



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Planeación estratégica para mejorar la liquidez de una empresa de
decoración de interiores, Lima 2019**

Para optar el Título Profesional de Contador Público

AUTORA

Br. Mejia Huerta Katherine Paola

ORCID 0000-0002-9472-0628

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD

Sistema de calidad

LIMA - PERÚ

2019

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Dr. Luis Guillermo Sicheri Monteverde

Secretario

Mtro. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Vocal

Mg. Cynthia Polett Manrique Linares

Asesora temática

Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza

Dedicatoria

Este trabajo de investigación va dedicado a mis padres, que siempre me han apoyado para seguir adelante, con sus buenos consejos, a mi tío Valerio que me ha apoyado en todo este proceso de la tesis, a mis primos, mis hermanos por su apoyo incondicional.

Agradecimiento

Agradecer a Dios por permitirme tener a mi familia conmigo, gracias a la universidad privada Norbert Wiener por las enseñanzas brindadas durante el ciclo curricular y que me fortalece en mi vida profesional. También agradezco a la empresa por darme todas las facilidades para continuar con la investigación de mi tesis.

Declaración de autenticidad y responsabilidad

Yo, Mejia Huerta Katherine Paola identificado con DNI Nro. 70350672, domiciliado en Jr. Independencia 607 Asent. H. 22 Hectáreas – Carmen de la Legua egresado(a) de la carrera profesional de Contabilidad y Auditoría he realizado la Tesis titulada “Planeación estratégica para mejorar la liquidez de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019” para optar el título profesional de **Contador público**, para lo cual Declaro bajo juramento que:

1. El título de la Tesis ha sido creado por mi persona y no existe otro trabajo de investigación con igual denominación.
2. En la redacción del trabajo se ha considerado las citas y referencias con los respectivos autores y no existe copia o plagio alguno.
3. Después de la revisión de la Tesis con el software Turnitin se declara 18% de coincidencias.
4. Para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real.
5. La propuesta presentada es original y propia del investigador no existiendo copia alguna.
6. En el caso de omisión, copia, plagio u otro hecho que perjudique a uno o varios autores es responsabilidad única de mi persona como investigador eximiendo de todo a la Universidad Privada Norbert Wiener y me someto a los procesos pertinentes originados por mi persona.

Firmado en Lima el día 17 de diciembre de 2019.



Mejia Huerta Katherine Paola

DNI 70350672

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Privada Norbert Wiener, con el propósito de obtener el título profesional de Contador público, presento el estudio de investigación titulado “Planeación estratégica para mejorar la liquidez de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019”, teniendo como finalidad detectar las inconsistencias que afectan la disminución de liquidez que provienen de las diversas áreas de la organización, desarrollando el proceso de investigación en las mismas instalaciones administrativas de la empresa.

La investigación consta de IV capítulos que se detalla de la siguiente manera: el capítulo I; corresponde al problema de investigación, antecedentes, conceptos, justificación teórica, metodológica y práctica, formulación del problema y objetivos; el capítulo II, presenta al método empleado mostrando las categorías y subcategorías, tipo, nivel, método, así mismo la población, técnicas, instrumentos, procedimientos y análisis de datos.

Para el capítulo III; consta de los resultados, presentación de los resultados cualitativos, cuantitativos, el diagnóstico final y el desarrollo de la propuesta, y en el capítulo IV; se desarrolló las conclusiones y recomendaciones, por último, las referencias de la presente investigación.

Índice

	Pág.
Miembros del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad y responsabilidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Índice de cuadros	xii
Resumen	xiii
O resumen	14
I. INTRODUCCIÓN	15
II. MÉTODO	23
2.1. Enfoque y diseño	23
2.2. Población, muestra y unidades informantes	24
2.3. Categorías y subcategorías apriorísticas	26
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	26
2.5. Proceso de recolección de datos	28
2.6. Método de análisis de datos	28
III. RESULTADOS	30
3.1. Descripción de resultados cuantitativos	30
3.2 Descripción de resultados cualitativo	47
3.3 Diagnóstico	49
3.4 Propuesta	53
	vii

3.4.1	Fundamentos de la propuesta	53
3.4.2	Problemas	55
3.4.3	Elección de la alternativa de solución	55
3.4.4	Objetivos de la propuesta	55
3.4.5	Justificación de la propuesta	56
3.4.6	Desarrollo de la propuesta	56
IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		79
4.1	Discusión	79
4.2	Conclusiones	81
4.3	Recomendaciones	82
REFERENCIAS		83
ANEXOS		87
Anexo 1: Matriz de la investigación		88
Anexo 2: Evidencias de la propuesta		89
Anexo 3: Artículo de investigación		91
Anexo 4: Instrumento cuantitativo		92
Anexo 5: Instrumento cualitativo		98
Anexo 6: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental		99
Anexo 7: Pantallazos del Atlas.ti		102
Anexo 9: Fichas de validación de la propuesta		105
Anexo 10: Evidencia de la visita a la empresa		107
Anexo 11: Matrices de trabajo		108

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de categorización de liquidez	26
Tabla 2 Análisis del ratio de Liquidez general de los años 2017 y 2018	30
Tabla 3 Análisis del ratio de Prueba Ácida de los años 2017 y 2018	31
Tabla 4 Análisis del ratio de Liquidez absoluta de los años 2017 y 2018	31
Tabla 5 Ratios de Endeudamiento de los años 2017 y 2018	32
Tabla 6 Ratio de Endeudamiento de corto plazo de los años 2017 y 2018.	33
Tabla 7 Ratio de Rotación de cuentas por cobrar com. de los años 2017 y 2018	34
Tabla 8 Ratio de Rotación de Inventarios en veces de los años 2017 y 2018	35
Tabla 9 Ratio de gestión de Plazo promedio de cobranza de los años 2017 y 2018	35
Tabla 10 Ratio de Rotación de Inventarios en días de los años 2017 y 2018	36
Tabla 11 Análisis de Rotación de cuentas por pagar de los años 2017 y 2018.	37
Tabla 12 Ratio de Rotación de caja y bancos de los años 2017 y 2018.	38
Tabla 13 Análisis horizontal del estado de situación financiera.	39
Tabla 14 Análisis vertical del Activo corriente de los años 2017 y 2018	40
Tabla 15 Análisis vertical de los Pasivos de los años 2017 y 2018	41
Tabla 16 Análisis vertical del patrimonio de los años 2017 y 2018	41
Tabla 17 Análisis horizontal del estado de resultado de los años 2017 y 2018	42
Tabla 18 Análisis vertical del Costo de ventas de los años 2017 y 2018	43
Tabla 19 Ratio de Rentabilidad del Activo ROA de los años 2017 y 2018.	44
Tabla 20 Ratio de Rentabilidad del Patrimonio de los años 2017 y 2018.	45
Tabla 21 Ratio de Margen Neto sobre Ventas de los años 2017 y 2018.	46

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Liquidez general de los años 2017 y 2018	30
Figura 2. Prueba Ácida de los años 2017 y 2018	31
Figura 3. Prueba Defensiva de los años 2017 y 2018	32
Figura 4. Endeudamiento de los años 2017 y 2018.	33
Figura 5. Endeudamiento a corto plazo de los años 2017 y 2018	33
Figura 6. Rotación de las cuentas por cobrar comerc. de los años 2017 y 2018	34
Figura 7. Rotación de inventarios en veces de los años 2017 y 2018	35
Figura 8. Plazo promedio de cobranza de los años 2017 y 2018	36
Figura 9. Rotación de Inventario en días de los años 2017 y 2018	37
Figura 10. Rotación de cuentas por pagar de los años 2017 y 2018	38
Figura 11. Rotación de caja y bancos para los años 2017 y 2018	38
Figura 12. Análisis horizontal del estado de situación financiera.	39
Figura 13. Análisis vertical del activo de los años 2017 y 2018	40
Figura 14. Análisis del pasivo de los años 2017 y 2018	41
Figura 15. Análisis vertical del patrimonio de los años 2017 y 2018	42
Figura 16. Análisis Horizontal del Estado de Resultados.	43
Figura 17. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera.	44
Figura 18. Rentabilidad del Activo de los años 2017 y 2018.	45
Figura 19. Rentabilidad del Patrimonio de los años 2017 y 2018.	45
Figura 20. Margen Neto sobre Ventas de los años 2017 y 2018.	46
Figura 21. Cronograma de actividades del objetivo1. Elaboración propia.	58
Figura 22. Principales competidores en el rubro. Elaboración propia	60
Figura 23. Proceso de captación de nuevos clientes. Elaboración propia	60
Figura 24. Software CRM. Elaboración propia	61
Figura 25. Objetivos del software CRM. Elaboración propia.	62
Figura 26. Costo de planes mensuales. Elaboración propia	62
Figura 27. Característica del CRM	63
Figura 28. Metas mensuales de ventas. Elaboración propia	64
Figura 29. Presupuesto de ventas. Elaboración propia	64

Figura 30. Cronograma de actividades del objetivo 2. Elaboración propia	67
Figura 31. Flujo de caja mensual. Elaboración propia	69
Figura 32. Formato de conciliación bancaria. Elaboración propia	70
Figura 33. Formato de aprobación de préstamo. Elaboración propia	74
Figura 34. Política de créditos y cobranzas. Elaboración propia	75
Figura 35. Flujograma de procedimiento de compras	76

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Plan de actividades del objetivo 1. Elaboración propia	57
Cuadro 2. Presupuesto general del plan de actividades del objetivo 1. Elaboración propia	58
Cuadro 3. Indicadores de nivel de ventas, rotación de inventarios. Elaboración propia	59
Cuadro 4. Plan de actividades del objetivo 2. Elaboración propia	65
Cuadro 5. Presupuesto general del plan de actividades del objetivo 2. Elaboración propia	66
Cuadro 6. Indicadores de Liquidez absoluta y cuentas por pagar. Elaboración propia	68
Cuadro 7. Plan de actividades el objetivo 3. Elaboración propia	71
Cuadro 8. Presupuesto general. Elaboración propia	72
Cuadro 9. Cronograma de actividades del objetivo 3. Elaboración propia	72

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo el desarrollo de plantear una planeación estratégica que permita mejorar la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019, se aplicaron indicadores financieros para determinar los factores que inciden en la falta de liquidez, tales indicadores vienen a ser los ratios de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, así como el análisis vertical y horizontal a los estados financieros con la finalidad que nos permita medir a profundidad las falencias de la liquidez y obtener resultados acordes a los objetivos planteados.

En la metodología se estableció la aplicación del enfoque mixto donde se aplicó el análisis cualitativo y cuantitativo, es de tipo proyectivo, tipo de nivel comprensivo, mediante el sintagma holístico, también el método utilizado es inductivo y deductivo, las técnicas utilizadas para el enfoque fueron la entrevista y el análisis documental. Por otro lado, el instrumento que validaron las técnicas fueron la guía de entrevista y la ficha de análisis documental, la población conformada por la empresa Decorplas, parte de ellas el contador externo, el subgerente y el asistente de crédito y cobranza.

En los resultados se determinó que la empresa no cuenta con procedimientos que ayuden a controlar el efectivo, presenta baja rotación de los inventarios, y su nivel de endeudamiento bancario representó más del 50% de su total pasivo, por ende con la propuesta se planteará procedimientos, estrategias para la mejora en la rotación de los inventarios, controlar los ingresos y egresos, y proponer estrategias para la disminución del endeudamiento bancario, asimismo teniendo como objetivo mejorar la liquidez de la empresa.

Palabras clave: liquidez, cuentas por cobrar, fuentes de financiamiento, planeación estratégica, ratios financieros.

O resumo

O objetivo deste trabalho de pesquisa é desenvolver um planejamento estratégico para melhorar a liquidez da empresa de decoração de interiores, Lima 2019, foram aplicados indicadores financeiros para determinar os fatores que afetam a falta de liquidez, tais indicadores vêm ser os índices de liquidez, solvência, administração e rentabilidade, bem como a análise vertical e horizontal das demonstrações contábeis com o objetivo de mensurar em profundidade as deficiências de liquidez e obter resultados de acordo com os objetivos estabelecidos.

Na metodologia, estabeleceu-se a aplicação da abordagem mista, onde foram aplicadas as análises qualitativa e quantitativa, é do tipo projetivo, tipo de nível abrangente, através da frase holística, também o método utilizado é indutivo e dedutivo, as técnicas utilizadas para a abordagem foram A entrevista e a análise documental. Por outro lado, o instrumento que validou as técnicas foi o guia de entrevistas e a ficha de análise de documentos, a população formada pela empresa Decorplas, parte deles o contador externo, o gerente assistente e o assistente de crédito e cobrança.

Nos resultados, foi determinado que a empresa não possui procedimentos que ajudam a controlar o caixa, possui baixa rotatividade de estoques e seu nível de endividamento bancário representa mais de 50% de seu total de passivos, portanto, com os procedimentos da proposta serão considerados, estratégias para melhorar a movimentação de estoque, controlar receitas e despesas e propor estratégias para reduzir a dívida bancária, visando também melhorar a liquidez da empresa.

Palavras-chave: liquidez, contas a receber, fontes de financiamento, planejamento estratégico, índices financeiros.

I. INTRODUCCIÓN

Muchas de las compañías hoy en día afrontan la falta de liquidez, no manejar sus procedimientos de control de sus activos genera el incumplimiento con sus pasivos. A nivel internacional, la falta de una adecuada gestión de capital de trabajo en las Pymes promueve que estas empresas no cuenten con liquidez en un menor tiempo para hacer frente a sus obligaciones de corto o largo plazo (García, Galarza y Altamirano, 2017).

Asimismo Gámez, Morales y Ramírez (2018) en concordancia a su estudio señalan que las empresas no son capaces de recuperar inmediatamente su liquidez, por falta de políticas de gestión de ventas, políticas de cobranzas, manuales internos, lo que conlleva a buscar financiamientos externo con altas tasas de interés, más aun lo señalado por Cardona y Cano (2017) que hay empresas que no logran tener acceso al crédito viéndose en la necesidad de cerrar sus operaciones ante las malas gestiones que realizan los administradores, porque no se creó valor a los procesos y toma de decisiones satisfactorias para rentabilizar su liquidez.

A nivel nacional, tanto las grandes empresas como las pequeñas vienen presentando problemas de liquidez, debido a que el mercado en el cual mueven sus productos no les facilita una rentabilidad adecuada para cumplir con las diversas obligaciones de pago. Además, la necesidad que estas presentan en su administración, por la falta de análisis de la situación financiera en la que se encuentra las empresas y el problema principal que desfavorece a la obtención de liquidez, estando prestos a buscar financiamiento en diversas entidad financieras o no financieras, a veces no logrando tener ese beneficio tienden a cerrar operaciones comerciales (Herrera, Betancourt, Herrera, Vega y Vivanco, 2016; Celiz 2017; Larrea y Moncada 2016).

A nivel local en la empresa donde se realizará el estudio, es una pequeña empresa constituida hace 20 años, al ser una empresa familiar, presentan muchos problemas de liquidez, debido a la falta de una adecuada administración, toma de decisiones sobre la distribución de los fondos en el cumplimiento de las obligaciones, no contar con estrategias de ventas que perfeccionen e incentiven a mejorar la relación comercial con los clientes y captar nuevos clientes, no tener políticas establecidas para incrementar las ventas, asimismo no manejar

adecuadamente la gestión de financiamiento bancario, porque el endeudamiento se realiza por la falta de liquidez que presenta la compañía.

Con respecto a los antecedentes internacionales realizados sobre el tema de la liquidez, en efecto se debe recalcar la investigación hecha por Romero (2016) donde demostró que los ingresos que obtienen las empresas varían de acuerdo a los sectores al cual pertenecen, es decir si la proyección comercial es de abastecer varios sectores de mercado, viéndose reflejado en las ventas, influyendo de esa forma en el cumplimiento de las obligaciones de pago, además que las empresas se ven en la necesidad de endeudarse financieramente debido al bajo factor de rentabilidad de algunos sectores.

Para Vásquez, Rech y Tavares (2017) consideraron que la rentabilidad está relacionado directamente con la liquidez, por lo que algunas empresas mantienen mayor proporción con el circulante, sus activos son muy rentables, pero siendo necesario realizar un análisis con mayor profundidad para identificar los inconvenientes posteriores, asimismo Carrillo (2015) determinó que no se realiza un adecuado análisis de los indicadores financieros utilizados en la empresa, el personal no se siente comprometido con las funciones planteadas, además de no contar con un manual de procesos para cada área, bajo nivel registrado por ventas, por lo que el gerente debe de tener en conocimiento todos los percances encontrados para tomar decisiones correctivas dentro de la gestión financiera y pueda mejorar su liquidez.

En cuanto a Pavón (2018) determinó que la mayoría de las medianas empresas realizan sus ventas al crédito por generar mejores comerciales con los clientes, aplican adecuadamente todos los indicadores financieros como el de liquidez que mide la capacidad de efectivo que tiene para cubrir una obligación, así como el nivel de endeudamiento, pero por temas internos no se analiza la gestión comercial como son la rotación de los inventarios, controlar la rotación de las cuentas por cobrar para que sean efectivas y durante el tiempo del crédito, evitar la cartera de morosidad, con las nuevas políticas estratégicas para recuperar la rentabilidad de las empresas, finalmente Cajas y Galarza (2018) evidenciaron que el factoring facilita a las empresas contar con liquidez de manera inmediata, pero a la misma vez se debe analizar cuáles son las tasas que ofrecen las entidades financieras, talvez no sea beneficiosa en temas de

liquidez. Además, que, si la empresa tiene un buen flujo económico, solo bastaría con un préstamo bancario para cumplir con algún proyecto.

En los antecedentes nacionales realizados resalta en particular a Cabrera, Vásquez y Alvarado (2019) quienes demostraron que es necesario para toda compañía plantear el control interno en la liquidez porque se obtendría información financiera oportuna y confiable, además que los procesos cuentan con un manual de control, tiene oportunidad de generar liquidez inmediata y poder cumplir con sus obligaciones, por lo que sus objetivos se cumplen a lo planificado por la gerencia en la toma de decisiones. Por otra parte Salazar (2017) concluyó luego de su investigación que la empresa no contaba con una adecuada gestión financiera de sus recursos, los proyectos no se ejecutan correctamente, ineficiencia en el manual de procedimientos internos, viéndose obligados de buscar nuevos socios para incrementar la liquidez, se debe agregar lo indicado por Pomalaza (2016) resumió que la administración de liquidez si afecta el resultado de las empresas positivamente, porque sus flujos internos están óptimos, pero también que buscan financiamiento externo, no utilizan su rentabilidad y no están evaluando a la competencia dentro del mercado competitivo.

También se tiene que mencionar a Bazán y Ortiz (2018), quienes refieren que la empresa no ejecuta adecuadamente la gestión de control del efectivo, debido a la falta de control de las salidas, no se cumplen los procesos al máximo, no se cumple con la ejecución de las cobranzas, no cuenta con una técnica de saber en qué se está gastando el efectivo, y no hay control de parte de la gerencia financiera y general. Para terminar Tello (2017) concluyó que no se cuenta con políticas de créditos, por lo que los clientes demoran en pagar, se ve en la necesidad de apalancarse por medio de las entidades financieras, para que cumpla con sus obligaciones, lo cual no es viable, porque los financiamientos deben ser exclusivamente para proyectos, y no que se endeude para que cumplir con una obligación.

La investigación ha sido desarrollada de acuerdo a bases teóricas como la teoría Organizacional de Miranda (2008) las empresas deben cumplir con sus objetivos organizacionales, y contar con personal calificado que representen a la empresa frente a los clientes y acreedores, conforme a Daft (2011) analizar la organización empresarial con

adecuada administración que facilite la eficiencia y eficacia en cada proceso, dicho lo anterior Morejón(2016) relacionó la coordinación que deben tener cada una de las unidades existente en la empresa poniendo en práctica la distribución del trabajo acorde a las funciones, Gareth (2008) estableció como las organizaciones funcionan en el ambiente tan competitivo, planteando cambios en los procesos deficientes y por ultimo Simón (2006), desarrolló como las organizaciones se desenvuelven en cada ocasión y como logran tomar decisiones en beneficio de las mismas.

De igual modo se planteó la teoría financiera de García (2008); De la Oliva (2016); Azofra y Fernández (1992), Riaño (2014) y Parada (2000), quienes resaltan la importancia de tomar adecuadas decisiones financieras, optimizando el uso de cada recurso financiero de la empresa, asimismo la empresa no presente problemas de liquidez, y genere nuevos inversores que contribuyan al crecimiento de la misma.

Hay que mencionar, además a la teoría de la contabilidad debidamente representada por Sunder (2015); Parra (2004); Tua (2008); Cúrvolo (2014) y García, (2008) sustentan la importancia de contar con un adecuado proceso contable, la asignación y utilización eficiente de los recursos económicos, la participación activa de todo el personal, en la ejecución de los objetivos. Con la aplicación en la investigación la empresa tiene que replantear sus procesos operativos, contables, administrativos, para generar el crecimiento de la empresa, y lograr adecuados acuerdos con los diversos agentes relacionados a la misma.

Por otra parte, tenemos a la teoría de las decisiones avalada por Krajewski y Ritzman (2000), Fabela (1995) y Drucker (2008), sostienen la importancia de una acertada toma de decisiones que contribuya a la sostenibilidad de las organizaciones, mejorar sus procesos internos, proponer estrategias y tácticas. Su aplicación facilitara a la empresa a tomar decisiones que mejoren su situación financiera actualmente como es el problema de liquidez que afronta, debiendo mejorar sus políticas internas de ejecución de las operaciones financieras, que se cumplan con las reglas de disponibilidad del efectivo, para concluir planteamos la teoría de sistemas avalada por Bertalanffy (2006) sostuvo la importancia de contar con un conjunto de elementos que estén interrelacionados y trabajen en conjunto, logrando el propósito de que se

cumplan con los procesos generales de las organizaciones. La aplicación permitirá a la empresa ver la necesidad que presenta en mejorar sus procesos internos, logística, cobranzas, ventas, que contribuyan en al crecimiento y mejora de la liquidez de la empresa.

Contar con un adecuado manejo de la liquidez, permite a las empresas cumplir dentro de los plazos pactados con las obligaciones tanto financieras, de proveedores, y de personal, con su aplicación en la investigación orientará a la empresa a tomar decisiones sobre el problema de liquidez que presentan priorizando el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo, y ante este problema buscar nuevas estrategias para mejorar la liquidez y cumpla dentro de las fechas de vencimiento con todas sus obligaciones, señalar que uno de los objetivos de la empresa es crecer dentro del mercado comercial y buscar nuevos clientes y fidelizarlos, ver nuevos mercados de expandir sus productos (Flores, 2011; Barboza, Cueva y Hurtado, 2017; Herrera, Betancourt, Herrera, Vega y Vivanco, 2016; Garrido, 2009; Jordán, 2015).

En relación al problema se subdividieron subcategorías como los ratios financieros miden la situación económica y financiera de las empresas, mediante la relación de los estados financieros principalmente el estado de situación financiera y el estado de resultados, por medio de los principales indicadores financiero como de liquidez, solvencia, capital de trabajo, prueba acida, siendo mostradas a usuarios internos y externos sobre la realidad financiera que afronta la empresa, posteriormente lograr tomar decisiones acertadas. En efecto en la investigación permitirá que la empresa aplique los principales indicadores financieros para conocer la real situación económica y financiera, y determinar donde se encuentra la debilidad que genera el problema de liquidez, y poder plantear mejoras que beneficie al crecimiento de la empresa (Aching, 2005; Alcántara, 2013; Peralta, 2018; Bernal y Sánchez, 2016; Gitman y Joehnk, 2005).

Las fuentes de financiamiento facilitan la obtención de un crédito financiero con el cual las empresas pueden continuar con su actividad comercial, o siendo utilizado en las actividades de operación o inversión, desde la perspectiva de capacidad de liquidez de la compañía estos créditos pueden ser tomados a corto, mediano, largo plazo; o dependiendo la finalidad del financiamiento (Brealy, 2007; Golpes, 2009; Mochon y Aparicio, 1998; Boscan y Sandra, 2009).

Con el aporte en la investigación se evaluó los financiamientos recibidos de los bancos, porque en su mayoría han sido destinados para el pago de obligaciones que la empresa no pudo cubrir con sus ingresos ordinarios, lo cual se espera mejorar con la propuesta que se planteará. Asimismo, se buscará mejorar las áreas que no logran contribuir en la liquidez de la empresa, y se vea en la necesidad de financiarse para cumplir con obligaciones.

Las cuentas por cobrar para toda empresa les representan un derecho para exigir un pago en un plazo límite de tiempo a sus clientes (Bolten, 1994; Cardozo, 2006; Gitman, 1996; Stevens, 2017), a quienes se les otorgó un crédito con el objetivo de mejorar la relación comercial, una vez vencido el crédito la empresa tiene el derecho de reclamar el crédito de diferentes formas. En la investigación se aplicó con la finalidad de mejorar las políticas de crédito, buscar nuevas alternativas de crédito, para mejorar la liquidez y se logre el cumplimiento de las obligaciones que tiene la empresa con sus diferentes acreedores.

Las políticas financieras son procedimientos que permiten a la empresa a mantener un endeudamiento estable, mantener una adecuada línea de créditos con los bancos, y por lo general mantener una liquidez moderada para la empresa (Chandrasekhar, 2007).

Este concepto se aplicó en la tesis debido a que la empresa no tiene diseñado una política financiera donde la parte gerencial mantenga su caja disponible para cumplir con los pagos, y no busque endeudarse erróneamente.

En la justificación teórica se analizaron la Teoría Organizacional, que establece la manera como las organizaciones trabajan cada uno de sus procesos para lograr sus objetivos, asimismo la Teoría Financiera que analiza las adecuadas decisiones financieras que debe tomar la parte administrativa en concordancia de cada recurso que tiene, también se propuso la Teoría de la Contabilidad, que sostiene que la empresa debe contar con un adecuado proceso contable, que inspeccione el cumplimiento de la asignación de cada función al personal, en cuanto a la Teoría de las decisiones, indica que un acertada decisión financiera y comercial contribuya a la permanencia de la organización dentro del mercado comercial, y por último la Teoría de

Sistemas que evalúa como los diferentes, elementos de la organización se interrelacionan y trabajan en conjunto para lograr los objetivos organizacionales. En cuanto a la justificación practica se plantea proponer una alternativa de solución al problema de liquidez que afronta la empresa, proponiendo una adecuada gestión de ventas para incrementar la proyección mensual de ingresos, una adecuada política de cobranzas y alternativas financieras para obtener liquidez en un menor tiempo y la empresa cumpla con sus diferentes obligaciones que tiene programado mensualmente. Y como justificación metodológica se desarrolló bajo el modelo holístico de tipo proyectiva, apoyándose en la falta de liquidez que presenta la empresa, lo cual nos permitió proponer propuesta de gestión de ventas, política de cobranzas y alternativas financieras, y poder mejorar la liquidez y sean aplicadas en la empresa, se utilizó datos cuantitativos y cualitativos que nos conllevaron a los resultados y conclusiones para resolver el problema encontrado en la empresa.

Para la formulación del problema se analizó minuciosamente la problemática general que afronta la empresa que es la falta de liquidez, porque definitivamente si una empresa no cuenta con liquidez, no es considerada como empresa rentable y confiable.

Para el cual sea planteado como problema general

¿Cómo mejorar la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?

Asimismo, se establecieron los problemas específicos

¿Cómo está la liquidez en la empresa de decoración de Interiores, Lima 2019?

¿Qué factores afectan la liquidez en la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?

¿Qué herramientas financieras influyen en la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?

Objetivo general

Proponer estrategias para mejorar la liquidez de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019.

Los objetivos específicos son:

Analizar la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019.

Explicar los factores que afectan la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019.

II. MÉTODO

2.1. Enfoque y diseño

2.1.1. Sintagma: Holístico

El sintagma holístico es la percepción que tiene el investigador sobre el estudio de un problema, en el cual pueda generar alternativas de mejoras acorde a sus investigaciones a realizar, con el objetivo de entender la realidad del estudio, asimismo permite mejorar el conocimiento del problema con investigaciones pertinentes (Hurtado, 2000).

Se aplicó en la tesis porque nos permitirá proponer nuevas alternativas de solución, plantear ideas que favorezcan a la mejora del problema.

2.1.2. Enfoque: Mixto

La investigación mixta es un proceso por el cual se recopila información cuantitativa y cualitativamente durante todo el proceso de estudio con el objetivo en obtener información más precisa en cuanto al problema de investigación (Hernández, Sampieri y Mendoza, citado en Fernández, Hernández y Baptista, 2014).

Este enfoque mixto se aplicó en la investigación porque analizaremos el estudio de manera teórico y práctico, realizando un análisis cualitativo y cuantitativo para recopilar información apropiada y certera de acuerdo al problema desarrollado.

2.1.3. Tipo: Proyectiva

Una investigación es proyectiva porque su finalidad es de producir propuestas de solución ante un determinado problema de investigación, logrando efectividad en el proceso y ejecución (Hurtado, 2000).

Se aplicó de tipo proyectivo a la investigación porque se diseñará una propuesta en base a la problemática encontrado, en el cual se implementarán objetivos de solución.

2.1.4. Nivel: Comprensivo

Por medio del nivel comprensivo se busca interpretar el comportamiento social de las personas dentro de la sociedad, acentuando la relación de causalidad planteando objetivos por medio de la propuesta (Hurtado, 2000).

Este método se aplicó en la investigación porque permitirá analizar el problema desde un punto más complejo, proyectando resultados por medio de propuestas a ejecutar.

2.1.5. Método

2.1.5.1. Inductivo

El método inductivo es la forma de razonar los hechos más particulares hacia los generales agrupado a la investigación cualitativa como la observación, facilita establecer una conclusión luego de analizar un antecedente en particular (Carrasco, 2006).

Este método se aplicó en la tesis porque permitirá establecer conclusiones del tema planteado, para así conseguir resultados favorables a la investigación.

2.1.5.2. Deductivo

El método deductivo se basa en el razonamiento de hechos generales hacia los más específicos ligado a la investigación cuantitativa por medio de la encuesta o el análisis documental (Carrasco, 2006).

Se aplicó este método en la investigación porque se utilizará las experiencias en conjunto y los conocimientos de modo que nos permitan obtener conclusiones de lo más general al particular, planteando argumentos favorables para el problema.

2.2. Población, muestra y unidades informantes

2.2.1. Población

En un trabajo de investigación, la población son las personas que forman parte del estudio, en el que comparten peculiaridades generales que aportan a las conclusiones de la investigación (Hurtado, 2000).

En el proyecto de investigación la población serán las personas a quienes se aplicará la entrevista, que son la base para la recolección de información acerca del problema y esta población son parte integrante directa de la empresa.

2.2.2. Unidades informantes

Las unidades informantes son las personas claves que, de acuerdo a sus experiencias obtenida en la empresa, están capacitadas en brindar información importante para la búsqueda de solución al problema presentado (Robeldo, 2009).

Las unidades informantes en un proceso de investigación mixta facilitan al investigador tener información de primera mano, de expertos que tienen conocimiento de la problemática que se está presentando en la empresa, por lo que se presentara una solución posterior según los resultados encontrados.

Asistente Administrativo

El asistente administrativo tiene la edad de 26 años, estudia en la Universidad de Ciencias Aplicadas, cursa la carrera de administración de empresas, desarrollando el sexto ciclo, tiene 3 años laborando en la empresa, tiene como principal función de controlar las cuentas por cobrar, coordina el cumplimiento de las cobranzas en el plazo de crédito al cliente, coordina con logística la entrega de documentos, aprobar las líneas de crédito a clientes.

Contador externo

El contador viene brindando asesoría externa hace 4 años a la empresa, quien trabaja de la mano con los asistentes de cuentas por cobrar y pagar, supervisa las funciones de cada asistente, así como la verificación de la información en el sistema para la presentación de estados financieros.

Sub gerente

El subgerente se encarga de representar ante la ausencia del gerente, realiza las mismas funciones encomendadas, vela en el cumplimiento de la normas y políticas de la empresa, así como controla el buen uso los recursos.

2.3. Categorías y subcategorías apriorísticas

Tabla 1

Matriz de categorización de liquidez

Categoría problema: liquidez	
Sub categoría	Indicadores
Ratios financieros	Ratio de liquidez Ratio de solvencia Ratio de gestión Ratio de rentabilidad
Fuentes de financiamiento	Prestamos Costo financiero
Cuentas por cobrar	Política de crédito y cobranza Alternativas financieras
	Categoría solución
Planeación estratégica	
	Sub categorías emergentes
Políticas financieras	

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.4.1. Técnicas

Análisis documental

El análisis documental consiste en la interpretación de datos cuantitativos, permite extraer información de documentos contables para su posterior síntesis y resultados analíticos de los números encontrados por medio de la representación documental (Dulzaides y Molina, 2004).

Esta técnica se aplicó en la investigación por medio del análisis de los ratios financieros donde se detectó las principales partidas que están relacionadas con el problema y que no afecta directamente en la liquidez de la empresa.

Entrevista

Por medio de la entrevista se relacionan dos o más personas, donde interactúan sobre un tema específico, donde brinda su opinión de manera independiente sobre la problemática (Nahou, citado en Hurtado, 2000).

Se aplicó en la tesis porque al aplicar el instrumento de la entrevista, estaremos realizando un análisis cualitativo del cual obtendremos subcategorías emergentes que nos ayuden a obtener mayor sustento del problema.

2.4.2. Instrumentos

Ficha de análisis documental

La ficha de análisis documental es aquel instrumento que nos brinda información de una empresa en base a sus estados financieros, los cuales son detallados de acuerdo al análisis que se plantea encontrar (Dulzaides y Molina, 2004).

Se aplicó en mi investigación porque se desarrolla e interpreta indicadores financieros para conocer la situación económica y financiera de la empresa, para tomar decisiones correctas.

Guía de entrevista

En la guía de entrevista se debe de detallar los datos del entrevistado, así como las preguntas referidas al problema de investigación, y entendibles para que las unidades informantes brinden información correcta que contribuyan a la solución (Hurtado, 2000).

Se aplicó en la tesis porque utilizaremos este tipo de instrumento para nuestro análisis cualitativo, donde el entrevistador interactuara con cada uno de las unidades informante, obtener información relevante.

2.5. Proceso de recolección de datos

El procedimiento para la recolección de datos de la presente investigación fueron las siguientes:

Solicitud al gerente general y contador para la utilización de los documentos financieros.

Elaboración de la guía de entrevista.

Elaboración de la ficha de análisis documental.

Solicitar permiso al gerente para aplicar las entrevistas.

Fijar la fecha y hora para la entrevista.

Entrevista a las unidades informantes.

Solicitar los estados financieros de los periodos para su respectivo análisis.

Subir información cualitativa al Atlas.ti

Enlazar información cuantitativa y cualitativa al Atlas.ti

Creación de familias en el Atlas.ti

Elaborar el diagnostico respectivo.

2.6. Método de análisis de datos

2.6.1. Cuantitativo

Los cuantitativos son un conjunto de procedimientos delimitado por un estudio de problema, donde se recolecta información, donde se mide y se analiza los procedimientos utilizando el razonamiento deductivo, a través del análisis estadístico y razones financieras (Hernández, Fernández y baptista, 2014).

El enfoque cuantitativo se aplicó en mi investigación porque permitirá obtener información numérica estadística sobre el análisis del problema mediante la aplicación de técnicas e instrumentos.

2.6.2. Cualitativo

El enfoque cualitativo se utiliza para plantear preguntas cerradas sobre el problema, no se analiza hipótesis, no cuenta con un proceso estandarizado y no es estadístico (Hernández, Fernández y baptista, 2014).

El enfoque cualitativo se aplicó en mi investigación porque permitirá recolectar información del problema por medio de la aplicación de las entrevistas para una posterior triangulación y obtener resultados cualitativos.

2.6.3. Mixto

El enfoque mixto es la combinación de información cualitativa y cuantitativa para abordar mejores resultados sobre el tema que se investiga, utilizando múltiples fuentes para abordar exacta información (Cerdeña, 1993)

Este enfoque mixto se aplicó en la tesis porque nos facilita ampliar información más concreta sobre el problema a través de la triangulación se obtendrá resultados mediante familias que fueron ejecutados con los respectivos instrumentos.

III. RESULTADOS

3.1. Descripción de resultados cuantitativos

El resultado obtenido se realizó en base al análisis del estado de situación financiera y el estado de resultado de la empresa, de dos periodos en el cual se aplicó los ratios financieros de acuerdo a cada formula, así como el análisis horizontal y vertical donde se obtuvo información porcentual.

Tabla 2

Análisis del ratio de Liquidez general de los años 2017 y 2018

		2017	2018
Liquidez general	= $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	= $\frac{2,787,779}{1,821,288} = 1.53$	= $\frac{4,211,556}{2,664,784} = 1.58$

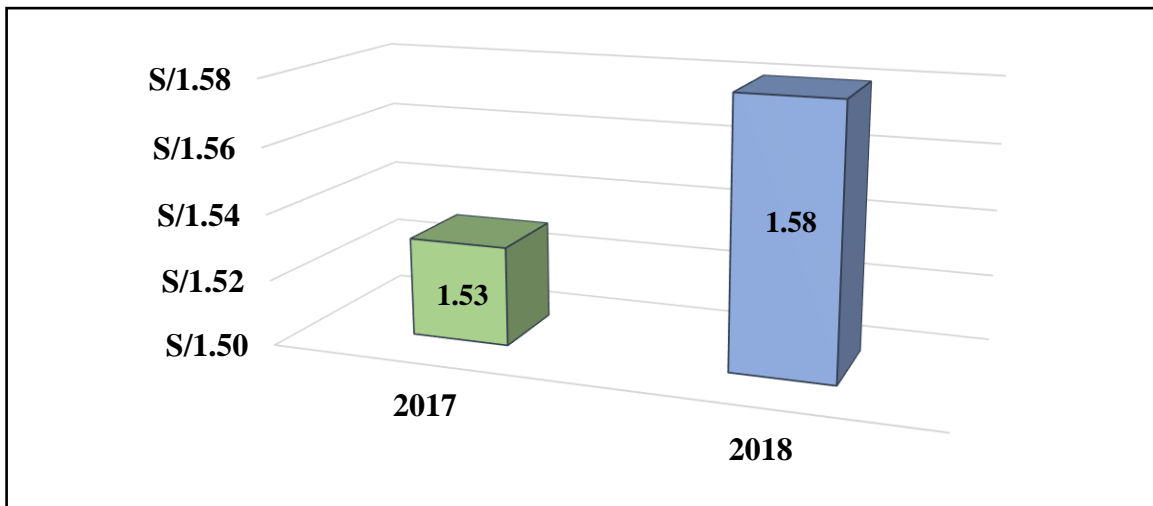


Figura 1. Liquidez general de los años 2017 y 2018

En la tabla 2 y figura 1 se observó que la liquidez general de la empresa para el año 2017 fue de S/1.53, es decir que para sol de deuda la empresa cuenta con S/ 1.53, y el año 2018 para cada pasivo corriente tuvo S/ 1.58 para pagar, por lo que muestra la disponibilidad corriente que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 3

Análisis del ratio de Prueba Ácida de los años 2017 y 2018

		2017	2018
Prueba ácida	= $\frac{\text{Act. Cte.-Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$	= $\frac{1,587,039}{1,821,288} = 0.87$	= $\frac{841,115}{2,664,784} = 0.32$

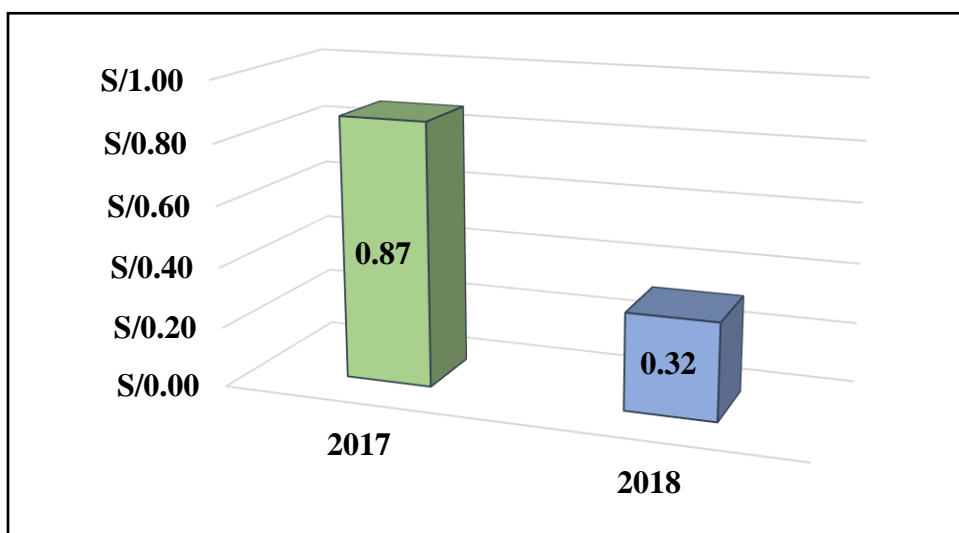


Figura 2. Prueba Ácida de los años 2017 y 2018

En la tabla 3 y figura 2 se observó que la empresa para el año 2017 por cada sol de deuda tenía 0.87 centavos de sol para pagar su deuda a corto plazo, asimismo para el 2018 se cuenta con 0.32 centavos, lo que indica que la empresa de un año a otro descendió considerablemente su capacidad de pago de manera líquida, por lo que existe un alto riesgo de incumplimiento de sus obligaciones.

Tabla 4

Análisis del ratio de Liquidez absoluta de los años 2017 y 2018

		2017	2018
Liquidez absoluta	= $\frac{\text{Caja bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	= $\frac{115,260}{1,821,288} = 0.063$	= $\frac{158,312}{2,664,784} = 0.059$

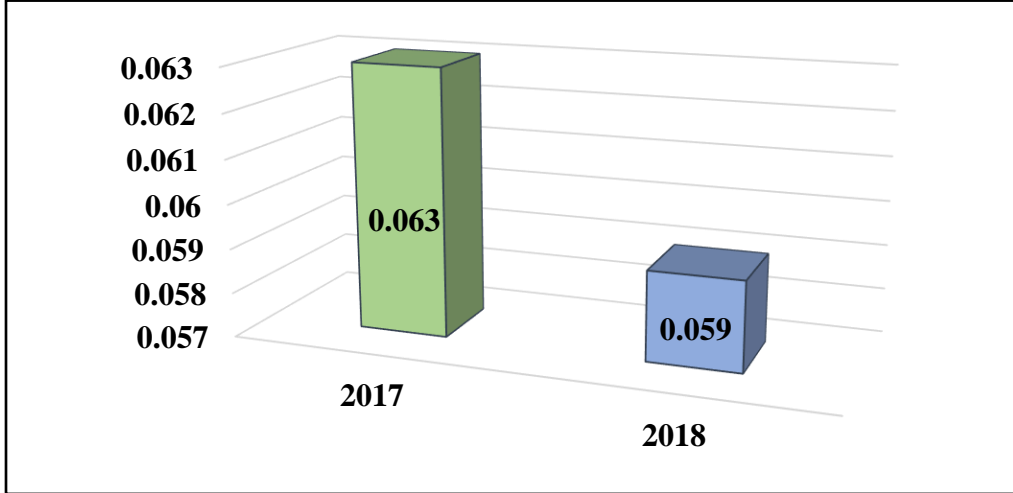


Figura 3. Liquidez absoluta de los años 2017 y 2018

En la tabla 4 y figura 3 se demostró la capacidad de operar sus activos más líquidos, es decir para el año 2017 obtuvo 0.063 para cada sol de obligación a corto plazo, y para el año 2018 tuvo un 0.059 por cada sol de deuda, se deduce que sus activos más líquidos no logran cubrir sus obligaciones a corto plazo y tiene que recurrir a realizar flujos de venta que cubran la baja liquidez inmediata.

Tabla 5

Ratios de Endeudamiento de los años 2017 y 2018

		2017	2018
Endeudamiento	= $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	= $\frac{1,821,288}{3,650,698}$ = 49.89%	= $\frac{2,966,128}{5,089,650}$ = 58.28%

En la tabla 5 y figura 4 se observó que el nivel de endeudamiento de la empresa para el 2017 fue de 49.89%, incrementándose para el 2018 en 58.28%. Da a conocer que los activos que tiene la empresa no son suficientes para cumplir con sus obligaciones, debe ser porque para el 2018 tuvo mucho inventario a comparación del 2017, además que sus obligaciones con proveedores y financieras se incrementaron, también que su nivel de cuentas por cobrar ha disminuido.

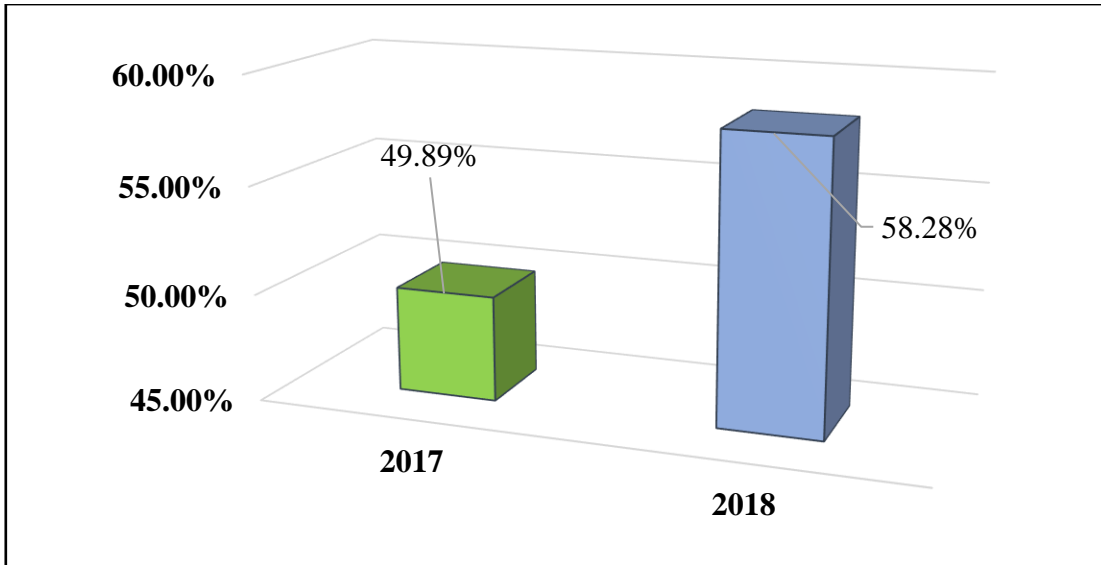


Figura 4. Endeudamiento de los años 2017 y 2018.

Tabla 6

Ratio de Endeudamiento de corto plazo de los años 2017 y 2018.

	2017	2018
Endeudamiento de Corto Plazo = $\frac{\text{Total Pasivo Cte.}}{\text{Total Patrimonio}}$	$\frac{1,821,288}{1,829,410} = 99.56\%$	$\frac{2,664,784}{2,093,522} = 127.29\%$

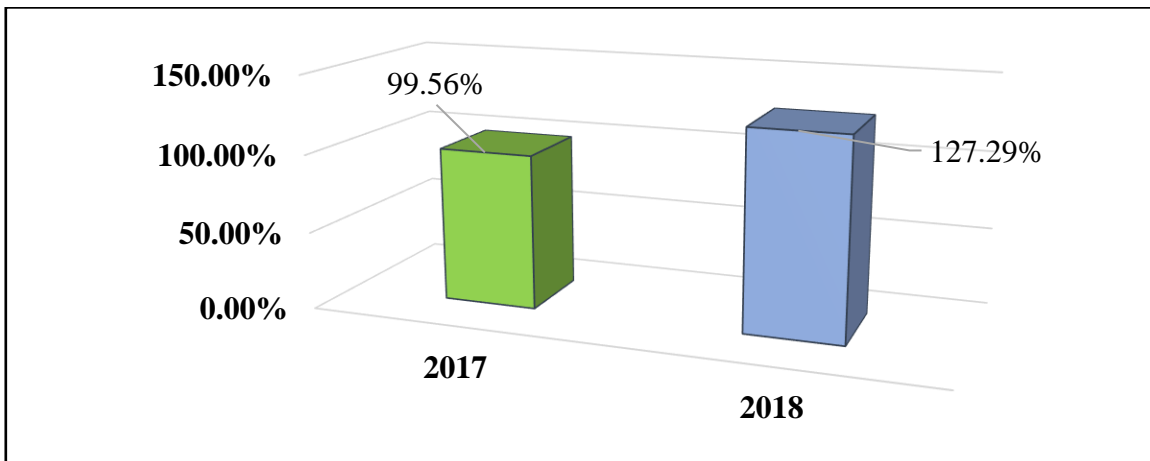


Figura 5. Endeudamiento de los años 2017 y 2018

En la tabla 6 y figura 5 se analizó el nivel de endeudamiento de la empresa a corto plazo, para el año 2017 tuvo un 99.56% de deuda, pero para el 2018 se incrementó a 127.29%, lo que se expresa que su endeudamiento sobrepasó más del 100%, por lo que su patrimonio no cubre el endeudamiento a corto plazo, por este motivo la empresa debe tomar medidas que solución para disminuir la alta deuda que presenta.

Tabla 7

Ratio de Rotación de cuentas por cobrar comerciales del 2017 y 2018

Análisis Documental		2017	2018
Rotación de Cuentas por cobrar	= $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerc.}}$	= $\frac{5,885,515}{1,175,336} = 5$	= $\frac{6,392,340}{324,074} = 19.72$

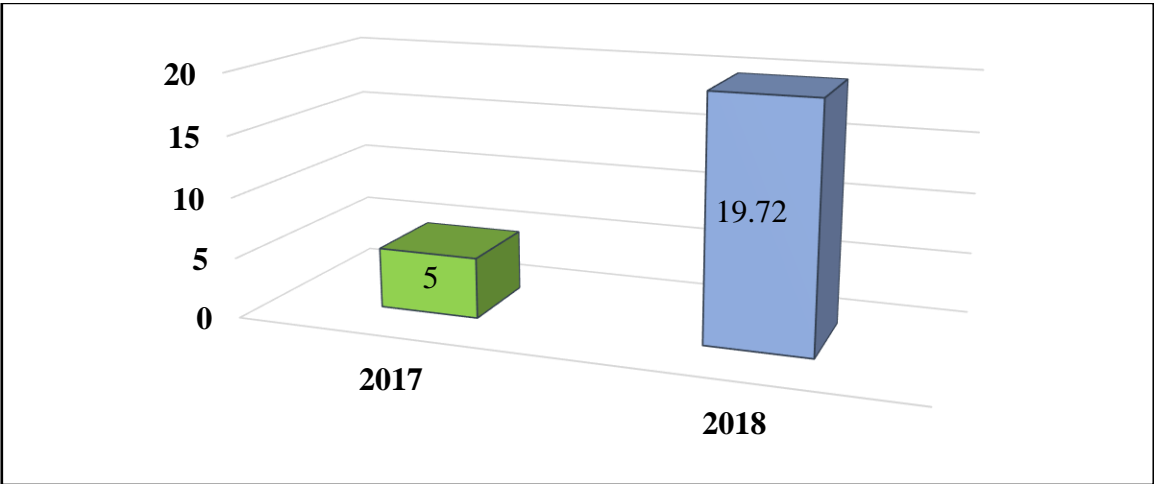


Figura 6. Rotación de las cuentas por cobrar comerciales de los años 2017 y 2018

En la tabla 7 y figura 6 se observó que las cuentas cobrar de la empresa para el año 2017 tuvo una rotación de 5 veces al año, y para el 2018 su rotación fue de 20 veces al año, lo que se deduce que la empresa ha mejorado sus políticas de cobranzas por lo que ha recuperado su dinero líquido en un menor tiempo.

Tabla 8

Ratio de Rotación de Inventarios en veces de los años 2017 y 2018

		2017		2018	
Rotación de Inventarios en veces	=	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	= $\frac{4,422,796}{1,200,740}$	= 3.68 veces	$\frac{4,468,320}{3,370,442}$ = 1.33 veces

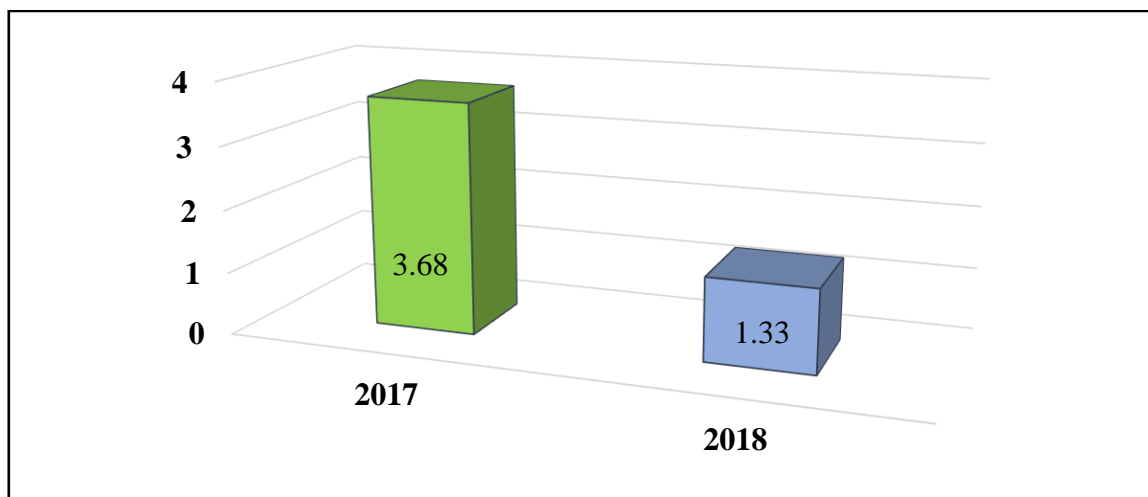


Figura 7. Rotación de inventarios en veces de los años 2017 y 2018

La tabla 8 y figura 7 demostró que la rotación de los inventarios de la empresa para el año 2017 tuvieron una rotación de 3.68 veces al año, y para el 2018 tuvo una rotación de 1.33 veces al año, del cual se deduce que el nivel de rotación es demasiado lento, por lo que tienen demasiada mercadería en stock y no lo dan mucha fluidez por parte del área comercial.

Tabla 9

Ratio de gestión de Plazo promedio de cobranza de los años 2017 y 2018

		2017		2018	
Plazo promedio de cobranza	=	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}}$	= $\frac{423,120,932}{5,885,515}$	= 71.89	$\frac{116,666,640}{6,392,340}$ = 18.25

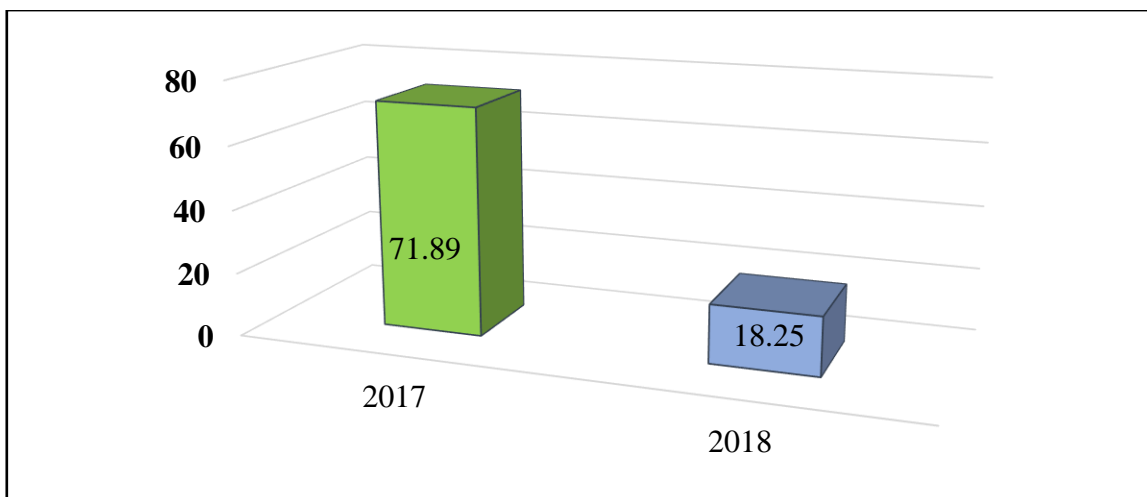


Figura 8. Plazo promedio de cobranza de los años 2017 y 2018

En la tabla 9 y figura 8 se observó que el plazo promedio de la cobranza para el 2017 fue en 72 días al año, pero para el 2018 la recuperación de la cobranza fue en 18 días al año, del cual se deduce que la recuperación de las cobranzas se ha vuelto más efectiva en el 2018, porque han mejorado su política de créditos.

Tabla 10

Ratio de Rotación de Inventarios en días de los años 2017 y 2018

		2017	2018
Rotación de inventario en días	= $\frac{\text{Inventario} * 360}{\text{Costo de ventas}}$	= $\frac{1,200,740 * 360}{4,422,796}$	= $\frac{3,370,442 * 360}{4,468,320}$
		= 97.74 días	= 271.55 días

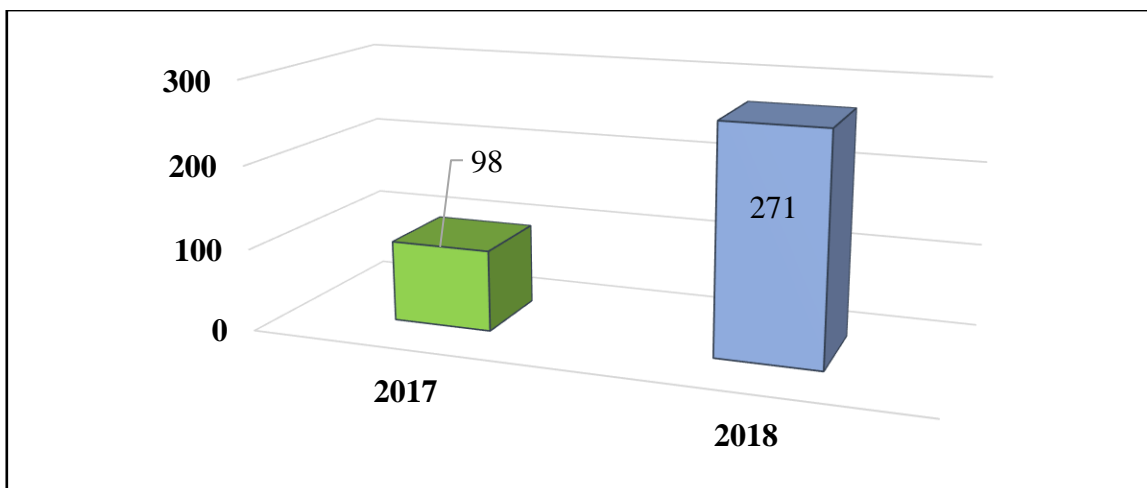


Figura 9. Rotación de Inventario en días de los años 2017 y 2018

La tabla 10 y figura 9 evidenció que la rotación del inventario en días de la empresa, para el año 2017 tuvo una rotación de 98 días al año, y para el año 2018 logro una rotación de 271 días al año, esto quiere decir que la empresa tiene alto nivel de stock, o las ventas no están sido bien ejecutadas por el área comercial.

Tabla 11

Análisis de Rotación de cuentas por pagar de los años 2017 y 2018.

Análisis Documental		2017	2018
Rotación de Cuentas por pagar	<u>Compras</u>	4,422,796 = 5.47 veces	4,468,320 = 3.66 veces
	Cuentas por pagar Comerciales	807,824	1,220,325

En la tabla 11 y figura 10 se demostró la rotación que ha sufrido las cuentas por pagar, el número de veces que los pagos se convierten en efectivo al año, para el 2017 las cuentas por pagar rotaron 5.47 veces al año, y para el año 2018 la rotación disminuyo a 3.66 veces al año, lo que se observa es que la empresa ha disminuido su capacidad de pago.

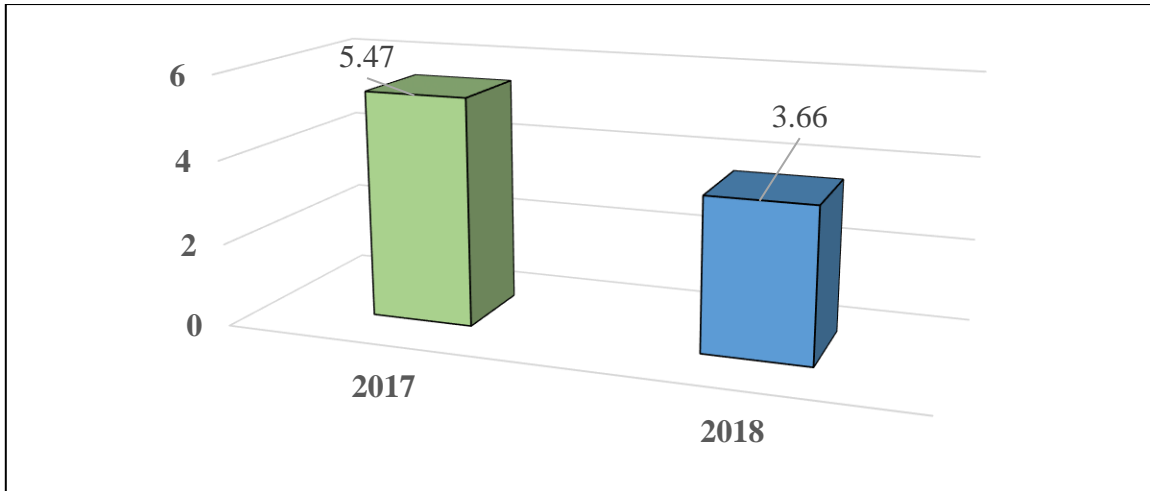


Figura 10. Rotación de cuentas por pagar de los años 2017 y 2018

Tabla 12

Ratio de Rotación de caja y bancos de los años 2017 y 2018.

Análisis Documental	2017	2018
Rotación de caja y bancos = $\frac{\text{Caja y bancos}^*}{\text{Ventas}}$	$\frac{41,493,499}{5,885,515} = 7.05$	$\frac{56,992,198}{6,392,340} = 8.92$

La tabla 12 y figura 11 representó el efectivo con el que cuenta la empresa para hacer frente a sus ventas diarias, como para el año 2017 obtuvo S/ 7.05 y para el año 2018 S/ 8.92 por lo que se deduce que hubo un leve incremento del efectivo líquido.

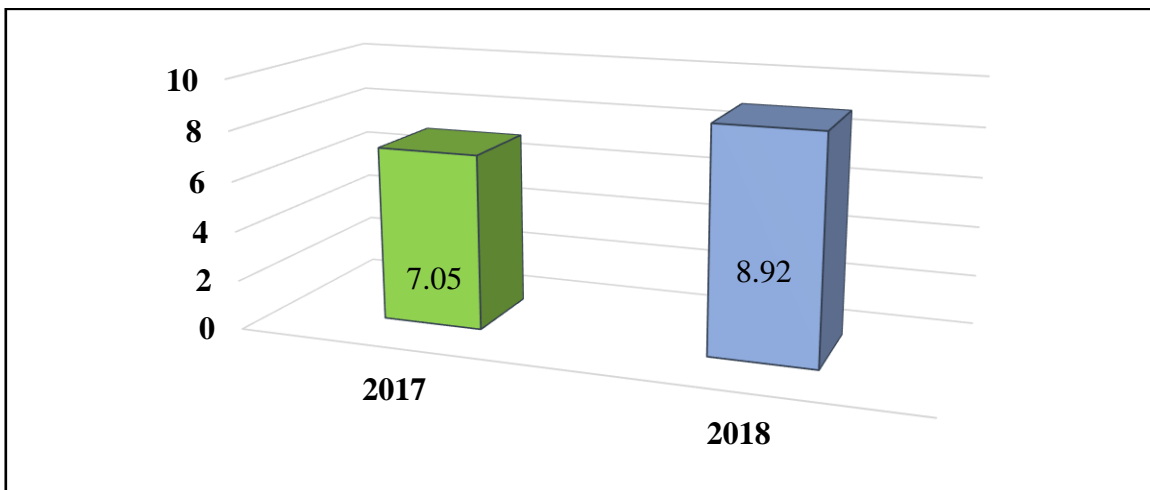


Figura 11. Rotación de caja y bancos para los años 2017 y 2018

Tabla 13

Análisis horizontal del estado de situación financiera.

Análisis Documental	
	$\frac{\text{Efectivo y Eq. de Efect. 2018}}{\text{Efectivo y Eq. de Efect. 2017}} - 1 * 100 = \frac{158,311.66}{115,259.72} = 37.35\%$
Análisis Horizontal	$\frac{\text{Cuentas por cobrar 2018}}{\text{Cuentas por cobrar 2017}} - 1 * 100 = \frac{324,074.00}{1,175,335.92} = -72.42\%$
	$\frac{\text{Cuentas por pagar 2018}}{\text{Cuentas por pagar 2017}} - 1 * 100 = \frac{1,220,325.00}{807,823.83} = 51.06\%$

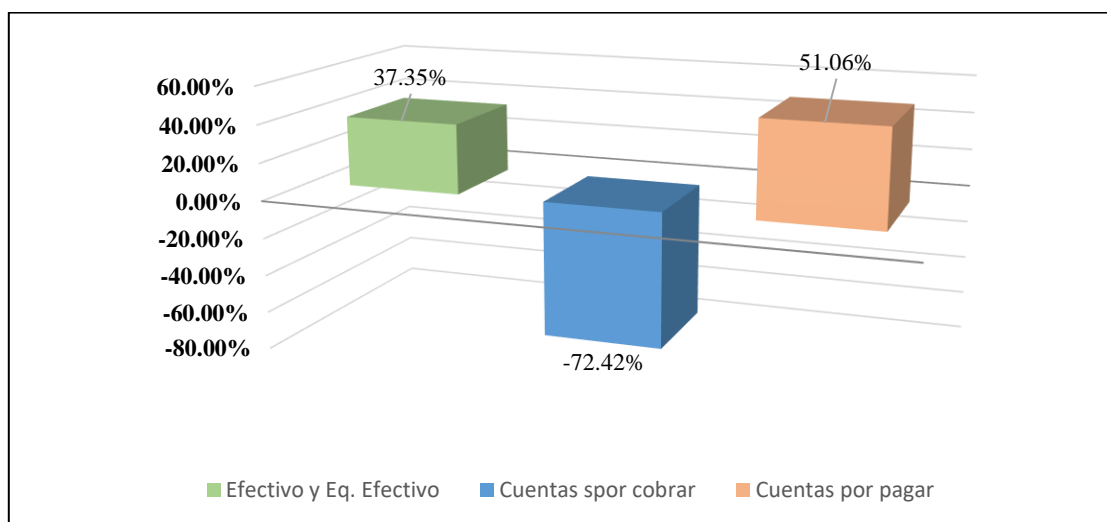


Figura 12. Análisis horizontal del estado de situación financiera de los años 2017 y 2018.

En la tabla 13 y figura 12 se analizó del análisis las variaciones que ha sufrido las partidas de un periodo a otro tanto en la variación absoluta y relativa, por ejemplo en la partida del efectivo hubo un incremento del periodo 2017 al 2018 del 37.35%, las cuentas por cobrar sufrieron una disminución del -72.43% del año 2017 al 2018 por motivos de baja de sus ventas a las entidades del estado; por lo que genero un alto inventarios mostrándose en un 180.70% de incremento y la baja rotación que genero al cierre del periodo 2018. En cuanto a las partidas del pasivo, las

cuentas más resaltantes fueron las cuentas por pagar comerciales que ascendieron en un 51.06% a comparación del 2017, motivándose por la compra de existencias al cierre del año 2018, y la partida de las obligaciones financieras se incrementó en un 35.07% motivándose al financiamiento logrado para los proyectos ganados en el último trimestre del 2018 y tuvo que realizar una alta inversión. Ante el análisis de partida del activo y pasivo, deducimos la disminución del resultado del ejercicio 2018 a un 23.15% de acuerdo a lo explicado por el incremento de sus obligaciones y la baja rotación de sus inventarios.

Tabla 14

Análisis vertical del Activo corriente de los años 2017 y 2018

Análisis Documental	Fórmula	Porcentaje
Análisis vertical	$= \frac{\text{Total Activo Corriente 2017}}{\text{Total Activo}} =$	$\frac{2,787,779.31}{3,650,698.31} = 76.36\%$
	$= \frac{\text{Total Activo Corriente 2018}}{\text{Total Activo}} =$	$\frac{4,211,556.21}{5,089,650.21} = 82.75\%$

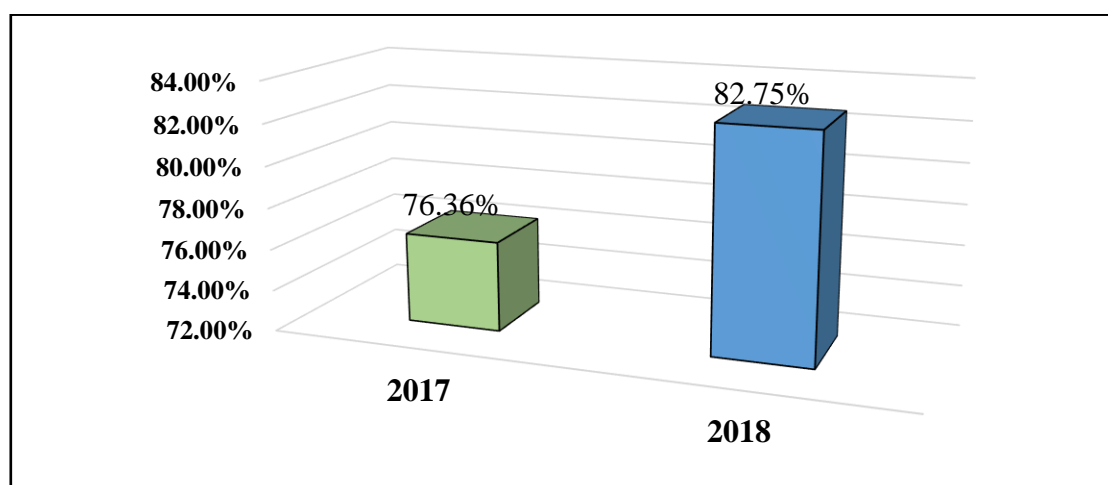


Figura 13. Análisis vertical del activo de los años 2017 y 2018

En la tabla 14 y figura 12 mostró el análisis vertical se observa que para los periodos el activo corriente de la empresa se ha incrementado, en el año 2017 obtuvo un porcentaje de 76.36% y el año 2018 obtuvo un porcentaje 82.75% del cual se puede deducir un incremento de 6.39% de sus activos.

Tabla 15

Análisis vertical de los Pasivos de los años 2017 y 2018

Análisis Documental	Fórmula	Porcentaje
Análisis vertical	<u>Total Pasivo 2017</u>	= <u>1,821,288.10</u> = 49.89%
	Total Pasivo y Patrimonio	3,650,698.31
	<u>Total Pasivo 2018</u>	= <u>2,644,783.84</u> = 51.96%
	Total Pasivo y Patrimonio	5,089,650.21

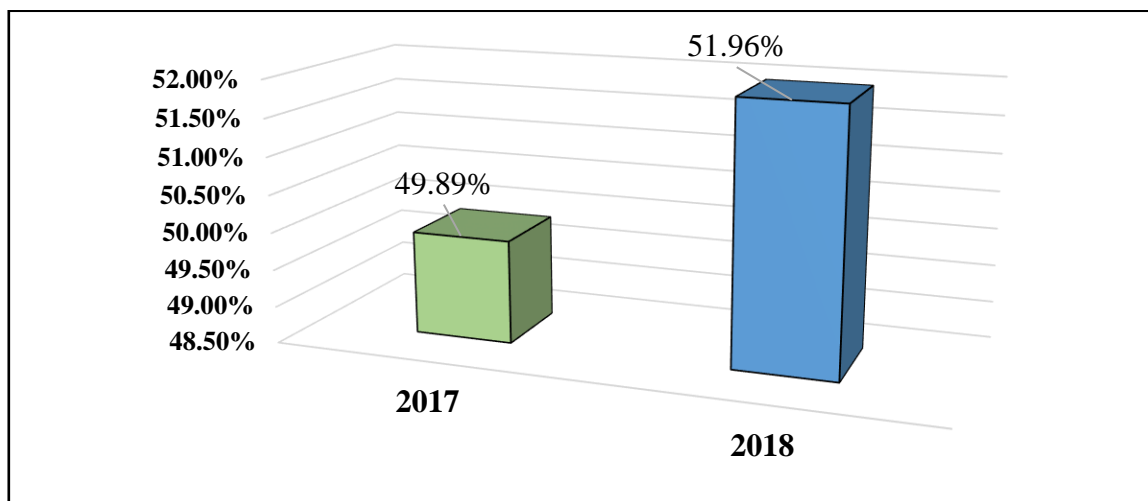


Figura 14. Análisis del pasivo de los años 2017 y 2018

En la tabla 15 y figura 14 el pasivo sobre el total del pasivo y patrimonio en los dos periodos se ha incrementado, para el año 2017 obtuvo un 49.89% y para el año 2018 tuvo un 51.96% del cual se deduce un incremento mínimo de 2.07% y que la empresa tiene más pasivos comprometidos para pagar.

Tabla 16

Análisis vertical del patrimonio de los años 2017 y 2018

Análisis Documental	Fórmula	Porcentaje
Análisis vertical	$\frac{\text{Total Patrimonio 2017}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}}$	$= \frac{1,829,410.21}{3,650,698.31} = 50.11\%$
	$\frac{\text{Total Patrimonio 2018}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}}$	$= \frac{2,093,522.21}{5,089,650.21} = 41.13\%$

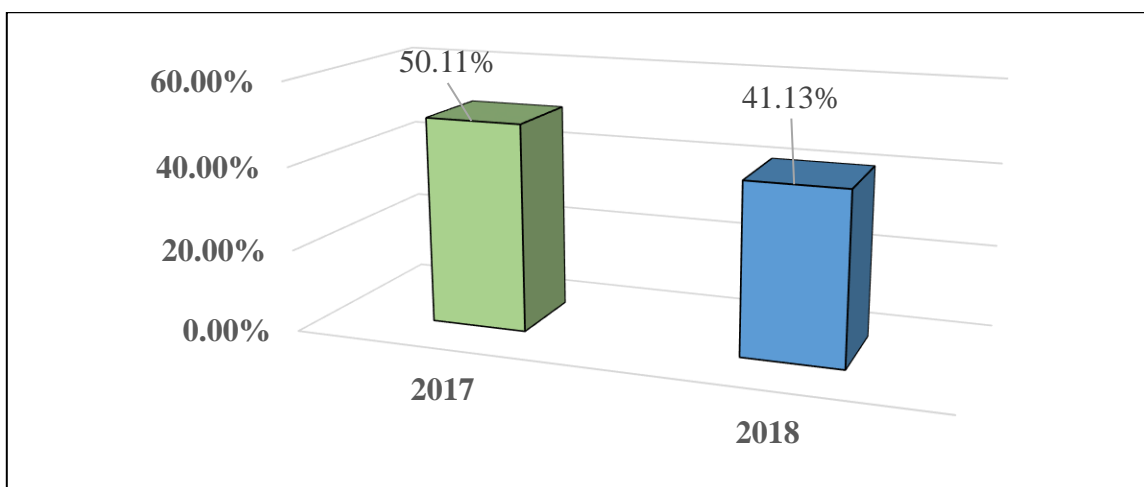


Figura 15. Análisis vertical del patrimonio de los años 2017 y 2018

El análisis para el patrimonio sobre el total pasivo y patrimonio sufrió una disminución, para el año 2017 tuvo un 50.11% y para el 2018 tuvo un 41.13%, se deduce esta disminución debido al incremento de los gastos administrativos y financieros en el último periodo, generando baja de 8.98%.

Tabla 17

Análisis horizontal del estado de resultado de los años 2017 y 2018

Análisis Documental		
Análisis horizontal	$\frac{\text{Ventas 2018} - 1 * 100}{\text{Ventas 2017}}$	$= \frac{6,392,340.00}{5,885,515.00} = 8.61\%$
	$\frac{\text{Gatos Financieros 2018} - 1 * 100}{\text{Gatos Financieros 2017}}$	$= \frac{271,189.00}{75,192.48} = 260.66\%$

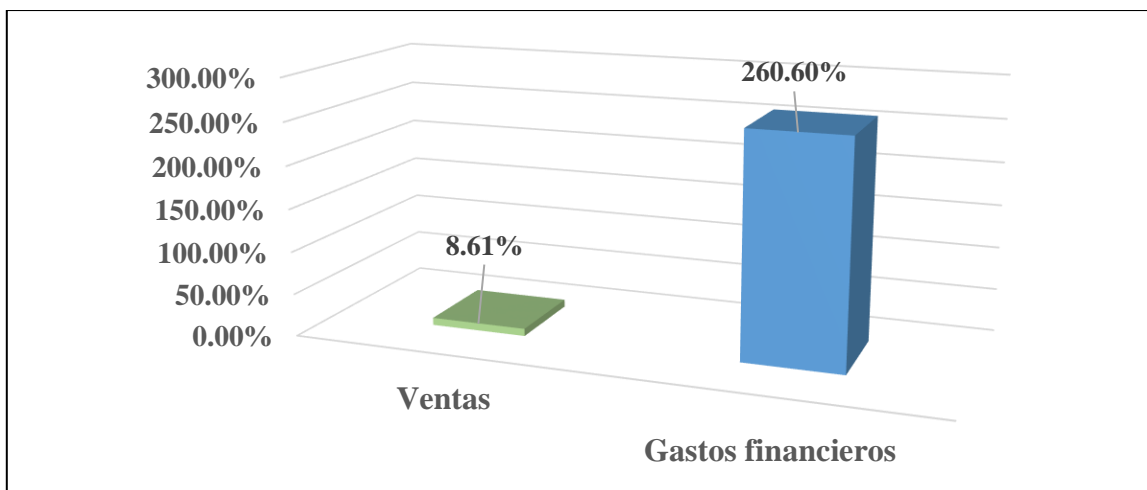


Figura 16. Análisis Horizontal del Estado de Resultados de los años 2017 y 2018.

La tabla 17 y figura 16 se observó el incremento mínimo de 8.61% que lograron las ventas el año 2018 con comparación con el año 2017, también que no se controlaron los gastos administrativos porque se incrementaron en 43.39% así como los gastos de ventas en un 43.40%. Los gastos financieros de la empresa para el periodo 2018 se incrementó en un 260.66% comparado con el año 2017, debido a que se obtuvo demasiado financiamiento bancario, para cumplir con sus obligaciones. Motivo por el cual la utilidad neta del año 2018 disminuyó en un 23.15% del periodo 2017 al 2018.

Tabla 18

Análisis vertical del Costo de ventas de los años 2017 y 2018

Análisis Documental	Fórmula	Porcentaje
	$\frac{\text{Costo de Ventas 2017}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{4,422,796.25}{5,885,515.00} = 75.15\%$	
Análisis vertical	$\frac{\text{Costo de Ventas 2018}}{\text{Ventas 2018}} = \frac{4,468,320.00}{6,392,340.00} = 69.90\%$	

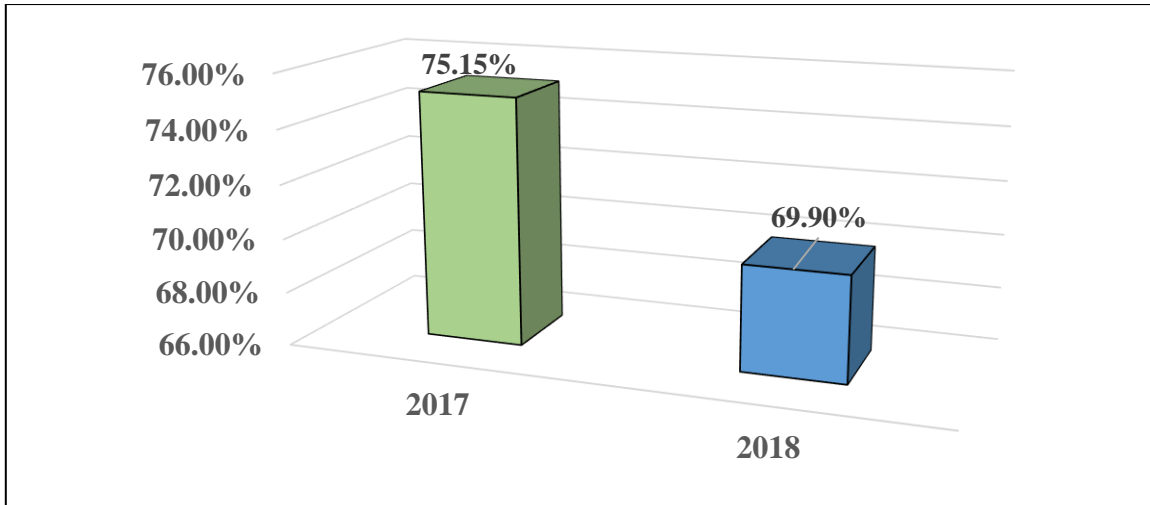


Figura 17. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de los años 2017 y 2018.

En la tabla 18 y figura 17 evidenció la variación que ha sufrido el costo de ventas fue de 5.25% porque para el 2017 fue de 75.15%, y para el 2018 de 69.90%, debido a que los costos de los productos continúan en la misma tendencia que el año 2017, por motivos que la empresa es una importadora y logra minimizar sus costos en el proceso de sus ventas.

Tabla 19

Ratio de Rentabilidad del Activo ROA de los años 2017 y 2018.

Análisis Documental	2017	2018
Rentabilidad del Activo - ROA = $\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Activo Total}}$	$\frac{24,229,314}{3,650,698} = 6.64\%$	$\frac{18,619,896}{5,089,650} = 3.66\%$

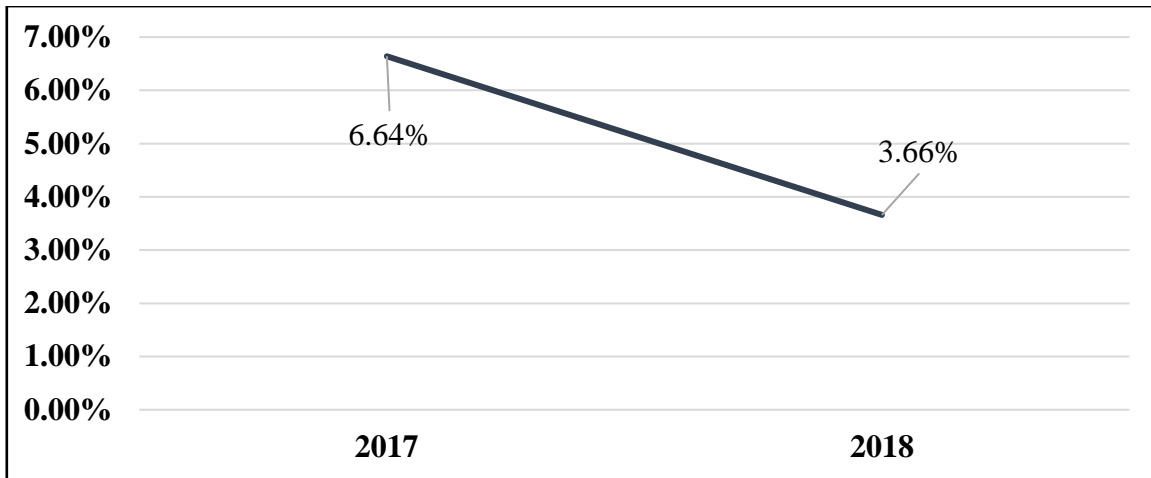


Figura 18. Rentabilidad del Activo de los años 2017 y 2018.

En la tabla 19 y figura 18 la rentabilidad que se obtuvo sobre el activo para el 2017 fue de 6.64%, pero para el año 2018 disminuyó a 3.66%, se deduce que la empresa no controla adecuadamente sus activos, sus gastos son muy altos, y no hay alta rotación de la mercadería.

Tabla 20

Ratio de Rentabilidad del Patrimonio de los años 2017 y 2018.

Análisis Documental	2017	2018
Rentabilidad del Patrimonio	$= \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Patrimonio}} = \frac{24,229,314}{1,829,410} = 13.24\%$	$= \frac{18,619,896}{2,093,522} = 8.89\%$

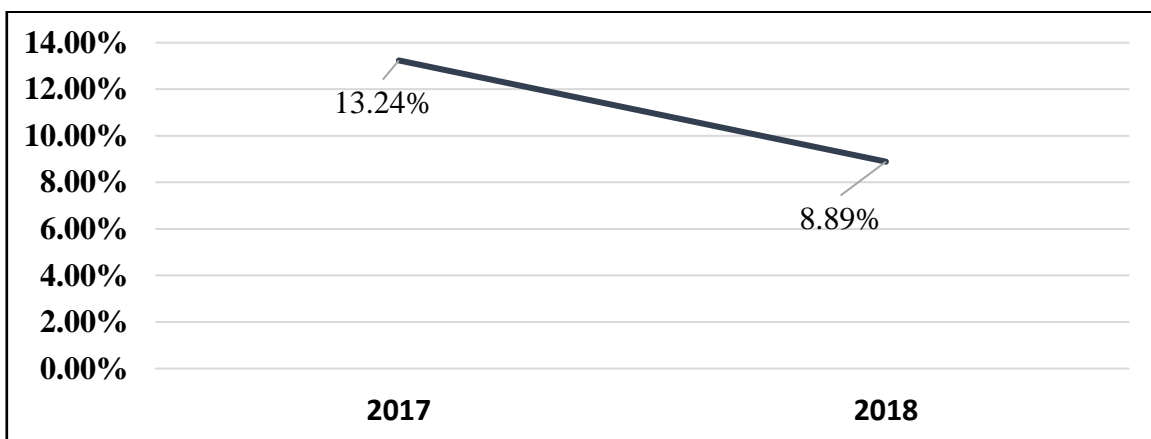


Figura 19. Rentabilidad del Patrimonio de los años 2017 y 2018.

La interpretación a realizar respecto a la rentabilidad del patrimonio, se observa que para el año 2017 tuvo una rentabilidad de 13.24%, pero en el 2018 sufre una disminución considerable a 8.89%, por lo que se debe analizar cuál es el motivo que está generando que la rentabilidad haya descendido un 4.35%.

Tabla 21

Ratio de Margen Neto sobre Ventas de los años 2017 y 2018.

Análisis Documental		2017	2018
Margen Neto Sobre Ventas =	$\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Ventas}}$	$\frac{24,229,314}{5,885,515} = 4.12\%$	$\frac{18,619,896}{6,392,340} = 2.91\%$

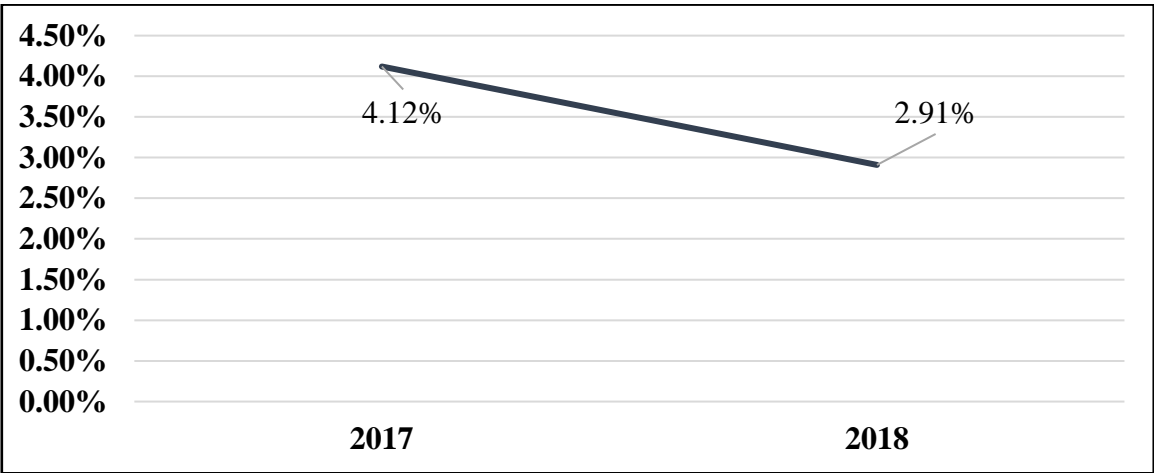


Figura 20. Margen Neto sobre Ventas de los años 2017 y 2018.

En la tabla 21 y figura 20 la utilidad neta sobre las ventas de la empresa que se realizaron en los dos periodos, tuvo como resultado que para el 2017 un 4.12% y 2018 de 2.91%, sufriendo una disminución de 1.21%, por lo que debe disminuir sus gastos operativos y financieros porque en el 2018 se incrementaron.

3.2 Descripción de resultados cualitativo

En la subcategoría ratios financieros desarrollados de acuerdo a sus indicadores, los entrevistados señalan que la empresa presenta problemas de liquidez porque hay una baja rotación de los inventarios motivados por una falta de política comercial, conlleva a que los ingresos por las ventas realizadas sean mínimos y no cubra las obligaciones, asimismo el dinero no es utilizado solo en los gastos generados por la empresa si no que son utilizados en gastos de terceros no relacionados, también que no se maneja una política de créditos adecuados para cada cliente, dado que algunos de ellos presentan morosidad moderada con el crédito. Otro punto resaltado por los entrevistados es que la empresa al presentar este problema, ha tomado la decisión de apalancarse con las entidades financieras con la finalidad de cumplir con sus proveedores quienes les otorgan créditos y así evitar el recorte de los mismos, porque mayormente son proveedores del exterior, y se manejan por medio de calificaciones externas.

Desde un punto de vista financiero la empresa también es solvente, porque cuenta con activos propios que pueden solventar las deudas que son a largo plazo. Es necesario adicionar la importancia de contar con una adecuada planificación financiera que permita medir los costos y gastos reales de la empresa, los roles que está cumpliendo el área de cobranza, como se está ejecutando el área comercial con la rotación de la mercadería, el cumplimiento con las obligaciones, y solucionar la falta de liquidez, de esa forma se cumpliría con los objetivos planteados para la empresa.

De acuerdo a la opinión de cada uno de los entrevistados, refieren que ante la falta de liquidez la empresa recurre a solicitar un préstamo al banco para cumplir con sus obligaciones vencidas, también indican que solicitan un préstamo para invertir en la compra de mercadería o para un proyecto de gran envergadura, toda empresa esta afecto a solicitar un préstamo, pero siempre y cuando sea utilizado en proyectos que generen algún beneficio futuro o una rentabilidad, a su vez los costos financieros que se tienen que pagar por el préstamo como son los intereses y las comisiones que se pagan de acuerdo al plazo otorgado por cada entidad financiera, así como las tasas porcentuales que otorgan, en consecuencia optar en tomar este

tipo de financiamiento de manera constante genera la reducción de la ganancia en cada ejercicio contable, por ello la importancia de evaluar las ventajas y desventajas que genera para la empresa, porque no es beneficioso sobre endeudarse para pagar una deuda, porque se tomarían inadecuadas decisiones financieros y estas herramientas no se utilizarían de forma necesaria.

En atención a la subcategoría Cuentas por cobrar, y luego de la aplicación de las entrevistas, los entrevistados manifestaron que la empresa si otorga créditos a sus clientes previa evaluación crediticia de su record financiero, pero los créditos otorgados se dan sin la entrega de un documento valorizado, a simple programación de pago, se trabaja bajo esta modalidad con el fin de fortalecer la relación comercial con el cliente; sin embargo hay un porcentaje de clientes que no cumplen con los créditos otorgados los cuales pasan a una morosidad y a pesar de que se cumplen con todas las instancias posibles de cobro no se logran ejecutar, por lo que el área de cobranzas debe de tener las herramientas necesarias que pueda utilizar y hacer cumplir en el acto de solicitar el pago al cliente, más aún porque con el cumplimiento de los clientes se puede pagar las obligaciones de la empresa.

A fin de conseguir que el cliente cumpla dentro de las fechas de crédito pactadas deben analizarse con que otras alternativas financieras se puede trabajar para obtener los ingresos y nos faciliten la cobranza y tener liquidez como es el caso de factoring, las facturas negociables o las letras en descuento, pero los entrevistados indicaron que a veces no sería factible porque traen consigo tasas de descuentos muy altas.

Por lo que se debe plantear mejorar las políticas de créditos, y que solo el área de cobranzas tenga las herramientas de análisis e indicar si se entrega facilidades crediticias a los clientes, y al final la empresa no sea afectada y viéndose en la necesidad de buscar financiamiento bancario, lo cual sería una decisión equivocada.

3.3 Diagnóstico

Se describe a la subcategoría ratios financieros como la figura de análisis e interpretación de los estados financieros por el cual se diagnostica la situación económica y financiera de la empresa en estudio, en este contexto hemos aplicado la triangulación mixta por lo que se ha obtenido como resultados de los ratios de liquidez, el cual se interpreta que la empresa cuenta con liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo porque según el cálculo del activo corriente sobre el pasivo corriente para el año 2017 cuenta con S/1.53 para cada sol de deuda, y para el año 2018 tiene S/1.58 para cada sol de obligación, sin embargo se tiene que analizar de manera más líquida para demostrar que el motivo principal de la falta de liquidez según el instrumento cualitativo son la baja rotación de los inventarios y no contar con políticas comerciales adecuadas, considerando la prueba acida se demuestra que la capacidad de pago de la empresa para el año 2017 fue de S/0.87 centavos para cada sol de deuda y para el 2018 disminuye a S/0.32 centavos para cumplir un sol de obligación lo que se observa que la empresa no cuenta con liquidez inmediato para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

El análisis horizontal realizado al efectivo y equivalente de efectivo relacionado con el ratio de liquidez se observó que del año 2017 al año 2018 hubo un incremento de 37.35% del efectivo, lográndose hacer efectiva las cobranzas a fin del periodo 2018, sin embargo se observó un incremento del activo corriente en un 51.07%, asimismo se analizó los ratios de solvencia, en el que se observó el nivel de endeudamiento que presenta la empresa que para el año 2017 fue de 49.89% generando un incremento para el año 2018 a 58.28% dando a conocer que los activos que tiene la empresa no son suficientes para cumplir con sus obligaciones, en cuanto a la deuda de corto plazo para el año 2017 fue de 99.56% y para el año 2018 fue de 127.29% observándose un incremento de más del 100% para el año 2018 generando más obligaciones por pagar, pero sin tener efectividad en la ejecución de las cobranzas y la rotación de los inventarios, del mismo modo también se observa que el activo corriente se ha incrementado en el análisis vertical de ambos periodos, para el año 2017 obtuvo un 76.36% y para el 2018 fue 82.75%, la gestión de la recuperación de la cartera de cobranza se ha recuperado, porque para el 2017 se recuperaban las cobranzas cada 5 veces al año, y para el 2018 se llegaron a recuperar cada 20 veces al año, , sin embargo la rotación de las cuentas por pagar para el año 2017 presentaba una rotación de 5.47 veces al año, y para el 2018 fue de 3.66 que rotaron al año, es

decir hubo una mejora de parte del área de cobranzas debido a sus políticas lo cual se ve reflejado en los plazos de cobranzas para el año 2017 se recuperó en 72 días y el 2018 las cobranzas se recuperaron cada 18 días, pero al obtener la recuperación de sus cobranzas no ha tenido una buena gestión de pago para con sus proveedores, porque del plazo de pago que tenía para el 2017 de pagar sus obligaciones cada 65 días, en el 2018 se incrementó esa obligación a 98 días, a pesar de que su recuperación de cobranzas haya sido en 18 días, asimismo en el análisis de este ratio observamos que la rotación de inventarios que influye en la liquidez de la empresa, que para el 2017 la rotación de las existencias fue de 3.68 veces al año, el 2018 fue de 1.33 veces al año, es decir la rotación de las existencias disminuyeron, observando en la rotación diaria que representa para el 2017 los inventarios rotaron cada 98 días, sin embargo en el 2018 se incrementó el nivel de rotación, porque mostraron una rotación de 271 días cada año, en el análisis de rotación de caja y bancos para el 2017 tuvo $S/7.05$ y para el 2018 $S/8.92$.

Examinando el análisis vertical del pasivo de la empresa para ambos periodos, el pasivo sobre el total del pasivo y patrimonio en los dos periodos se ha incrementado, para el año 2017 obtuvo un 49.89% y para el año 2018 tuvo un 51.96% del cual se deduce un incremento mínimo de 2.07% y que la empresa tiene más pasivos comprometidos para pagar, en cuanto a la rentabilidad del patrimonio sufrió una disminución, para el año 2017 tuvo un 50.11% y para el 2018 tuvo un 41.13%, se deduce esta disminución debido al incremento de los gastos administrativos y financieros en el último periodo, generando una baja de 8.98%, con esto se determina que las deudas que tiene la empresa es porque no cuenta con una planeación financiera, lo cual sino lo plantea seguirá con el mismo procedimiento y originando más deudas con todos sus acreedores, hasta llegar no lograr cubrirlos con sus propios fondos, y hacer lo que hasta ahora ha venido trabajando que es endeudarse con las entidades financieras para lograr cubrir sus obligaciones de grandes cantidades.

En el análisis horizontal de las ventas se observó un incremento mínimo de 8.61% que lograron para efectos del año 2018 con comparación con el año 2017, los gastos financieros de la empresa para el periodo 2018 se incrementó en un 260.66% comparado con el año 2017, debido a que se obtuvo demasiado financiamiento bancario, para cumplir con sus obligaciones, motivo por el cual la utilidad neta del año 2018 disminuyó en un 23.15% del periodo 2017 al

2018, en la variación de sus costos de ventas obtuvo un 5.25% porque para el 2017 fue de 75.15%, y para el 2018 de 69.90%, debido a que los costos de los productos continúan en la misma tendencia que el año 2017, por motivos que la empresa es una importadora y logra minimizar sus costos en el proceso de sus compras.

La rentabilidad del activo para el 2017 fue de 6.64%, pero para el año 2018 disminuyó a 3.66%, se deduce que la empresa no controla adecuadamente sus activos, sus gastos son muy altos, y no hay alta rotación de la mercadería, la rentabilidad del patrimonio, se observa que para el año 2017 tuvo una rentabilidad de 13.24%, pero en el 2018 sufre una disminución considerable a 8.89%, debe analizar lo que está generando la disminución de su patrimonio, La utilidad neta sobre las ventas de la empresa que se realizaron en los dos periodos, tuvo como resultado que para el 2017 un 4.12% y 2018 de 2.91%, sufriendo una disminución de 1.21%, por lo que debe disminuir sus gastos operativos y financieros porque en el 2018 se incrementaron.

Al emplear la triangulación mixta se determina que mediante las fuentes de financiamiento la empresa consigue liquidez para dar continuidad con sus operaciones, obtiene préstamos de las entidades financieras en la ejecución de algunos proyectos de ventas por el cual esta tiene la obligación de pagar un interés, de acuerdo a los resultados del instrumento cualitativo la empresa en estudio, en la mayoría de sus operaciones los préstamos los direcciona al pago de sus diversas obligaciones, operaciones que ya han sido ejecutadas y por el cual empresa no cuenta con liquidez para cumplir con los pagos, esto guarda relación con el ratio de solvencia que mide el nivel de endeudamiento que tiene una empresa que para el año 2017 fue de 49.89% y el año 2018 se endeudó en 58.28% por lo que su deuda con terceros ha incrementado y tiene más obligaciones por pagar y lo que demuestra que los activos que tiene no cubren la deuda que representa, demostrado más en el endeudamiento a corto plazo, donde se analiza el pasivo corriente en el que la deuda de la empresa registra para el año 2017 un 99.56% y para el año 2018 un 127.29%, lo que demuestra que su endeudamiento representa más del 100% que tiene en su patrimonio, por lo que debe de implementar la planeación financiera para poder cubrir todas sus obligaciones y ordenarse financieramente en todos sus procesos.

Asimismo si la empresa continua con el mismo sentido de no plantear una mejora seguirá endeudándose y pagando más costos financieros por cada préstamo, porque una planificación financiera busca una igualdad de todos los niveles económicos de la empresa, de forma que los recursos destinados a cada actividad en el periodo sean invertidos para la obtención de resultados positivos para todos los grupos de interés, es decir todos los acreedores, por las malas gestiones desarrolladas en la obtención de préstamos en ambos periodos y por el análisis horizontal realizado a los gastos financieros para los periodos 2017-2018 hubo un incremento del 260.66%, debido a que no se realizaron un análisis adecuado para la solicitud de un préstamo, por lo que genero un incremento regular, asimismo estos gastos se debieron a que la empresa no generaba muchas cuentas por cobrar y las bajas cobranzas presentaban problemas de cumplimiento, esto también tiene relación con la baja rotación de los inventarios que para el año 2017 rotaron 3.68 veces en el año y en el año 2018 disminuyo en 1.33 veces de rotación en el año y la rotación en día se incrementaron del año 2017 de 97.74 días a 271.55 días para el año 2018, dejando en claro que la empresa tiene existencias inmovilizadas que no tiene mucha rotación, por lo que en sus estados financieros se demuestra la baja cuentas por cobrar y el alto inventario, por no contar con políticas comerciales que convengan el cierre de la venta, por lo que la empresa ve la mejor solución de endeudarse obteniendo prestamos, y si no se implementa la planeación financiera seguirá obteniendo resultados negativos que no favorecerá en su crecimiento empresarial.

Al efectuar la triangulación de los análisis cualitativo y cuantitativo respecto a la subcategoría cuentas por cobrar se analizara cual ha sido la evolución de esta partida, de qué forma está relacionada con la falta de liquidez de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo, de acuerdo a cada entrevistado indicaron que al cliente para otorgarle un crédito se le realiza un análisis financiero, pero que no se le otorga el crédito acorde para cada cliente, además que el crédito se entrega sin contraparte de un documento valorado como respaldo del cumplimiento del crédito otorgado, para el año 2017 se otorgaban créditos sin evaluación por lo que se demuestra un alto nivel de cuentas por cobrar, de acuerdo al ratio de rotación para el 2017 las cuentas por cobrar rotaron 5 veces al año, y para el año 2018 rotaron 19.72 veces al año, esta recuperación de la cartera se debe a que el 2018 la empresa inicio a trabajar con centrales de riesgo, y no otorgaba créditos si el cliente se encontraba en una calificación deficiente o sin historial financiero, por lo que según el análisis horizontal de la

partida de cuentas por cobrar, la variación fue de -72.42% una alta disminución de los créditos, y el plazo promedio de cobranza fueron para el 2017 de 71.89 días al año, ser recuperadas en el 2018 a 18.25 días al año, pero sin embargo se está trabajando con una mejor política de crédito, lo cual va afectando la partida de rotación de los inventarios, porque las ventas disminuyen ante la falta de créditos, y se cuenta con un alto inventario con una rotación que fue para el año 2017 cada 97.74 días al año, en el año 2018 incrementó a 271.55 días, ante esto debe analizar nueva alternativas de generar liquidez con ventas al contado, como optar en trabajar con factoring o letras en descuento, o de lo contrario como indico un entrevistado realizar descuentos por pago al contado y así lograr que el cliente pague al contado y contar con liquidez para cubrir parte del endeudamiento a corto plazo que tiene la empresa según el ratio de solvencia para el año 2017 presentaba una deuda de 99.56% y el año 2018 de 127.29% que el patrimonio con el que cuenta no llega a cubrir sus obligaciones, ante las áreas administrativas deben de tomar decisiones que puedan solventar la situación real de la empresa y logren tomar acciones correctivas para que en un futuro no se continúe con el mismo problema de liquidez.

3.4 Propuesta

3.4.1 Fundamentos de la propuesta

La presente propuesta de investigación tiene como finalidad desarrollar una planeación estratégica para mejorar la liquidez en la empresa de decoración de interiores, en base a procesos y planes que den cumplimiento a los objetivos: b) Incrementar la rotación de inventarios viéndose reflejado en las ventas; b) Establecer procedimientos para controlar el efectivo, c).Plantear estrategias para disminuir el nivel de endeudamiento con las entidades bancarias, de ese modo se podrá hacer las proyecciones de mejora necesarias.

Es por ello que la investigación se encuentra sustentada de la teoría organizacional de Miranda (2008) señaló que las empresas deben cumplir con sus objetivos organizacionales, deben efectuar cambios de ser necesario para tener una visión a futuro como organización competente para afrontar los desafíos del entorno, asimismo alcanzar la eficiencia y eficacia de cada proceso, relacionado a la coordinación que deben tener cada una de las unidades.

A su vez permitió a las empresas tener una visión sobre el logro de sus objetivos, la distribución del trabajo acorde a las funciones, como ser tan competitivo en el mercado que se desarrolla, tomar decisiones acertadas que faciliten la relación empleado-empresa y que los beneficios sean de manera mutua.

Por otro lado, la teoría financiera nos resaltó que las empresas deben hacer uso correcto de cada instrumento financiero, contar con un alto valor financiero, y genere nuevos inversores que contribuyan al crecimiento de la empresa, medir eficientemente su recurso financiero, mediante la utilización de técnicas que ayuden a la correcta toma de decisión financiera y sus futuras operaciones no se vean en riesgo por una mala gestión financiera

Del mismo la teoría de la contabilidad y control sustentó la importancia de contar con un adecuado proceso contable, la asignación y utilización eficiente de los recursos económicos, la participación activa de todo el personal en la ejecución de los objetivos. En la empresa se tiene que replantear sus procesos operativos, contables, administrativos, para generar el crecimiento de la empresa, y lograr adecuados acuerdos con los diversos agentes relacionados a la misma.

Como punto final la teoría de las decisiones sostiene la importancia de una acertada toma de decisiones que contribuya a la sostenibilidad de las organizaciones, mejorar sus procesos internos, proponer estrategias y tácticas, mejoren su situación financiera actualmente como es el problema de liquidez que afronta, debiendo mejorar sus políticas internas de ejecución de las operaciones financieras, que se cumplan con las reglas de disponibilidad del efectivo.

Para elaborar la propuesta se realizó un análisis de ficha documental con los estados financieros de la empresa de los últimos dos periodos, donde se aplicó fórmulas de ratios financieros mostrando su grado de capacidad alcanzada en cada una de ellas. Asimismo, se empleó la técnica de entrevista para conocer la situación económica y financiera de la empresa, donde las unidades informantes nos brindaron información relevante lo cual nos permitió identificar los problemas más significativos en el que incurre la organización.

3.4.2 Problemas

Luego del análisis de los ratios financieros y de los resultados obtenidos posterior a la triangulación de la información se detectó aquellas falencias que afectan la liquidez de la empresa, que son la baja rotación de los inventarios, por motivos de la alta competencia en el rubro de decoraciones, afecto que la rotación de las existencias disminuyera durante el ejercicio 2018, generando un mayor nivel de stock en los almacenes, lo que se ve reflejado en la falta de un adecuado plan de marketing que contribuya al desarrollo de las ventas.

También la falta de control en los ingresos registrados en las cuentas que no son sustentados con documentos contables por motivo de no generar mayor pago de impuestos, lo mismo sucede con los egresos; que buscan obtener un costo menor en la compra que realizan, afectando directamente salidas de efectivo que nos son sustentados, y además la falta de conciliación bancaria. Por ende, la empresa se vio en la necesidad de buscar alternativas de financiamiento externo, para lograr contar con liquidez y cumplir con sus obligaciones, pero sin tener en cuenta cómo afecta directamente en la presentación de los estos financieros.

3.4.3 Elección de la alternativa de solución

Luego del diagnóstico alcanzado de los análisis cualitativo y cuantitativo, se priorizaron los problemas que afectan directamente a la empresa, para su posterior solución; las alternativas de solución que se plasmaran son la de implementar estrategias de ventas para incrementar la rotación de los inventarios, establecer procedimientos de control de los ingresos y egresos y desarrollar estrategias para un endeudamiento eficiente, todas estas alternativas estarán medidas por la implementación de una planeación estratégica.

3.4.4 Objetivos de la propuesta

Para la ejecución de la presente propuesta se plantearon los siguientes objetivos:

Implementar estrategias de ventas para incrementar la rotación de inventarios

Establecer procedimientos de control de los ingresos y egresos con un flujo de caja

Desarrollar estrategias para un endeudamiento eficiente.

3.4.5 Justificación de la propuesta

La empresa Decorplas S.A. se dedica al rubro de venta de productos de decoración de interiores a todo el territorio nacional, para el cual realiza compras nacionales como importa los productos para lograr obtener un mejor costo, pero en los últimos años viene presentando el problema de tener demasiado stock de mercadería en sus almacenes con una rotación al año de 271 días. Esta investigación está diseñada para implementar estrategias de mejoras en la rotación de sus inventarios, encaminados al incremento de sus ventas, de esa forma cuenta con liquidez y cumpla con el pago a sus proveedores dentro del plazo, y tampoco se vea en la necesidad de buscar un financiamiento que le genere mayor gasto financiero.

3.4.6 Desarrollo de la propuesta

Objetivo 1: Elevar la rotación de los inventarios

Para el desarrollo del objetivo 1 se emplearon 09 actividades que será de gran utilidad durante el desarrollo de la propuesta, que nos ayudará en la mejora de la alternativa solución de implementar estrategias de ventas para incrementar la rotación de los inventarios, el tiempo de duración está enfocado a una proyección de 5 años que inicia el 2020 y culmina en el 2024. La duración de la actividad es de aproximado 6 meses que durará la implementación, como responsables del desarrollo de cada actividad se contará con el apoyo del gerente general, jefe de logística y el gerente comercial.

La primera actividad que se realizará es solicitar una reunión con el gerente general, donde se le dé hincapié a la alternativa de solución a plantear sobre la baja rotación de los inventarios, las estrategias a plantear para mejorar las ventas, asimismo presentar impresos informes donde se encuentra el problema para solucionar.

Plan de actividades

Nro.	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsable/s
1	Reunión con el gerente general	2/01/2020	1	3/01/2020	Obtener el permiso para aplicar la propuesta	Gerente general
2	Reunión con el gerente de ventas y personal de ventas	4/01/2020	2	6/01/2020	Conocer las debilidades del área de ventas	Gerente comercial
3	Analizar las falencias de las gestiones de venta	7/01/2020	15	22/01/2020	Encontrar las falencias comerciales	Gerente comercial
4	Revisar el stock de mercadería con mayor antigüedad	23/01/2020	30	22/02/2020	Proponer formas de descuento	Jefe de Logística
5	Elaborar estrategias de ventas	23/02/2020	30	24/03/2020	Tener definido los objetivos comerciales	Gerente comercial
6	Desarrollo de un sistema CRM	25/03/2020	30	24/04/2020	Mejorar la relación con el cliente	Gerente comercial
7	Elaboración de un presupuesto de ventas	25/04/2020	30	25/05/2020	Estimar un alto nivel de ingresos mensuales	Jefe de logística/ gerente comercial
8	Diseñar la metas de ventas	26/05/2020	15	10/06/2020	Estimar las metas de los vendedores	Gerente comercial
9	Controlar y medir el plan de acción	11/06/2020	15	26/06/2020	Verificar la aplicación del plan	Jefe de logística/ gerente comercial

Cuadro 1. Plan de actividades del objetivo 1. Elaboración propia

Presupuesto general

Para el presupuesto general solo se han establecido los egresos por la suma de S/7,030.20 referente al total de las actividades planteadas para el objetivo 1, en este caso no se contará con ningún ingreso. El desarrollo de cada actividad se llevara a cabo en la propia oficina ubicada en Calle Bernardo Alcedo 163 – Lince, recepción de información de cada personal con la cual interactuaremos para la aplicación del plan, así como contaremos con el apoyo de los jefes respectivos de cada área.

Nro.	Ingresos	Egresos	Utilidad/Pérdida
1	0.00	56.00	-56.00
2	0.00	109.20	-109.20
3	0.00	1520.00	-1520.00
4	0.00	20.00	-20.00
5	0.00	2597.00	-2597.00
6	0.00	1740.00	-1740.00
7	0.00	522.50	-522.50
8	0.00	357.50	-357.50
9	0.00	108.00	-108.00
S/ - S/ 7,030.20			-S/ 7,030.20

Cuadro2. Presupuesto general del plan de actividades del objetivo 1. Elaboración propia

Cronograma de actividades

El cronograma de actividades para el desarrollo de las actividades tiene como fecha de inicio el 02/01/20 y culminación el 26/06/20, con una duración de 176 días.

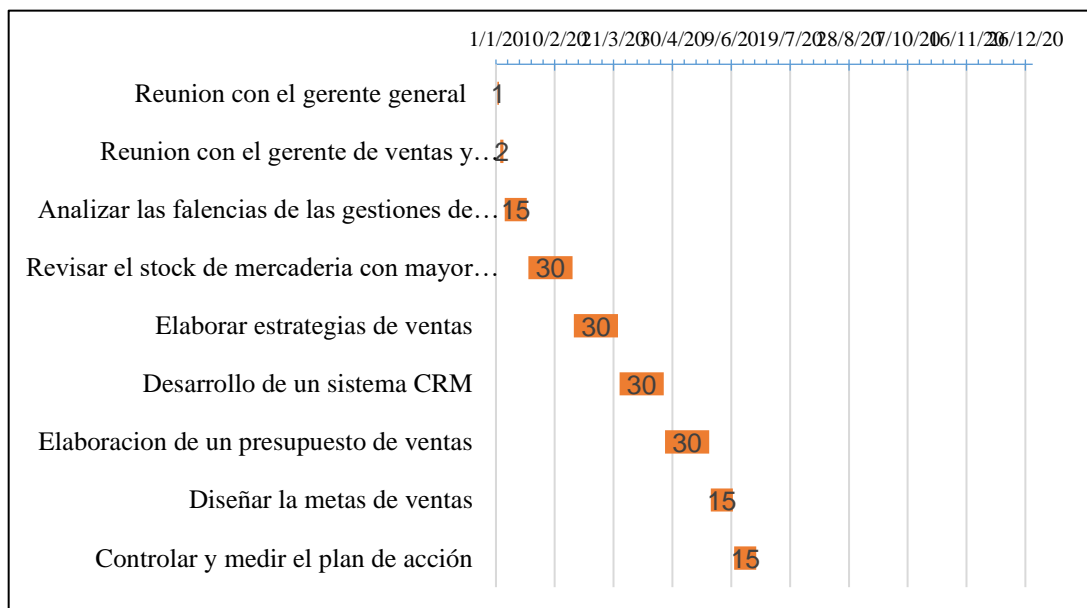


Figura 21. Cronograma de actividades del objetivo1. Elaboración propia.

Indicadores:

Las ventas de la empresa de decoración no tienen un alto crecimiento como para salvaguardar las obligaciones que contrae mensualmente, llevado hasta el punto de contar con un alto stock de mercadería con una rotación cada 271 días. Para el rubro que pertenece existe alta demanda de competidores que emprender crecer y genera que las ventas de la empresa no crezca lo necesario, además la necesidad de contar con personal de venta que cumpla con los objetivos comerciales de crecer con las ventas.

Por lo que se plantea que la empresa continúe con el mismo nivel de crecimiento de las ventas, por lo que se están creando estrategias para que la rotación de los inventarios sea más rápida y genere mayor liquidez a la empresa.

Cuadro 3. *Indicadores de nivel de ventas, rotación de inventarios. Elaboración propia*

Indicador 1: Nivel de ventas		Indicador 2: Rotación en veces		Indicador 3: Rotación en días	
$\text{Nivel de ventas} = \frac{\text{Ventas actuales} - \text{ventas anteriores}}{\text{Ventas anteriores}} * 100$		$\text{Rotación de Inventarios en veces} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$		$\text{Rotación de Inventarios en días} = \frac{360}{\text{Rotación en veces}}$	
$\frac{506.825}{5.885.515} = 8.61\%$		$\frac{4.468.320}{6.392.340} = 1.33 \text{ veces}$		$\frac{360}{1} = 271$	
g (tasa de crecimiento) = 8.61%		g (tasa de crecimiento) = 20%		g (tasa de disminución) = -20%	
Año	Indicador 1: Nivel de ventas	Año	Indicador 2: Rotación en veces	Año	Indicador 3: Rotación en días
2016	12.63%	2016	3.21	2016	120
2017	13.97%	2017	4.11	2017	90
2018	8.61%	2018	1.33	2018	271
2019	8.61%	2019	1.33	2019	271
2020	8.61%	2020	1.80	2020	200
2021	8.61%	2021	2.44	2021	147
2022	8.61%	2022	3.32	2022	109
2023	8.61%	2023	4.50	2023	80
2024	8.61%	2024	6.11	2024	59

Producto 1: Estrategias de ventas

Para enfocarnos en la implementación de diferente tipo de estrategias para generar mayores ventas y tener alta captación de clientes, y los tipos de clientes a los que nos dirigiremos en nuestro rubro, de antemano debemos realizar un estudio de mercado y conocer a nuestros competidores influyentes de cada uno de nuestras líneas de negocio.

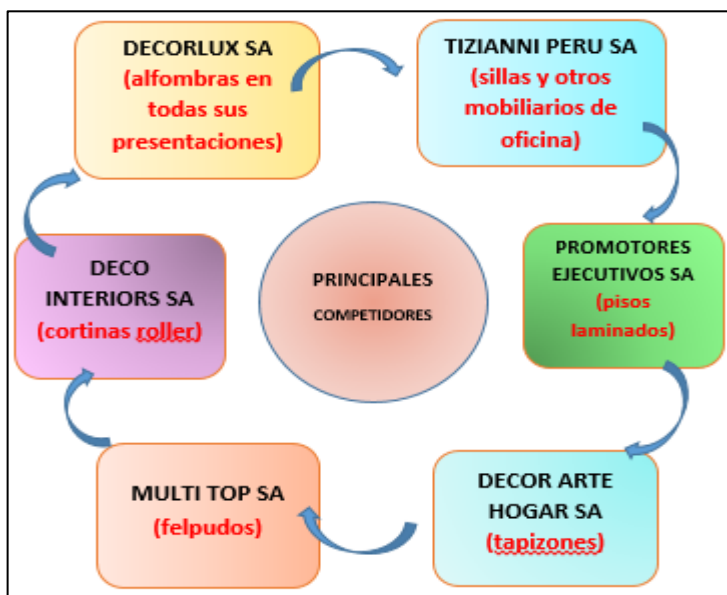


Figura 22. Principales competidores en el rubro. Elaboración propia

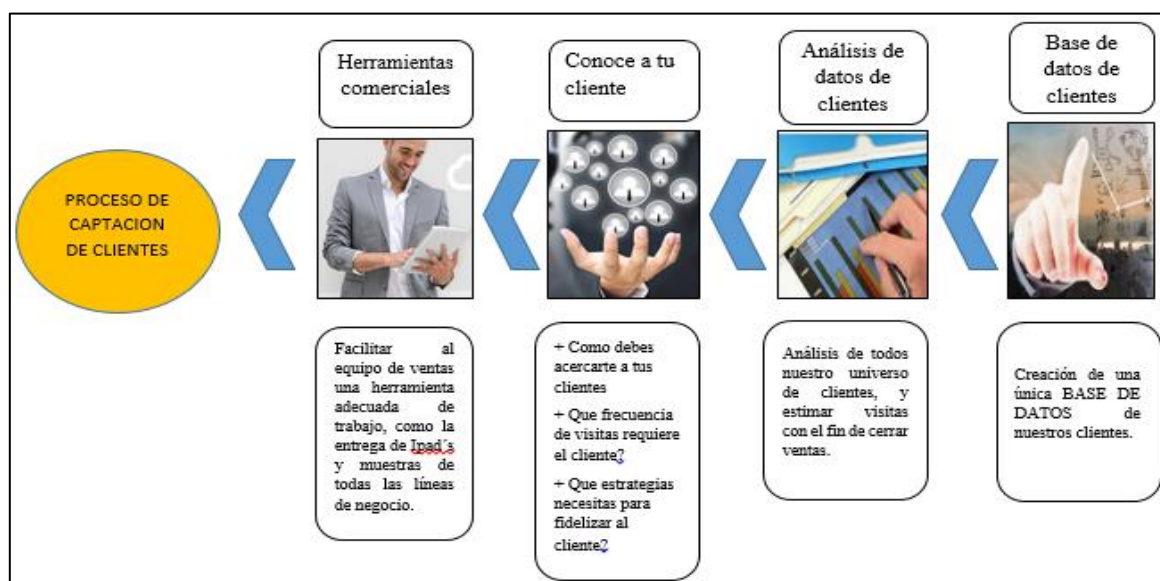


Figura 23. Proceso de captación de nuevos clientes. Elaboración propia

Implementación del SOFTWARE CRM

Un software CRM facilita el seguimiento e interacción con prospectos de los clientes a medida que avanzan dentro de todas las fases del ciclo de ventas de la empresa.

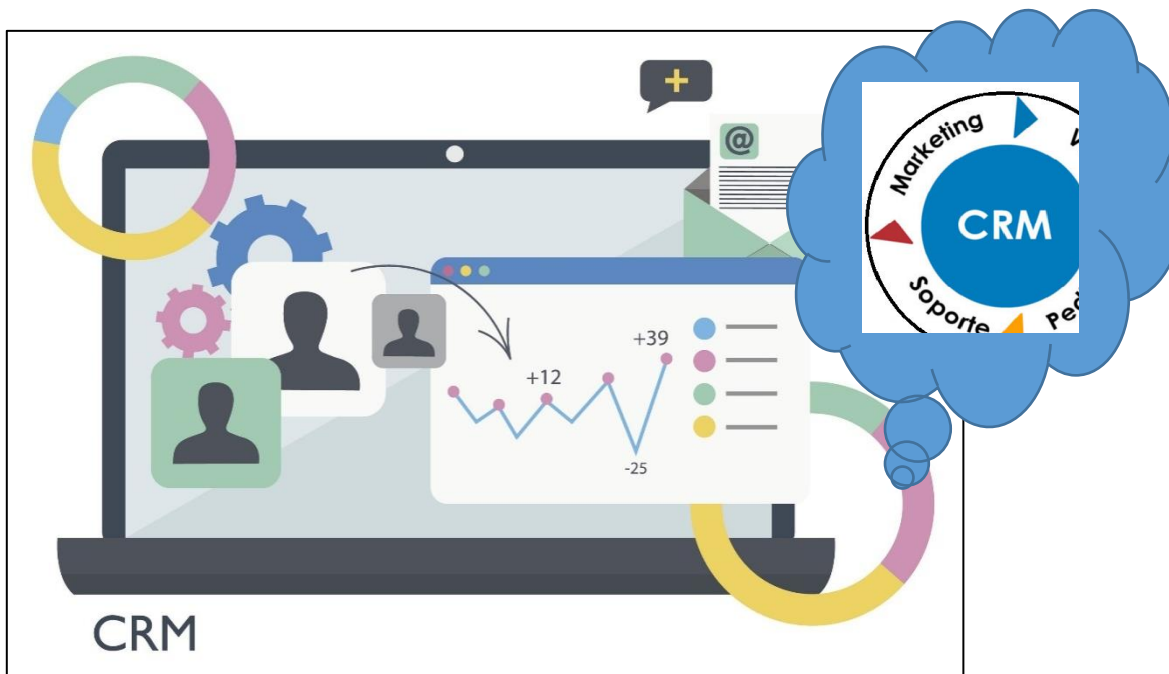


Figura 24. Software CRM. Elaboración propia

Como impulsa las ventas un Software CRM

Lanzamiento al mercado más eficiente

Con una solución integrada, se podrá crear campañas selectivas basadas en los datos de los clientes y rentabilizar más el presupuesto.

Atrae a las personas adecuadas con nuevos productos

Con el objetivo de contar con una mejor visión del negocio, se puede utilizar datos fiables de clientes y dirigirse a aquellos que buscan tus productos y servicios.

Mejora tu servicio de atención al cliente

Brinda las herramientas necesarias al área de atención al cliente para resolver consultas rápidas y con respuestas concisas.

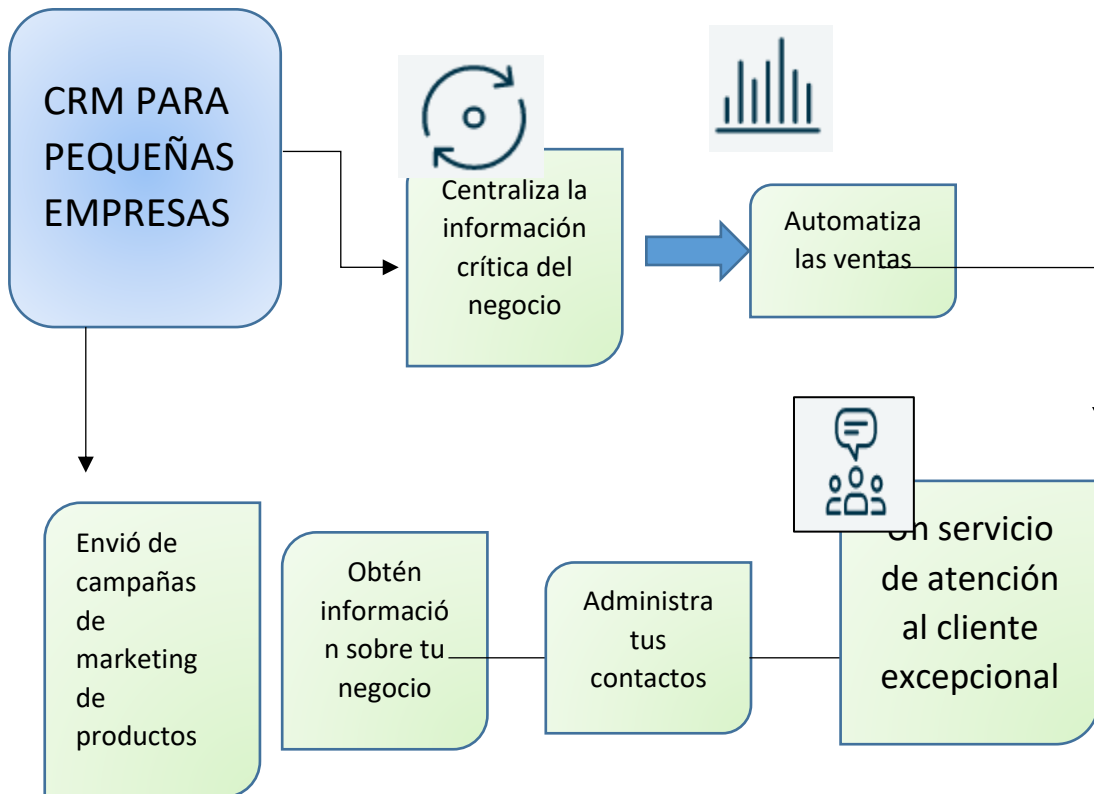


Figura 25. Objetivos del software CRM. Elaboración propia.



Figura 26. Costo de planes mensuales. Elaboración propia

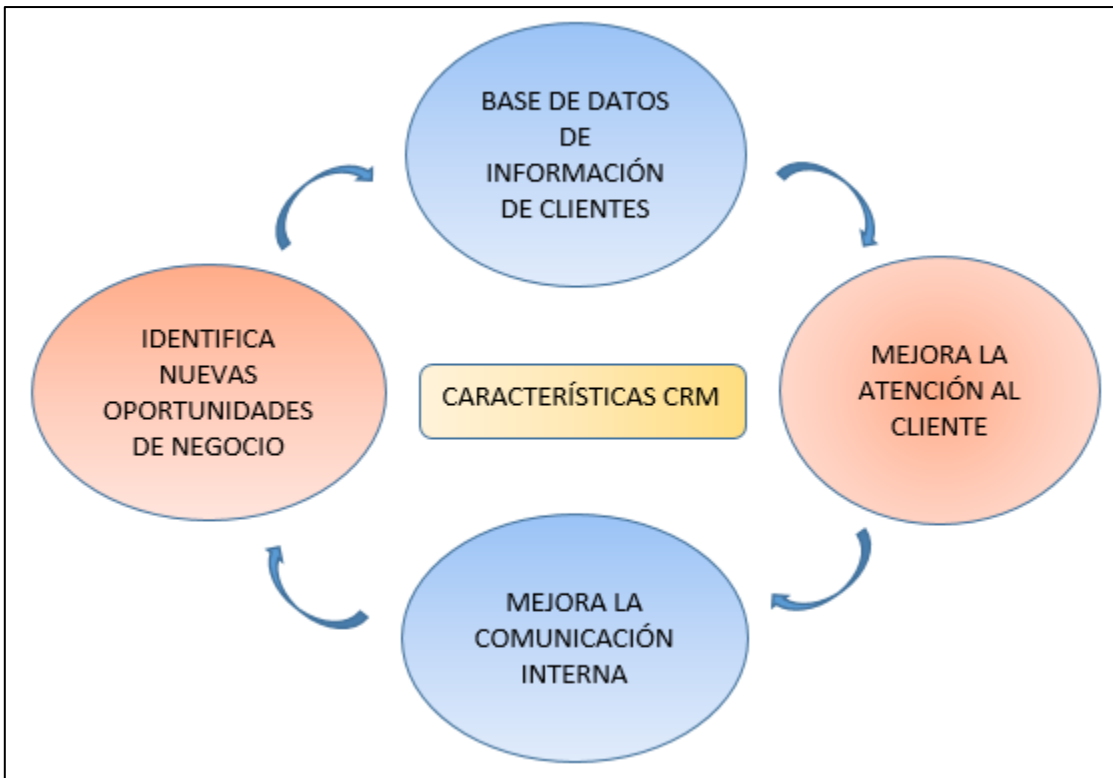


Figura 27. Característica del CRM

Producto 2: Presupuesto de ventas

Dentro de la estrategia de venta se propone que la empresa cuente con un presupuesto de ventas proyectado para los 5 periodos siguientes, con la finalidad que los vendedores conozcan las metas a los que tienen que llegar de forma mensual y anual. La empresa ofrece en el mercado 7 líneas de productos de decoración, en cuanto a la cantidad de vendedores con los que cuenta, tiene 11 vendedores distribuidos para clientes corporativos e instituciones del estado, por lo que se plantea contar con este presupuesto de ventas.

Con el cuadro de las metas mensuales se espera que los vendedores se comprometan con el objetivo de la empresa que es impulsar sus ventas y generar mayores ingresos en beneficio de todos, la empresa tenga mayor liquidez, del mismo modo cumpla con el pago a su personal y proveedores dentro de los plazos.

METAS MENSUALES												
VEND	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
2	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
3	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
4	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
5	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
6	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
7	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
8	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
9	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
10	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37
	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37	52,596.37

Figura 28. Metas mensuales de ventas. Elaboración propia

PRESUPUESTO DE VENTAS						
AÑOS PROYECTADOS	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Total
	S/ 6,942,720.47	S/ 7,540,488.71	S/ 8,189,724.78	S/ 8,894,860.09	S/ 9,660,707.54	S/ 41,228,501.60
Volumen de negocio (Unidades)	119,309.00	129,581.50	140,738.47	152,856.05	166,467.12	708,952.15
Alfombras	32,678.00	35,491.58	38547.40	41866.33	45471.02	194054.33
Tapizones	25,968.00	28,203.84	30632.20	33269.63	36134.14	154207.81
Pisos laminados	15,530.00	16,867.13	18319.39	19896.69	21609.80	92223.02
Cortinas	12,760.00	13,858.04	15051.86	16347.83	17755.38	75773.71
Sillas de oficina	4,260.00	4,626.79	5025.15	5457.82	5927.74	25297.49
Felpudos	2,835.00	3,079.09	3344.20	3632.14	3944.87	16835.30
Telas	25,278.00	27,454.44	29818.26	32385.62	35624.18	150560.49
Costo de Ventas	S/4,076,922.00	S/4,427,944.98	S/ 4,809,191.05	S/5,223,262.40	S/5,684,689.45	S/ 24,222,009.88
Alfombras	S/ 1,078,374.00	S/ 1,171,222.00	S/ 1,272,064.22	S/ 1,381,588.94	S/ 1,500,543.75	S/ 6,403,792.91
Tapizones	S/ 194,760.00	S/ 211,528.84	S/ 229,741.47	S/ 249,522.21	S/ 271,006.07	S/ 1,156,558.59
Pisos laminados	S/ 388,250.00	S/ 421,678.33	S/ 457,984.83	S/ 497,417.32	S/ 540,244.95	S/ 2,305,575.43
Cortinas	S/ 395,560.00	S/ 429,617.72	S/ 466,607.80	S/ 506,782.73	S/ 550,416.73	S/ 2,348,984.98
Sillas de oficina	S/ 1,107,600.00	S/ 1,202,964.36	S/ 1,306,539.59	S/ 1,419,032.65	S/ 1,541,211.36	S/ 6,577,347.96
Felpudos	S/ 255,150.00	S/ 277,118.42	S/ 300,978.31	S/ 326,892.54	S/ 355,037.99	S/ 1,515,177.26
Telas	S/ 657,228.00	S/ 713,815.33	S/ 775,274.83	S/ 842,025.99	S/ 926,228.59	S/ 3,914,572.75
Precio de Venta						
Alfombras	S/ 53.00	S/ 53.00	S/ 53.00	S/ 53.00	S/ 53.00	S/ 53.00
Tapizones	S/ 11.00	S/ 11.00	S/ 11.00	S/ 11.00	S/ 11.00	S/ 11.00
Pisos laminados	S/ 48.00	S/ 48.00	S/ 48.00	S/ 48.00	S/ 48.00	S/ 48.00
Cortinas	S/ 68.00	S/ 68.00	S/ 68.00	S/ 68.00	S/ 68.00	S/ 68.00
Sillas de oficina	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00
Felpudos	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 180.00
Telas	S/ 35.00	S/ 35.00	S/ 35.00	S/ 35.00	S/ 35.00	S/ 35.00
Ventas	S/6,942,720.47	S/7,540,501.23	S/ 8,189,738.38	S/8,894,860.09	S/9,660,707.54	S/ 41,228,527.71
Alfombras	S/ 1,731,934.00	S/ 1,881,053.52	S/ 2,043,012.23	S/ 2,218,915.58	S/ 2,409,964.21	S/ 10,284,879.53
Tapizones	S/ 285,648.00	S/ 310,242.29	S/ 336,954.15	S/ 365,965.91	S/ 397,475.57	S/ 1,696,285.93
Pisos laminados	S/ 745,440.00	S/ 809,622.38	S/ 879,330.87	S/ 955,041.26	S/ 1,037,270.31	S/ 4,426,704.83
Cortinas	S/ 867,680.00	S/ 942,387.25	S/ 1,023,526.79	S/ 1,111,652.45	S/ 1,207,365.72	S/ 5,152,612.21
Sillas de oficina	S/ 1,917,000.00	S/ 2,082,053.70	S/ 2,261,318.52	S/ 2,456,018.05	S/ 2,667,481.20	S/ 11,383,871.47
Felpudos	S/ 510,300.00	S/ 554,236.83	S/ 601,956.62	S/ 653,785.09	S/ 710,075.98	S/ 3,030,354.52
Telas	S/ 884,730.00	S/ 960,905.25	S/ 1,043,639.20	S/ 1,133,496.53	S/ 1,246,846.18	S/ 5,269,617.16
Margen	S/2,865,810.00	S/3,112,556.24	S/ 3,380,547.33	S/3,671,612.46	S/3,991,789.73	S/ 17,022,315.77
Alfombras	S/ 653,560.00	S/ 709,831.52	S/ 770,948.01	S/ 837,326.63	S/ 909,420.46	S/ 3,881,086.61
Tapizones	S/ 90,888.00	S/ 98,713.46	S/ 107,212.69	S/ 116,443.70	S/ 126,469.50	S/ 539,727.34
Pisos laminados	S/ 357,190.00	S/ 387,944.06	S/ 421,346.04	S/ 457,623.94	S/ 497,025.36	S/ 2,121,129.40
Cortinas	S/ 472,120.00	S/ 512,769.53	S/ 556,918.99	S/ 604,869.71	S/ 656,949.00	S/ 2,803,627.23
Sillas de oficina	S/ 809,400.00	S/ 879,089.34	S/ 954,778.93	S/ 1,036,985.40	S/ 1,126,269.84	S/ 4,806,523.51
Felpudos	S/ 255,150.00	S/ 277,118.42	S/ 300,978.31	S/ 326,892.54	S/ 355,037.99	S/ 1,515,177.26
Telas	S/ 227,502.00	S/ 247,089.92	S/ 268,364.36	S/ 291,470.54	S/ 320,617.59	S/ 1,355,044.41
Margen %	S/ 0.41	S/ 0.41	S/ 0.41	S/ 0.41	S/ 0.41	S/ 0.41
Alfombras	S/ 0.38	S/ 0.38	S/ 0.38	S/ 0.38	S/ 0.38	S/ 0.38
Tapizones	S/ 0.32	S/ 0.32	S/ 0.32	S/ 0.32	S/ 0.32	S/ 0.32
Pisos laminados	S/ 0.48	S/ 0.48	S/ 0.48	S/ 0.48	S/ 0.48	S/ 0.48
Cortinas	S/ 0.54	S/ 0.54	S/ 0.54	S/ 0.54	S/ 0.54	S/ 0.54
Sillas de oficina	S/ 0.42	S/ 0.42	S/ 0.42	S/ 0.42	S/ 0.42	S/ 0.42
Felpudos	S/ 0.50	S/ 0.50	S/ 0.50	S/ 0.50	S/ 0.50	S/ 0.50
Telas	S/ 0.26	S/ 0.26	S/ 0.26	S/ 0.26	S/ 0.26	S/ 0.26

Figura 29. Presupuesto de ventas. Elaboración propia

Objetivo 2: Establecer procedimientos para el control de los ingresos y egresos

Para el desarrollo del objetivo 2 se planteará el procedimiento para controlar los ingresos y egresos, debido a que en los últimos años el efectivo no fue destinado de acuerdo a las obligaciones de la empresa, asimismo los ingresos no son conciliados con documentos contables que faciliten el control adecuado de los fondos disponibles, para ello se propusieron 10 actividades que ayudaran a controlar el efectivo y disponer solo para las obligaciones de la empresa. La proyección se realizará en base a los 5 periodos siguientes con un tiempo de 56 días que dará solución a las deficiencias del control del efectivo. La responsabilidad para la ejecución de cada actividad estará a cargo del gerente general, asistente de finanzas, gerente de finanzas.

Plan de actividades

Nro	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsable/s
1	Reunión con el jefe de finanzas	27/06/2020	1	28/06/2020	Aprobación de la propuesta	Gerente de finanzas
2	Solicitar el reporte de ingresos	29/06/2020	5	4/07/2020	Conocer la disponibilidad de efectivo	Asistente de finanzas
3	Elaborar un reporte de egresos	5/07/2020	5	10/07/2020	Conocer los gastos programados	Asistente de finanzas
4	Prepara un formato de conciliación bancaria	11/07/2020	8	19/07/2020	Detalle de los saldos en las cuentas bancarias	Asistente de finanzas
5	Elaborar un formato de arqueo de caja	20/07/2020	8	28/07/2020	Detalle del efectivo disponible en caja	Gerente de finanzas
6	Revisión de los formatos de arqueo y conciliación bancaria	29/07/2020	5	3/08/2020	Definir los formatos correctos	Gerente de finanzas/ Asistente
7	Aprobación de los formatos por gerencia	4/08/2020	2	6/08/2020	Contar con la aprobación de gerencia	Gerencia general
8	Entrega y explicación de los formatos al asistente contable	7/08/2020	6	13/08/2020	Utilización a las áreas respectivas de los formatos	Asistente de finanzas
9	Aplicación de los formatos	14/08/2020	5	19/08/2020	Lograr controlar el efectivo	Gerente de finanzas
10	Resultado final del uso de los formatos	20/08/2020	2	22/08/2020	Control del efectivo	Gerente general/ jefe de finanzas

Cuadro 4. Plan de actividades del objetivo 2. Elaboración propia

Presupuesto general

Para el presupuesto general solo se han establecido los egresos por la suma de S/1,101.50 referente al total de las actividades planteadas para el objetivo 2, en este caso no se contará con ningún ingreso. El desarrollo de cada actividad se llevará a cabo en la propia oficina ubicada en Calle Bernardo alcedo 163 – Lince, recibiendo información de cada personal con la cual interactuaremos para la aplicación del plan, así como contaremos con el apoyo de los jefes respectivos de cada área.

Actividades:

Nro .	Actividad	Ingresos	Egresos	Utilidad/Pérdida
1	Reunión con el jefe de finanzas	0.00	0.00	0.00
2	Solicitar el reporte de ingresos	0.00	3.50	-3.50
3	Elaborar un reporte de egresos	0.00	3.50	-3.50
4	Prepara un formato de conciliación bancaria	0.00	281.00	-281.00
5	Elaborar un formato de arqueo de caja	0.00	341.00	-341.00
6	Revisión de los formatos de arqueo y conciliación bancaria	0.00	42.50	-42.50
7	Aprobación de los formatos por gerencia	0.00	200.00	-200.00
8	Entrega y explicación de los formatos al asistente contable	0.00	150.00	-150.00
9	Aplicación de los formatos	0.00	80.00	-80.00
10	Resultado final del uso de los formatos	0.00	0.00	0.00
		S/ -	S/ 1,101.50	-S/ 1,101.50

Cuadro 5. Presupuesto general del plan de actividades del objetivo 2. Elaboración propia

Cronograma de actividades

El cronograma de actividades para el desarrollo de las actividades tiene como fecha de inicio el 27/06/20 y culminación el 22/08/20, con una duración de 56 días.

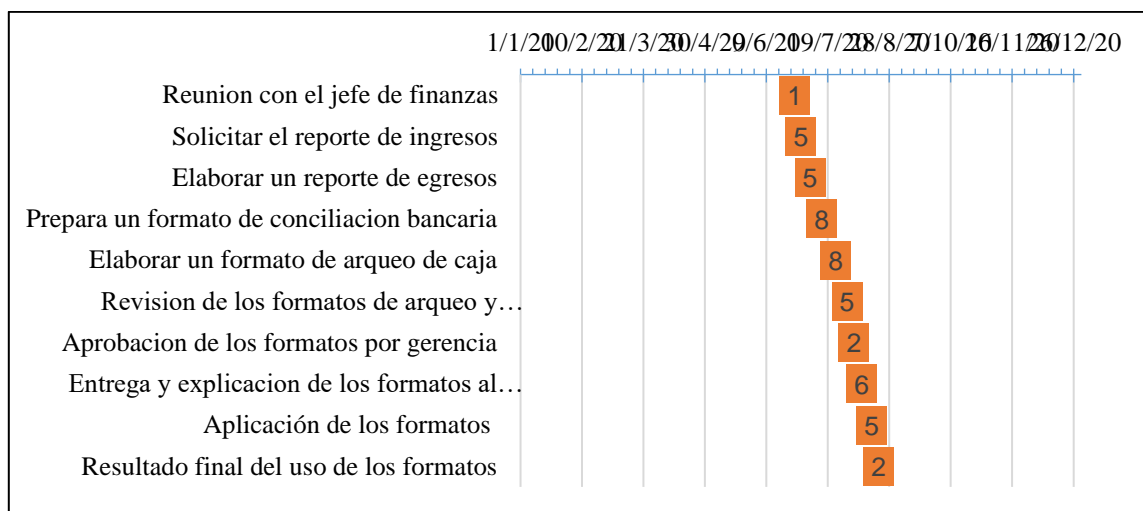


Figura 30. Cronograma de actividades del objetivo 2. Elaboración propia

Indicadores:

Debido a la falta de liquidez en la empresa, se ha planteado como indicador analizar el ratio de liquidez absoluta donde se encuentra un resultado preocupante porque cuenta con una liquidez de 0.06 por cada obligación, asimismo conocer la capacidad liquida inmediata que tiene para cumplir con sus obligaciones, debido a los últimos acontecimientos que tiene para los pagos se pueden efectuar en un menor tiempo.

Se planteó el indicador de rotación de cuentas por pagar para conocer la incidencia que tiene la falta de liquidez inmediata para el cumplimiento de las obligaciones corrientes de la empresa. Porque la rotación de las cuentas por pagar tiene como resultado que el 2018 la empresa efectuaba sus pagos cada 98 días, que está por encima de los plazos de crédito otorgado por cada proveedor

Indicador 1: Liquidez absoluta		Indicador 2: Cuentas por pagar	
Liquidez absoluta = $\frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}}$		Cuentas por pagar en días = $\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$	
158,311.66	0.06	4,468,320.00	3.66 veces
2,664,783.84		1,220,325.00	
		Cuentas por pagar en días	
		$\frac{360}{4}$	98
g (tasa de crecimiento) = 30%		g (tasa de disminución) = -15%	
Año	Indicador 1: Liquidez absoluta	Año	Indicador 2: Cuentas por pagar
2016	0.09	2016	94
2017	0.06	2017	66
2018	0.06	2018	98
2019	0.06	2019	98
2020	0.09	2020	77
2021	0.14	2021	60
2022	0.21	2022	47
2023	0.32	2023	37
2024	0.49	2024	29

Cuadro 6. Indicadores de Liquidez absoluta y cuentas por pagar. Elaboración propia

Producto 1

Como producto 1 se está planteando la aplicación de un flujo de caja donde se inserte todos los ingresos al contado y cobranzas proyectados mensualmente, también se detallará cada mes las obligaciones que la empresa ha contraído por sus compras y pagos comunes de su propio giro.

Un flujo de caja ayudará a tener una mejor estructura económica y financiera, porque se controlará el efectivo disponible, por lo cual este producto reflejará los ingresos y egresos, para una adecuada toma de decisiones referente a las obligaciones que la organización cuenta en un corto plazo.



Dirección: Calle Bernardo Alcedo N°163 - Lince
 Teléfono: 265-1615
 Página web: www.decorplas.pe

FLUJO DE CAJA


	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Saldo inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos													
Ventas en efectivo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cobro de ventas a crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos													
Compra de mercadería	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de planilla	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de locación de servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago a proveedores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de impuestos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de seguro social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de SCTR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de servicios públicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de alquiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de intereses bancarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de comisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja económico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financiamiento													
Préstamos recibidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de préstamos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total financiamiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Figura 31. Flujo de caja mensual. Elaboración propia

Producto 2

Conciliación bancaria

Se plantea la conciliación bancaria como una solución porque en la empresa nunca se ha aplicado, durante los 20 años que lleva en el mercado, no se verifica cada ingreso que hay en la cuenta bancaria las facturaciones del día y/o cancelaciones, el encargado del área de créditos no supervisa cada ingreso, y lo mismo sucede con los egresos, que se contabilizan en el sistema ERP, pero no hacen cruce con los cargos realizado por los bancos.



CONCILIACIÓN BANCARIA

Banco: _____
 Cuenta No.: _____ Corriente Ahorros
 Mes: _____

	IMPORTE
Saldo según libros	S/ -
Saldo según banco	S/ -
Diferencia a conciliar	S/ -

Más: Cargos del banco no contabilizados en libros			Menos: Abonos del banco no registrados en libros		
Fecha	Tipo Documento	Importe	Fecha	Tipo Documento	Importe
Total:			Total:		

Menos: Cargos no registrados por el banco			Más: Abonos no registrados por el banco		
Fecha	Tipo Documento	Importe	Fecha	Tipo Documento	Importe
Total:			Total:		

Preparado por:
 Nombre: _____
 Dni: _____
 Fecha: _____
 Firma _____

Revisado por:
 Nombre: _____
 Dni: _____
 Fecha: _____
 Firma _____

Figura 32. Formato de conciliación bancaria. Elaboración propia

Objetivo 3: Disminuir el endeudamiento bancario

Para el planteamiento del objetivo 3 se desarrollará estrategias para controlar el endeudamiento bancario, debido a la falta de liquidez que presentaba, el gerente tomaba la decisión de apalancarse con los bancos y tener efectivo para cumplir con las obligaciones vencidas, este endeudamiento se generaba primordialmente en el pago a los proveedores del exterior, ya que el área logístico no realizaba reposición de mercadería de acuerdo a la cantidad necesaria, y no tener un estudio de mercado de quienes son los competidores que ofrecen el mismo producto. Para ello se propusieron 08 actividades que ayudarán a controlar el endeudamiento generado en los periodos anteriores y que la empresa dependa de sus propios recursos para generar liquidez.

Plan de actividades

Actividades:

Nro.	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsable/s
1	Analizar las líneas de crédito y TEA de los bancos	23/08/2020	10	2/09/2020	Conocer todas las líneas de crédito	Asistente de finanzas
2	Reunión con la gerencia general	3/09/2020	10	13/09/2020	Analizar la finalidad de cada préstamo	Asistente/Gerente general
3	Elaborar un formato de aprobación de préstamo	14/09/2020	10	24/09/2020	Aprobación de nuevos prestamos	Asistente de finanzas
4	Aprobación del formato de préstamo	25/09/2020	3	28/09/2020	Dar conformidad del formato de solicitud	Gerente general
5	Establecer un flujograma para otorgar un crédito	29/09/2020	15	14/10/2020	Disminuir pagos	Contador/ Asistente de finanzas
6	Establecer un proceso de compra	15/10/2020	15	30/10/2020	Analizar las tasas de cada banco	Asistente de finanzas
7	Definir los bancos ideales para trabajar	31/10/2020	3	3/11/2020	Mejorar los costos de las tasas	Asistente de finanzas
8	Supervisión de plan	4/11/2020	5	9/11/2020	Cumplimiento del plan	Gerente general/ Asistente

Cuadro 7. Plan de actividades el objetivo 3. Elaboración propia

Presupuesto general

Para el presupuesto general solo se han establecido los egresos por la suma de S/1,414.40 referente al total de las actividades planteadas para el objetivo 3, en este caso no se contará con ningún ingreso. El desarrollo de cada actividad se llevará a cabo en la propia oficina ubicada en Calle Bernardo Alcedo 163 – Lince, recibiendo información de cada personal con la cual

interactuaremos para la aplicación del plan, así como contaremos con el apoyo de los jefes respectivos de cada área.

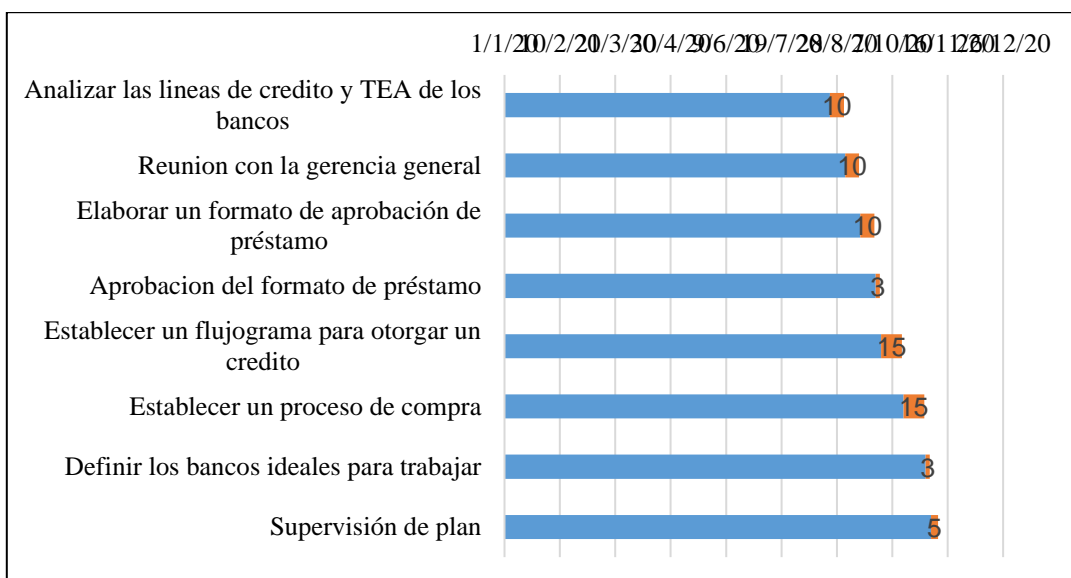
Actividades:

Nro	Ingresos	Egresos	Utilidad/Pérdida
1	0.00	25.70	-25.70
2	0.00	51.20	-51.20
3	0.00	342.50	-342.50
4	0.00	25.00	-25.00
5	0.00	457.50	-457.50
6	0.00	407.50	-407.50
7	0.00	52.50	-52.50
8	0.00	52.50	-52.50
S/ -		S/ 1,414.40	-S/ 1,414.40

Cuadro 8. Presupuesto general. Elaboración propia

Cronograma de actividades

El cronograma de actividades para el desarrollo de las actividades tiene como fecha de inicio el 23/08/20 y culminación el 09/11/20, con una duración de 56 días.



Cuadro 9. Cronograma de actividades del objetivo 3. Elaboración propia

Indicadores:

Indicador 1: Obligaciones financieras		Indicador 2: Costos financieros	
Obligaciones financieras = $\frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Total pasivo}} * 100$		Costos financieros = $\frac{\text{Costos financieros}}{\text{Ventas}} * 100$	
1,686,940	= 56.30	271,189	= 4.24
2,996,128		6,392,340	
g (tasa de disminucion) = 15%		g (tasa de disminucion) = 15%	
Año	Indicador 1: Obligaciones financieras	Año	Indicador 2: Costos financieros
2016	50.61	2016	6.20
2017	55.11	2017	1.28
2018	56.3	2018	4.24
2019	56.30	2019	4.24
2020	47.86	2020	3.60
2021	40.68	2021	3.06
2022	34.58	2022	2.60
2023	29.39	2023	2.21
2024	24.98	2024	1.88

Cuadro 10. Indicador como obligaciones financieras y costos financieros

Producto 1:

Para lograr disminuir el endeudamiento bancario, se plantea a partir del 2020 todos los préstamos que solicite la empresa, tiene que pasar por un proceso de aprobación y firma del contador general para verificar la viabilidad del préstamo.

Generalmente para obtener un préstamo la decisión lo toma indistintamente el gerente, pero también deberían analizar como afectara directamente el endeudarse para pagar una deuda que debería ser cancelada con los flujos directos de los mismos productos.

Aprobación de solicitud de préstamo			
Entidad bancaria:			
Funcionario:			
Fecha de solicitud:			
TEA Anual:			
Peticion del prestamo:			
Importe del prestamo	S/	-	
Proposito o finalidad			
Terminos:			
Tipo de crédito	Monto	Tasa	Plazo
Solicitante:			
Aprobación:			
_____		_____	
Gerente general		Contador	
Jessenia Salavatierra		Luis Figueroa	

Figura 33. Formato de aprobación de préstamo. Elaboración propia

Producto 2: Política de crédito y cobranza

También se plantea la política de créditos y cobranzas, debido a que su objetivo primordial es de incrementar las ventas, por lo que se reflejara cierto porcentaje en las cuentas por cobrar de los clientes.

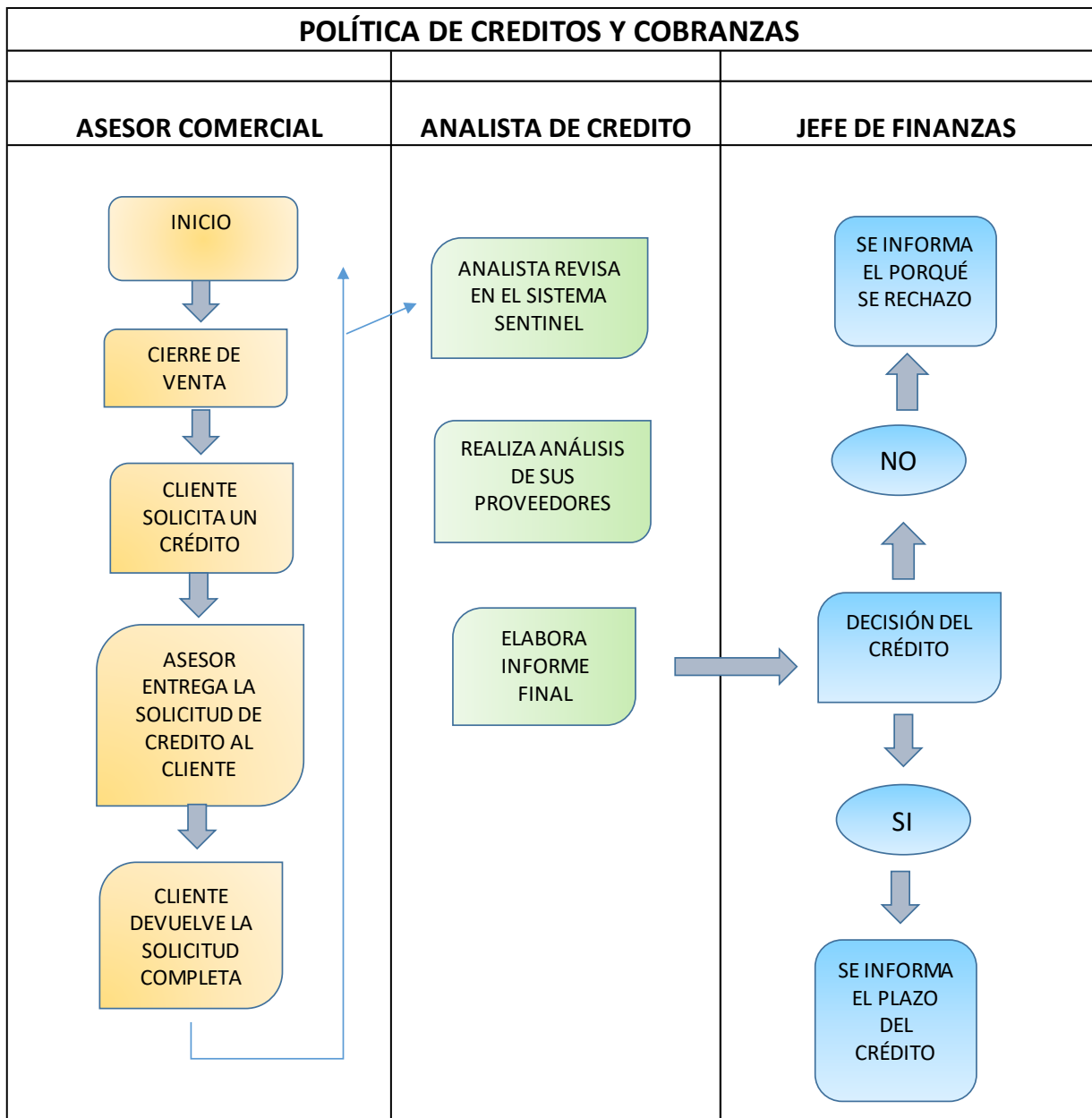


Figura 34. Política de créditos y cobranzas. Elaboración propia

Flujograma de procedimiento de compra

En la realización de las compras para el stock, no se analizan los productos que aún se tienen en el almacén, más en cuanto a las importaciones porque se compra por contenedores cada mes a dos meses se importa los productos.

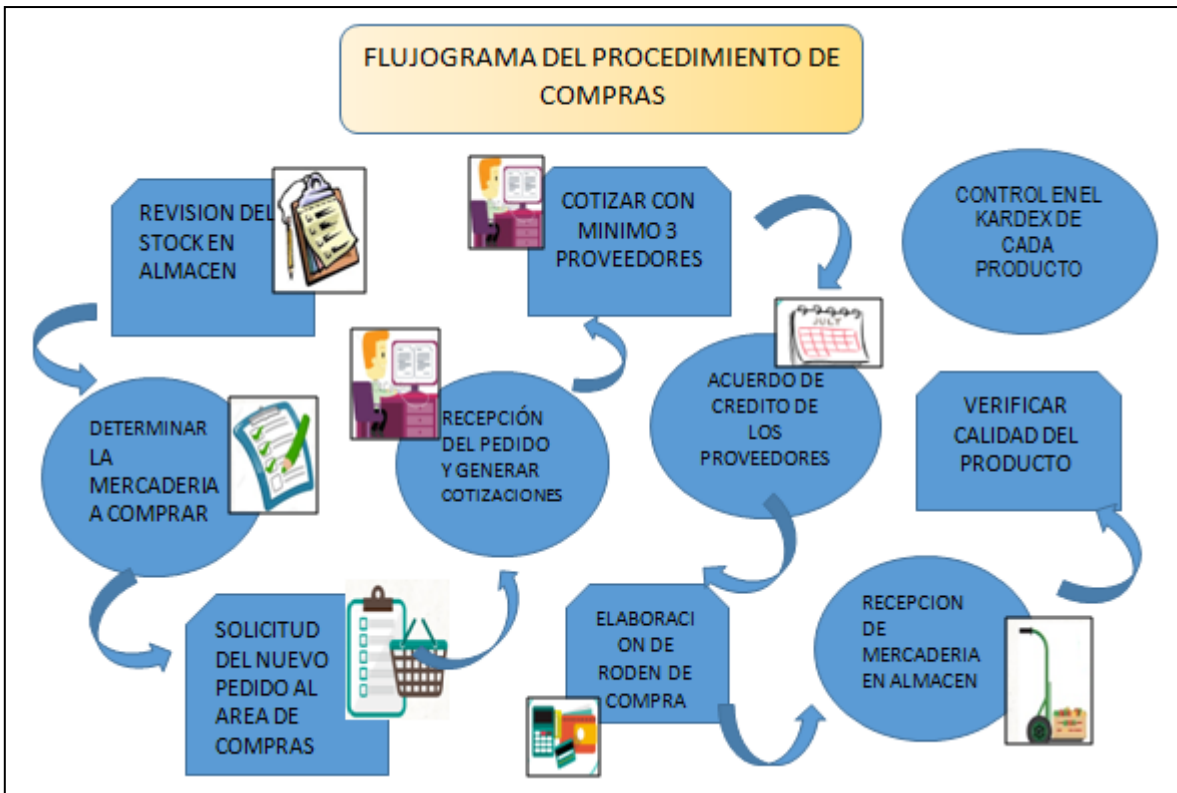


Figura 35. Flujo de procedimiento de compras

Estados financieros proyectados

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO							
(Expresados en Soles)							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ACTIVO							
Activo Corriente							
Efectivo y equivalente de efectivo	158,311.66	158,311.66	205,805.16	267,546.71	347,810.72	452,153.93	587,800.11
Cuentas por cobrar comerciales	324,074.00	324,074.00	394,718.11	586,338.79	658,590.16	805,051.75	849,251.56
Existencias	3,370,441.55	3,370,441.55	2,696,353.24	2,157,082.59	1,725,666.07	1,380,532.86	1,104,426.29
Activos diferidos	358,729.00	358,729.00	358,729.00	358,729.00	358,729.00	358,729.00	358,729.00
Total Activo Corriente	4,211,556.21	4,211,556.21	3,655,605.51	3,369,697.09	3,090,795.95	2,996,467.54	2,900,206.96
Activo No Corriente							
Inmueble, maquinaria y equipo	987,820.00	987,820.00	987,820.00	987,820.00	987,820.00	987,820.00	987,820.00
Depreciacion de Activo Fijo	-109,726.00	-109,726.00	-109,726.00	-109,726.00	-109,726.00	-109,726.00	-109,726.00
Total Activo No Corriente	878,094.00	878,094.00	878,094.00	878,094.00	878,094.00	878,094.00	878,094.00
Total Activo	5,089,650.21	5,089,650.21	4,533,699.51	4,247,791.09	3,968,889.95	3,874,561.54	3,778,300.96
PASIVO							
Pasivo Corriente							
Tributos por Pagar	22,503.00	22,503.00	22,503.00	22,503.00	22,503.00	22,503.00	22,503.00
Remuneraciones por Pagar	66,360.00	66,360.00	56,406.00	47,945.10	40,753.34	34,640.33	29,444.28
Cuentas por pagar comerciales	1,220,325.00	1,220,325.00	1,037,276.25	881,684.81	749,432.09	637,017.28	541,464.69
Obligaciones Financieras	1,355,595.84	1,355,595.84	1,152,256.46	979,417.99	832,505.30	707,629.50	601,485.08
Total Pasivo Corriente	2,664,783.84	2,664,783.84	2,268,441.71	1,931,550.91	1,645,193.72	1,401,790.11	1,194,897.05
PASIVO NO CORRIENTE							
Obligaciones Financieras	331,344.16	331,344.16	165,672.08	82,836.04	41,418.02	41,418.02	
Total Pasivo No Corriente	331,344.16	331,344.16	165,672.08	82,836.04	41,418.02	41,418.02	0.00
Total Pasivo	2,996,128.00	2,996,128.00	2,434,113.79	2,014,386.95	1,686,611.74	1,443,208.13	1,194,897.05
PATRIMONIO							
Capital	528,000.00	528,000.00	528,000.00	528,000.00	528,000.00	528,000.00	528,000.00
Resultados Acumulados	1,301,410.21	1,301,410.21	1,265,522.21	1,271,585.72	1,205,404.14	1,254,278.21	1,303,353.41
Resultado del periodo	264,112.00	264,112.00	306,063.51	433,818.42	548,874.08	649,075.20	752,050.50
Total Patrimonio	2,093,522.21	2,093,522.21	2,099,585.72	2,233,404.14	2,282,278.21	2,431,353.41	2,583,403.91
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5,089,650.21	5,089,650.21	4,533,699.51	4,247,791.08	3,968,889.95	3,874,561.54	3,778,300.96

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

(Expresados en Soles)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
VENTAS	6,392,340.00	6,392,340.00	6,942,720.47	7,540,488.71	8,189,724.78	8,894,860.09	9,660,707.54
Costos de ventas	4,468,320.00	4,468,320.00	4,853,042.35	5,270,889.30	5,724,712.87	6,217,610.64	6,752,946.92
UTILIDAD BRUTA	1,924,020.00	1,924,020.00	2,089,678.12	2,269,599.41	2,465,011.92	2,677,249.44	2,907,760.62
Gastos administrativos	673,644.60	673,644.60	707,326.83	742,693.17	779,827.83	818,819.22	859,760.18
Gastos de ventas	823,343.40	823,343.40	856,277.14	907,653.76	980,266.07	1,078,292.67	1,186,121.94
UTILIDAD OPERATIVA	427,032.00	108,269.00	526,074.16	619,252.47	704,918.02	780,137.55	861,878.50
Ingresos financieros	108,269.00	108,269.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00
Gastos financieros	271,189.00	271,189.00	230,510.65	195,934.05	166,543.94	141,562.35	120,328.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	264,112.00	264,112.00	306,063.51	433,818.42	548,874.08	649,075.20	752,050.50
Impuesto a la renta (29.50%)	77,913.04	77,913.04	90,288.73	127,976.43	164,662.22	194,722.56	225,615.15
UTILIDAD NETA	186,198.96	186,198.96	215,774.77	305,841.99	384,211.85	454,352.64	526,435.35

IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Discusión

Para la presente tesis titulada Planeación estratégica para mejorar la liquidez de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019, por medio del análisis basado en un enfoque mixto se logró determinar las causas primordiales que afectan la liquidez de la empresa de decoraciones, para lo cual se han aplicado objetivos en la propuesta con la finalidad de mejorar la liquidez y poder solucionar el problema fundamental que es la falta de efectivo que tiene para hacer frente a sus obligaciones laborales, financieras y comerciales.

Para ello examinaron los estados financieros de los últimos periodos aplicando los ratios financieros tales como el de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, también se efectuaron el análisis horizontal y vertical respectivamente, del mismo modo se empleó las entrevistas a las unidades informantes de la empresa de decoración de interiores, posterior al análisis se logró determinar que la empresa presenta serios problemas de liquidez, debido a que no cuenta con una planeación estratégica donde se detalle los objetivos que se pretende lograr en el futuro, como es de mejorar la rotación de las existencias, tener una base de datos de todos los clientes a quienes se debe fidelizarlos por medio de un producto y servicio de calidad. Esto concuerda con la investigación realizada por Carrillo (2015) donde determinó que la empresa donde ejecutó su estudio no aplicaba indicadores financieros que mida el nivel de liquidez que tenía la empresa, así como la falta de una correcta gestión financiera que evaluará los procesos que realizaban cada área y como se reflejaba en mejorar la liquidez de esa empresa en estudio

Se va implementar una planeación estratégica, con el objetivo de dar solución al problema de falta de liquidez que está afrontando la empresa de decoración, esto debido a que no se manejan rotación de inventarios adecuados porque la mercadería rota cada 271 días, y los vendedores no llegan con facilidad a cerrar las ventas, en cuanto a créditos otorgables a clientes, por motivos de incumplimiento en los pagos de los clientes la empresa actualmente no arriesga a otorgar demasiados créditos, sus ventas son casi 100% al contado a entidades privadas, por lo que su rotación en existencias es demasiado lenta al no contar con facilidades de créditos que beneficien a los clientes, porque hoy en día la mayoría de las empresas trabajan con créditos comerciales.

En lo que respecta a la investigación de Pavón (2018), señaló que las medianas empresas con el objetivo de rotar sus existencias otorgan créditos a sus clientes sin ninguna evaluación de créditos, y que los clientes no cumplen con los pagos, ocasionando que la empresa tenga más deudas financieras.

Para el objetivo 2 el inadecuado control de los ingresos y egresos de las operaciones ordinarias, lo que refleja un déficit negativo de liquidez y surge la necesidad de tener que apalancarse con las entidades financieras, generando costos financieros muy altos que no debería ser aceptado. Por consiguiente, guarda relación con la investigación de Bazán y Ortiz (2018), en su estudio de acuerdo a los resultados encontrados basado en un enfoque cuantitativo evidenció la inadecuada gestión de control del efectivo, así como no se cumplen con los procesos de cobro dentro de los plazos y la gerencia no determina alternativas de solución y control.

De acuerdo a los resultados determinados luego de aplicar los ratios financieros en cuanto al ratio de liquidez absoluta la empresa para el 2016 presentaba un 0.09, disminuyendo para los años s2017 y 2018 a 0.06, es decir la empresa no cuenta con liquidez inmediata. Sobre el concepto de liquidez coincide con Carrasco (2017) que un adecuado control de la liquidez facilita en las empresas facilita el cumplimiento de sus obligaciones inmediatamente sin necesidad de recurrir a financiamientos externo que generen costos adicionales.

En cuanto al objetivo 3 que se espera disminuir el endeudamiento para el cual se plantearán procedimientos para controlar los préstamos no financiarse erróneamente, por consiguiente se plantearan flujogramas de las políticas de créditos y cobranzas, así como flujograma de un proceso de compras, porque en la empresa no se analiza los niveles de stock antes de importar la mercadería por contenedores y luego tener almacenado y para cumplir con el pago con el proveedor la empresa tenga que solicitar un préstamo. Por ultimo coincide con Tello (2017) donde señala que no es ideal apalancarse con las entidades financieras para pagar obligaciones, lo ideal de un préstamo es cuando se obtenga una rentabilidad de por medio es decir sea destinado el préstamo para un proyecto que genere beneficios económicos.

4.2 Conclusiones

- Primera:** Durante el desarrollo de la investigación se determinó diversas estrategias para mejorar la liquidez en la empresa de decoración de interiores, como la aplicación de un software para mejorar la relación con los clientes y contar con una base de datos en el que puedan generar cotizaciones en tiempo prudente, logrando resultados positivos para una correcta toma de decisiones tanto comerciales como gerenciales, asimismo controlar los ingresos y egresos por medio de instrumentos financieros y finalmente lograr disminuir el nivel de endeudamiento bancario en base a flujo gramas para un control de las políticas de crédito y los procedimientos de compras, para evitar un endeudamiento financiero errado.
- Segunda:** El análisis de la liquidez se realizó a través de la aplicación de ratios financieros a los estados financieros de los últimos 2 periodos, donde se obtuvo como resultado que la empresa no dispone de efectivo inmediato para cumplir con sus obligaciones, donde se encontró como indicador emergente a las políticas financieras que no tiene la empresa, porque son los lineamientos que toda empresa debe tener para tomar decisiones de financiamiento que no afecte la utilidad general de la empresa.
- Tercera:** Los factores de mayor incidencia en la falta de liquidez fueron la baja rotación de los inventarios, porque en sus almacenes tienen un alto porcentaje de mercadería que no tienen rotación hace 2 años, rotaciones de mercadería cada 271 días en el 2018, lo que genera que la empresa no tenga liquidez disponible al momento de pagar sus obligaciones, otro punto es la falta de control del efectivo, salidas e ingresos sin documentos sustentarios, además que no se concilia diariamente los saldos en cuenta bancaria con lo contable.

4.3 Recomendaciones

Primera: De acuerdo a las estrategias planteadas para mejorar la liquidez de la empresa, se recomienda a la empresa poner en práctica cada uno de los procedimientos como es el de incrementar las ventas mediante la implementación de un software CRM, por lo que su inventario tendrá una mejor rotación, asimismo hacer conciliaciones diarias sobre los ingresos y egresos registrados en el sistema contable con los saldos bancarios, y aplicar los flujogramas de política de crédito y crédito, y del proceso de compras, para evitar un mayor endeudamiento con entidades financieras.

Segunda: En cuanto al análisis de la liquidez de la empresa de decoración de interiores, a partir de medir la importancia de contar con ratios financieros que midan la situación económica y financiera, se procederá a aplicar trimestralmente principalmente el ratio de liquidez y de gestión, de acuerdo al resultado tomen decisiones anticipadas y mejoren el problema de liquidez.

Tercera: De acuerdo a los factores que tuvieron incidencia en la falta de liquidez, se establecerá procedimientos para tener un mayor control de los inventarios tanto en el sistema como en físico, y reportar al área comercial los productos que no han tenido rotación para ofrecer promociones y la empresa pueda generar ingresos.

REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecniaa*. Lima: Prociencia y Cultura S.A.
- Alcántara, M. (2013). *Indicadores financieros*. México: Universidad Autonoma del estado de Hidalgo.
- Ariza, Y., & Villasmil, M. (2014). Teoría Contable: fundamentos de analisis en el ejercicio profesional y la practica pedagogica. *Desarrollo gerencial*, 6(2), 41-71.
- Azofra, V., & Fernández, A. (1992). Evolución de la moderna Teoría Financiera. 111-126.
- Barboza, J., Cueva, J., & Hurtado, Y. (2017). *Control de las cobranzas y su incidencia en la liquidez y en el resultado de la empresa DAYR INVERSIONES MULTIPLES SAC, 2015-2016*. Lima: Universidad Peruana de las Américas.
- Bazán, L., & Ortiz, C. (2018). *Gestión del control del efectivo y su incidencia en la liquidez de la empresa BAUR METALMIN SAC en la ciudad de Cajamarca, en el año 2017*. Cajamarca: Universidad Privada del Norte.
- Bernal, J., & Sánchez, J. (2016). *Herramientas para la toma de decisiones: Método del caso*. España: Especial Directivos.
- Boscán, M., & Sandra, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 11(3), 402-417.
- Boscán, M., Romero, J., & Sandra, M. (2007). Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos del estado de Zulia. *Revista de Ciencias Sociales*, XIII(1), 134-146.
- Cabrera, K., Vasquez, L., & Alvarado, E. (2019). Control interno y su relacion con la liquidez en una empresa trujillana. *Da Vinci Science*, 2(2), 17-24.
- Cajas, D., & Galarza, F. (2018). *Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público*. Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Camacho, M., & Castro, A. (2016). *Administración de Cuentas por cobrar*. Nicaragua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua .
- Carrasco, J. (2017). *Financiamiento y liquidez en las Mypes Textil Gamarra - La Victoria 2016*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la Investigación Científica* (1ra Edición ed.). Perú.
- Carrillo, G. (2015). *La gestion financiera y la liquidez de la empresa AZULEJOS PALILEO*. Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato.

- Cerda, H. (1993). *Los elementos de la investigación* (6ta. Edición ed.). Bogotá: Editorial el buho LTDA.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraww Hill.
- Colmenares , G., & Villasmil, L. (2008). *Toma de decisiones y perfil de competencias del gerente de las instituciones de educación superior en Venezuela*. Venezuela: Universidad Rafael Beloso Chacín.
- Daft, R. (2011). *Teoría y diseño organizacional* (Décima edición ed.). México: Cengage Learning Editores S.A. de C.V.
- De la Oliva, F. (2016). La teoría financiera contemporánea: sus aciertos, retos y necesidad para Cuba. *Cofin Habana*, 76-90.
- Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). *Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso*. Cuba: Centro provisional de informacion de ciencias medicas de cienfuegos.
- Estrada, F. (2006). Herbert Simon and the organizational economic. *MPRA Munich Personal RePEc Archive*, 29.
- Fabela, M. (1995). *Toma de decisiones en administración*. México: Universidad Autonoma de Nuevo León.
- Flores, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía*, 145-168.
- Gareth, J. (2008). *Teoría Organizacional: Diseño y cambio en las organizaciones* (Quinta Edición ed.). México: Pearson Educación.
- Garrido, L. (2009). La liquidez en la empresa: caso práctico del cálculo del inventario defensivo. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 9, 149-158.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de Inversiones*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Golpes, A. (2009). Costos Financieros. *Revista Iberoamericana de Ingeniería Industrial*, 1(1), 147-164.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (5ta Edición ed.). México: McGraw-Hill.
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2006). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *De la facultad de ciencias contables*, 24(46), 151-160.
- Higuerey, A. (2007). *Administración de cuentas por cobrar*. Colombia: Universidad de los Andes.

- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación Holística* (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundación Sypal.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística* (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundacion Sypal.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística* (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundación Sypal.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística*. Venezuela: Fundación Sypal.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística* (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundación Sypal.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística*. Venezuela: Fundación Sypal.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística* (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundación Sypal.
- Jordán, C. (2015). *Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial*. Machal: Universidad Técnica de Machala.
- Krajewski, L., & Ritzman, L. (2000). *Administración de operaciones, Estrategia y análisis*. México: Pearson Educacion.
- Miranda, R. (2008). *Teoría Organizacional*. Lima: Unidad de Postgrado de la Facultad de Educación de la UNMSM.
- Morejón, M. (2016). La teoría organizacional: análisis de su enfoque en una administración pública y su diferencia en una administración privada. *Revista Enfoques*, 14(25), 127-143.
- Parada, J. (2000). *Teoría Financiera Moderna*. Chile: Editorial Juridica ConoSur Ltda.
- Parra, D. (2004). *Los modernos alquimistas: Epistemología corporativa y gestión del conocimiento*. Colombia: Universidad EAFIT.
- Pavón, C. (2018). *Incidencia de las ventas a crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito*. Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas.
- Peralta, E. (2016). Teoría general de los sistemas aplicada a los modelos de gestión. *Aglala*, 7(1), 122-146.
- Peralta, N. (2018). *Políticas de créditos y cobranzas y la liquidez en la empresa Gráfica Biblos S.A. Año 2016-2017*. Lima: Universidad Autonoma del Perú.
- Pérez, T., & Ramos, M. (2016). *Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis SAC, Trujillo año 2016*. Trujillo: Universidad Privada del Norte.

- Pomalaza , G. (2016). *La administración de liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de lima metropolitana*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Riaño, M. (2014). Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cucuta periodo 2008-2011. *Universidad Francisco de Paula Santander*, 86-98.
- Robeldo, J. (2009). Observación participante: informantes claves y rol del investigador. *Nure Investigación*(41), 1-3.
- Romero, J. (2016). Análisis financiero de las empresas del departamento de Boyacá (2011-2013). *In. Vestigium Ire*, 10(1), 157-179.
- Salazar, G. (2017). *Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017*. Lima: Universidad Privada Norbert Wiener .
- Sarabia , A. (1995). *La teoría general de sistemas*. España: Isefe.
- Solano, L. (2018). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Mercantil SAC año 2018*. Lima: Universidad Peruana de las Américas.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la Contabilidad y el control*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Tamayo, A. (1999). Teoría general de sistemas. *Blaise Pascal*, 1623-1662.
- Tello, L. (2017). *El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa OMNICHEM SAC*. Lima: Universidad Autónoma del Perú.
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 14(2), 284-303.
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 14(2), 284-303.
- Vásquez, R., & Bongianino, C. (2008). *Principios de Teoría Contable*. Buenos Aires: Aplicación Tributaria SA.
- Vásquez, R., & Bongianino, C. (2008). *Principios de Teoría Contable*. Buenos Aires: Aplicación Tributaria SA.
- Vasquez, X., Rech, I., & Miranda, G. (2017). Convergencias entre la Rentabilidad y la Liquidez en el sector del agronegocio. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(45), 152-165.
- Vidal, J. (2012). Teoría de la decisión: proceso de interacciones u organizaciones como sistema de decisiones. *Cinta Moebio*, 136-152.

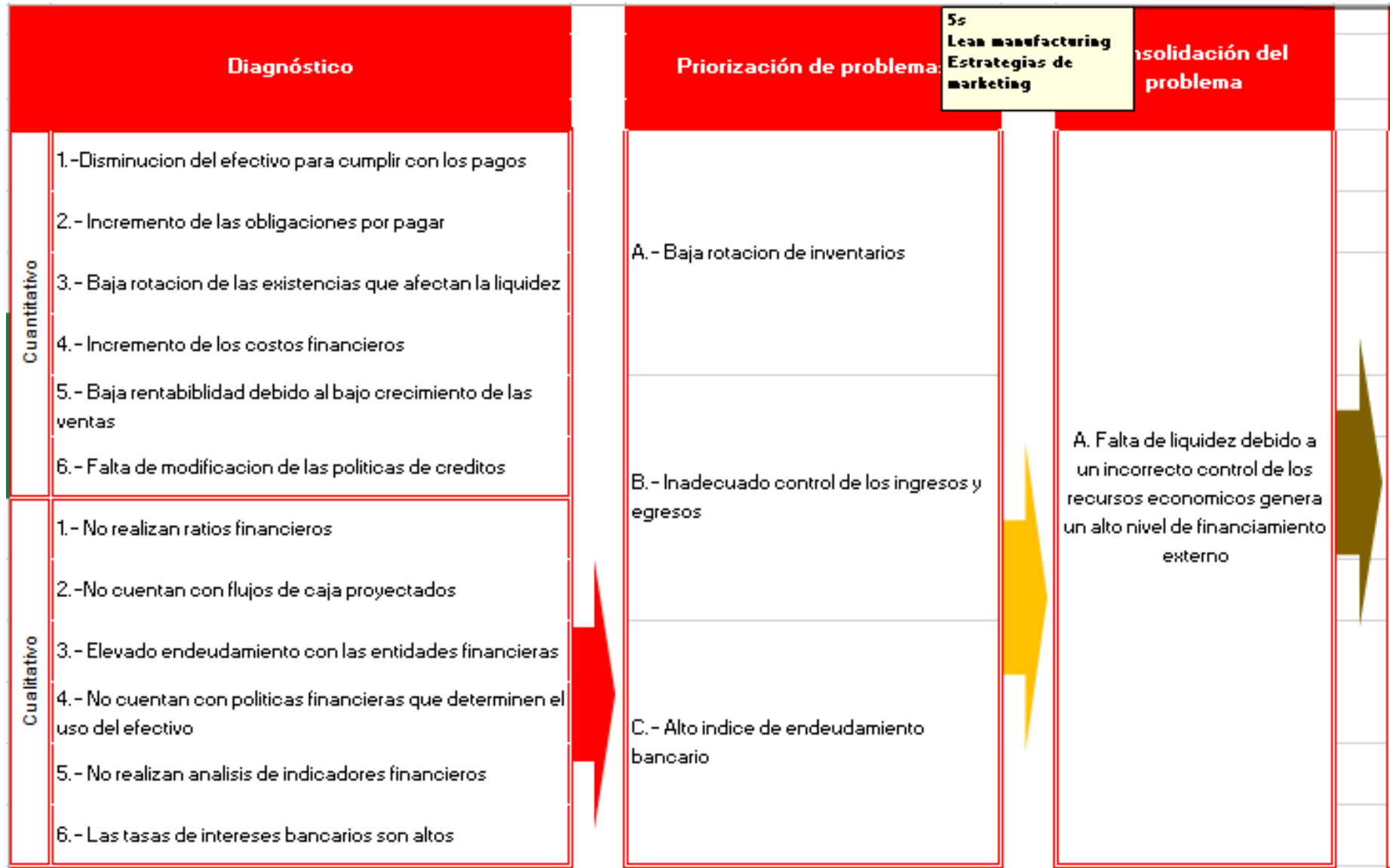
ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título: Planeación estratégica para mejorar la liquidez en una empresa de decoración de interiores, Lima 2019

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:				
		Sub categorías	Indicadores	Ítem	Escala	Nivel
¿Cómo mejorar la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?	Proponer estrategias para mejorar la liquidez de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019.	Ratios financieros	1. Liquidez			
			2. Solvencia			
			3. Gestión			
			4. Rentabilidad			
		Fuentes de financiamiento	5. Préstamos			
			6. Costo financiero			
		Cuentas por cobrar	7. Política de crédito y cob.			
			8. Alternativas financieras			
Problemas específicos	Objetivos específicos					
¿Cómo está la liquidez de la empresa de decoración de Interiores, Lima 2019?	Analizar la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019.					
¿Qué factores afectan la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?	Explicar los factores que afectan la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019.					
¿Qué herramientas financieras influyen en la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?						
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos		
Sintagma: Holístico Tipo: Proyectiva Nivel: Comprensivo Método: Inductivo – Deductivo		Población: Estados financieros Unidad informante: - Contador - Asistente de cobranzas - Sub gerente	Técnicas: Entrevista Análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista Ficha de análisis	Procedimiento: Análisis de datos: Cualitativo Cuantitativo Mixto		

Anexo 2: Evidencias de la propuesta



Alternativas de Solución		Evaluación de alternativas					✓ 1.00	Puntaje Total	Categoría solución	Problemas	Objetivos de la propuesta						
		Tiempo	Costo	Impacto económico	Impacto tecnológico	Impacto social											
		0.40	0.30	0.30	0.00	0.00											
1	S1 Planeacion estrategica para mejorar la liquidez	3	3	5	1	1	3.600	3.600	S1 Planeacion estrategica para mejorar la liquidez	A. - Baja rotacion de inventarios	1.- Elevar la rotacion de los inventarios						
2	S2 Proponer procedimiento para el adecuado control de los ingresos y egresos	3	2	5	1	1	3.300				3.600	S1 Planeacion estrategica para mejorar la liquidez	B. - Inadecuado control de los ingresos y egresos	2.- Controlar los ingresos y egresos			
3	S3 Gestion financiera para disminuir el financiamiento externo	3	3	4	1	1	3.300							3.600	S1 Planeacion estrategica para mejorar la liquidez	C. - Alto indice de endeudamiento bancario	3.- Disminuir el endeudamiento bancario
4	S4 Proponer estrategias comerciales para incre	3	2	5	1	1	3.300										3.600

Anexo 3: Artículo de investigación

Revista: Espíritu emprendedor

La liquidez en los procesos económicos de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019

Liquidity in the economic processes of an interior decoration company, Lima 2019

Katherine Paola Mejia Huerta
ORCID 0000-0002-9472-0628
Universidad Privada Norbert Wiener
mejia.huertakat@gmail.com

Luis Guillermo Sicheri Monteverde
ORCID 0000-0003-4132-774X
Universidad Privada Norbert Wiener
Luis.sicheri@uwiener.edu.pe

Fernando Alexis Nolazco Labajos
ORCID: 0000-0001-8910-222X
Universidad Norbert Wiener, Perú
fernandonolazco@gmail.com

Resumen: El objetivo del estudio fue analizar la liquidez en la empresa de decoración de interiores, Lima 2019. El trabajo ameritó la aplicación del enfoque mixto, se recopiló información mediante la aplicación de entrevistas y el análisis de los estados financieros de dos periodos, el método utilizado fue inductivo y deductivo. Los resultados encontrados resaltan que, ante la falta del análisis de los indicadores financieros, la gerencia no toma decisiones concretas para solucionar la falta de liquidez, tampoco analiza el impacto de la aplicación de las políticas de crédito, no analiza el problema desde un punto financiero, por lo que no tiene una adecuada gestión financiera, aplicándose desde un punto general, la falta de liquidez se refleja en las inadecuadas decisiones financieras y determinación de correctos instrumentos financieros que faciliten la rápida obtención de liquidez, esto se debe específicamente a la aplicación de estrategias gerenciales que conlleven a la mejora de la actual situación de la empresa.

Palabras claves: liquidez; indicadores financieros; financiamiento; política de créditos y cobranza; planeación financiera;

Abstract: The objective of the study was to analyze liquidity in the interior decoration company, Lima 2019. The work merited the application of the mixed approach, information was collected through the application of interviews and the analysis of the financial statements of two periods, the method used It was inductive and deductive. The results found highlight that, given the lack of analysis of the financial indicators, management does not make specific decisions to solve the lack of liquidity, nor does it analyze the impact of the application of credit policies, does not analyze the problem from a financial point of view. , so it does not have adequate financial management, applied from a general point of view, the lack of liquidity is reflected in the inadequate financial decisions and determination of correct financial instruments that facilitate the rapid obtaining of liquidity, this is due specifically to the application of management strategies that lead to the improvement of the current situation of the company.

Anexo 4: Instrumento cuantitativo

Título del documento:	Estados Financieros	
Período o año:	2017-2018	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área de:
Brindarnos información de forma porcentual en comparación de un periodo a otro, para analizar la situación económica y financiera de la empresa, y poder dar una solución al problema de investigación.	Son documentos muy importantes para toda empresa, porque en ellos se identifican la formación del activo, pasivo, patrimonio, ingresos y gastos. Importante para la toma de decisiones adecuadas y para la solicitud de algún préstamo de entidades financieras.	Contabilidad

Ficha de registro documental

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	REGISTRO DOCUMENTAL	FÓRMULA	%	Análisis
	Estado de situación financiera	El estado de situación financiera es el producto final de la contabilidad y proporciona a la administración a los terceros interesados, una visión concreta acerca de la rentabilidad y posición financiera de un negocio por medio de reportes conocidos como estados financieros; por ello se considera que la información financiera es el conjunto de estados financieros (Pyle, White y Larson, 2012).	Análisis Horizontal 2017-2018	$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efect. 2018}}{\text{Efectivo y Equivalente de Efect. 2017}} \cdot 100 = \frac{158,311.66}{115,259.72} = 37.35\%$	37.35%	Por medio del análisis horizontal se analiza las variaciones que ha sufrido las partidas de un periodo a otro tanto en la variación absoluta y relativa, por ejemplo en la partida del efectivo hubo un incremento del periodo 2017 al 2018 del 37.35%, las cuentas por cobrar sufrieron una disminución del 72.43% del año 2017 al 2018 por motivos de baja de sus ventas a las entidades del estado; por lo que género un alto inventarios mostrándose en un 180.70% de incremento y la baja rotación que genero al cierre del periodo 2018. En cuanto a las partidas del pasivo, las cuentas más resaltantes fueron las cuentas por pagar comerciales que ascendieron en un 51.06% a comparación del 2017, motivándose por la compra de existencias al cierre del año 2018, y la partida de las obligaciones financieras se incrementó en un 35.07% motivándose al financiamiento logrado para los proyectos ganados en el último trimestre del 2018 y tuvo que realizar una alta inversión. Ante el análisis de partida del activo y pasivo, deducimos la disminución del resultado del ejercicio 2018 a un 23.15% de acuerdo a lo explicado por el incremento de sus obligaciones y la baja rotación de sus inventarios.
$\frac{\text{Cuentas por cobrar 2018}}{\text{Cuentas por cobrar 2017}} \cdot 100 = \frac{324,074.00}{1,175,335.92} = -72.42\%$				-72.42%		
$\frac{\text{Cuentas por pagar 2018}}{\text{Cuentas por pagar 2017}} \cdot 100 = \frac{1,220,325.00}{807,823.83} = 51.06\%$				51.06%		
			Análisis Vertical 2017	$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Activo}} = \frac{2,787,779.31}{3,650,698.31} = 76.36\%$	76.36%	De acuerdo análisis vertical se observa que los dos periodos el activo corriente de la empresa se ha incrementado, en el año 2017 obtuvo un porcentaje de 76.36% y el año 2018 obtuvo un porcentaje 82.75% del cual se puede deducir un incremento de 6.39% de sus activos.
				$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} = \frac{1,821,288.10}{3,650,698.31} = 50.14\%$		

	Total Pasivo y Patrimonio		3,650,698.31		49.89%	El análisis para el pasivo sobre el total del pasivo y patrimonio en los dos periodos se ha incrementado, para el año 2017 obtuvo un 49.89% y para el año 2018 tuvo un 51.96% del cual se deduce un incremento mínimo de 2.07% y que la empresa tiene más pasivos comprometidos para pagar.
	<u>Total Patrimonio</u> Total Pasivo y Patrimonio	=	<u>1,829,410.21</u> 3,650,698.31	=	50.11%	
Análisis Vertical 2018	<u>Total Activo Corriente</u> Total Activo	=	<u>4,211,556.21</u> 5,089,650.21	=	82.75%	El análisis para el patrimonio sobre el total pasivo y patrimonio sufrió una disminución, para el año 2017 tuvo un 50.11% y para el 2018 tuvo un 41.13%, se deduce esta disminución debido al incremento de los gastos administrativos y financieros en el último periodo, generando baja de 8.98%.
	<u>Total Pasivo</u> Total Pasivo y Patrimonio	=	<u>2,644,783.84</u> 5,089,650.21	=	51.96%	
	<u>Total Patrimonio</u> Total Pasivo y Patrimonio	=	<u>2,093,522.21</u> 5,089,650.21	=	41.13%	
Ratios de liquidez	<u>Liquidez General 2017</u>					La liquidez general de la empresa para el año 2017 fue de S/1.53, es decir que para sol de deuda la empresa cuenta con S/ 1.53, y el año 2018 para cada pasivo corriente tuvo S/ 1.58 para pagar, por lo que muestra la disponibilidad corriente que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	=	<u>2,787,779.31</u> 1,821,288.10	=	1.53	
	<u>Liquidez General 2018</u>					la empresa para el año 2017 por cada sol de deuda tenía 0.87 centavos de sol para pagar su deuda a corto plazo, asimismo para el 2018 se cuenta con 0.32 centavos, lo que indica que la empresa de un año a otro descendió considerablemente su capacidad de pago de manera líquida, por lo que existe un alto riesgo de incumplimiento de sus obligaciones.
	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	=	<u>4,211,556.21</u> 2,664,783.84	=	1.58	
	<u>Prueba Acida 2017</u>					la empresa para el año 2017 por cada sol de deuda tenía 0.87 centavos de sol para pagar su deuda a corto plazo, asimismo para el 2018 se cuenta con 0.32 centavos, lo que indica que la empresa de un año a otro descendió considerablemente su capacidad de pago de manera líquida, por lo que existe un alto riesgo de incumplimiento de sus obligaciones.
	<u>Activo Corriente-Existencias</u> Pasivo Corriente	=	<u>1,587,039.17</u> 1,821,288.10	=	0.87	
<u>Prueba Acida 2018</u>					la empresa para el año 2017 por cada sol de deuda tenía 0.87 centavos de sol para pagar su deuda a corto plazo, asimismo para el 2018 se cuenta con 0.32 centavos, lo que indica que la empresa de un año a otro descendió considerablemente su capacidad de pago de manera líquida, por lo que existe un alto riesgo de incumplimiento de sus obligaciones.	
<u>Activo Corriente-Existencias</u> Pasivo Corriente	=	<u>841,114.66</u> 2,664,783.84	=	0.32		
	<u>Liquidez absoluta 2017</u>					Nos indica la capacidad que tiene para operar la empresa con sus activos más líquidos, es decir para el año 2017 obtuvo 0.063 para cada sol de obligación a corto plazo, y para el año 2018 tuvo un 0.059 por cada sol de deuda, se deduce que sus activos más líquidos no logran cubrir sus obligaciones a corto plazo y tiene que recurrir a realizar flujos de venta que cubran la baja liquidez inmediata.
	<u>Caja bancos</u> Pasivo Corriente	=	<u>115,259.72</u> 1,821,288.10	=	0.063	
	<u>Liquidez absoluta 2018</u>					Nos indica la capacidad que tiene para operar la empresa con sus activos más líquidos, es decir para el año 2017 obtuvo 0.063 para cada sol de obligación a corto plazo, y para el año 2018 tuvo un 0.059 por cada sol de deuda, se deduce que sus activos más líquidos no logran cubrir sus obligaciones a corto plazo y tiene que recurrir a realizar flujos de venta que cubran la baja liquidez inmediata.
	<u>Caja bancos</u> Pasivo Corriente	=	<u>158,311.66</u>	=	0.059	

				2,664,783.84		
Ratios de Solvencia	<u>Apalancamiento Financiero 2017</u>					El nivel de endeudamiento de la empresa para el 2017 fue de 49.89%, incrementándose para el 2018 en 58.28%. Da a conocer que los activos que tiene la empresa no son suficientes para cumplir con sus obligaciones, debe ser porque para el 2018 tuvo mucho inventario a comparación del 2017, además que sus obligaciones con proveedores y financieras se incrementaron, también que su nivel de cuentas por cobrar ha disminuido.
	Pasivo Total	=	1,821,288.10	=	49.89%	
	Activo Total		3,650,698.31			
	<u>Apalancamiento Financiero 2018</u>					
	Pasivo Total	=	2,966,128.00	=	58.28%	
	Activo Total		5,089,650.21			
	<u>Endeudamiento de Corto Plazo 2017</u>					Por medio de este ratio analizaremos el nivel de endeudamiento de la empresa a corto plazo, para el año 2017 tuvo un 99.56% de deuda, pero para el 2018 se incrementó a 127.29%, lo que se expresa que su endeudamiento sobrepasa más del 100%, por lo que su patrimonio no cubre el endeudamiento a corto plazo, por este motivo la empresa debe tomar medidas que solución para disminuir la alta deuda que presenta.
	Total Pasivo Corriente	=	1,821,288.10	=	99.56%	
	Total Patrimonio		1,829,410.21			
	<u>Endeudamiento de Corto Plazo 2018</u>					
Total Pasivo Corriente	=	2,664,783.84	=	127.29%		
Total Patrimonio		2,093,522.21				
<u>Endeudamiento de Largo Plazo 2017</u>					La empresa para el año 2018 tuvo su primer endeudamiento a largo plazo, lo que representa un 15.83% sobre el total de su patrimonio, motivado por la compra de un terreno mediante hipoteca.	
Total Pasivo Corriente	=	0	=	0.00%		
Total Patrimonio		0				
<u>Endeudamiento de Largo Plazo 2018</u>						
Total Pasivo No Corriente	=	331,344.16	=	15.83%		
Total Patrimonio		2,093,522.21				
<u>Solvencia Patr. ó End. Total 2017</u>					Por medio de este ratio, observamos que el nivel de endeudamiento de la empresa representa el 99.56% de su patrimonio para el 2017, y para el 2018 se incrementó a 143.11%, es decir que el patrimonio de la empresa está comprometido en su totalidad.	
Total Pasivo	=	1,821,288.10	=	99.56%		
Total Patrimonio		1,829,410.21				
<u>Solvencia Patr. ó End. Total 2018</u>						
Total Pasivo	=	2,996,128.00	=	143.11%		
Total Patrimonio		2,093,522.21				
	<u>Rotación de Cuentas por cobrar 2017</u>					En el presente grafico se observa que las cuentas cobrar de la empresa para el año 2017 tuvo una rotación de 5 veces al año, y para el 2018 su rotación fue de 20 veces al año, lo que se
	Ventas Netas	=	5,885,515.00	=	5.00	

Estado de Resultados Integral

Es aquel estado donde revela las operaciones de una entidad específicamente a la obtención de ingresos y sus costos y gastos, para obtener la utilidad o pérdida neta, lo que permitirá evaluar los logros alcanzados con los esfuerzos desarrollados durante el periodo. (Romero, 2014).

Ratios de gestión

Cuentas por Cobrar Comerciales	1,175,335.92					deduce que la empresa ha mejorado sus políticas de cobranzas por lo que ha recuperado su dinero líquido en un menor tiempo.
Rotación de Cuentas por cobrar 2018						
$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales}}$	$= \frac{6,392,340.00}{324,074.00}$	$=$	19.72			
Plazo promedio de cobranza 2017						
$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}}$	$= \frac{423,120,931.60}{5,885,515.00}$	$=$	71.89			Según el gráfico el plazo promedio de la cobranza para el 2017 fue en 72 días al año, pero para el 2018 la recuperación de la cobranza fue en 18 días al año, del cual se deduce que la recuperación de las cobranzas se ha vuelto más efectiva en el 2018, porque han mejorado su política de créditos.
Plazo promedio de cobranza 2018						
$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}}$	$= \frac{116,666,640.00}{6,392,340.00}$	$=$	18.25			
Rotación de Inventarios 2017						
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	$= \frac{4,422,796}{1,200,740}$	$=$	3.68 veces			La rotación de los inventarios en el que nos indica que la empresa para el año 2017 las existencias tuvieron una rotación de 3.68 veces al año, y para el 2018 tuvo una rotación de 1.33 veces al año, del cual se deduce que el nivel de rotación es demasiado lento, por lo que tienen demasiada mercadería en stock y no lo dan mucha fluidez por parte del área comercial.
Rotación de Inventarios 2018						
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	$= \frac{4,468,320}{3,370,442}$	$=$	1.33 veces			
Rotación de inventario en días 2017						
$\frac{\text{Inventarios} * 360}{\text{Costo de ventas}}$	$= \frac{1,200,740 * 360}{4,422,796}$	$=$	97.74 días			La rotación del inventario en días de la empresa, para el año 2017 tuvo una rotación de 98 días al año, y para el año 2018 logro una rotación de 271 días al año, esto quiere decir que la empresa tiene alto nivel de stock, o las ventas no están sido bien ejecutadas por el área comercial, lo que se demuestra este ratio.
Rotación de inventario en días 2018						
$\frac{\text{Inventarios} * 360}{\text{Costo de ventas}}$	$= \frac{3,370,442 * 360}{4,468,320}$	$=$	271.55 días			
Rotación de caja y bancos 2017						
$\frac{\text{Caja y bancos} * 360}{\text{Caja y bancos} * 360}$	$= \frac{41,493,499}{41,493,499}$	$=$	7.05			Este ratio representa el efectivo con el que cuenta la empresa para hacer frente a sus ventas diarias, como para el año 2017 obtuvo S/ 7.05 y para el año 2018 S/ 8.92 por lo que se deduce que hubo un leve incremento del efectivo líquido.

	Ventas	=	5,885,515	=			
	Rotación de caja y bancos 2018						
	<u>Caja y bancos * 360</u>		<u>56,992,198</u>		8.92		
	Ventas	=	6,392,340	=			
	Rotación de cuentas por pagar 2017						
	<u>Compras</u>		4,422,796		5.47 veces		
	Cuentas por pagar Comerciales		807,824				
	Rotación de Cuentas por pagar 2018						
	<u>Compras</u>		4,468,320		3.66 veces		
	Cuentas por pagar Comerciales		1,220,325				
	Plazo promedio de pagos 2017						
	<u>Cuentas por pagar * 360</u>		<u>290,816,640</u>		65.75 días		
	Compras		4,422,796				
	Plazo promedio de pagos 2018						
	<u>Cuentas por pagar * 360</u>		<u>439,317,000</u>		98,32 días		
	Compras		4,468,320				
Análisis Horizontal 2017-2018	<u>Ventas 2018</u>	-1*100	=	<u>6,392,340.00</u>	=	8.61%	
	Ventas 2017			5,885,515.00			
	<u>Gatos Financieros 2018</u>	-1*100	=	<u>271,189.00</u>	=	260.66%	
	Gatos Financieros 2017			75,192.48			
Análisis Vertical 2017	<u>Costo de Ventas 207</u>		=	<u>4,422,796.25</u>	=	75.15%	
	Ventas 2017			5,885,515.00			
Análisis Vertical 2018	<u>Costo de Ventas 2018</u>		=	<u>4,468,320.00</u>	=	69.90%	
	Ventas 2018			6,392,340.00			
RATIOS DE RENTABILIDAD	Rentabilidad del Activo - ROA 2017						
AD	Utilidad Neta x 100	=	24,229,314.00	=	6.64%		

Esta ratio muestra la rotación que ha sufrido las cuentas por pagar, el número de veces que los pagos se convierten en efectivo al año, para el 2017 las cuentas por pagar rotaron 5.47 veces al año, y para el año 2018 la rotación disminuyo a 3.66 veces al año, lo que se observa es que la empresa ha disminuido su capacidad de pago.

Por medio de este ratio se observa que la empresa para el año 2017 pagaba sus deudas cada 66 días, y para el 2018 cumplía con sus obligaciones cada 98 días, lo cual indica que la capacidad de pago que tiene en el 2017 se incrementó en las cancelaciones a los proveedores para el 2018.

El incremento minino de 8.61% que lograron las ventas el año 2018 con comparación con el año 2017, también que no se controlaron los gastos administrativos porque se incrementaron en 43.39% así como los gastos de ventas en un 43.40%. Los gastos financieros de la empresa para el periodo 2018 se incrementó en un 260.66% comparado con el año 2017, debido a que se obtuvo demasiado financiamiento bancario, para cumplir con sus obligaciones. Motivo por el cual la utilidad neta del año 2018 disminuyo en un 23.15% del periodo 2017 al 2018.

La variación que ha sufrido el costo de ventas fue de 5.25% porque para el 2017 fue de 75.15%, y para el 2018 de 69.90%, debido a que los costos de los productos continúan en la misma tendencia que el año 2017, por motivos que la empresa es una importadora y logra minimizar sus costos en el proceso de sus ventas.

La rentabilidad que se obtuvo sobre el activo para el 2017 fue de 6.64%, pero para el año 2018 disminuyo a 3.66%, se deduce que la empresa no controla adecuadamente sus activos,

Anexo 5: Instrumento cualitativo



Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	
Lugar de la entrevista	

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿De acuerdo a su opinión ¿ cuáles son los motivos más relevantes que generan la falta de liquidez en la empresa?
2	¿En su opinión, cree que sería satisfactorio si se considera la opción de trabajar con factoring o factura negociable sus ventas al crédito?
3	¿Usted considera, que se han tomado las mejores decisiones en temas financieros durante los últimos meses?
4	¿Cómo cree usted, que debería actuar una empresa si no cuenta con una suficiente liquidez y solvencia?
5	¿En su opinión, cual es el momento adecuado para solicitar un préstamo financiero?
6	¿Qué opina usted, acerca de la falta de incumplimiento de los pagos de sus clientes dentro del plazo otorgado?¿Es perjudicial para la empresa o prevén esta situación?
7	¿En su opinión, la empresa maneja flujos de caja que pueda salvaguardar la falta de liquidez y el cumplimiento de sus obligaciones diarias?

Observaciones

.....

Anexo 6: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Sub Gerente
Nombres y apellidos	Misael Salvatierra Del Rio
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	18/10/19
Lugar de la entrevista	Lince

Entrevistado1 (Entv.1)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿De acuerdo a su opinión, ¿cuáles son los motivos más relevantes que generan la falta de liquidez en la empresa?	La falta de liquidez en una empresa se debe a diversos factores, los más importantes son la demora de las cuentas por cobrar, por no tener una política adecuada de créditos que se otorgan a los clientes, segundo es la baja rotación de los inventarios por no contar con una política comercial en el que se realicen campañas de ofertas, promociones, descuentos por pronto pago. Además que los ingresos que se obtienen a diario no son distribuidos adecuadamente para cada gasto que tiene la empresa, son malversados de manera distinta por la necesidad de cada accionista.
2	¿En su opinión, cree que sería satisfactorio si se considera la opción de trabajar con factoring o facturas negociables sus ventas al crédito?	Las ventas al crédito pueden ser prácticas y fáciles de usar como una herramienta financiera, pero en la práctica si bien es cierto los bancos para poderte entregar una herramienta de factoring califican a ambas empresas que solicitan esa herramienta financiera. Sería una buena opción para la empresa porque obtendríamos liquidez inmediata, pero a la misma vez se tiene que analizar cuáles son las desventajas que estaríamos afectos al trabajar por medio de estas opciones financieras, y más adelante no nos veamos afectados financieramente.
3	¿Usted considera, que se han tomado las mejores decisiones en temas financieros durante los últimos meses?	La empresa en los últimos meses ha tenido problemas de liquidez a falta de una política financiera, efectivamente se ha endeudado con el banco pagando muchos intereses de por medio, por lo que no creo que se haya tomado las decisiones financieras correctas, tal vez podíamos apalancarnos con dinero propio de los socios o con dinero de las ventas diarias, lo cual no cubre las obligaciones que tiene la empresa, eso conlleva a tomar decisiones que si bien es cierto nos salvaguardaron los números, pero nos crearon un cierto interés de por medio, un cierto desequilibrio en nuestras finanzas.
4	¿Cómo cree usted, que debería actuar una empresa si no cuenta con una suficiente liquidez y solvencia?	Una empresa cuando no tiene suficiente liquidez tiene dos alternativas, la primera sería apalancarnos con las entidades financieras, la segunda es busca prestamos de los mismos accionistas, si no se diera ninguna de las dos posibilidades, la tercera sería una rotación de inventarios inmediata, buscar nuevas estrategias de conversiones rápidas para poder liquidar y hacer efectivo de manera rápida y la empresa cumpla con sus obligaciones. En cuanto a la solvencia, la empresa no cuenta con activos propios que pueda solventar la falta de liquidez, es decir solo tiene la alta existencias de sus inventarios, y que tiene que dar una rotación rápida.
5	¿En su opinión, cual es el momento adecuado para solicitar un préstamo financiero?	El préstamo en realidad es beneficioso siempre y cuando se usa para un proyecto y que te genere rentabilidad de por medio, pero si usas un préstamo para pagar una deuda la empresa genera más gastos innecesarios, y eso es lo que durante los últimos meses hemos optado por solicitar préstamos para pagar deudas externas.
6	¿Qué opina usted, acerca de la falta de incumplimiento de los pagos de sus clientes dentro del plazo otorgado? ¿Es perjudicial para la empresa o prevén esta situación?	Efectivamente hay un margen de incobrables que se maneja como política, pero adicional nosotros como empresa deberíamos ponerle más hincapié en el análisis de los créditos que se van otorgar a ciertas empresas, otorgar un crédito a una empresa es beneficioso porque vas fortaleciendo tu relación comercial con tu cliente, pero también si esa empresa no tiene una política adecuada de pago, nos conllevaría a tener más endeudamiento, también podríamos trabajar con algunas aseguradoras, pero para eso tendríamos que fortalecernos administrativamente. En la mayoría de veces tratamos de prever la falta de liquidez, organizándonos con nuestros proveedores, haciendo reprogramaciones para que al final no nos afecte en el sistema financiero.
7	¿En su opinión, la empresa maneja flujos de caja que pueda salvaguardar la falta de liquidez y el cumplimiento de sus obligaciones diarias?	Se maneja un flujo de caja coloquial no un flujo de caja proyectado anualmente, con este flujo tratamos de cumplir con las obligaciones fijas y variables que tenemos cada mes, asimismo proyectamos nuestras ventas con la finalidad de generar mayor liquidez inmediata posible.

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Contador General
Nombres y apellidos	Luis Alberto Figueroa Segura
Código de la entrevista	Entrevistado 2 (Entv.2)
Fecha	07/10/2019
Lugar de la entrevista	Lince

Entrevistado1 (Entv.2)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿De acuerdo a su opinión cuáles son los motivos más relevantes que generan la falta de liquidez en la empresa?	El inconveniente con relación a la liquidez es por varios factores, la primera porque el departamento de cobranza no tiene una buena calidad de poder cobrar las ventas que se realizan, segunda que los clientes tienen demasiada morosidad y la otra es que la empresa se apalanca mucho con el banco para temas de futuros compromisos, quiere decir que cuando tenga un proyecto origina que se solicite un préstamo y eso a su vez nos genera que la mayor parte de los fondos propios vaya destinado para efecto de los pagos que tenemos, obligaciones con las entidades financieras que nos prestan para poder continuar nuestros proyectos en marcha.
2	¿En su opinión, cree que sería satisfactorio si se considera la opción de trabajar con factoring o facturas negociables sus ventas al crédito?	Con este tema es un poco delicado porque en primera instancia tenemos que analizar al cliente quien debe pasar por una serie de filtros, además que los clientes mismos a veces no aceptan trabajar con esta herramienta porque de todas maneras estarían pagándonos por adelantado y los intereses que generaría. Lo que sí podríamos manejar es un tema de aceptación de letras en descuento y poder obtener ese mismo sistema y tener el dinero más rápido.
3	¿Usted considera, que se han tomado las mejores decisiones en temas financieros durante los últimos meses?	No, porque lamentablemente nuestra falta de liquidez origina que para poder cumplir o para poder iniciar nuestros proyectos origina a que definitivamente las entidades financieras nos empiecen a cobrar intereses leoninos y nos dejan a nosotros con una escasez de liquidez para poder afrontar nuestras ventas y pagos comunes, es necesario en una primera instancia proyectarnos para ver en qué medida o circunstancia que proyectos podemos realizar y a su vez poder sacar adelante, pero tenemos que manejar justamente el tema de los préstamos y ver las entidades que nos cobrar menores intereses y recién ahí empresa a trabajar, más que todo que nuestras ventas siguen subiendo y que nuestros pagos van a ser inmediatos.
4	¿Cómo cree usted, que debería actuar una empresa si no cuenta con una suficiente liquidez y solvencia?	Yo considero que en primera instancia lo primero que se tiene que hacer es una proyección y tenemos que regirnos en los pagos, porque lo que más te condena dentro del sistema financiero es cuando uno empieza a abaratare con un montón de préstamos justamente para poder salir adelante y sacar adelante tus proyectos, de lo contrario se tendría que pensar bien y empezáramos a presupuestar y proyectar los diferentes proyectos que tendríamos en el futuro, no tendríamos ningún problema de liquidez. Ahora con el tema de solvencia, amerita a que debes de tener en tu patrimonio propio y esto a su vez va con el activo fijo, y tenemos esa falencia como para poder determinar que somos solventes, necesitamos comprar más activos y eso a su vez necesitamos tener o incrementar nuestras ventas.
5	¿En su opinión, cual es el momento adecuado para solicitar un préstamo financiero?	Considero que la solicitud de un préstamo es cuando estés apremiado como para poder sacar adelante un proyecto, no se puede pedir un préstamo para poder pagar otro préstamo o una obligación, en realidad cometerían el peor error de la vida de la empresa, lo que se tiene que hacer al momento de solicitar un préstamo es para un proyecto futuro, el cual de acuerdo a tus ventas va originar un crédito mayor del que presuntamente ya tienes, sino no es conveniente pedir un préstamo.
6	¿Qué opina usted, acerca de la falta de incumplimiento de los pagos de sus clientes dentro del plazo otorgado? ¿Es perjudicial para la empresa o prevén esta situación?	Lo que pasa es que somos una empresa que tenemos morosidad bastante baja, porque justamente nuestros créditos no lo damos a raja tabla, somos de las empresas que vivimos día a día y mes a mes, porque conforme a lo que vendemos es lo que invertimos para a su vez empezar dar vuelta de acuerdo al ciclo económico, entonces lo poco que tenemos con relación al incumplimiento de pago de los clientes, tratamos por todos los medios tratar de cubrirlo, como iniciando una campaña, el área de cobranza empiece a tener las armas necesarias como para que en un efecto determinado tengamos la suficiente capacidad para exigir el pago a los clientes, es muy poco el tema de morosidad que tenemos con los clientes, es bastante reducido.
7	¿En su opinión, la empresa maneja flujos de caja que pueda salvaguardar la falta de liquidez y el cumplimiento de sus obligaciones diarias?	Sí, la empresa maneja flujos porque ya tiene un posicionamiento dentro del mercado, y nuestro volumen de ventas conforme a pasado los años, hemos empezado a crecer y eso amerita mucho el tema de importación, nos ha dado un sequiar en el cual nos da herramientas para poder vender y ofrecer nuestros productos a un costo menor que del mercado.

Datos básicos:

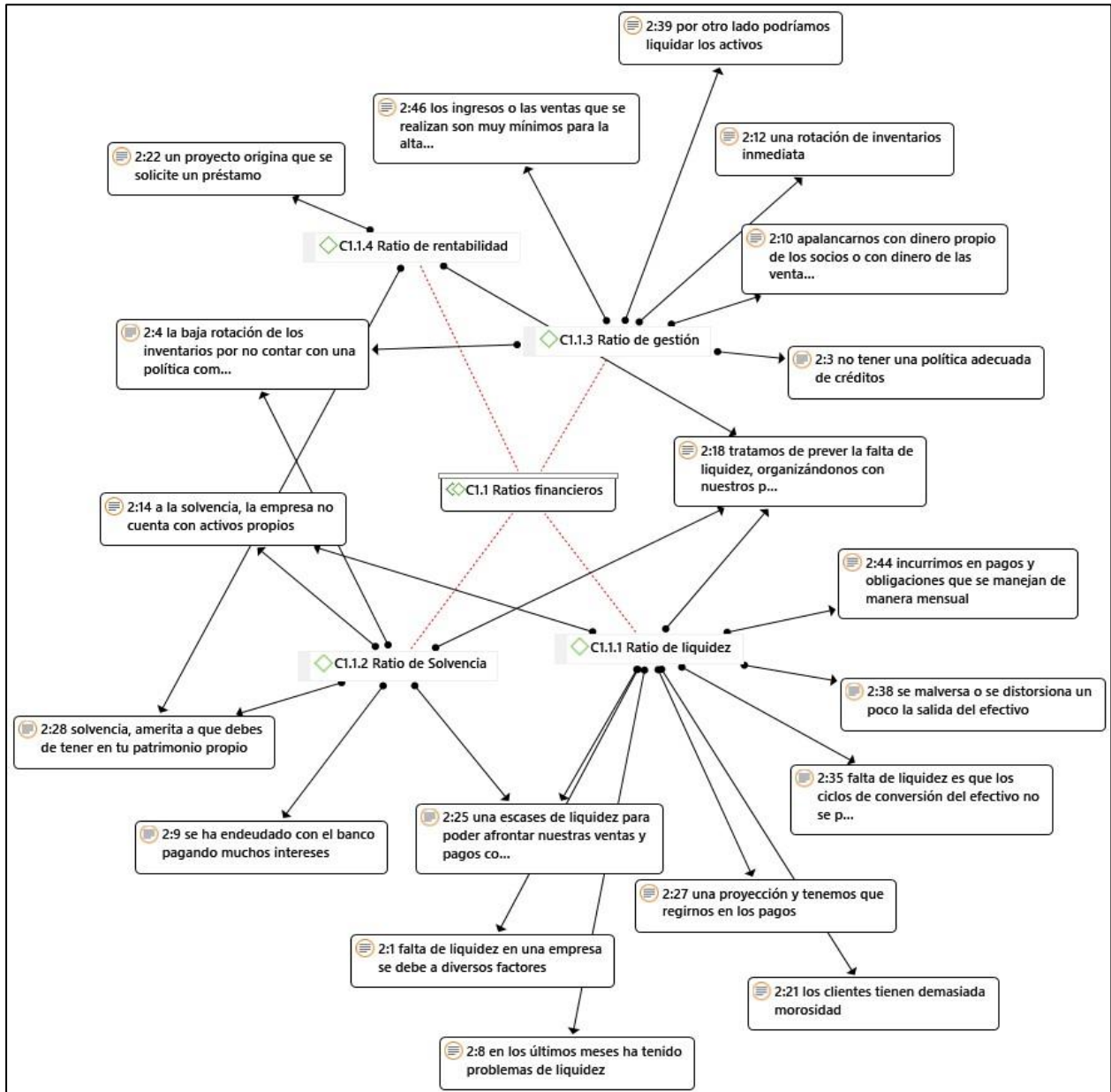
Cargo o puesto en que se desempeña	Asistente de Créditos y Cobranzas
Nombres y apellidos	Steven Castillo Reyes
Código de la entrevista	Entrevistado 3 (Entv.3)
Fecha	11/10/2019
Lugar de la entrevista	Lince

Entrevistado1 (Entv.3)

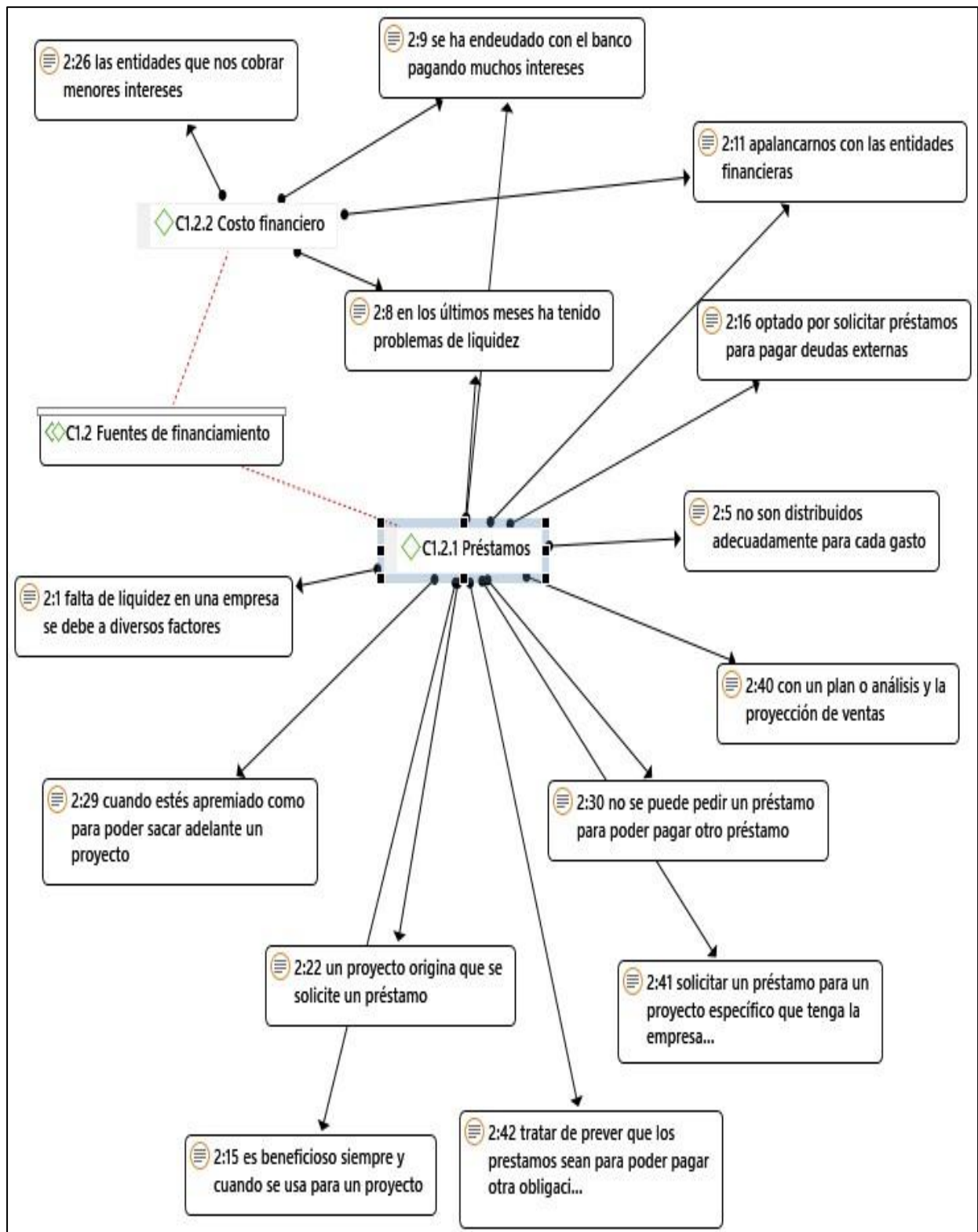
Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿De acuerdo a su opinión, cuáles son los motivos más relevantes que generan la falta de liquidez en la empresa?	En mi opinión, lo que genera la falta de liquidez es que los ciclos de conversión del efectivo no se puedan cumplir, así como un mal manejo de lo que son las proyecciones de ventas o las proyecciones del flujo de caja, además que las cobranzas no son efectivas dentro los plazos otorgados, y eso hace que entremos en una etapa de falta de liquidez.
2	¿En su opinión, cree que sería satisfactorio si se considera la opción de trabajar con factoring o facturas negociables sus ventas al crédito?	Trabajar con factoring o factura negociable si permitiría tener liquidez inmediata para poder cumplir con las obligaciones actuales o pagos que son a corto plazo, y si se tiene cubierto estos gastos, sería esencial quizás no tanto, pero de todas formas ayudaría con los créditos de los bancos a un largo plazo, ya que justamente en un plazo no mayor de 2 a 3 años pueda requerir un crédito mayor.
3	¿Usted considera, que se han tomado las mejores decisiones en temas financieros durante los últimos meses?	Debería decir que no, pero creo que más administrativo es el tema de manejar los fondos adecuadamente, porque a veces se hacen un cruce innecesario y hay fondos que entran entallar en un segundo plazo, porque se malversa o se distorsiona un poco la salida del efectivo, no logrando distribuir correctamente los fondos.
4	¿Cómo cree usted, que debería actuar una empresa si no cuenta con una suficiente liquidez y solvencia?	Yo me basaría más en el producto que se comercializa porque este debería ser pagado lo más pronto posible y así tener la liquidez necesaria, por otro lado podríamos liquidar los activos, los que no utilizamos o están en reposo, asimismo se podría llevar de la mano un programa de optimización de recursos.
5	¿En su opinión, cual es el momento adecuado para solicitar un préstamo financiero?	Bueno el préstamo se puede solicitar en una etapa de madurez de la empresa, debidamente con un plan o análisis y la proyección de ventas fiable a un 98%, ya que justamente al solicitar este préstamo, nosotros debemos cumplir con esta obligación a largo plazo y deberíamos tener un programa de respaldo para poder cancelar esta deuda. Asimismo solicitar un préstamo para un proyecto específico que tenga la empresa con un cliente, para el cual es necesario que la empresa se financie, y tratar de prever que los prestamos sea para poder pagar otra obligación.
6	¿Qué opina usted, acerca de la falta de incumplimiento de los pagos de sus clientes dentro del plazo otorgado? ¿Es perjudicial para la empresa o prevén esta situación?	En el tema comercial siempre hay acuerdos que no se llegan a cumplir al 100%, siempre hay un margen de incumplimiento que se trata y se llega a lo mínimo, algo manejable, y creo que sí debería tener un plan de contingencia porque de todas maneras nosotros incurrimos en pagos y obligaciones que se manejan de manera mensual y a corto plazo, entonces sí creo o considero que debería tener un respaldo para cumplir con estas deudas.
7	¿En su opinión, la empresa maneja flujos de caja que pueda salvaguardar la falta de liquidez y el cumplimiento de sus obligaciones diarias?	En mi opinión creo que no se manejan flujos de caja para cumplir con las obligaciones, porque la liquidez y los flujos de caja no están siendo bien utilizados, porque las ventas diarias no nos permite cumplir con los gastos, a veces si porque son casos excepcionales, pero en su mayoría los ingresos o las ventas que se realizan son muy mínimos para la alta obligación que tiene mensualmente que cumplir.

Anexo 7: Pantallazos del Atlas.ti

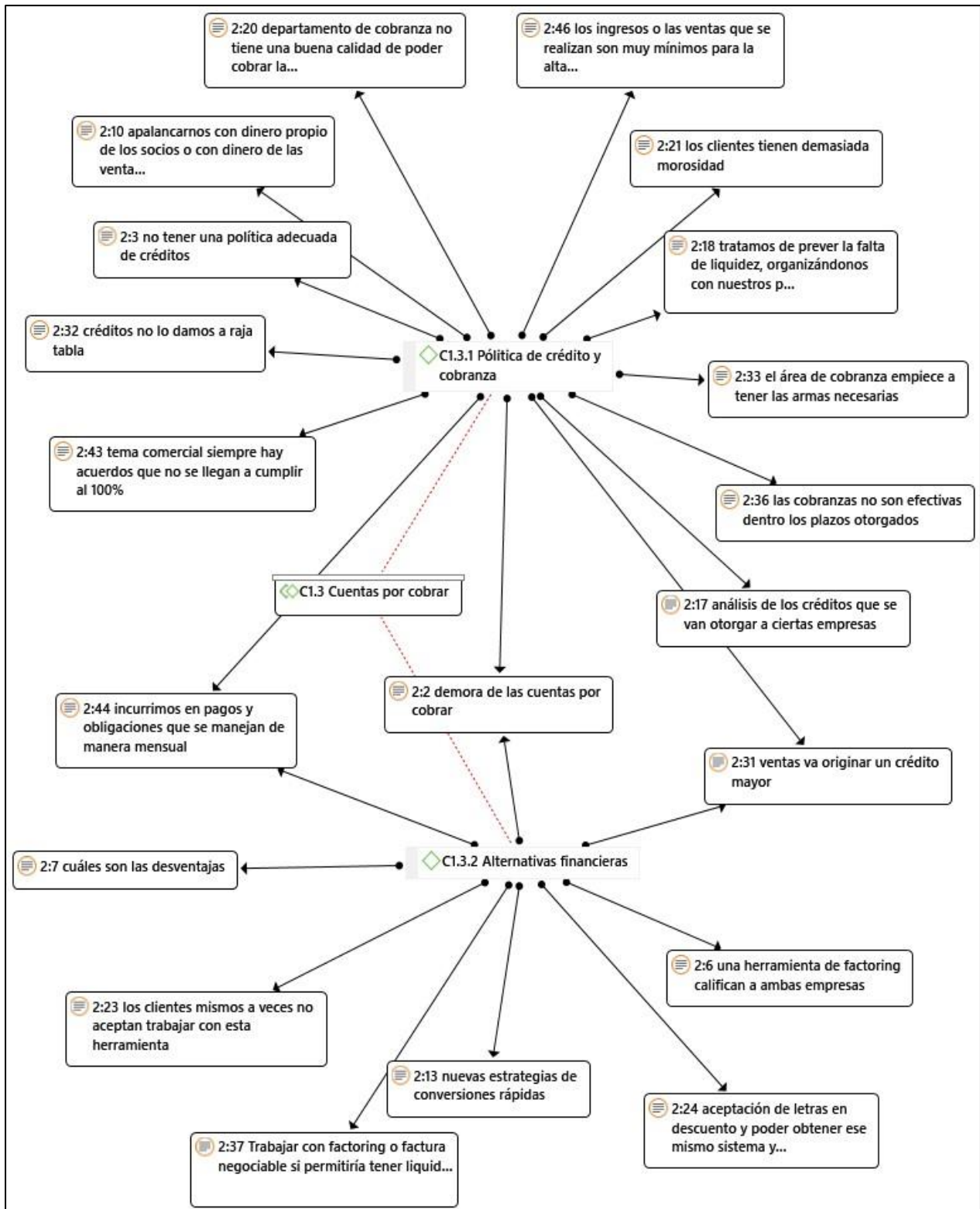
Ratios financieros



Fuentes de financiamiento



Cuentas por cobrar



Anexo 9: Fichas de validación de la propuesta

Anexo.....Ficha de validez de la propuesta



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA


Título de la investigación:
 Nombre de la propuesta:
 Yo, Blago Lebojic identificado con DNI Nro 40086182 Especialista en Metodología Actualmente
 laboro en Wuni Ubicado en Line Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:
Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.
Relevancia: La propuesta aporta a los objetivos.
Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	✓		✓		✓			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	✓		✓		✓			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	✓		✓		✓			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística-mixta -proyectiva	✓		✓		✓			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	✓		✓		✓			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	✓		✓		✓			
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado por objetivos	✓		✓		✓			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	✓		✓		✓			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	✓		✓		✓			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	✓		✓		✓			

Y después de la revisión opino que:

1. Aprueba
2.
3.

Es todo cuanto informo;


Firma



Universidad
Norbert Wiener

Anexo.....Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación:

Nombre de la propuesta:

Yo, Dña. Dolores G. P. P. identifico con DNI Nro. 30111111 Especialista en Ida P.W. Actualmente laboro en C. U. P. W.

Ubado en..... Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia. La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia. Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

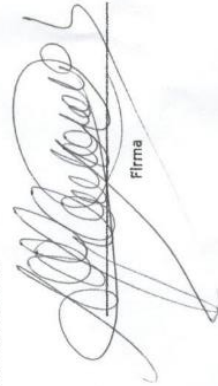
Construcción gramatical. se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.								
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.								
3	La propuesta se susienta en un diagnóstico previo.								
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva								
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.								
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática								
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado por objetivos								
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades								
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad								
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito								

Y después de la revisión opino que:

1.
2.
3.

Es todo cuanto informo;


Firma

Anexo 10: Evidencia de la visita a la empresa



Anexo 11: Matrices de trabajo

1. Matriz causa efecto para definir el problema

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Consolidación parcial del problema	Consolidación del problema Local
C1. Personal	1. Falta de capacitación de los sistemas erp	1. No se le brinda constante conocimiento del sistema	El personal se encuentra descontento porque no se les brinda capacitación constante para el uso del sistema, además que tienen mucha carga laboral, pero la demora de sus haberes.	El problema general se engloba a la falta de liquidez que presenta la empresa, por lo que no puede cumplir con sus obligaciones dentro de los plazos establecidos de crédito. Además que no hay una adecuada administración de los recursos económicos de la empresa, inadecuado control de las cuentas por cobrar, efectivo despilfarrado sin documentos, no hay políticas de ventas adecuadas, por lo que las ventas no superan los límites propuestos.
		2. Falta de personal de capacitación		
	2. Mal remunerados	3. Contratan personal sin conocimiento		
		4. Tienen mucha carga laboral y presentan ineficiencia		
	3. Falta de seguimiento de las funciones	5. No hacen seguimiento del cumplimiento de funciones		
		6. No hay control y excesiva carga laboral		
C2. Equipos	4. Computadoras ineficientes	7. Buscan productos de segunda	Todo el personal no cuenta con una herramienta de trabajo correcto, no hay control continuo de la mercadería de la empresa.	
		8. No tienen personal de informática		
	5. Alto stock de mercadería	9. Baja rotación de productos		
		10. Elevada compra de mercadería		
	6. Falta control de calidad del producto fabricado	11. Revisión en el momento de la fabricación y producción		
		12. Descontento del cliente y el sobre costo		
C3. Control	7. Falta de control de inventarios	13. No hay control real de la existencia en el sistema	No existe control físico de los productos en los almacenes, ya que no concuerda con lo indicado en el sistema. Los clientes no cumplen con las políticas de crédito que se ha otorgado.	
		14. Falta de inventario físico		
	8. Falta de políticas de crédito concretas.	15. Mejoras a plantear en las políticas establecidas		
		16. El cliente no cumple con el crédito otorgado		
	9. Falta de control de los egresos de efectivo	17. Desconocimiento de los egresos generados por el gerente		
		18. No hay reporte del dinero de las cajas.		
C4. Empresa	10. No cuenta con estrategias financieras	19. No hay adecuada distribución de pagos	La empresa requiere de modificar su forma de trabajo, porque no cuenta con una estructura, en la que se designe funciones claras de cada personal, el cargo que van a desempeñar.	
		20. Falta de financiamiento para proyectos de gran envergadura		
	11. No se exhibe los objetivos de la empresa	21. No hay un plan de misión y visión visible		
		22. No se cumple con los objetivos de la empresa		
	12. Los precios de productos no son tan competitivos	23. Hay otras empresas que tienen mejores precios		
		24. Devoluciones de productos por un mal producto		

2. Problema, objetivo e hipótesis

Problema general	Objetivo general
¿Cómo mejorar la liquidez en la empresa DECORPLAS SA, Lima 2019?	Proponer estrategias para mejorar la liquidez en la empresa DECORPLAS SA,
Problemas específicos	Objetivos específicos
<p>¿Cómo está la liquidez de la empresa de decoración de Interiores, Lima 2019?</p> <p>¿Qué factores afectan la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?</p> <p>¿Qué herramientas financieras influyen en la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019?</p>	<p>Analizar la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019.</p> <p>Explicar los factores que afectan la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019.</p> <p>Predecir herramientas financieras que influyen para mejorar la liquidez de la empresa de decoración de interiores, Lima 2019.</p>

3. justificación

Justificación teórica		
Cuestiones	Respuesta	Redacción final
¿Qué teorías sustentan la investigación?	Las teorías que sustentan la presente investigación son la Teoría Organizacional, que establece la manera como las organizaciones trabaja cada proceso para lograr sus objetivos, asimismo la Teoría Financiera que analiza las adecuadas decisiones financieras que debe tomar la parte administrativa en concordancia de cada recurso que tiene, también se propuso la Teoría de la Contabilidad, que sostiene que la empresa debe contar con un adecuado proceso contable, que inspeccione el cumplimiento de la asignación de cada función al personal, en cuanto a la Teoría de las decisiones, indica que un acertada decisión financiera y comercial contribuya a la permanencia de la organización dentro del mercado comercial, y por último la Teoría de Sistemas que evalúa como los diferentes elementos de la organización se interrelacionan y trabajan en conjunto para lograr los objetivos organizacionales.	Las teorías que sustentan la presente investigación son la Teoría Organizacional, que establece la manera como las organizaciones trabaja cada proceso para lograr sus objetivos, asimismo la Teoría Financiera que analiza las adecuadas decisiones financieras que debe tomar la parte administrativa en concordancia de cada recurso que tiene, también se propuso la Teoría de la Contabilidad, que sostiene que la empresa debe contar con un adecuado proceso contable, que inspeccione el cumplimiento de la asignación de cada función al personal, en cuanto a la Teoría de las decisiones, indica que un acertada decisión financiera y comercial contribuya a la permanencia de la organización dentro del mercado comercial, y por último la Teoría de Sistemas que evalúa como los diferentes, elementos de la organización se interrelacionan y
¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?	Las teorías aportaron en la investigación a que la empresa analice cada área que están presentando falencias lo cual se ve reflejada en la falta de liquidez, asimismo visualizar los procesos si se cumplen de acuerdo a lo planteado, para salvaguardar el crecimiento económico que requiere la empresa para optimizar y mejora la liquidez.	

¿Por qué realizar el trabajo de investigación?	Se realiza la investigación con el objetivo de buscar una alternativa de solución a la problemática que afronta la empresa.	trabajan en conjunto para lograr los objetivos organizacionales.
Justificación práctica		
¿Por qué hacer el trabajo de investigación?	El principal motivo que conllevó a elegir el tema de investigación se da porque la empresa no cuenta con una política de ventas que beneficie el flujo económico, el mal manejo que hace la administración general del efectivo, la falta de un manual de funciones, debido a este problema presenta demoras en el pago a sus proveedores, personal, impuestos, no tiene una estructura organizacional, manual de funciones, bajo nivel de ventas, falta de control del efectivo, por lo que nace la necesidad de proponer alternativas de solución que conlleve a incrementar su liquidez dentro de los plazos en que se tiene que cumplir con sus obligaciones.	La presente investigación se realiza con la finalidad de proponer una alternativa de solución al problema de liquidez que afronta la empresa, proponiendo una adecuada gestión de ventas para incrementar la proyección mensual de ingresos, una adecuada política de cobranzas y alternativas financieras para obtener liquidez en un menor tiempo y la empresa cumpla con sus diferentes obligaciones que tiene programado mensualmente.
¿Cuál será la utilidad?	La utilidad que se espera de la investigación es que ayude a resolver el problema de liquidez de la empresa.	
¿Qué espera con la investigación?	Lo que se busca con el proyecto es que la empresa recupere su liquidez en un corto plazo, para que cumpla con todas las obligaciones que presenta, y tenga rentabilidad y sea visto con buenos ojos dentro del sistema financiero.	
Justificación metodológica		
¿Por qué investiga bajo ese diseño?	Se investiga bajo una metodología holística de tipo proyectiva, porque recopilamos información de manera cuantitativa y cualitativa, que permitieron obtener resultados y conclusiones para resolver el problema.	Esta investigación se desarrolló bajo la metodología holística de tipo proyectiva, apoyándose en la falta de liquidez que presenta la empresa, lo cual nos permitió proponer propuesta de gestión de ventas, política de cobranzas y alternativas financieras, y poder mejorar la liquidez y sean aplicadas en la empresa, se utilizó datos cuantitativos y cualitativos que nos conllevaron a los resultados y conclusiones para resolver el problema encontrado en la empresa.
¿El resultado de la investigación permitirá resolver algún problema?	La investigación si permitirá resolver el problema de liquidez de la empresa, mediante la proyección de propuestas que ayuden a mejorar la liquidez.	

4. Matriz de Teoría

Teoría 1: Teoría Organizacional					
Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Miranda Castillo Roberto	2008	Miranda (2008), señaló que la Teoría Organizacional: Es una ciencia social cuya finalidad es satisfacer las necesidades sociales y lograr los objetivos organizacionales, mediante la participación organizada de personas competentes, a quienes se les debe proveer los recursos necesarios para el logro de metas, creando y manteniendo un ambiente social adecuado; haciendo uso de las técnicas	Por medio de esta teoría las empresas satisfacen la necesidad empresarial de crecer económicamente y de sus trabajadores mediante participación organizada, también plantean sus objetivos, los cuales tienen que cumplirse para trabajar de manera eficiente, la colaboración de personal capacitado hace una empresa altamente competitiva en el mercado por medio de las técnicas de planear,	Se aplica en la tesis para que la empresa tenga sus objetivos organizacionales bien establecidos, además que cuente con personal calificado quienes representaran a la empresa frente a los clientes, y que todos trabajen en conjunto para el logro de los objetivos, manteniendo un ambiente recíproco .	La teoría Organizacional debidamente representada por Miranda, Daft, Morejon, Gareth y Simon, ha sido desarrollada para que las organizaciones puedan trabajar de una manera organizada cada uno de los procesos establecidos con el fin de satisfacer las necesidades de cada ejecutante que contribuye en la ejecución de las operaciones. La teoría permitirá a la empresa en estudio a crear un ambiente adecuado de trabajo, donde cada trabajador

		de planeamiento, organización, dirección y control, en un contexto globalizado y altamente competitivo (p, 6).	organizar, direccionar y controlar las metas propuestas (Miranda, 2008).		e encuentre comprometido con cada función que realice, de esa forma la empresa sea eficiente logrando el cumplimiento de sus objetivos.
Referencia:	(Miranda, 2008) Miranda, R. (2008). <i>Teoría Organizacional</i> . Lima: Unidad de Postgrado de la Facultad de Educación de la UNMSM.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Richard L. Daft	2011	Daft (2011) define que: La teoría organizacional es una forma de ver y analizar las organizaciones con mayor precisión y profundidad que de cualquier otra manera, así como diseño organizacional pueden ayudar a los administradores a aumentar la eficiencia y la eficacia organizacionales, así como a fortalecer la calidad de la vida organizacional (p, 22).	La teoría organizacional ayuda a ver y analizar con mayor exactitud y profundidad como está organizada la empresa, viendo la eficiencia expuesta de parte de los administradores con la organización, así como la contribución que realizan para brindar una mejor calidad de vida organizacional, como está diseñado cada proceso en el desarrollo de las funciones (Daft, 2011).	Su aplicación en la investigación será de gran apoyo, porque la empresa no cuenta con una adecuada administración, que analice cada proceso deficiente y plantee soluciones para aumentar la eficiencia y lograr los objetivos que tiene la empresa.	
Referencia:	(Daft, 2011) Daft, R. (2011). <i>Teoría y diseño organizacional (Décima edición ed.)</i> . México: CengageLearning Editores S.A. de C.V.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Maryury Elizabeth Morejón Santistevan	2016	Morejón (2016), sostiene que: La teoría de la organización se vincula con la coordinación asignada a las diversas unidades que se encuentren en una compañía que pone en práctica la división del trabajo, dando a conocer que ella es lo fundamental de la organización y que no es posible determinar cómo deberá ordenarse una actividad sin tomar en consideración, en el mismo momento, cómo se debe dividir la labor en cuestión (p, 133).	Las entidades deben trabajar en coordinación la asignación a las diferentes unidades con las que cuenta para poner en practica la división del trabajo, poniendo en conocimiento el propósito general , y que no es posible determinar cómo se ordenara el trabajo de acuerdo a las funciones, tomando en cuenta la labor en cuestión (Morejón, 2016).	Se aplica en la investigación debido a que en la empresa los colaboradores no cumplen con sus funciones, además que no tienen bien establecido dichas funciones, solo tienen conocimiento la forma como hacerlo, pero lo hacen a groso modo para dar solución y no hay una administración que verifique si están actuando acorde a los requerimientos de la empresa.	
Referencia:	(Morejón, 2016) Morejón, M. (2016). <i>La teoría organizacional: análisis de su enfoque en una administración pública y su diferencia en una administración privada</i> . Revista Enfoques, 14(25), 127-143.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	

Jones, Gareth R.	2008	Para Gareth (2008), señala que: La teoría organizacional es el estudio de cómo funcionan las organizaciones y cómo afectan y se ven afectadas por el ambiente en el que operan, comprender cómo operan las organizaciones es tan sólo el primer paso en el aprendizaje de cómo controlarlas y cambiarlas para que puedan crear riqueza y recursos de manera eficiente (p. 7).	La teoría analiza como las empresas funcionan y se relacionan en el ambiente en el cual operan, viendo las dificultades que encuentran, comprender cada proceso que se desarrolla, y plantear cambios para que creen fortaleza y eficiencia laboral (Gareth, 2008).	La aplicación en la tesis será de gran importancia porque hoy en día la falta de un plan organizacional, convierte a las empresas a que se no sean competitivas dentro del ambiente en el cual se desenvuelven, generando ineficiencia en el cumplimiento de los objetivos.	
Referencia:	(Gareth, 2008) Gareth, J. (2008). <i>Teoría Organizacional: Diseño y cambio en las organizaciones (Quinta Edición ed.)</i> . México: Pearson Educación.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Heber A. Simón	2006	Simón (citado en Estrada, 2006), establece que una organización se desenvuelve entre una colección de opciones frente a situaciones, temas y sentimientos problemáticos que buscan soluciones ante situaciones conflictivas y donde se hacen necesarias las decisiones o la búsqueda de tópicos que pueden llegar a ser respuestas p. 4).	Mediante esta teoría las organizaciones se desarrollan de acuerdo a las diferentes situaciones, problemas, y cualquier otro tipo de ocasión buscando un resultado positivo que sean adecuadas para la toma de decisiones (Simón, 2006).	Se aplica en la investigación para buscar solución a los diversas situaciones que se ven en la empresa, lo cual no están provechoso para el personal, no se toman adecuadas decisiones que beneficien a todos de manera general.	
Referencia:	(Estrada, 2006) Estrada, F. (2006). <i>Herbert Simon and the organizational economic</i> . MPRA Munich Personal RePEc Archive, 29.				
Teoría 2: Teoría Financiera					
Autor de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Flores L.	2008	García (citado en Flores, 2008) define a las finanzas como: Las fluctuaciones económicas y el desarrollo científico-técnico que han permitido que las finanzas evolucionen desde una esfera descriptiva a otra donde el análisis se convierte en su esencia, teniendo como base los desarrollos microeconómicos de equilibrio de mercado así como los métodos matemáticos y la revolución electrónica que ha facilitado la labor de comprobación empírica de muchos modelos (p. 149).	Las finanzas son las fluctuaciones monetarias y el cambio económico que permiten se realice un análisis de equilibrio de mercado, donde los métodos que utilizan las organizaciones sean desarrollados con el fin de buscar una ganancia y que le permita a las organizaciones seguir permaneciendo en el mercado financiero (García, citado en Flores, 2008).	La aplicación en la tesis permitirá a que las organizaciones manejen sus finanzas correctamente con el objetivo de que el dinero no se despilfarre en gastos que no beneficien económicamente a la empresa, permitiendo a la empresa seguir creciendo al contar con una adecuada gestión financiera.	La teoría financiera está representada por Ferro, De la Oliva, Aazofra& Fernández, Lawrence y Merton, quienes resaltan la importancia de esta teoría que tiene como objetivo que la empresa tome adecuadas decisiones financieras, realice un análisis del mercado financiero, utilice correctamente cada recurso financiero con el que cuenta, asimismo la empresa no presente problemas de liquidez, y contando con una valor financiero alto, pueda contar con nuevos inversores que contribuyan al crecimiento de la empresa.

Referencia:	(Flores, 2008) Flores, L. (2008). <i>Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX</i> . Ecos de Economía, 145-168.			
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)
Fidel de la Oliva de Con	2016	De la Oliva (2016), señala: la teoría financiera contemporánea provee regularidades y técnicas basadas en la aplicación de modelos estadístico-matemáticos y econométricos, que pretenden refrendar relaciones sociales en las que los resortes psicológicos resultan medulares (p, 79).	Esta teoría se ve relacionada directamente con la aplicación de una estructura financiera, se apliquen técnicas que mejoren las relaciones sociales financieras, con una adecuada actuación de los agentes económicos que se vena refrendados en el ámbito financiero d las organizaciones (De la Oliva, 2016).	Se aplicara en la tesis con el objetivo de que las organizaciones midan eficientemente su recurso financiero, mediante la utilización de técnicas que ayuden a la correcta toma de decisión financiera y sus futuras operaciones no se vean en riesgo por una mala gestión financiera.
Referencia:	(De la Oliva, 2016) De la Oliva, F. (2016). <i>La teoría financiera contemporánea: sus aciertos, retos y necesidad para Cuba</i> . Cofin Habana, 76-90.			
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)
Valentín Azofra Palenzuela& Ana I. Fernández Álvarez	1992	Azofra & Fernández (1992), sostienen: En el marco normativo de la teoría financiera el análisis de los procesos de asignación de recursos en el tiempo hace referencia tanto a las decisiones financieras de la empresa como a las decisiones financieras de los inversores individuales. Empresa, inversores individuales y mercados financieros son los tres componentes en los que se abstrae y simplifica la realidad (p, 113).	La teoría financiera se enfoca en el análisis de los procesos en los recursos financieros de las empresas, en la toma de decisiones financieras empresarial así como de los inversores porque son estos quienes invierten en las organizaciones, enfocándose directamente a las políticas de inversiones, financiación y dividendos (Azofra & Fernández, 1992).	Se aplica en la tesis con el objetivo que la empresa tome decisiones financieras que beneficien de manera general a todos, los recursos financieros sean utilizados oportunamente en beneficio solo de la empresa, así controlara su liquidez y podrá cumplir con todas sus obligaciones.
Referencia:	(Azofra & Fernández , 1992) Azofra, V., y Fernández, A. (1992). <i>Evolución de la moderna Teoría Financiera</i> . 111-126.			
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)
Riaño Miller	2014	Lawrence (citado en Riaño, 2014), La administración financiera a corto plazo se enfoca en administrar cada uno de los activos circulantes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, efectivo y valores negociables) y los pasivos circulantes (cuentas por pagar, cargos por pagar y documentos por pagar) de una manera que contribuye positivamente al valor de la empresa (p, 89).	Una adecuada administración de los recursos financieros de las organizaciones, hace que se apliquen adecuadamente cada activo de la empresa con los pasivos, influyendo de manera positiva en el valor de la empresa frente a los ojos de las empresas externas, que la ven como una empresa adecuada para que inviertan (Lawrence, 2014).	La aplicación en la investigación se da principalmente a los recursos financieros de la empresa, identificar las falencias que se presentan y que no se han solucionado, controlar cada activo y pasivo de la empresa, lograr el crecimiento económico y dar valor positivo en el mercado financiero.
Referencia:	(Riaño, 2014) Riaño, M. (2014). <i>Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cucuta periodo 2008-2011</i> . Universidad Francisco de Paula Santander, 86-98.			
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)

Parada Daza Rigoberto	2000	Merton (citado en Parada, 2000) define que el contexto de la teoría financiera en su real visión económica, al definirla como teoría basada en el enfoque neoclásico de la economía, con las ventajas y desventajas propias de este enfoque, y si esta teoría puede pasar de un enfoque normativo hacia un enfoque positivo (p, 11).	Lo señalado por Merton, especifica la real visión de la teoría financiera que se basa específicamente en el enfoque neoclásico teniendo ventajas y desventajas y que es muy factible trasladarse a un enfoque positivo, logrando incorporarse a un mercado competitivo de libre competencia económica (Merton, citado en Parada, 2000).	Se aplica en la tesis porque la empresa debe de replantear las mejoras en su área económica, controlar cada efectivo que se registra en la empresa, para que mejore su liquidez y no tenga inconvenientes con sus obligaciones.	
Referencia:	(Parada, 2000) Parada, J. (2000). <i>Teoría Financiera Moderna</i> . Chile: Editorial Jurídica ConoSur Ltda.				
Teoría 3: Teoría de la contabilidad					
Autor de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
ShyamSunder	2015	Sunder (2005), define que: La contabilidad y el control en las organizaciones generan conocimiento común para ayudar a definir los contratos entre los agentes. Sin embargo, el conocimiento común es una abstracción teórica, proporciona información sobre varios eventos y sobre las acciones de los otros (p, 25).	La contabilidad en las organizaciones contribuyen a mejorar los lazos comerciales, económicos con cada uno de los agentes relacionados a la empresa, en la que todos conozcan las acciones de todas las áreas y haya control en el desarrollo de cada proceso (Sunder, 2005).	Se aplica en la tesis con la finalidad que se controle cada uno de los procesos que desarrolla cada área organizacional, para determinar las falencias de algunas y proponer soluciones y que la relación con cada personal sea cordial y fraterno, asimismo todos los procesos sean positivos.	La teoría de la contabilidad debidamente representada por los autores Sunder, Parra, Tua, Curvelo y Garcia, sustentan la importancia en esta teoría de contar con una adecuado proceso contable, la asignación y utilización eficiente de los recursos económicos, la participación activa de todo el personal, en la ejecución de los objetivos. Con la aplicación en la investigación la empresa tiene que replantear sus procesos operativos, contables, administrativos, para generar el crecimiento de la empresa, y lograr adecuados acuerdos con los diversos agentes relacionados a la misma.
Referencia:	(Sunder, 2005) Sunder, S. (2005). <i>Teoría de la Contabilidad y el control</i> . Colombia: Universidad Nacional de Colombia.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Iván Darío Parra Mesa	2004	Parra (2004), sostiene que la teoría contable busca mostrar el valor de una empresa, ofreciendo un retrato, en determinado momento del tiempo, del valor monetario de todos los recursos y producto en proceso, así como de sus acreencias, solo refleja los bienes tangibles de la empresa (p, 41).	El autor sostiene que la teoría contable muestra el verdadero valor de la empresa, los recursos económicos y financieros que tiene, los bienes tangibles, en un tiempo determinado, como tienen que estar presentados en los estados financieros (Parra, 2004)	Su aplicación en la tesis se da con la finalidad de que la empresa utilice sus recursos económicos adecuadamente y en un determinado tiempo, mostrando positivamente el valor de la empresa.	
Referencia:	(Parra, 2004) Parra, D. (2004). <i>Los modernos alquimistas: Epistemología corporativa y gestión del conocimiento</i> . Colombia: Universidad EAFIT.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Jorge Tua Pereda	2008	Para Tua (citado en Vásquez y Bongianino, 2008), La teoría general de la contabilidad es el conjunto de elementos que están presentes en todos los sistemas contables, que se convierten en aplicaciones,	Según la investigación son un conjunto de elementos que están representados en cada proceso contable, en el sistema que tiene la empresa, son estadísticas que demuestran la situación real de la	Se aplica en la tesis con la finalidad de mejorar cada proceso contable de la empresa que presentan deficiencias, para poder tener resultados más veraces, que todas las áreas trabajen en conjunto para lograr los objetivos.	

		manifestaciones extraídas de las mismas (p, 14).	empresa (Tua, citado en Vásquez y Bongianino, 2008).		
Referencia:	(Vásquez & Bongianino, Principios de Teoría Contable, 2008) Vásquez, R., y Bongianino, C. (2008). <i>Principios de Teoría Contable</i> . Buenos Aires: Aplicación Tributaria SA.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
José Cúvelo Hassan	2014	Cúvelo (citado en Ariza & Villasmil, 2009), La contabilidad debe servir primeramente para comprender y desarrollar una actitud crítica y reflexiva ante las prácticas económicas y administrativas, e incluso las contables, un poco lo que espera la sociedad y el Estado en términos de herramientas para el control social que promueve una participación en los procesos sociales que busca la justicia y el bien colectivo (p. 48).	El autor refiere que primeramente permite a comprender las practicas desarrolladas de manera crítica, para responder a los procesos económicos y administrativos, porque el beneficio que busca la empresa, también lo espera el Estado que forma parte del proceso de la empresa (Curvelo, citado en Ariza y Villasmil, 2014).	Su aplicación se basa para que la empresa responda de forma autocritica al cumplimiento de los procesos, siempre buscando el beneficio en conjunto tanto para la empresa, el personal, y los acreedores externos.	
Referencia:	(Ariza & Villasmil , 2014) Ariza, Y., y Villasmil, M. (2014). <i>Teoría Contable: fundamentos de análisis en el ejercicio profesional y la practica pedagógica</i> . Desarrollo gerencial, 6(2), 41-71.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Carlos Luis García Casella	2008	García (citado en Vásquez & Bongianino, 2008), define que la contabilidad es una ciencia factual cultural aplicada que se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas en cada ente de la sociedad (p, 15).	La contabilidad se encarga de normar las tareas y procesos que desarrollara la empresa, para alcanzar obtener el objetivo establecido, en el que cada uno tiene que participar activamente para que los procesos se cumplan (García, citado en Vásquez y Bongianino, 2008).	Se aplica en la presente tesis con el objetivo que la empresa verifique si las tareas encargadas a cada área se cumplan.	
Referencia:	(Vásquez & Bongianino, Principios de Teoría Contable, 2008) Vásquez, R., y Bongianino, C. (2008). <i>Principios de Teoría Contable</i> . Buenos Aires: Aplicación Tributaria SA.				
Teoría 4: Teoría de decisiones					
Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Lee Krajewski& Larry Ritzman	2000	Krajewski&Ritzman (2000), La teoría de decisiones es una aproximación general a la toma de decisiones cuando es frecuente que sean dudosos los resultados correspondientes a las distintas alternativas, ayuda a los gerentes de operaciones en sus decisiones sobre procesos, capacidad,	La teoría de decisiones se ejecuta de acuerdo a la necesidad del administrador requiere para determinar una decisión que será determinante para la continuidad de la empresa, en la que tiene que tomar en cuenta, los procesos, capacidad, para	Se aplicara en la tesis con el objetivo que la empresa tome adecuadas decisiones sobre el cumplimiento de sus objetivos, si todos los procesos se están ejecutando correctamente, teniendo en cuenta todos los parámetros necesarios y no cometer	La teoría de las decisiones avalada por Krajewski&Ritzman, Fabela & Drucker, sostienen la importancia de una acertada toma de decisiones que contribuya a la sostenibilidad de las organizaciones, mejorar sus procesos internos, proponer estrategias y tácticas. Con la aplicación en la investigación permitirá a la empresa a

		porque todas esas decisiones se refieren a un futuro incierto (p, 72).	no generar un incierto en el futuro (Krajewski y Ritzman, 2000).	error alguno que perjudicaría a la organización.	tomar decisiones que mejoren su situación financiera actualmente como es el problema de liquidez que afronta, debiendo mejorar sus políticas internas de ejecución de las operaciones financieras, que se cumplan con las reglas de disponibilidad del efectivo.
Referencia:	(Krajewski & Ritzman, 2000) Krajewski, L., y Ritzman, L. (2000). <i>Administración de operaciones, Estrategia y análisis</i> . México: Pearson Educación.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Maria de la Luz Fabela Rodriguez	1995	Fabela (1995), señala que la teoría de decisiones tiene que ver con el proceso de tomar decisiones especialmente en condiciones de incertidumbre. Analiza tipos de decisiones, establece reglas fundamentales para tomar decisiones y desarrolla métodos o procedimientos (P, 4).	Las organizaciones tienen que estar preparados ante cualquier incertidumbre tomar las decisiones adecuadas, los administradores deben de analizar cada proceso para establecer reglas y procedimientos que si benefician teóricamente el crecimiento organizacional (Fabela, 1995).	Su aplicación en la tesis se da porque en la empresa de la investigación, no hay una toma de decisiones en la ejecución de los procesos, no hay reglas establecidas, y el administrador no toma decisiones para mejorar los procesos.	
Referencia:	(Fabela, 1995) Fabela, M. (1995). <i>Toma de decisiones en administración</i> . México: Universidad Autónoma de Nuevo León.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Colmenares G. Villasmil L.	2008	Drucker (citado en Colmenares y Villasmil, 2008), sostiene que las decisiones se caracterizan por ser estratégicas y tácticas, las primeras son vitales en toda empresa o institución pública o privada, al constituirse en decisiones de grandes proyecciones, por lo que implican averiguar cuál es la situación, sus posibilidades y los recursos disponibles, envolviendo la vida misma de la empresa o institución, al abarcar la planificación misma (p, 48).	Tomar decisiones estratégicas es de vital importancia para cualquier empresa, para considerar grandes proyecciones gerencial, debe analizarse los recursos con los que cuenta la empresa, para realizar planes de mejora continua en beneficio del crecimiento organizacional (Drucker 2008, citado en Colmenares y Villasmil).	Se aplica en la investigación con el objetivo de que la empresa la parte administrativa y gerencial tomen decisiones que benefician en el crecimiento de la empresa, que impulse su crecimiento dentro del mercado comercial, se enfoque en expandirse y buscar nuevas alternativas de mejora continua.	
Referencia:	(Colmenares & Villasmil, 2008) Colmenares, G., y Villasmil, L. (2008). <i>Toma de decisiones y perfil de competencias del gerente de las instituciones de educación superior en Venezuela</i> . Venezuela: Universidad Rafael Beloso Chacín.				
Teoría 5: Teoría general de sistemas					
Autor de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Ludwig Von Bertalanffy	2006	Bertalanffy (citado en Chiavenato, 2006), sostiene como un conjunto de unidades recíprocamente relacionadas, del cual se derivan dos conceptos: el de propósito y el de globalización. Estos dos conceptos retratan dos	Esta teoría sostiene que la palabra sistemas deriva una serie de elementos que se encuentran conjuntamente relacionadas, como son el de propósito y globalidad, diseñados para adaptarse en el entorno donde se ejecutara donde la suma sea en conjunto para un	Su aplicación en la investigación será porque ayudará a que todos en la organización trabajen de manera conjunta, para alcanzar los propósitos de la empresa que es crecer económicamente y lograr alcanzar sus	La teoría de sistemas avalada por Bertalanffy sostiene la importancia de contar con un conjunto de elementos que estén interrelacionados y trabajen en conjunto, logrando el propósito de que se cumplan con los procesos generales de las organizaciones. Con la aplicación en la

		características básicas del sistema (p, 411).	crecimiento positivo (Bertalanffy, citado en Chiavenato, 2006).	objetivos, mejorando de esa forma la liquidez.	investigación permitirá a la empresa ver la necesidad que presenta en mejorar sus procesos internos, logística, cobranzas, ventas, que contribuyan en el crecimiento y mejora de la liquidez de la empresa.
Referencia:	(Chiavenato, 2006) Chiavenato, I. (2006). <i>Introducción a la teoría general de la administración</i> . México: McGraw Hill.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ludwig Von Bertalanffy	2016	Bertalanffy (citado en Peralta, 2016), indica que se logra adoptar conceptos propios de la teoría a la interpretación de los fenómenos organizacionales, llevando a una nueva comprensión de la empresa como un sistema con respectivas interrelaciones entre los elementos que la conforman y, así mismo, con el ambiente que la rodea (p, 126).	En su contexto esta teoría interpreta a los fenómenos que se desarrollan en la empresa, en la que sostiene que un sistema representa las diferentes interrelaciones entre los elementos que conforman la organización, así como el ambiente en el cual se desarrolla estas interrelaciones (Bertalanffy, citado en Peralta, 2016).	Su aplicación en la tesis se da por la necesidad que los colaboradores no trabajan en conjunto para lograr los objetivos de la empresa, tratan de cumplir con sus funciones de manera deliberada, sin un control adecuado o seguimiento del mismo por parte del administrador, por lo que no existe un adecuado ambiente de trabajo.	
Referencia:	(Peralta E. , 2016) Peralta, E. (2016). <i>Teoría general de los sistemas aplicada a los modelos de gestión</i> . Aglala, 7(1), 122-146.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ludwig Von Bertalanffy	1995	Bertalanffy (citado en Sarabia ,1995), define a la teoría general de sistemas: es la historia de una filosofía y un método para analizar y estudiar la realidad y desarrollar modelos, a partir de los cuales puedo intentar una aproximación paulatina a la percepción de una parte de esa globalidad que es el Universo, configurando un modelo de la misma no aislado del resto al que llamaremos sistema (p, 9).	Lo descrito por el autor explica que es un método que analiza y estudia en su contexto la realidad de la empresa, percibiendo cada etapa o proceso que se desarrolla, para plantear nuevos modelos de solución a aquellas que requieren transformarse (Bertalanffy citado en Sarabia, 1995).	Se aplica en la tesis con el objetivo de que la empresa realice un estudio de manera general y específica para detalle de los procesos, eliminando e implantando los procesos que son necesarios para el desarrollo de la empresa.	
Referencia:	(Sarabia , 1995) Sarabia, A. (1995). <i>La teoría general de sistemas</i> . España: Isdefe.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ludwig Von Bertalanffy	1999	Bertalanffy (citado en Tamayo, 1999), define que: La Teoría General de Sistemas, más que teoría se trata de una concepción estructurada o metodología que tiene como propósito estudiar el sistema como un todo, de forma íntegra, tomando como base sus componentes y analizando las relaciones e interrelaciones existentes	El propósito que plantea esta teoría es de estudiar a los sistemas como un todo, no pueden separar sus elementos, porque si un componente se debilita, no habría la relación con las demás áreas que conduzcan al cumplimiento de los objetivos, con la aplicación de estrategias adecuadas y convincentes (Bertalanffy, citado de Tamayo, 1999)	Se aplica en la tesis con la finalidad que la empresa analice las áreas que presentan problemas mejorar bajo estrategias implementadas para lograr obtener el resultado que es mejorar la liquidez de la empresa.	

		entre éstas y mediante la aplicación de estrategias científicas, conducir al entendimiento globalizante y generalizado del sistema (p, 86).			
Referencia:	(Tamayo, 1999) Tamayo, A. (1999). <i>Teoría general de sistemas</i> . Blaise Pascal, 1623-1662.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ludwig Von Bertalanffy	2012	Bertalanffy (citado en Vidal, 2012) establece que: Las organizaciones son sistemas abiertos porque intercambian materia, energía e información con el ambiente y lo transforman dentro de sus límites. Se trata de entidades dinámicas, y por lo tanto en constante transformación, en las que la toma de decisiones constituye un proceso dinámico en el que interviene el conflicto (p, 140).	La teoría de sistemas señala a las organizaciones como unidades dinámicas en el cual intercambian materia, energía de acuerdo a los procesos que realizan, todo dependiendo de los límites a los cuales puedan pertenecer, pueda convertirse una organización armoniosa que logra alcanzar sus objetivos (Bertalanffy, citado en Vidal, 2012).	Se aplica en la tesis con la finalidad de la empresa tenga buena relación comercial con sus clientes, proveedores, su personal, todos trabajen armoniosamente en un ambiente dinámico, y puedan desenvolverse.	
Referencia:	(Vidal, 2012) Vidal, J. (2012). <i>Teoría de la decisión: proceso de interacciones u organizaciones como sistema de decisiones</i> . Cinta Moebio, 136-152.				

5. Matriz de antecedentes

Datos del antecedente 1: Internacional

Título	Análisis financiero de las empresas del departamento de Boyacá (2011-2013)	Metodología	
Autor	Romero Muñoz Jorge Enrique	Tipo	Descriptiva
Año	2016	Enfoque	Cuantitativo y Cualitativo
Objetivo	Establecer un estudio financiero de manera estructural y las diferentes gestiones de los sectores a evaluar de acuerdo a la naturaleza de su actividad	Diseño	Causal
Resultados	En los ingresos de las empresas durante los años 2011 al 2012 hubo un aumento del 4%, mientras que en el periodo del 2012 al 2013 hubo una disminución del 5%, disminución en los ingresos de los sectores Manufacturero en un 11%, Servicios en un 55% y Comercial en un 2% en el año 2013. El análisis de los activos nos muestra que hubo una variación positiva del 8% entre el año 2011 y 2012, mientras que en los años 2012 al 2013 la variación fue mínima, disminuyendo el 0.5%.	Método	Causal
		Población	Año 2011 con 141 empresas, 2012 con 143 empresas y 2013 con 139 empresas
		Muestra	Estados financieros
		Técnicas	Textos, Artículos científicos, revistas y prensa en línea
Conclusiones	Los ingresos de las empresas de Departamento mantuvieron un decrecimiento del 0.7% en los tres años, los sectores de mayor liquidez son agropecuario, manufactura y construcción, El nivel de endeudamiento de las organizaciones de Boyacá aumentó en 12.9% en los últimos tres años.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Apellido/s (año) <i>Título de la investigación en cursiva</i> , objetivo, metodología, resultados y/o conclusiones.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Romero(2016) en su investigación titulado Análisis financieros de las empresas del departamento de Boyacá(2011-2013) demostró de acuerdo a los resultados, que los ingresos que obtienen las empresas varían de acuerdo a los sectores al cual pertenecen, rangos de ingresos diferenciados, debido a las variaciones de los gastos administrativos que ejecutan cada empresa, así como el nivel de comportamiento de mercado por las ventas, influyendo de esa forma en el cumplimiento de las obligaciones de pago, también que las empresas se ven en la necesidad de endeudarse financieramente debido al bajo factor de rentabilidad de algunos sectores.		
Referencia (tesis)	Romero, J. (2016). <i>Análisis financiero de las empresas del departamento d Boyaca (2011-2013)</i> . In. <i>Vestigium</i> fre, 10(1), 157-179. (Romero, 2016)		

Datos del antecedente 2: Internacional			
Título	Convergencia entre la rentabilidad y liquidez en el sector agronegocio	Metodología	
Autor	Vasquez CarrazanaXiomaraEsther.;Rech Jose Ilirio; Miranda Jose Gilberto; Tavares Marcelo	Tipo	Descriptivo
Año	2017	Enfoque	Cuantitativo
Objetivo	Evaluar la relación que se entabla entre la rentabilidad y la liquidez en empresas de agronegocio	Diseño	
Resultados	Los resultados expuestos en la anterior tabla reflejan una correlación positiva y estadísticamente significativa entre liquidez y rentabilidad (0,590). Muchos de los estudios teóricos y prácticos que se dedican al vínculo existente entre la rentabilidad y la liquidez, han revelado una relación divergente; sin embargo, el presente estudio revela una relación positiva. Con el fin de evaluar las posibles condiciones de esta convergencia, se incluyó la variable RAF en el análisis de la correlación. Lo anterior permitió observar que los niveles de correlación de esta con el resto de las variables son positivos y estadísticamente significativos.	Método	
		Población	
		Muestra	20 empresas
		Técnicas	Observación
Conclusiones	En el sector del agronegocio se encuentran evidencias de la existencia óptima de rentabilidad y liquidez en empresas que venden más por cada unidad monetaria en activos fijos, y que presentan mayor proporción de este tipo de activo en relación con el circulante. Es necesario considerar las limitaciones al alcance de las pruebas realizadas, dada la heterogeneidad del universo de empresas pertenecientes al agronegocio y la ineludible influencia de variables exógenas (temporalidad, cosecha, climatología). Al interior del sector existen notables diferencias en cuanto atañe al tipo de actividad y producto, nivel de especialización, superficie terrestre en explotación (no siempre con la misma productividad del trabajo) y el tipo de mercado en el que opera la empresa	Método de análisis de datos	Correlación y segregación
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Apellido/s (año) <i>Título de la investigación en cursiva</i> , objetivo, metodología, resultados y/o conclusiones.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Vásquez, Rech y Tavares (2017) en su tema titulado Convergencias entre la rentabilidad y liquidez en el sector agronegocio, en el cual evidenciaron de acuerdo a los resultados de los indicadores utilizados que si existe una relación entre la rentabilidad y liquidez, encontrando evidencias optimas de liquidez y rentabilidad en algunas empresas por los activos fijos que mantienen mayor proporción con el circulante. Se debe realizar análisis con mayor profundidad para identificar los inconvenientes que presentan algunas empresas y los cuales en relación a los indicadores indican que no existe relación alguna entre rentabilidad y liquidez.		
Referencia (tesis)	Vasquez X., Rech I., Miranda G. Y Tavares M. (2017). Convergencias entre la Rentabilidad y Liquidez en el sector Agronegocio. Cuadernos de Contabilidad, 18(45), 152-165. (Vasquez, Rech, & Miranda, 2017)		

Datos del antecedente 3: Internacional			
Título	La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo	Metodología	
Autor	Carrillo Vasco Gabriela Alexandra	Tipo	Exploratoria
Año	2015	Enfoque	Mixta
Objetivo	Determinar la incidencia de la gestión financiera en la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo" para la toma de decisiones	Diseño	
Resultados	Del personal encuestado el 40% expresa que los indicadores de liquidez es el indicador financiero que utiliza; seguido en importancia con el 20% la rotación de cuentas por cobrar, los indicadores de deuda y la rotación de cuentas por cobrar, con el mismo porcentaje. De los encuestados el 60% expresaron que todas las repuestas anteriores sobre Informes Financiero son útiles para la toma de decisiones, mientras que el 20% consideran que es el estado de flujo efectivo y el 20% por el balance general.	Método	Inductivo
		Población	5 colaboradores
		Muestra	5 colaboradores
		Técnicas	Encuesta
		Instrumentos	Cuestionario de encuesta
Conclusiones	Se determinó la incidencia que tiene, el inadecuado manejo de la gestión financiera por parte de la alta gerencia, la estabilidad de la liquidez que la empresa requiere para cumplir sus obligaciones financieras es variable.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Carrillo(2015) realizó la investigación titulada <i>La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Palileo</i> , en la cual tuvo como objetivo Determinar la incidencia de la gestión financiera en la liquidez de la empresa Azulejos Palileo para la toma de decisiones, la metodología utilizada es de tipo exploratoria con un enfoque mixto, cuyo método utilizado es el inductivo, cuya población y muestra está conformada por 5 colaboradores, utilizándose como técnica la encuesta, para así obtener como resultados que la empresa: ejecuta todos los indicadores financieros, pero no analizan mensualmente la situación financiera, el bajo nivel de ventas que afecta la liquidez, el gerente es la única persona que toma decisiones, y la falta de compromiso de todas las áreas para alcanzar los resultados, por lo que se concluye que existe un inadecuado gestión financiera de parte de la gerencia en la toma de decisiones, debido al cual la empresa presenta problemas de liquidez durante algunos trimestres, porque la administración financiera no está a cargo de una persona especializada, que cumpla con los objetivos de la empresa.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Carrillo(2015) demostró de acuerdo a la investigación que la empresa no realiza un adecuado análisis de sus indicadores financieros, el personal no se siente comprometido con las funciones que tienen que realizar, además de falta de un manual de procesos de las funciones de cada área, no hay un control de las ventas, por lo que el gerente debe de tener en conocimiento todos los percances encontrados para tomar decisiones correctivas dentro de la gestión financiera y pueda mejorar su liquidez, además para la toma de decisiones deben de involucrarse todas las áreas, no de manera unipersonal por parte del gerente.		
Referencia (tesis)	Carrillo, G. (2015). <i>La gestion financiera y la liquidez de la empresa AZULEJOS PALILEO</i> .(Tesis en licenciatura). Ecuador. Universidad Tecnica de Ambato. (Carrillo, 2015)		

Datos del antecedente 4: Internacional

Datos del antecedente 4: Internacional			
Título	Incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito	Metodología	
Autor	Pavón Antamba Cynthia Fernanda	Tipo	Descriptiva
Año	2018	Enfoque	Mixto
Objetivo	Analizar la incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito	Diseño	No experimental
Resultados	De acuerdo a los indicadores de liquidez las medianas empresas comercializadoras de electrodomésticos, cuentan con capacidad de pago para hacer frente a sus obligaciones, se ha incrementado la capacidad de pago a proveedores, las rentabilidades de las empresas han disminuido y que la rotación de las cuentas por cobrar, los niveles de inventario tienen una baja rotación, lo que ocasiona un mayor endeudamiento y una baja rentabilidad.	Población	15 empresas
		Muestra	15 empresas
		Técnicas	Encuesta, Observación y análisis documental
		Instrumentos	Guía de entrevista
Conclusiones	La mayor parte de las ventas de las empresas comercializadoras de electrodomésticos son al crédito, pero no cuenta con un sistema adecuado de cobranzas, poniendo en riesgo la liquidez de la empresa y el incumplimiento de las obligaciones, además que la rentabilidad en los periodos de análisis han disminuido por no contar con una capacidad de rendimiento de capital invertido.	Método de análisis de datos	Análisis de estados financieros
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Pavón(2018) desarrolló la investigación titulada <i>Incidenias de las ventas al crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito</i> , tuvo como Analizar las incidencias de las ventas al crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito, la metodología utilizada es de tipo descriptiva con un enfoque mixto cuyo diseño es No experimental, donde la población y muestra está conformada por 15 empresas, asimismo la técnica utilizada es la encuesta, cuestionario y análisis documental con sus respectivos instrumentos, entre los resultados encontrados resalta que no cuenta con adecuada gestión de ingresos para hacer frente a sus obligaciones, la baja rotación de los inventarios y la demora de recuperación de las cuentas por cobrar, generando a la empresa mayor nivel de endeudamiento por la falta de liquidez, concluyendo que las empresas en su mayoría venden al crédito, por lo que se debe plantear un sistema para recuperar el crédito en el menor tiempo posible y cuenten con liquidez.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Pavón(2018)determinó que la mayoría de las medianas empresas realizan sus ventas al crédito, la gerencia analiza todos los indicadores financieros, tales como el de liquidez que mide la capacidad de efectivo que tiene para cubrir una obligación, así como el nivel de endeudamiento, pero por temas internos no se analiza la gestión comercial como son la rotación de los inventarios, controlar la rotación de las cuentas por cobrar para que sean efectivas y durante el tiempo del crédito, evitar la cartera de morosidad, con las nuevas políticas estratégicas para recuperar la rentabilidad de las empresas.		
Referencia (tesis)	Pavón, C. (2018). <i>Incidenias de las ventas a crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito</i> . (Tesis de licenciatura). Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas. (Pavón, 2018)		

Datos del antecedente 5: Internacional			
Título	Factoring Financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público	Metodología	
Autor	Cajas Gomez Dennis Ivan Galarza Castro Freddy Andrés	Tipo	Descriptiva
Año	2018	Enfoque	Mixto
Objetivo	Analizar el factoring Financiero como opción de liquidez a corto plazo de las compañías del sector comercial de electrodomésticos de la ciudad de Guayaquil	Diseño	No experimental
Resultados	De acuerdo a los instrumentos usados en el diseño metodológico de la presente investigación es posible analizar que la mayoría no ha tenido una experiencia con el uso de esta herramienta, sí conocen qué es el factoring financiero y las condiciones a las cuales debería ser negociado teóricamente, Se pudo evidenciar que tienen conocimiento de que compañías ofrecen el factoring y conocen el referencial de las tasas que se manejan en dichos contratos	Método	
		Población	844999 empresas
		Muestra	382 empresas
		Técnicas	Encuesta, entrevista y revisión de datos
		Instrumentos	Cuestionario, guía de entrevista
Conclusiones	En general sostenían que a pesar de conocer las ventajas y beneficios que ofrece el factoring financiero, no habían tenido la oportunidad de solicitarlo en la gestión que realizan en la actualidad por lo que su experiencia con el mismo se limita a lo netamente teórico. También manifestaron que a pesar que la compañía si ha tenido sus momentos de iliquidez en los cuales la única opción contemplada fue el préstamo bancario, muchas de las veces no pudieron solicitarlo por decisiones gerenciales de no incurrir en deuda o por ya tener un crédito vigente	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Cajas y Galarza (2018) desarrollaron la investigación titulada <i>Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público</i> , planteó como objetivo Analizar el factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo de las compañías del sector comercial de electrodomésticos de la ciudad de Guayaquil, la metodología aplicada es de tipo descriptiva con un enfoque mixto, cuyo diseño es No experimental, con una población de 844999 empresas, determinándose como muestra a 382 empresa. Además de las técnicas como la entrevista, encuesta y la revisión de documentos que han sido tomados para el análisis de datos con sus respectivos instrumentos para la obtención de información. En cuanto a los resultados encontrados se resalta que las empras conocen el manejo del factoring, pero no sería necesario, de aplicarlo tendría que ser a cliente con buen historial crediticio, porque la falta de liquidez no se presenta continuamente, y además que es común en todas las compañías, también que el estado de situación financiera no les permitiría acceder a beneficios del sistema financiero, como un préstamo, por lo que concluye que las empresas de conocer las ventajas y desventajas que conlleva a trabajar con factoring, y si el tamaño de la empresa le permite trabajar con este instrumento financiero, porque dependerá de los flujos de liquidez que puedan manejar, y se tome la mejor decisión gerencial.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Cajas y Galarza (2018) en su trabajo de investigación titulada <i>Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público</i> , evidenciaron que el factoring tiene beneficios de contar con liquidez en un tiempo mínimo, pero a la misma vez se debe analizar cuáles son las tasas que ofrecen las entidades financieras, talvez no sea beneficiosa en temas de liquidez. Además que si la empresa tiene un buen flujo económico, solo bastaría con un préstamo bancario para cumplir con algún proyecto.		
Referencia (tesis)	Cajas, D. & Galarza, F. (2018). <i>Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público</i> . (Tesis de licenciatura.). Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. (Cajas & Galarza, 2018)		

Datos del antecedente 1: Nacional			
Título	Control interno y su relación con la liquidez en una empresa trujillana	Metodología	
Autor	Cabrera García Karen Yaricsa Vásquez Roggero Luis Rodrigo Alvarado Cáceres Elena Jesus	Tipo	
Año	2019	Enfoque	Cuantitativo
Objetivo	Determinar la relación que existe entre control interno y liquidez en una empresa trujillana	Diseño	No experimental
Resultados	Los niveles porcentuales de la variable liquidez, lo cual permite identificar los porcentajes atribuidos por los trabajadores de la empresa, considerando que la liquidez se ubica en la escala medio 20%, alto 80% y la correlación entre las variables control interno y liquidez de la empresa ferretería y matizados a todo color EIRL siendo el coeficiente de 0.807 que quiere decir que se encuentra en una correlación positiva alta	Método	
		Población	10 colaboradores
		Muestra	10 colaboradores
		Técnicas	Encuesta
		Instrumentos	Cuestionario
Conclusiones	De acuerdo a lo descrito anteriormente se puede concluir que el control interno juega un papel importante para la generación de liquidez en un negocio, ya que nos permite generar un orden en la empresa, siendo de vital importancia que la empresa crezca económica y financieramente, evitando la generación de inconsistencias que dificultan la gestión y restan liquidez a los negocios	Método de análisis de datos	Descriptivo Triangulación
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Apellido/s (año) <i>Título de la investigación</i> en cursiva, objetivo, metodología, resultados y/o conclusiones.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Cabrera, Vásquez y Alvarado (2019) desarrolló su investigación titulada Control interno y su relación con la liquidez en una empresa trujillana demostraron que si existe una relación significativa entre el control interno y la liquidez en la empresa, por lo que hipótesis planteada es aceptable, se concluye que la empresa si cuenta con un manual de control establecido, tiene oportunidad de generar liquidez inmediata y poder cumplir con sus obligaciones, por lo que sus objetivos se cumplen a lo planificado por la gerencia en la toma de decisiones.		
Referencia (tesis)	Cabrera, K., Vasquez, L. y Alvarado, E. (2019). Control interno y su relación con la liquidez en una empresa trujillana. Da Vinci Sciencie, 2(2), 17-24. (Cabrera, Vasquez, & Alvarado, 2019)		

Datos del antecedente 2: Nacional			
Título	Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017	Metodología	
Autor	Salazar Mendoza, Gleyde Rosa	Tipo	Proyectiva
Año	2017	Enfoque	Mixta
Objetivo	Mejorar la gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú 2017	Diseño	No experimental
Resultados	Según el diagnóstico final, la organización no cuenta con una eficiente gestión financiera es por ello que se espera proponer un manual procedimientos que aplique a la estructura organizacional de la ONG y que permita crear nuevos proyectos de financiamiento que sean aprobados por el APCI y se logre obtener financiadores; además de que se refleje organización involucrada con el objetivo y una eficiente gestión financiera que le permita confiar y poder trabajar con la misma	Método	
		Población	10 colaboradores
		Muestra	10 colaboradores
		Técnicas	Registro documental
		Instrumentos	Ficha de Registro documental
Conclusiones	Se planteó un plan de mejora para optimizar la gestión financiera e incrementar la liquidez en la Organización No Gubernamental Socios en Salud Sucursal Perú 2017, la gestión financiera a través de los proyectos no se estaba ejecutando adecuadamente, además la gestión financiera es un conjunto de procesos, que involucra el uso de herramientas y técnicas financieras, encaminados a planificar, controlar y evaluar los recursos disponibles	Método de análisis de datos	Análisis Descriptivo Triangulación
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Salazar (2017) desarrolló su investigación titulada <i>Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017</i> , abordó como objetivo Mejorar la gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017, aplico como metodología de tipo proyectiva con un enfoque mixto de diseño No experimental, la población y muestra está conformada por 10 colaboradores, la técnica utilizada es el registro documental con su respectivo ficha de registro, además del método de análisis la triangulación. El resultado encontrado es que la ONG no tiene una eficiente gestión financiera, no cuenta con un manual de procesos, por lo que se concluye que se planteara un plan de mejora que le permita a la ONG a incrementar su liquidez y utilizar sus recursos adecuadamente.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Salazar (2017) evidenció que la ONG Socios en Salud Sucursal Perú no cuenta con una adecuada gestión financiera de sus recursos, los proyectos no se ejecutan correctamente, debe mejorar su manual de procedimientos internos y el principal objetivo que tiene de buscar nuevos socios para incrementar su liquidez.		
Referencia (tesis)	Salazar, G. (2017). <i>Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017</i> . (Tesis de licenciatura). Lima: Universidad Privada Norbert Wiener. (Salazar, 2017)		

Datos del antecedente 3: Nacional

Datos del antecedente 3: Nacional			
Título	La administración de liquidez y su efecto en el resultado de las empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana	Metodología	
Autor	Pomalaza Osorio Geobany Cesar	Tipo	Aplicada
Año	2016	Enfoque	
Objetivo	Determinar la manera como la administración de la liquidez podrá afectar el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana	Diseño	No experimental
Resultados	El 46,9% de los encuestados señalaron que la administración de liquidez comprende la planeación, organización, dirección y control de los recursos financieros, la composición del financiamiento está compuesta por el capital, tiempo, riesgos y costo financiero y la decisión del financiamiento debe ser en corto y mediano plazo.	Método	
		Población	128 colaboradores
		Muestra	44 colaboradores
		Técnicas	Encuesta y Análisis documental
		Instrumentos	Cuestionario
Conclusiones	Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana no utilizan el financiamiento con eficiencia, no emplean la inversión para facilitar una mejor política empresarial de dichas empresas, no utilizan el potencial de generar la rentabilidad para su mejora continua y no evalúan los riesgos de la competitividad lo que de manera general influye a nivel empresas	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Pomalaza(2016) en su tesis titulada <i>La administración de liquidez y su efecto en el resultado de las empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana</i> , cuyo objetivo es Determinar la manera como la administración de la liquidez podrá afectar el resultado de las empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana, la metodología utilizada es de tipo Aplicada de diseño No experimental, constituyéndose una población de 182 colaboradores y con una muestra de 44 colaboradores, se empleó como técnica la encuesta y el análisis documental con los debidos instrumentos para la medición de la información. Como resultado se logró conocer que la administración de liquidez si influye en los resultados de las empresas pero de manera positiva, porque tiene sus políticas y sus procesos bien establecidos, el tipo de financiamiento que tienen es a corto plazo, porque tienen presente la mejora continua en sus productos y la competitividad.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Pomalaza(2016) demostró que la administración de liquidez si afecta el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de lima metropolitana positivamente, porque sus flujos internos están representados positivamente, pero también que buscan financiamiento externo, no utilizan su rentabilidad y no están evaluando la competencia dentro del mercado que representan.		
Referencia (tesis)	Pomalaza, G. (2016). <i>La administración de liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de lima metropolitana</i> . (Tesis de licenciatura.). Lima: Universidad de San Martín de Porres. (Pomalaza , 2016)		

Datos del antecedente 4: Nacional

Datos del antecedente 4: Nacional			
Título	Gestión del control del efectivo y su incidencia en la liquidez de la empresa BaurMetalmin SAC, en la ciudad de Cajamarca, en el año 2017	Metodología	
Autor	Bazán Serrano Luciana Victoria Ortiz Cieza Claudia Abigail	Tipo	Descriptiva
Año	2018	Enfoque	Cuantitativo
Objetivo	Determinar la incidencia de la gestión del control de efectivo en la liquidez de la empresa BAUR METALMIN SAC en la ciudad de Cajamarca, en el año 2017.	Diseño	No experimental
Resultados	Los resultados obtenidos determinaron que el nivel de la gestión es deficiente, al cumplir solo un 30.98% del total de 32 actividades evaluadas. Asimismo, esta gestión de control del efectivo presenta una liquidez corriente de 1.09, la liquidez severa de 0.63, rotación de efectivo 19.32 y capital de trabajo de S/ 94173.00 soles, el nivel de cumplimiento del control de ingreso del efectivo en la empresa BAUR METALMIN SAC es deficiente.	Método	
		Población	32 actividades
		Muestra	32 actividades
		Técnicas	Observación y análisis documental
		Instrumentos	Ficha de observación y guía de análisis documental
Conclusiones	La gestión del control del efectivo en la liquidez incide de manera directa, ya que al evaluar los procesos obtuvimos, el cumplimiento de los procedimientos del control de egresos del efectivo determinó que incide de manera directa ya que al aplicar la ficha de observación obtuvimos un nivel de cumplimiento inadecuado con un 11% además de ratios bajos, entonces podemos decir que después de las propuestas implementadas este nivel de cumplimiento por control de cobranzas y saldos del efectivo mejora con un 89%	Método de análisis de datos	Estadística descriptiva
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Bazán y Ortiz (2018) publicaron su tesis titulada <i>Gestión del control del efectivo y su incidencia en la liquidez de la empresa BaurMetalmin SAC en la ciudad de Cajamarca, en el año 2017</i> , abordaron como objetivo principal Determinar la incidencia de la gestión del control del efectivo en la liquidez de la empresa BaurMetalmin SAC en la ciudad de Cajamarca, en el año 2017, utilizaron como metodología de tipo descriptiva con un enfoque cuantitativo, con un diseño No experimental, además de utilizar como técnicas la observación y análisis documental, así como instrumento la ficha de observación y la guía de análisis documental. De los resultados encontrados se detalla que la empresa cuenta con una gestión defectuosa, debido a que el control del efectivo índice directamente en la liquidez de la empresa, por lo que no pueden cumplir con sus obligaciones y los ratios financieros no son tan favorables para la toma de decisiones financieras, y se alcance a su máximo nivel la recuperación de la cartera de cobranzas e ingresos.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Bazán y Ortiz (2018) demostraron acorde a los resultados encontrados que la empresa BaurMetalmin SAC, no ejecuta adecuadamente la gestión de control del efectivo, debido a la falta de control de las salidas, no se cumplen los procesos al máximo, no se cumple con la ejecución de las cobranzas, no cuenta con una técnica de saber en qué se está gastando el efectivo, y no hay control de parte de la gerencia financiera y general.		
Referencia (tesis)	Bazán, L. y Ortiz, C. (2018). <i>Gestión del control del efectivo y su incidencia en la liquidez de la empresa BAUR METALMIN SAC en la ciudad de Cajamarca, en el año 2017</i> . (Tesis de licenciatura). Cajamarca. Universidad Privada del Norte. (Bazán & Ortiz, 2018)		

Datos del antecedente 5 Nacional

Datos del antecedente 5 Nacional			
Título	El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa OMNICHEM SAC	Metodología	
Autor	Tello PerlecheLeslyTarigamar	Tipo	Descriptivo
Año	2017	Enfoque	Cuantitativo
Objetivo	Determinar la incidencia del financiamiento en la liquidez de la empresa OmnicheM SAC	Diseño	Por objetivos
Resultados	De acuerdo a la estadística empleada muestra que el 45% de las personas encuestadas responden que están de acuerdo en general que el financiamiento no siempre resulta menor tasa de interés, la falta de pago de clientes genera problemas de escases de liquidez debido a una inadecuada gestión de cobranzas y no tener políticas de créditos y cobranzas que guíen la gestión de su efectivo	Método	Inductivo - Deductivo
		Población	11 colaboradores
		Muestra	11 colaboradores
		Técnicas	Encuesta, entrevista y observación
		Instrumentos	Cuestionario, guía de entrevista y ficha de observación
Conclusiones	La empresa depende mucho del financiamiento bancario como un medio de obtención de dinero para poder afrontar sus obligaciones inmediatas, no siempre ésta es la mejor forma de obtener liquidez, ya que acarrea por un lado riesgos de incumplimiento y por el otro el incremento de los gastos financieros en detrimento de la rentabilidad de la empresa, asimismo la empresa adolece de una gestión de cobranzas ineficiente y no existen políticas de créditos y cobranzas que permitan seleccionar mejor a sus clientes.	Método de análisis de datos	Programa SPSS
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Tello (2017) elaboró la investigación titulada <i>El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa OMNICHEM SAC</i> , el cual tuvo como objetivo Determinar la incidencia del financiamiento en la liquidez de la empresa OMNICHEM SAC, desarrollando como metodología de tipo descriptivo con un enfoque Cuantitativo, con un diseño establecido por objetivos, el método utilizado es de tipo inductivo-deductivo, las utilizadas en el desarrollo han sido la encuesta, entrevista y observación, así como los instrumentos que fueron el cuestionario, guía de entrevista y la ficha de observación, como resultado se determinó que la empresa se apalanca con dinero externo, por la demora de las cobranzas, la falta de una política de créditos y cobranzas, para que la empresa busque incrementar sus ventas, por la alta capacidad de inventarios que tiene, por lo que debe buscar otras alternativas de venta para que no dependa de financiamiento bancario.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Tello (2017) concluyó que la empresa debido a la falta de políticas de créditos, por lo que los clientes demoran en pagar, se ve en la necesidad de apalancarse por medio de las entidades financieras, para que cumpla con sus obligaciones, lo cual no es viable, porque los financiamientos deben ser exclusivamente para proyectos, y no que se endeude para que cumplir con una obligación.		
Referencia (tesis)	Tello, L. (2017). <i>El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa OMNICHEM SAC</i> . (Tesis de licenciatura). Lima. Universidad Autónoma del Perú. (Tello, 2017)		

6. Marco conceptual

Variable o categoría 1: Liquidez					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Carrasco Santisteban Jhoselyn Estela	2017	Según Flores (2011), (citado en Carrasco 2017), define que la liquidez: es la capacidad de pago que tiene una empresa, para hacer frente sus obligaciones conforme estas vayan venciendo su plazo, es decir, cumplir con efectuar la cancelación de dichos pasivos. De igual manera, afirma que la liquidez que es fundamental para poder realizar las operaciones del día a día (p, 25).	La liquidez permite a las empresas a cumplir con sus diferentes obligaciones comerciales, laborales y financieras de acuerdo al vencimiento que van presentando. Asimismo la importancia que conlleva para cumplir con las operaciones del día (citado en Carrasco, 2017).	Se aplicará en la tesis con el objetivo de que la empresa analice y aplique de manera correcta su liquidez, evitando de esa forma futuras inconsistencias o problemas con incumplimiento de pago de sus obligaciones comerciales, laborales y financieras, y en el futuro no siga contando con créditos de sus proveedores.	El adecuado manejo de la liquidez, permite a las empresas cumplir dentro de los plazos pactados con las obligaciones tanto financieras, proveedores, y de personal. Con la aplicación en la investigación orientará a la empresa a tomar decisiones sobre el problema de liquidez que presentan priorizando el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo, y ante este problema buscar nuevas estrategias para mejorar la liquidez y cumpla dentro de las fechas de vencimiento con todas sus obligaciones. También señalar que uno de los objetivos de la empresa debe ser e crecer dentro del mercado y buscar nuevos clientes y fidelizarlos, ver nuevos mercados de expandir sus productos.
Referencia:	(Carrasco J. , 2017) Carrasco, J. (2017). <i>Financiamiento y liquidez en las Mypes Textil Gamarra-La Victoria 2016</i> . Lima: Universidad Cesar Vallejo.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Jose Oimer Barboza Edquen Jhonatan Rafael Cueva Chavez Yudith Rosario Hurtado Sandoval	2017	Lawrence y Chad (2012 citado en Barboza, Cueva y Hurtado, 2017), La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común se los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales	Las empresas se miden en la actualidad se miden por la capacidad que tienen para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, entendiendo como la solvencia financiera que tiene pagar sus deudas. Asimismo a falta de liquidez lleva a problemas financieros y al fracaso empresarial (Lawrence y Chad 2012, citado en Barboza, Cueva y Hurtado, 2017),	Se aplica en la tesis con la finalidad de que la empresa tenga en conocimiento sobre las consecuencias que conlleva a un mal manejo del efectivo, teniendo como principal finalidad de cumplir con sus obligaciones de pago al tiempo de vencimiento, de lo contrario por un manejo erróneo tendría como causa los futuros problemas financieros, y hasta una posible bancarrota.	

		tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes (p, 23).			
Referencia:	(Barboza, Cueva, & Hurtado, 2017) Barboza, J., Cueva, J., y Hurtado, Y. (2017). <i>Control de las cobranzas y su incidencia en la liquidez y en el resultado de la empresa DAYR INVERSIONES MULTIPLES SAC, 2015-2016</i> . Lima: Universidad Peruana de las Américas.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	
Alexander Geovanny Herrera Freire Victor Alberto Betancourt Gonzaga Alex Humberto Herrera Freire Sara Raquel Vega Rodriguez Estefania Cristina Vivanco Granda	2016	Gitman& Chad (2012 citado en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega & Vivanco, 2016), La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (p, 157).	Las empresas deben de manejar su liquidez correctamente, debiendo cumplir con sus obligaciones dentro de los vencimientos acordados, así su solvencia sea rentable y que se demuestre en los estados financieros para que puedan alcanzar mejores resultados comerciales (Gitman y Chad 2012, citado en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega & Vivanco, 2016).	Su aplicación en la tesis se prioriza en que la empresa en estudio maneje un flujo de caja para controlar su liquidez y el dinero no sea destinado o utilizado en obligaciones no pertenecientes a la empresa, dejando de lado el cumplimiento de las obligaciones correctas, y posteriormente no se cumpla en la fecha con el pago.	
Referencia:	(Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, & Vivanco, 2016) Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., y Vivanco, E. (2016). <i>Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones</i> . De la facultad de ciencias contables, 24(46), 151-160.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	

Luis Garrido Martos	2009	Garrido (2009), La liquidez de la empresa puede entenderse como la capacidad de la misma para atender sus compromisos de pago en los plazos y cantidades convenidas, con sus empleados, proveedores, bancos, etc., de manera que pueda asegurar el normal desarrollo de su actividad. Esta capacidad está cimentada en el Fondo de Maniobra, y en la rotación del Capital, especialmente en la rotación del Capital Circulante (p, 150).	Se entiende por liquidez la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, siendo los proveedores, entidades financieras o personal propio o externo, asegurándose de continuar con el desarrollo de su actividad comercial, sin presentar riesgo de quiebra por un mal manejo de la liquidez (Garrido, 2009).	Esta definición se aplicara en la tesis con la finalidad que la empresa mantenga su crecimiento comercial, pensando en las obligaciones que tiene que cumplir y la responsabilidad que deben demostrar con sus proveedores, por lo que deben de enfocarse en cuidar de su liquidez.	
Referencia:	(Garrido, 2009) Garrido, L. (2009). <i>La liquidez en la empresa: caso práctico del cálculo del inventario defensivo</i> . Revista de Contabilidad y Dirección, 9, 149-158.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	
Christian Mauricio JordánGuillén	2015	Vera, Mary, Melgarejo, Zuray, Mora y Edwin (2014 citado en Jordán, 2015), La liquidez le permite a la empresa conocer los niveles de endeudamiento máximos que puede tener, para poder buscar financiamientos ya sean por parte de los accionistas o instituciones financieras. Para las empresas el desconocimiento de este tipo de valoraciones significa caer en acciones que podrían generar pocos recursos, y como consecuencia tendrían que elevar sus precios en productos o servicios ofrecidos, para poder cubrir sus pagos (p, 16).	Para un control de la liquidez, las empresas deben de medir los niveles de endeudamiento a los cuales pueden llegar, a falta de liquidez. Generando que se tome decisiones equivocadas que conlleve a unos resultados negativos y no efectivo, y los obligue de distinta manera la forma medir la fuerza de apalancarse financieramente (Vera, Mary, Melgarejo, Zuray, Mora y Edwin 2014 citado en Jordán, 2015).	Se aplica en la tesis porque la empresa en estudio desde hace buen tiempo presenta problemas de liquidez, debido a decisiones erróneas que está llevando a endeudarse con los bancos, y de esa forma pueda cumplir con sus obligaciones.	

Referencia:	(Jordán, 2015) Jordán, C. (2015). <i>Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial</i> . Machal: Universidad Técnica de Machala.				
Subcategoría 1: Ratios financieros					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final Los ratios financieros miden la situación económica y financiera de las empresas, mediante la relación de los estados financieros principalmente el estado de situación financiera y el estado de resultados, por medio de los principales indicadores financiero como de liquidez, solvencia, capital de trabajo, prueba acida, siendo mostradas a usuarios internos y externos sobre la realidad financiera que afronta la empresa, posteriormente lograr tomar decisiones acertadas. En efecto en la investigación permitirá que la empresa aplique los principales indicadores financieros para conocer la real situación económica y financiera, y determinar donde se encuentra la debilidad que genera el problema de liquidez, y poder plantear mejoras que beneficie al crecimiento de la empresa.
Cesar Aching Guzmán	2005	Aching (2005), Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. (p. 14).	En resumen los ratios financieros demuestran la situación financiera de la empresa, relacionan las distintas cuentas de balance para proporcionar información a los accionistas, inversores entidades financieras para que tomen decisiones correctas en el rumbo económico de la empresa (Aching, 2005).	De acuerdo a la definición de las razones financieras, se aplica en la tesis en relación al problema de liquidez, por lo que se analizará el ratio de liquidez que se obtiene del activo corriente menos el pasivo corriente, y con el resultado se tomen acertadas decisiones financieras.	
Referencia:	(Aching, 2005) Aching, C. (2005). <i>Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia</i> . Lima. Prociencia y Cultura S.A.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
María Eugenia Alcántara Hernández	2013	Alcántara (2013), indica que Los indicadores financieros son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad (p, 2).	De acuerdo a lo indicado por el autor los ratios financieros son empleados para analizar las diversas cuentas contables que determinan la situación real como son el ratio de liquidez, solvencia, rentabilidad por lo cual se analiza el estado de situación financiera y el estado de resultados para conocer la operatividad de la empresa (Alcántara, 2013).	El concepto se aplica en la tesis por medio del análisis e interpretación de los indicadores financieros, siendo el principal el ratio de liquidez que demuestra el índice que tiene la empresa para hacer frente con sus obligaciones o de otra forma mejorar la incidencia que presenta ante a la falta de liquidez.	
Referencia:	(Alcántara, 2013) Alcántara, M. (2013). <i>Indicadores financieros</i> . México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.				

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Norma Peralta Gamboa	2018	Peralta (2018), menciona que: Uno de las técnicas más comunes y difundidas para el análisis económico, son los ratios o razones financieras, que son de gran utilidad para usuarios internos como externos, pues permiten relacionar elementos que vinculados muestran el desenvolvimiento de la empresa. Son una herramienta vital para la toma de decisiones, facilitan el análisis ayudan a obtener un rápido diagnóstico de la gestión económica financiera (p, 28).	Describe a las razones financieras como el análisis financiero de gran relevancia e importancia para las empresas porque demuestra cómo ha sido el progreso de estas entidades en el mercado de competencias, asimismo provee información sobre la gestión gerencial a los accionistas, también que estos indicadores son muy útiles para la toma de decisiones para los accionistas y otros (Peralta, 2018).	El concepto de aplica en la investigación porque la empresa no analiza su situación financiera por medio de los ratios financieros, por lo que no cuenta con información real y se logren tomar correctas decisiones en torno a la situación económica y financiera, además de conocer las causas que generan la ausencia de liquidez.
Referencia:	(Peralta N. , 2018) Peralta, N. (2018). <i>Políticas de créditos y cobranzas y la liquidez en la empresa Grafica Biblos SA Año 2016-2017</i> . Lima: Universidad Autónoma del Perú.			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Juan Jesús Bernal Juan Francisco Sánchez	2016	Bernal y Sánchez (2016), definen que los ratios financieros: Son aquellos que indican la relación existente entre una partida activa y otra pasiva con el fin de evaluar el equilibrio financiero de la empresa (p, 114).	Los ratios financieros permiten a las empresas a conocer la situación financiera, evaluar su equilibrio financiero, analizan las partidas del activo y pasivo y demuestran la evolución que tienen comparando varios periodos (Bernal y Sánchez, 2016).	Se aplica en la tesis en contribuir en la empresa de decoraciones, que realice ratios financieros cada cierto periodo del año, para conocer la situación financiera, y mejorar el problema de liquidez, lo que genera que no cumpla con sus obligaciones de pago en los plazos establecidos.
Referencia:	(Bernal & Sánchez, 2016) Bernal, J. y Sánchez, J. (2016). <i>Herramientas para la toma de decisiones: Método del caso</i> . España: Especial Directivos			

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Lawrence J. Gitman Michael D. Joehnk	2005	Gitman y Joehnk (2005), señalan: El análisis de los ratios es el estudio de las relaciones entre distintos estados contables. Cada medida relaciona un concepto del balance con otro, de la cuenta de resultados, proporcionan una perspectiva diferente sobre los asuntos financieros de la empresa, dando a conocer a los inversores el pasado y el presente de la situación financiera de la empresa (p, 198).	El análisis de los ratios financieros proporcionan y dan a conocer la situación real de la empresa en el aspecto financiero, brindan información pasada y presente, como ha evolucionado la situación financiera, y en qué posición se encuentra en el presente, son el reflejo ante los accionistas, bancos, socios (Gitmac y Joehnk, 2005).	Esta definición se aplica en la investigación por que se analizará estados financieros de varios periodos de la empresa y realizar sus respectivos ratios financieros y conocer como ha sido su evolución financiera en esos periodos y lo cual reflejan en el presente ante el problema de liquidez y proponer solución para mejorar la falta de liquidez.	
Referencia:	(Gitman & Joehnk, 2005) Gitma, L. y Joehnk, M. (2005). <i>Fundamentos de Inversiones</i> . Madrid: Pearson Educación S.A.				

Subcategoría 2: Fuentes de Financiamiento

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final
Adriana Torres Francisco Guerrero Morella Paradas	2017	Brealy (2007, citado en Torres, Guerrero y Paradas 2017), definen a las fuentes de financiamiento como: la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable	Por medio del financiamiento las empresas pueden acceder a adquirir un crédito financiero a corto o largo plazo, con la finalidad de realizar inversiones, hacer el crecer la empresa o principalmente por falta de liquidez, asimismo pueden autofinanciarse por aportes de los mismo socios, generando en ambos una deuda que será saldada en un plazo menor a un año o superior a este (Brealy2007, citado en Torres, Guerrero y Paradas 2017).	Se aplica en la tesis porque se quiere lograr que la empresa mejore el problema de liquidez que presenta, y ver de qué forma puede ser un beneficio que la empresa siga dependiendo de préstamos ante la falta de liquidez.	Las fuentes de financiamiento es la obtención de un crédito financiero con el cual las empresas pueden continuar con su actividad comercial, o siendo utilizado para inversiones, estos créditos pueden ser tomados a corto, mediano o largo plazo dependiendo la finalidad del financiamiento. Con el aporte en la investigación se evaluara los financiamientos recibidos de los bancos, porque en su mayoría han sido destinados para el pago de obligaciones que la empresa no pudo cubrir con sus ingresos

		en el corto, mediano o largo plazo (p, 288).			ordinarios, lo cual se espera mejorar con la propuesta que se planteará. Asimismo se buscara mejorar las áreas que no logran contribuir en la liquidez de la empresa, y se vea en la necesidad de financiarse para cumplir con obligaciones.
Referencia:	(Torres, Guerrero, & Paradas, Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras, 2017) Torres, A., Guerrero, F. y Paradas, M. (2017). <i>Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras</i> . Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales, 14(2), 284-303.				

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Golpes Ana María	2009	Según Golpes (2009), define qué: Las distintas fuentes de financiamientos que existen normalmente son: capital propio o capital de terceros (acreedores, préstamos bancarios, fisco, etc.). En general las empresas se financian con una combinación de capital propio y capital ajeno. Por lo tanto, la presencia de un capital propio y ajeno nos enfrenta a la opción de cuándo usar uno u otro, o bien ambos simultáneamente. Son numerosas las circunstancias que condicionan la opción entre uno y otro, o bien, ambos (p.153).	En el proceso de financiamiento existen dos tipo de fuentes que son de capital propio, aportación de socios, y de capital externo, viene a ser los préstamos bancarios o terceros; dependiendo la situación de la empresa optan por una de ellas o ambas, teniendo en cuenta los costos financieros a los cuales incurrirá al tomar estos financiamientos (Golpes, 2009).	De acuerdo a la definición se aplica en la tesis porque la empresa trabaja solo con financiamiento externo que son los bancos y terceras personas, por lo que debería optar de trabajar con capital propio, porque los proyectos que ganan es necesario en buscar nuevos tipos de financiarlos.
Referencia:	(Golpes, 2009) Golpes, A. (2009). <i>Costos financieros</i> . Revista Iberoamericana de Ingeniería Industrial, 1(1), 147-164.			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis

MaribyBoscan y MaryanaSandrea	2009	Como refiere Brealey (2007 citado en Boscán y Sandrea2009) que el financiamiento consiste: En la obtención de fondos para la puesta en marcha, mantenimiento o ampliación de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos. Se trata de adquirir el dinero que la empresa necesita para acometer inversiones y realizar sus operaciones. Tales fondos se pueden conseguir a través de recursos propios, que incluyen la autofinanciación con fondos que han sido generados en el transcurso de la operación de la empresa, y las aportaciones de los socios (emisión de acciones) o a través de la financiación ajena, captación de recursos externos, conseguidos de la generación de una obligación (deuda) que deberá cancelarse en un determinado plazo, el cual puede ser corto, mediano o largo (p.406).	Por la captación de estos financiamientos se busca de mejorar el funcionamiento de la empresa, o extender operaciones, asimismo para financiar proyectos grandes ganados. Pero la decisión de financiar debe tomarse acertadamente y que beneficie al crecimiento de la empresa, porque todo tipo de financiamiento conlleva al pago de costos financieros (Brealey2007 citado en Boscán y Sandrea2009).	Tal como dice el concepto las fuentes de financiamientos permite a las empresas continuar con el desarrollo de sus operaciones, por lo que se aplica en la tesis porque la empresa no realiza una buena inversión de los financiamientos, porque se financia del banco ante la falta de liquidez, porque no tienen estrategias comerciales, y esto genera que posteriormente ante un proyecto grande no tenga como financiar y tenga que buscar financiamiento de terceras personas y afectar la liquidez de la misma.	
Referencia:	(Boscán & Sandrea, 2009) Boscan, M. y Sandrea, M. (2009). <i>Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección Zuliano</i> . Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales, 11(3), 402-417.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
BoscánMariby Romero Jenny y SandreaMaryana	2007	Según Mochón y Aparicio (1998 citado en Boscán, Romero y Sandrea, 2007) definen que: El término fuente de financiamiento es utilizado para referirse a la provisión de dinero cuando y donde se necesite, a corto (usualmente un año), mediano o largo plazo y puede provenir de instituciones públicas y privadas. Estos recursos obtenidos, se pueden utilizar para consumo o para inversión (p.140).	Tal como refieren los autores los financiamientos se solicitan cuando realmente se necesite y de acuerdo a la necesidad, pueden ser a corto, mediano o largo plazo, siendo de entidades públicas o privadas, pero el dinero debe ser utilizado mayormente para inversiones, porque una empresa no puede endeudarse con un préstamo para pagar un deuda (Mochón y Aparicio (1998 citado en Boscán, Romero y Sandrea, 2007).	Se aplica en la tesis con la finalidad de buscar que la empresa mejore su liquidez sin depender de solicitar préstamos de los bancos para cubrir sus obligaciones por falta de liquidez, y solo buscar financiamiento para los proyectos que tiene que financiar.	

Referencia:	(Boscán, Romero, & Sandra, Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos del estado de Zulia, 2007)				
	Boscan, M., Romero, J., y Sandra, M. (2007). <i>Fuentes de financiamiento utilizados por las empresas productores de derivados lácteos del estado de Zulia</i> . Revista de ciencias sociales, XIII (1), 134-146.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Adriana Torres Francisco Guerrero Morella Paradas	2017	Para autores como Boscán y Sandra (2006 citado en Torres, Guerreo y Paradas 2017) el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado (p, 288).	Las fuentes de financiamiento a las que acceden las empresas deben ser para utilizarlo ante alguna inversión, compra de nuevos equipos, o expandir operaciones, o cualquier otra operación que sea beneficiosa para sí misma (Boscán y Sandra(2006 citado en Torres, Guerreo y Paradas 2017).	Su aplicación en la investigación se da porque la empresa durante el último periodo ha tomado prestamos de los bancos para cubrir obligaciones por la falta de liquidez, lo cual debe mejorar, debido a la falta de rotación de mercadería y la demora en las cobranzas.	
Referencia:	(Torres, Guerrero, & Paradas, Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras, 2017)				
	Torres, A., Guerrero, F. y Paradas, M. (2017). <i>Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras</i> . Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales, 14(2), 284-303.				
Subcategoría 3: Cuentas por cobrar					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Camacho García María Celeste Castro Castro Amada Alicia	2016	Bolten (1994 citado en Camacho y Castro 2016), definen que: Las cuentas por cobrar no son más que créditos que se otorgan a clientes al concederles un tiempo razonable para que paguen los artículos comprados, después de haberlos recibido (p, 6).	Las cuentas por cobrar son documentos exigibles que la empresa tiene por cobrar luego de haber otorgado un crédito a sus clientes por tiempo regular por la compra o prestación de un servicio (Bolten1994 citado en Camacho y Castro 2016).	Se aplica en la tesis porque la empresa durante el último periodo dentro de sus políticas de ventas ha establecido otorgar crédito, pero previa evaluación. Sin embargo no todos los clientes cumplen con el pago al vencimiento del crédito generando que la empresa no cuente con liquidez.	Las cuentas por cobrar para toda empresa les representan un derecho para exigir un pago en un plazo límite de tiempo a sus clientes, a quienes se les otorgó un crédito con el objetivo de mejorar la relación comercial, una vez vencido el crédito la empresa tiene el derecho de reclamar el crédito de diferentes formas. En la investigación se aplicara con la finalidad de mejorar
Referencia:	(Camacho & Castro, 2016)				
	Camacho, M. y Castro, A. (2016). <i>Administración de cuentas por cobrar</i> . Nicaragua: Universidad nacional Autónoma de Nicaragua.				

Autor/es	Año	Cita	Paráfraseo	Aplicación en su tesis
Pérez Guevara Tatiana Ramos Garrido Marilyn	2016	Cardozo (2006 citado en Pérez y Ramos 2016) afirma que las cuentas por cobrar representan derechos a reclamar en efectivo u otros bienes y servicios, como consecuencia de algunas operaciones a crédito que recogen las variaciones que experimentan los bienes y derechos que conforman parte del activo de una entidad (p, 33).	Para las empresas las cuentas por cobrar son derechos que ganan al momento de otorgar un crédito por vender un bien o servicio, y que a la fecha de vencimiento del crédito tiene el derecho de reclamar el pago bajo las diversas modalidades (Cardozo (2006citado en Pérez y Ramos 2016).	Se aplica en la tesis porque la empresa tiene una cierta cantidad de clientes que han sobrepasado los límites de créditos y no se ha realizado ningún acto legal para recuperar el dinero de la venta.
Referencia:	(Pérez & Ramos, 2016) Pérez, T., y Ramos, M. (2016). <i>Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis SAC, Trujillo año 2016</i> . Trujillo: Universidad Privada del Norte.			
Autor/es	Año	Cita	Paráfraseo	Aplicación en su tesis
Higuerey Gómez Ángel	2007	El autor Gitman (1996 citado en Higuerey 2007), opina que las cuentas por cobrar representan la extensión de un crédito a sus clientes en cuenta abierta, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer nuevos clientes. De aquí su importancia, en el empuje que le pueden dar a maximizar la empresa, lo que va a depender de una buena administración de cuentas por cobrar (p, 3).	Las empresas con el objetivo de mantener la relación comercial con sus clientes, otorgan créditos de manera abierta sin límite de monto. Posteriormente recae en el área de cobranzas para recuperar las cobranzas y que logren ser efectivas en el periodo que logro dar el crédito (Gitman1996 citado en Higuerey 2007).	Su aplicación en la investigación se da porque en la empresa una de las oficinas si evalúa a sus clientes para otorgar crédito y en la otra oficina otorga crédito de manera libre sin ninguna evaluación, y hace que la empresa no logre recuperar las cuentas por cobrar dentro del plazo.
Referencia:	(Higuerey, 2007) Higuerey, A. (2007). <i>Administración de Cuentas por Cobrar</i> . Colombia: Universidad de los Andes.			
Autor/es	Año	Cita	Paráfraseo	Aplicación en su tesis
Solano Duran Luisa Gladys	2018	Según Stevens (2017 citado en Solano 2018), representa uno de los activos más importantes, puesto que después del efectivo es el activo más líquido en una entidad de carácter económico.	Las cuentas por cobrar forman parte del activo y representa una de las cuentas más importantes para toda empresa, porque es la que generará liquidez en un	Se aplica en la tesis para que la empresa mejoré sus políticas de crédito para otorgar un crédito a sus clientes, y que se cumpla con ambas oficina la misma política, y no

las políticas de crédito, buscar nuevas alternativas de crédito, para mejorar la liquidez y se logre el cumplimiento de las obligaciones que tiene la empresa con sus diferentes acreedores.

	Representan la oferta o adquisición de algún bien o servicio que se recuperará en dinero (p. 17).	determinado plazo de tiempo otorgado a los clientes y que la empresa tiene el derecho de exigirlo una vez vencido el crédito (Stevens 2017 citado en Solano 2018),	repercute posteriormente en la falta de liquidez de la empresa.	
Referencia:	(Solano, 2018) Solano, L. (2008). <i>Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Mercantil SAC año 2018</i> . Lima: Universidad Peruana de las Américas.			

1. Método

Sintagma: Holístico				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Jaqueline Hurtado de Barrera	2000	Hurtado (2000), la investigación holística está dada por La unión sintagmática de los distintos paradigmas, en la cual el todo es más que la suma de las partes, de esta forma el sintagma viene a constituir la unidad de referencia holística, tanto en lo conceptual como en lo metodológico. El holismo valora cada modalidad, sin descalificar los tipos más sencillos de la investigación con principios que llega a los niveles más profundos de averiguación, pasado por niveles más sencillos (p.12).	La investigación holística es la combinación de los datos cualitativos y cuantitativos, donde se evalúa los niveles más sencillos a los más complejos de la investigación, con el objetivo de entender la realidad del estudio, asimismo esta investigación nos facilita realizar nuevas propuestas para brindar soluciones al problema (Hurtado, 2000).	Se aplica en la tesis porque nos permitirá proponer nuevas alternativas de solución, plantear ideas que favorezcan a la mejora del problema.
Referencia:	(Hurtado, Metodología de la Investigación Holística, 2000) Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la Investigación Holística</i> (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundacion Sygal.			

Enfoque: Mixto				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández Sampieri y Mendoza,	2014	Hernández Sampieri y Mendoza (citado en Fernández, Hernández y Baptista, 2014), definen que el método mixto representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (p. 534).	La investigación mixta es un proceso por el cual se recopila información cuantitativa y cualitativamente durante todo el proceso de estudio con el objetivo en obtener información más precisa en cuanto al problema de investigación (Hernández, Sampieri y Mendoza, citado en Fernández, Hernández y Baptista, 2014).	Se aplicó este enfoque mixto porque analizaremos el estudio de manera teórico y práctico, realizando un análisis cualitativo y cuantitativo para recopilar información apropiada y certera de acuerdo al problema desarrollado.
Referencia:	(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). <i>Metodología de la Investigación</i> (6ta. Edición ed.). México: McGraw-Hill			

Tipo: Proyectiva				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis

Jaqueline Hurtado de Barrera	2000	Hurtado (2000), menciona que la investigación es de tipo proyectiva porque tiene como objetivo diseñar o crear propuestas dirigidas a resolver determinadas situaciones, potencia el desarrollo tecnológico (p. 49).	Una investigación es proyectiva porque su finalidad es de diseñar propuestas de solución ante un determinado problema de investigación, logrando efectividad en el proceso y ejecución (Hurtado, 2000).	Se aplicó de tipo proyectivo a la investigación porque se diseñara una propuesta en base a la problemática encontrado, en el cual se implementaran objetivos de solución.
Referencia:	(Hurtado, Metodología de la Investigación Holística, 2000) Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la Investigación Holística</i> (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundacion Sypal.			

Nivel: Comprensivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Jaqueline Hurtado de Barrera	2000	Hurtado (2000), señala al nivel comprensivo que estudia al evento en su relación con otros eventos, dentro de un holos mayor, enfatizando por lo general las relaciones de causalidad, aunque no exclusivamente; los objetivos propios de este nivel son explicar, predecir y proponer (p. 19).	Por medio del nivel comprensivo se busca interpretar el comportamiento social de las personas dentro de la sociedad, acentuando la relación de causalidad planteando objetivos por medio de la propuesta (Hurtado, 2000).	Este método se aplicó en la investigación porque permitirá analizar el problema desde un punto más complejo, proyectando resultados por medio de propuestas a ejecutar.
Referencia:	(Hurtado, Metodología de la Investigación Holística, 2000) Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la Investigación Holística</i> (3ra Edición ed.). Venezuela: Fundacion Sypal.			

Método: inductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Carrasco Díaz Sergio	2006	Carrasco (2006), define al método inductivo como: Es un proceso inductivo cuando luego de analizar un grupo de hechos concretos particulares se llega a conclusiones generales (p. 270).	El método inductivo es la forma de razonar los hechos más particulares hacia los generales agrupado a la investigación cualitativa como la observación, facilita establecer una conclusión luego de analizar un antecedente en particular (Carrasco, 2006).	Este método se aplica en la tesis porque permitirá establecer conclusiones del tema planteado, para así conseguir resultados favorables a la investigación.
Referencia:	(Carrasco S. , 2006) Carrasco, S. (2006). <i>Metodología de la Investigación Científica</i> (1ra Edición ed.). Perú.			

Método: deductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Carrasco Díaz Sergio	2006	Carrasco (2006), Es un proceso deductivo cuando luego de analizar las teorías generales, arribamos a conclusiones específicas (p. 270).	El método deductivo se basa en el razonamiento de hechos generales hacia los más específicos ligado a la investigación cuantitativa por medio de la encuesta o el análisis documental (Carrasco, 2006).	Se aplicó este método en la investigación porque se utilizara las experiencias en conjunto y los conocimientos de modo que nos permitan obtener conclusiones de lo más general al particular, planteando argumentos favorables para el problema.
Referencia:	(Carrasco S. , 2006) Carrasco, S. (2006). <i>Metodología de la Investigación Científica</i> (1ra Edición ed.). Perú.			

Población:					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final

Jaqueline Hurtado de Barrera	2000	Hurtado (2000) menciona que: La población de una investigación está constituida por el conjunto de seres en los cuales se va a estudiar el evento, y que además comparten, como características comunes, los criterios de inclusión; es la población a quien estarán referidas las conclusiones del estudio (p.152).	Para un trabajo de investigación, la población son las personas que forman parte del estudio, en el que comparten peculiaridades generales que aportan a las conclusiones de la investigación (Hurtado, 2000).	En el proyecto de investigación la población serán las personas a quienes se aplicara la entrevista, que son la base para la recolección de información acerca del problema y esta población son parte integrante directa de la empresa	En la investigación estará basada mediante el uso de la población-muestra que son los que otorgan información para analizar a fondo las conclusiones que se desarrollaran para solucionar el problema presente en el estudio, obtener información cuantitativa y cualitativamente.
Número de colaboradores:		3 entrevistados			
Referencia:		(Hurtado, Metodología de la Investigación Holística, 2000) Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la Investigación Holística (3ra Edición ed.)</i> . Venezuela: Fundación Sypal.			
Muestra:					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación de la técnica de muestreo	
Hernández, Fernández y Baptista	2014	Hernández, Fernández y Baptista (2014), En dichos estudios el volumen de muestra no es significativo desde una expectativa probabilística. El interés del investigador no es generalizar los resultados de su estudio a una población más amplia. Lo que se busca en la indagación cualitativa es profundidad. Que nos ayuden a entender el fenómeno de estudio y a responder a las preguntas de investigación (p.384).	En un estudio de investigación la muestra se determina en cuanto a la formación de la población, entrevistando de manera cualitativa a cada uno de las unidades informantes, en este caso, el gerente, el contador y la asistente quienes aportan para entender a fondo el problema de estudio (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).	Su aplicación en el trabajo será de manera cuantitativa el análisis de estados financieros por los periodos requeridos y por muestra cualitativa se aplicara una entrevista al gerente, contador y asistente porque tienen mayor conocimiento del problema de la empresa.	
Número de colaboradores:		3 entrevistados			
Referencia:		(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). <i>Metodología de la Investigación</i> (6ta. Edición ed.). México: McGraw-Hill.			
Unidades informantes:					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Descripción de cada unidad informante	Redacción final
Robeldo Martin Juana	2009	Para Robeldo (2009), define que Las unidades informantes clave de una investigación son aquellas que por sus vivencias, capacidad de empatizar y relaciones que tienen en el campo pueden apadrinar al investigador convirtiéndose en una fuente importante de la vez que le va abriendo el acceso a otras personas y a nuevos escenarios (p, 1).	Las unidades informantes son las personas claves que de acuerdo a sus experiencias obtenida en la empresa, están capacitadas en brindar información importante para la búsqueda de solución al problema presentado (Robeldo, 2009).	<ul style="list-style-type: none"> a) El gerente general, encargado del manejo gerencia de la empresa b) Contador general, encargado de la contabilidad general c) Asistente de cobranzas, controla los ingresos de cada cliente. 	Las unidades informantes en un proceso de investigación mixta facilitan al investigador tener información de primera mano, de expertos que tienen conocimiento de la problemática que se está presentando en la empresa, por lo que se presentara una solución posterior según los resultados encontrados.
Número de :		3 unidades informantes			
Referencia:		(Robeldo, 2009) Robeldo, J. (2009). Observación participante: informantes claves y rol del investigador. <i>Nure Investigación</i> (41), 1-3.			

Técnica: Revisión documental					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
María ElinorDulzaides Iglesias, Ana María Molina Gómez	2004	Dulzaides y Molina (2004), el análisis documental es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar los documentos de forma unificada sistemática para facilitar su recuperación (p.2).	El análisis documental consiste en la interpretación de datos cuantitativos, permite extraer información de documentos contables para su posterior síntesis y resultados analíticos de los números encontrados por medio de la representación documental (Dulzaides y Molina, 2004).	Esta técnica se aplicó en la investigación por medio del análisis de los ratios financieros donde se detectó las principales partidas que están relacionadas con el problema y que no afecta directamente en la liquidez de la empresa.	La revisión documental es una técnica que conlleva al análisis cuantitativo de documentos contables analizando información de varios periodos para un análisis más congruente y veras.
Referencia:	(Dulzaides & Molina, 2004) Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. Centro provisional de información de ciencias médicas de Cienfuegos, 1-5.				

Instrumento: Ficha de análisis documental					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
María ElinorDulzaides Iglesias, Ana María Molina Gómez	2004	Dulzaides y Molina (2004), Comprende el procesamiento analítico- sintético que, incluye la descripción bibliográfica general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas. (p.2).	La ficha de análisis documental es aquel instrumento que nos brinda información de una empresa en base a sus estados financieros, los cuales son detallados de acuerdo al análisis que se plantea encontrar (Dulzaides y Molina, 2004).	Se aplicó en mi investigación porque se desarrolla e interpreta indicadores financieros para conocer la situación económica y financiera de la empresa, para tomar decisiones correctas.	La ficha documental es el instrumento que facilita el análisis de la situación económica y financiera de la empresa a través de la aplicación de ratios financieros.
Referencia:	(Dulzaides & Molina, 2004) Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. Centro provisional de información de ciencias médicas de Cienfuegos, 1-5.				

Técnica: Entrevista					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Nahoum	2000	Nahoum (citado en Hurtado, 2000), indica que la entrevista es una situación de conversación, de dos o más personas, en la cual ocurre un intercambio de opiniones, de actitudes, de información (p, 461).	Por medio de la entrevista se relacionan dos o más personas, donde interactúan sobre un tema específico, donde brinda su opinión de manera independiente sobre la problemática (Nahou, citado en Hurtado, 2000).	Su aplicación en la tesis se da porque al aplicar el instrumento de la entrevista, estaremos realizando un análisis cualitativo del cual obtendremos subcategorías emergentes que nos ayuden a obtener mayor sustento del problema.	Con la aplicación de la entrevista, se analiza de manera cualitativa el problema presentado, donde interactúan las personas que más conocimiento tienen acerca de la situación del problema, quienes brinden mejor información para resolver o plantear soluciones.
Referencia:	(Hurtado, Metodología de la Investigación Holística, 2000) Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la Investigación Holística (3ra Edición ed.)</i> . Venezuela: Fundación Sypal.				

Instrumento: Guía de entrevista					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Jaqueline Hurtado de Barrera	2000	Hurtado (2000), La guía de entrevista debe contener los datos generales de identificación del entrevistado, datos censales, y datos concernientes al tema de investigación (p, 463)	En la guía de entrevista se debe de detallar los datos del entrevistado, así como las preguntas referidas al problema de investigación, y entendibles para que las unidades informantes brinden información correcta que contribuyan a la solución (Hurtado, 2000).	Se aplica en la tesis porque utilizaremos este tipo de instrumento para nuestro análisis cualitativo, donde el entrevistador interactuara con cada uno de las unidades informante, obtener información relevante.	En la investigación la guía de entrevista, es el instrumento donde se detallará cada pregunta que las unidades informantes tendrán que responder, asimismo los datos personales de cada unidad informante.
Referencia:	(Hurtado, Metodología de la Investigación Holística, 2000) Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la Investigación Holística (3ra Edición ed.)</i> . Venezuela: Fundación Sypal.				

Procedimiento

Paso 1	Solicitud al gerente general y contador para la utilización de los documentos financieros.
Paso 2	Elaboración de la guía de entrevista.
Paso 3	Elaboración de la ficha de análisis documental.
Paso 4	Solicitar permiso al gerente para aplicar las entrevistas.
Paso 5	Fijar la fecha y hora para la entrevista.
Paso 6	Entrevista a las unidades informantes.
Paso 7	Solicitar los estados financieros de los periodos para su respectivo análisis.
Paso 8	Subir información cualitativa al Atlas.ti
Paso 9	Enlazar información cuantitativa y cualitativa al Atlas.ti
Paso 10	Creación de familias en el Atlas.ti
Paso 11	Elaborar el diagnostico respectivo.

Análisis de datos

Cuantitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, María del Pilar Baptista Lucio.	2014	Hernández, Fernández y Baptista (2014) indicó que “es secuencial y probatorio que se utiliza para la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4).	El enfoque cuantitativo son un conjunto de procedimientos delimitado por un estudio de problema, donde se recolecta información, donde se mide y se analiza los procedimientos utilizando el razonamiento deductivo, a través del análisis estadístico y razones financieras (Hernández, Fernández y baptista, 2014).	El enfoque cuantitativo se aplicó en mi investigación porque permitirá obtener información numérica estadística sobre el análisis del problema mediante la aplicación de técnicas e instrumentos.
Referencia:	(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). <i>Metodología de la Investigacion</i> (6ta. Edición ed.). México: McGraw-Hill			

Cualitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, María del Pilar Baptista Lucio.	2014	Hernández, Fernández y Baptista (2014) indicó que “es secuencial y probatorio que se utiliza para la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 7).	El enfoque cualitativo se utiliza para plantear preguntas cerradas sobre el problema, no se analiza hipótesis, no cuenta con un proceso estandarizado y no es estadístico (Hernández, Fernández y baptista, 2014).	El enfoque cualitativo se aplicó en mi investigación porque permitirá recolectar información del problema por medio de la aplicación de las entrevistas para una posterior triangulación y obtener resultados cualitativos.
Referencia:	(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). <i>Metodología de la Investigacion</i> (6ta. Edición ed.). México: McGraw-Hill			

Mixto				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hugo Cerda Gutiérrez	1993	Cerda (1993), la triangulación es una garantía para impedir que se acepte con demasiada facilidad la validez de las impresiones iniciales y para lo cual utiliza múltiples fuentes, métodos e investigadores con la intención de ampliar el ámbito, densidad y claridad de los constructos de la investigación (p.50).	El enfoque mixto es la combinación de información cualitativa y cuantitativa para abordar mejores resultados sobre el tema que se investiga, utilizando múltiples fuentes para abordar exacta información (Cerda, 1993)	Este enfoque mixto se aplicó en la tesis porque nos facilita ampliar información más concreta sobre el problema a través de la triangulación se obtendrá resultados mediante familias que fueron ejecutados con los respectivos instrumentos.
Referencia:	(Cerda, 1993) Cerda, H. (1993). <i>Los elementos de la investigación</i> . Bogotá: Editorial el Buho LTDA			

