



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa
de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019**

Para optar el título profesional de Contador Público

AUTORA

Br. León Sánchez, Liliana Yolanda

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LIMA - PERÚ

2019

**“Estrategias para incrementar la rentabilidad de una
empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado,
Lima 2019”**

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Mg. Cynthia Polett Manrique Linares

Secretario

Mg. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Vocal

Mg. Genaro Sandoval Nizama

Asesor temático
Dr. Freddy Roque Fonseca Chávez

Dedicatoria

A mi madre Yolanda, quien es mi inspiración para lograr cada meta propuesta, a mis hermanos Steve, Rosario, Irving y Gina la constante motivación, mis tíos Rubén , Yony y Rosario por su gran corazón, consejos transmitidos de la vida y apoyo incondicional.

Agradecimiento

A Dios por todas las bendiciones puestas en mi camino, a la Universidad Privada Norbert Wiener por toda la dedicación constante, a mi asesor Mg. Fernando Alexis Nolazco Labajos y Dr. Freddy Roque Fonseca Chávez por los conocimientos brindados durante la elaboración de la tesis.

Declaración de autenticidad y responsabilidad

Yo, Lilibiana Yolanda León Sánchez identificado con DNI N° 75267861, con domicilio en la calle Manuel Beingolea 318 dpto.303 - San Luis - Lima; bachiller de la carrera profesional de Contabilidad y Auditoría he realizado la tesis titulada “Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019” para optar el título profesional en Contabilidad y auditoría, 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 sus respectivos autores.
3. Después de la revisión de la Tesis con el software Turnitin se declara 14% de coincidencias.
4. La propuesta presentada es original y propia del investigador no existiendo copia alguna.
5. 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 26 de Julio del 2019.



León Sánchez, Lilibiana Yolanda
DNI 75267861

Presentación

El trabajo de investigación titulado “Estrategias económicas – financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019” tuvo el propósito de analizar detalladamente las causas principales que afectan directamente con la rentabilidad de la empresa; los datos de la investigación se obtuvieron de los estados financieros auditados de los últimos tres años, el cual fue de mucha ayuda para llevar a cabo los análisis vertical y horizontal, así mismo poder analizar los ratios vinculados con la rentabilidad. Para optar el título profesional en Contabilidad y Auditoría, me rijo a las normas establecidas por el departamento de grados y títulos de la Universidad Privada Norbert Wiener.

La investigación se encuentra estructurada en VI capítulos secuencialmente asociados de la siguiente manera:

Capítulo I: Está compuesta por la identificación del problema de investigación donde se desarrolló la formulación del problema general, objetivo general y específicos, justificación, limitaciones y factibilidad.

Capitulo II: Está compuesto por el marco teórico donde se describe las teorías, el sustento de los antecedentes internacionales como nacionales, el marco conceptual por cada categoría objeto de estudio.

Capitulo III: Explica la metodología de la investigación.

Capitulo IV: Se desarrolló los resultados e interpretación del análisis cualitativo, cuantitativo y mixto de la investigación.

Capítulo V: Se reflejan las conclusiones finales y sugerencias del problema objeto de estudio.

Capítulo VI: Se plasmaron las referencias de donde se realizó la indagación. Finalizando con los anexos, donde se presenta las matrices que nos sirvieron para guía para el desarrollo de la misma.

La autora.

Índice	Pág.
Miembros del Jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autenticidad y responsabilidad	vi
Presentación	vii
Índice	viii
Índice de tabla	xi
Índice de figuras	xii
Resumen	xiv
O resumen	xv
CAPÍTULO I	17
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	17
1.2.4 Limitaciones	21
1.2.5 Factibilidad	21
1.2.6 Objetivos	21
CAPÍTULO II	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1 Sustento teórico	23
2.1.1 Teoría del capital humano	23
2.1.2 Teoría de las limitaciones o restricciones	24
2.1.3 Teoría de la estructura de capital	25
2.1.4 Teoría del portafolio o de cartera	26
2.1.5 Teoría administrativa financiera	27
2.2 Antecedentes	29
2.2.2 Nacional	31
2.3 Marco conceptual	33
2.3.1 Rentabilidad	33
2.3.2 Tipos de Rentabilidad	34
2.3.3 Rentabilidad Financiera	35
2.3.4 Ratios de Rentabilidad	36
2.3.5 Factores de la Rentabilidad	38
2.3.6 Apalancamiento Financiero	39

2.3.7 Ratio de Endeudamiento	39
2.3.8 Gestión Económica – Financiera	40
2.3.9 Categorías Emergentes	43
2.4 Empresa	45
2.4.1 Descripción de la empresa	45
2.4.2 Misión	45
2.4.3 Visión	46
2.4.4 Organigrama	47
2.4.5 Actividad económica de la empresa	48
2.4.6 Información tributaria de la empresa	48
2.4.7 Información económica y financiera de la empresa	48
2.4.8 Proyectos actuales	52
2.4.9 Perspectiva empresarial	52
CAPÍTULO III	53
3.1 Tipo, nivel y método	54
3.3 Población, muestra y unidades informantes	56
3.5 Procedimientos	61
3.6 Análisis de datos	61
3.6.1 Análisis de datos Cuantitativo	61
3.6.2 Análisis de datos Cualitativo	63
CAPÍTULO IV	65
4.1 Descripción de Resultados	66
4.1.1 Análisis Cuantitativo	66
4.1.2 Resultados Cualitativos	85
4.1.3 Análisis Mixto	110
4.2. Propuesta	122
4.2.1 Fundamentos de la propuesta	122
4.2.4 Objetivos de la propuesta	125
4.2.5 Justificación de la Propuesta	126
4.3 Discusión	158
CAPÍTULO V	160
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	160
5.1 Conclusiones	161
5.2 Sugerencias	162

CAPÍTULO VI	163
REFERENCIAS	163
ANEXOS	173
Anexo 1: Matriz de la investigación	174
Anexo 2: Artículo la investigación	175
Anexo 3: Instrumento Cuantitativo	176
Anexo 4: Instrumento Cualitativo	187
Anexo 5: Transcripción de las entrevistas	190
Anexo 6: Evidencia de la visita a la empresa	193
Anexo 7: Matrices de trabajo	194

Índice de tabla	Pág.
Tabla 1 Proyectos Actuales de la empresa	52
Tabla 2 Matriz de la categoría problema: Rentabilidad	56
Tabla 3 Análisis vertical de la cuenta contable efectivo del 2016 al 2018.	66
Tabla 4 Análisis vertical de la cuenta contable cuentas por cobrar del 2016 al 2018.	67
Tabla 5 Análisis vertical de la cuenta contable Inventarios del 2016 al 2018.	68
Tabla 6 Análisis vertical de la cuenta contable cuentas por pagar del 2016 al 2018.	69
Tabla 7 Análisis Vertical de la cuenta contable capital del 2016 al 2018.	70
Tabla 8 Análisis Horizontal de la cuenta contable efectivo del 2016 al 2018.	71
Tabla 9 Análisis Horizontal de la cuentas por cobrar del 2016 al 2018.	72
Tabla 10	73
Tabla 11 Análisis Horizontal de la cuenta contable Capital del 2016 al 2018.	74
Tabla 12 Análisis Horizontal de la cuenta contable Ventas del 2016 al 2018.	75
Tabla 13 Análisis Horizontal de la cuenta contable Costo de Ventas del 2016 al 2018	76
Tabla 14 Análisis Horizontal de los Gastos Administrativos del 2016 al 2018.	77
Tabla 15 Análisis del Ratio de Rentabilidad sobre los Activos del 2016 al 2018.	78
Tabla 16 Análisis del Ratio de Rentabilidad Patrimonial del 2016 al 2018.	79
Tabla 17 Análisis del Ratio de Rentabilidad Bruta del 2016 al 2018.	80
Tabla 18 Análisis del Ratio de Rentabilidad Neta del 2016 al 2018.	81
Tabla 19 Análisis del Ratio de Endeudamiento Patrimonial del 2016 al 2018.	82
Tabla 20 Análisis del Ratio de Endeudamiento Respaldo de Endeudamiento	83
Tabla 21. Análisis del Ratio de Endeudamiento Razón de Patrimonio a Activo	84

Índice de figuras	Pág.
Figura 1. Organigrama de la empresa. Fuente. Empresa objeto de estudio.	47
Figura 2. Estado de Situación Financiera 2018,2017,2016.	49
Figura 3. Estado de Resultados Financiera 2018,2017,2016.	50
Figura 4. Estado de cambios en el patrimonio Neto 2018.	51
Figura 5. Variación porcentual la cuenta contable Efectivo del 2016 al 2018.	66
Figura 6. Variación porcentual la cuenta contable Cuentas por cobrar - 2016 al 2018.	67
Figura 7. Variación porcentual la cuenta contable Inventarios del 2016 al 2018.	68
Figura 8. Variación porcentual la cuenta contable Cuentas por pagar del 2016 al 2018.	69
Figura 9. Variación porcentual la cuenta contable capital del 2016 al 2018.	70
Figura 10. Variación porcentual la cuenta E. E. de Efectivo del 2016 al 2018.	71
Figura 11. Variación porcentual la cuenta Cuentas por cobrar del 2016 al 2018.	72
Figura 12. Variación porcentual la cuenta contable Inventario del 2016 al 2018.	73
Figura 13. Variación porcentual la cuenta contable Capital del 2016 al 2018.	74
Figura 14. Variación porcentual la cuenta contable Ventas del 2016 al 2018.	75
Figura 15. Variación porcentual la cuenta contable Costo de Ventas del 2016 al 2018.	76
Figura 16. Variación porcentual la cuenta Gastos Administrativos del 2016 al 2018.	77
Figura 17. Variación porcentual del Rentabilidad sobre los Activos del 2016 al 2018.	78
Figura 18. Variación porcentual del Rentabilidad Patrimonial del 2016 al 2018.	79
Figura 19. Variación porcentual del Rentabilidad Bruta del 2016 al 2018.	80
Figura 20. Variación porcentual del Rentabilidad Neta del 2016 al 2018.	81
Figura 21. Variación porcentual del Ratio de Endeudamiento Patrimonial.	82
Figura 22. Variación porcentual del Ratio de Endeudamiento sobre la Inversión.	83
Figura 23. Variación porcentual del Ratio de Razón de Patrimonio a Activo.	84
Figura 24. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría R. de la Rentabilidad.	85
Figura 25. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Cat. Factores de la Rentabilidad.	88
Figura 26. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Financiamiento.	91
Figura 27. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Cat.a Gestión económica financiera.	93
Figura 28. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Ratios de la rentabilidad.	96
Figura 29. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Factores de la rentabilidad..	99
Figura 30. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Financiamiento.	102
Figura 31. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Financiamiento.	105
Figura 32. Red del Análisis Cualitativo de la Sub C. Gestión económica financiera	107

Figura 33. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Ratios de la rentabilidad.	110
Figura 34. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Factores de la rentabilidad.	113
Figura 35. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Financiamiento.	116
Figura 36. Red del Análisis Mixto de la Sub C. Gestión Económica – Financiera	119
Figura 37. Principales competidores del sector. Elaboración propia.	128
Figura 38. Análisis FODA de la empresa. Elaboración propia.	128
Figura 39. Mercadeo de Clientes nuevos. Elaboración propia.	129
Figura 40. Proceso de captación de Clientes nuevos. Elaboración propia.	130
Figura 41. Medios de marketing publicitario. Elaboración propia..	131
Figura 42 . Medios de marketing publicitario. Elaboración propia.	132
Figura 43. Estado de resultado Proyectado. Fuente. Elaboración propia.	134
Figura 44. Rendimiento sobre los Activos. Fuente. Elaboración propia.	134
Figura 45. Diagrama de Gantt para la objetivo incrementar ventas.	136
Figura 46. Stock de la mercadería al 31.12.2018. Elaboración propia.	138
Figura 47.Solución técnica para la mejora de cotizaciones de compra.	139
Figura 48. Solución técnica para la reducción de gastos elevados.	140
Figura 49.Solución técnica para reducir el stock de los inventarios.	140
Figura 50. Solución técnica para la mejora de cotizaciones de compra.	141
Figura 51. Formato de evaluación de proveedores. Elaboración propia.	141
Figura 52.Diagrama de Gantt para la propuesta del objetivo 2.	145
Figura 53. Solución técnica para la mejora de políticas de crédito y cobranza	147
Figura 54. Flujograma de proceso de Créditos y cobranzas. Elaboración propia.	148
Figura 55. Estado de Situación financiera Proyectado. Fuente: Elaboración propia.	152
Figura 56. Presupuesto proyectado para reducir los costos. Elaboración propia	153
Figura 57. Diagrama de Gantt para la propuesta del objetivo 3.	154
Figura 58. Estado de situación financiera proyectado.	155
Figura 59. Estado de resultados proyectado a cinco años. Elaboración propia.	157

Cuadro 1. Plan de actividades para reducir los costos de servicio.	127
Cuadro 2. Indicador para aumentar las venta. Fuente. Elaboración propia.	133
Cuadro 3.Presupuesto de costos para incrementar ventas.	135
Cuadro 4. Plan de actividades para reducir los costos de servicio.	137
Cuadro 5.Indicador para aumentar las venta. Fuente. Elaboración propia	142
Cuadro 6.Plan de actividades para reducir el grado de endeudamiento.	146
Cuadro 7.Indicador para aumentar las venta. Fuente. Elaboración propia.	151

Resumen

Las empresas de refrigeración actualmente es uno de los rubros del sector servicios que se ha ido expandiendo en el Perú, no obstante uno de las principales causas del estancamiento en el desarrollo económico son la escases de estrategias económicas - financieras que coadyuvan a minimizar la incertidumbre en situaciones críticas, así mismo la falta de control y seguimientos de los gastos en el cual se incurre dentro del proceso económico afecta de manera directa al rendimiento de las empresas el cual se ven reflejados en los minúsculos resultados positivos en la utilidad a fin de un periodo determinado; de igual forma afecta al disponible de la entidad el cual es importante para la autofinanciamiento de sus operaciones.

El trabajo de investigación fue de enfoque Mixto, en el cual se desarrolló cada sub categoría de la rentabilidad, el método de estudio fue analítico e inductivo que permitió identificar los factores principales que afectan a la rentabilidad de la empresa, el análisis documental y las entrevistas realizadas al personal idóneo fueron las técnicas que se utilizaron para la triangulación de los resultados.

Los resultados indicaron que la rentabilidad es una herramienta financiera que mide el rendimiento operativo y financiero de la entidad, así mismo es de mucha utilidad para la toma de decisiones en la continuidad del crecimiento empresarial, siempre y cuando la utilización de los recursos sean gestionados de manera óptima, por el contrario se llegara a un estancamiento que disminuiría la utilidad deseada por los accionistas.

Palabras clave: Rentabilidad, financiamiento, crecimiento económico, Utilidad.

O resumen

As empresas de refrigeração são atualmente um dos setores do setor de serviços que vem se expandindo no Peru, porém uma das principais causas da estagnação no desenvolvimento econômico das empresas de serviços é a escassez de estratégias econômico-financeiras que contribuem para para minimizar a incerteza em situações críticas, da mesma forma a falta de controle e monitoramento das despesas em que é incorrido dentro do processo econômico afeta diretamente o desempenho das empresas que se refletem nos resultados positivos minúsculos na concessionária. no final de um certo período; também afeta a disponibilidade da entidade, que é importante para o autofinanciamento de suas operações.

O trabalho de pesquisa foi de abordagem mista, que se desenvolveu cada subcategoria de rentabilidade, o método de estudo foi analítico e indutivo que permitiu identificar os principais fatores que afetam a rentabilidade da empresa, a análise documental e as entrevistas. realizada para o pessoal adequado foram as técnicas que foram utilizadas para a triangulação dos resultados.

Os resultados indicaram que a rentabilidade é uma ferramenta financeira que mede o desempenho operacional e financeiro da entidade, assim como é muito útil para tomar decisões na continuidade do crescimento do negócio, desde que o uso dos recursos seja gerenciado a partir de Idealmente, pelo contrário, seria alcançada uma estagnação que diminuiria a utilidade desejada pelos acionistas.

Palavras-chave: Rentabilidade, financiamento, crescimento econômico, Lucro.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de investigación

En los últimos tiempos la economía mundial se ha convertido en un entorno competitivo de los negocios, donde la rentabilidad empresarial se ha convertido en un factor para evaluar las ganancias obtenidas a fin de un periodo determinado, la importancia radica en la gestión empresarial, necesario para producir utilidades; hoy en día el sector servicios aporta más de dos tercios del Producto Bruto Interno(PBI) mundial otorgando puestos de trabajo a gran parte de la población económicamente activa (PEA) a nivel universal, así mismo gran parte de las empresas buscan originar excedentes en sus ingresos con la finalidad de proliferar su riqueza para la expansión de sus operaciones y mantener su operatividad a largo plazo.

Estudios realizados por el Fondo Monetario Mundial(FMI) aseveró que la economía mundial disminuyó en el año 2018, trayendo consigo reducción en el crecimiento - rentabilidad en los países desarrollados y emergentes; el problema por el cual se obtiene resultados negativos a fin de cada periodo se debe al inadecuado planeamiento económico - financiero , así como también el minúsculo conocimiento de los reparos tributarios que trae como consecuencia la reducción parcial o total de la utilidad de las empresas.

Tal como lo indicó la cámara de comercio de lima (CCL), el sector servicios es uno de los principales motores de la economía peruana que año tras año ha ido incrementando al PBI nacional, así mismo, el sector servicios mantendrá un crecimiento de 4.1% para el año 2019, debido al dinamismo de la actividad. Así mismo en el informe dado por el instituto nacional de estadística e Informática (INEI) en noviembre del año 2018, aseveró que las actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico crecieron en un 3,79 %, no obstante, se percibieron fluctuaciones en la eficiencia y productividad en los últimos años, debido al inadecuado conocimiento de la parte tributaria.

En lo establecido en el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (TUO), aprobado mediante el D.S. No. 179-2004, publicado en el 08-12-2004, en su artículo 37 estableció que los gastos deducibles serán todo aquel que pertenezca al giro del negocio, de igual forma, los gastos reparables así como los gastos de representación para efectos tributarios es una dificultad que se encuentra en la mayoría de corporaciones, esencialmente para aquellas entidades que no cuentan con una adecuada planificación económica- financiera.

En el mercado de servicios relacionados con actividades de ingeniería y aire acondicionado existe una prosperidad en el crecimiento gracias a la inserción de empresas de retail o malls que contribuyen a la modernización de la infraestructura de sistemas de climatización, no obstante, uno de los principales problemas que ha venido sobre llevando la empresa en los dos últimos años ha sido la falta de una adecuada planificación estratégica, el cual dificulta el crecimiento de la empresa, restándole competitividad, estabilidad laboral y rotación de la misma, debido a la inadecuado uso en gestión de políticas de planificación económicas y financieras como el uso inadecuados de los recursos, así mismo no existe un adecuado planeamiento tributario con respecto a los reparos tributarios que causan la disminución de la utilidad a final del ejercicio teniendo como consecuencia la limitación de créditos financieros, endeudamiento a corto plazo y reducción en la rentabilidad.

Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cómo es la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?

¿Cuáles son los factores que afectan a la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?

¿Cómo la adecuada gestión influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?

1.2.3 Justificación

Justificación metodológica

La presente investigación se enfocará en estudiar las causas que afectan a la rentabilidad para ello se utilizará un enfoque mixto que nos permitirá la obtención de un panorama mucho más viable y confiable que respaldará el estudio, para ello la investigación holística ayudará a complementar y a encontrar la mejor propuesta para la investigación. Así mejorar la gestión para la reducción de gastos innecesarios e incrementar el apalancamiento económico financiero- financiamiento, por ende, la rentabilidad.

Justificación práctica

El trabajo de investigación aportará al mejoramiento del desempeño de las actividades que afectan a la rentabilidad a fin de un periodo, así mismo, evitará las causas del porque se dan los gastos innecesarios, ejecutando una óptima gestión, a su vez, este generará un mejor desempeño y beneficio organizacional que enriquezca en el crecimiento empresarial de la empresa.

Justificación teórica

Con la ayuda de las teorías relacionadas con la rentabilidad empresarial, el trabajo de investigación aportará de manera significativa optimizando los costos y gastos de la entidad y así generar excedentes positivos para los accionistas, de igual manera el logro eficiente de los recursos a fin del periodo, para ello se debe tener en cuenta la estructura de capital de la empresa para poder solventar los pasivos y evitar endeudarnos más de lo debido, para eso, la gestión de los recursos deberán ser claves para minimizar riesgos y generar mayor rentabilidad.

1.2.4 Limitaciones

Las dificultades presentadas en el estudio fue el tiempo para el proceso de indagación de las fuentes teóricas y prácticas como las fuentes bibliográficas, revistas de investigación, bases de datos, las cuales no fueron impedimento primordial para su desarrollo, a la vez los escasos del tiempo y recursos monetarios para la solvatación de las impresiones, fotocopias, compra de libros y revistas.

1.2.5 Factibilidad

Con respaldo teóricos se puede confirmar que el proyecto es factible, debido a que existen una problemática en la mayoría de empresas de servicios del mercado local como internacional que buscar obtener rentabilidad, pero por una ineficiente gestión en los recursos económicos - financieros, conlleva a que sus resultados a fin de un periodo no sean los esperados, trayendo como consecuencia de ello la falta de liquidez, minúsculos resultados positivos y utilidad cero.

1.2.6 Objetivos

Objetivo general

Identificar estrategias para mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.

Objetivos específicos

Analizar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.

Explicar los factores que afectan a la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.

Explicar la influencia de la adecuada gestión en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1 Sustento teórico

En relación a cada una de las teorías, la inversión que se realiza al capital humano viene a hacer un costo que será un beneficio futuro para la empresa, generando optimización en la reducción de costos y maximización en las ganancias, en tal sentido teniendo en cuenta la teoría de las limitaciones, fue necesario identificar el sesgo débil que causa el entorpecimiento en el desarrollo económico - financiero para efectuar los cambios necesarios; también fue importante diversificar las inversiones con el propósito de minimizar el riesgo y mantener el crecimiento de la empresa para la continuidad de la rentabilidad, para ello se debió tener en cuenta la estructura de capital de la empresa en un determinado momento para que el nivel de endeudamiento no traspase sus activos.

Para el desarrollo del tema de investigación se exploró teorías relacionadas con la rentabilidad empresarial; por lo que se consideró a diversos autores con el propósito de conocer las bases elementales para un ideal planeamiento y control de estrategias dentro del cual podemos hacer referencia a las siguientes teorías:

2.1.1 Teoría del capital humano

Los factores que propicia el crecimiento empresarial son la educación y capacitación laboral, que mediante ellos se exhibe las habilidades del personal. En tal sentido las capacidades de entrenamiento, educación y experiencia adquiridos por los trabajadores hacen que la empresa crezca potencialmente. Las evidencias de invertir en capacitaciones al personal, será una herramienta productiva para la mejora continua en el crecimiento y obtención de una mayor rentabilidad. De igual modo dicha inversión es un costo que a corto o mediano plazo la empresa puede recuperar (Villalobos y Pedroza, 2009).

Se puede apreciar la teoría del capital humano como la inversión en educación, capacitación que la gerencia realiza con sus trabajadores y que a futuro este sea a para beneficio de la empresa. La inversión en educación para los trabajadores es un medio de mucha utilidad para que incremente las ganancias y crecimiento de la empresa, es así que esta teoría nos será de herramienta para beneficio de la entidad (Destinobles, 2006).

Otro punto de vista, expone que las inversiones al personal no pueden ser comparadas con las inversiones realizadas para los bienes físicos, debido a que ambos son necesarios para llevar a cabo la operación comercial en el mercado. Dicha teoría ayudará a invertir de manera uniforme en los puntos que es necesario invertir para conseguir de ellos beneficios para la entidad a un mediano plazo (Marshall, 2004).

El capital humano es un gasto realizado en educación, que viene hacer una inversión para la empresa, ya que a futuro este le facilitará la reducción de gastos innecesarios y mejorará la eficiencia de los operarios, maximizando la utilidad. La teoría confirma que las constantes capacitaciones que se le brindan a los trabajadores es de suma importancia para reducir costos indebidos y mejorar el crecimiento empresarial; es decir a mayor inversión en capital humano exista, mayor será el desarrollo económico de la entidad (Smith, 2004).

2.1.2 Teoría de las limitaciones o restricciones

La teoría de las limitaciones es un tipo de método que controla y programa la producción de la operatividad de la empresa, para obtener una producción óptima posible, para ello los cuellos de botella no deberán causar estancamientos que afecte a la mejora continua. Es así que todas las decisiones que se implanten en la organización deben de ir encaminadas hacia el logro de ese objetivo, que es maximizar las ganancias. Permitirá gestionar de manera eficiente el proceso productivo, también se podrá lograr una planificación para conseguir optimizar las ganancias a bajo costo (Andino, 2006).

La teoría de las limitaciones es un proceso de mejora continua que ayuda a las empresas a maximizar las utilidades de manera práctica, identificando las restricciones que causan el estancamiento de las operaciones para logro de sus objetivos con la finalidad de efectuar cambios necesarios para eliminarlos y seguir con las metas trazadas. La teoría de las restricciones permitirá direccionar las actividades realizadas por la empresa de manera óptima, contribuyendo a la mejora continua de la empresa Espinoza y Jiménez (citado en el artículo de Villagómez, Viteri y Medina, 2012).

La teoría de restricciones es un proceso sistemático que da una oportunidad para el mejoramiento de las empresas, optimizando así la planeación de la producción, fundamentalmente se debe eliminar el cuello de botella, identificándolo para administrarlo y controlarlo para la continuidad de las operaciones. Este modelo, enseñara a mejorar los puntos claves donde se encuentra el problema del cual la empresa resulta afectada para continuar generando dinero, es así que nos permitirá identificar al área que muestre algún problema y evite el cumplimiento de las operaciones (Villagómez, Viteri y Medina, 2012).

2.1.3 Teoría de la estructura de capital

A criterio de Miller y Modigliani citado en el artículo de Mejía, define que el rendimiento de las empresas no está en función al tipo de financiamiento; los resultados de la gestión serán los mismos en el proceso operativo, la única diferencia será el riesgo que el empresario asume a la hora de financiar sus operaciones.

El tipo de financiamiento que la empresa realice para el logro de sus operaciones no se relaciona de manera directa con la rentabilidad empresarial, sino con el nivel de riesgo que el empresario asume.

Según Weston y Copeland, identifica que las empresas rentables se endeudan siempre y cuando se encuentren en un punto de equilibrio entre sus activos y pasivos, el cual no afecte de manera negativa las operaciones (Mejía, 2013).

Esta teoría orienta a la decisión a la hora de realizar un financiamiento externo, el cual ayuda y mantiene estable la capacidad de endeudamiento, por lo que la liquidez y obligaciones que la empresa tiene no se ven afectado en gran magnitud, relacionan la ganancias obtenidas mediante las fuentes de financiamiento con la adecuada gestión, para ello se ratifica que una buena gestión de la inversión la rentabilidad será beneficiosa para la empresa y se mantendrá estable la estructura de capital (Zambrano y Acuña, 2013).

El apalancamiento tanto económico como financiero funcionara como una herramienta de apoyo para el acceso al financiamiento; para cubrir cada una de los costos de las operaciones de los proyectos, así que se podrá generar ingresos y ganancias, al mismo tiempo incrementar el nivel de valor a la empresa para seguir creciendo.

2.1.4 Teoría del portafolio o de cartera

Mediante este tipo de modelo de optimización en a rentabilidad, se debe invertir en de manera diversificada para conformar una cartera de inversión equilibrada de manera tal, maximice la rentabilidad y disminuya el riesgo (Jiménez, Acevedo, Rojas, 2018).

La teoría advierte que la diversificación de cartera es la mejor opción para financiarse y este no resulte negativo, así mismo también reafirma que se debe mantener un equilibrio para evitar resultados no deseados (Jiménez, Acevedo, Rojas, 2018).

Este tipo de operaciones es importante para el inversor, en el cual la diversificación juega un papel importante para la reducción del riesgo y este a su vez pueda maximizar la rentabilidad de la inversión o en el peor de los casos mantener un equilibrio en el riesgo que se asumió desde el principio de la inversión. Esta teoría permitirá tomar mejores decisiones para que en la hora de buscar un apalancamiento este sea de manera diversificada, así se podrá minimizar el riesgo de pérdida y se podrá mantener un equilibrio en la liquidez de la empresa; Markowitz (citado en Hernández, Treviño y López, 2017).

El objetivo es cuantificar la relación entre el riesgo de inversión y el rendimiento, que pueden afectar de manera directa a los resultados finales de las empresas en caso este no mantenga un equilibrio, por lo que la empresa podría disminuir de manera parcial o total su rentabilidad, por ello que recomienda diversificar su cartera de finanzas (Jafarzadeh, Tareghian, Rahbarnia y Ghanbari, citado en el trabajo de investigación de Muñoz y Palacio, 2017).

La teoría de cartera podrá ser de util beneficio, ya que se tendrá un mejor panorama de la diversificación del riesgo en cuanto se trata de utilizar financiación para las futuras operaciones que brinde la empresa, así mismo los accionistas y dueños de la empresa tendrán en cuenta que será mejor tener un equilibrio entre nuestros activos y pasivos para mantener la liquidez de la empresa (Jafarzadeh, Tareghian, Rahbarnia y Ghanbari, citado en el trabajo de investigación de Muñoz y Palacio, 2017).

La teoría del portafolio permite mantener una inversión en forma equilibrada, donde el propietario mantenga sus activos de manera positiva, para ello es importante tener en cuenta la diversificación en el riesgo que asume, para que esta manera el riesgo de pérdida sea mínima, así mismo se mantenga estable la rentabilidad. Dicha teoría se podrá aplicar a la empresa de manera tal, nos sirva de base para la toma de decisiones, así mismo el riesgo disminuirá cuando se opte por un financiamiento y no afecte de manera directa a la rentabilidad (Meoño y Escoto, 2006).

2.1.5 Teoría administrativa financiera

La administración financiera proporciona las herramientas necesarias para lograr los objetivos de una empresa, así mismo busca mejorar la eficiencia del desarrollo económico mediante la inversión y gestión eficiente para el cumplimiento de las actividades (Agüero, 2007).

La aplicación de la herramienta administrativa permitirá agilizar de manera adecuada las actividades que realiza la empresa, de esa manera se podrá lograr obtener mejores resultados que beneficien a los accionistas.

Los resultados considerados en este tipo de operaciones es importante para el inversor, en el cual la diversificación juega un papel importante para la reducción del riesgo y este a su vez pueda maximizar la rentabilidad de la inversión o en el peor de los casos mantener un equilibrio en el riesgo que se asumió desde el principio de la inversión (Markowitz (1952), citado en Hernández, Treviño y López (2017)).

Esta teoría permitirá tomar mejores decisiones para que en la hora de buscar un apalancamiento este sea de manera diversificada, así se podrá minimizar el riesgo de pérdida y se podrá mantener un equilibrio en la liquidez de la empresa.

El modelo según Jafarzadeh, Tareghian, Rahbarnia y Ghanbari citado en el trabajo de investigación de Muñoz y Palacio (2017) tiene como objetivo cuantificar la relación entre el riesgo de inversión y el rendimiento que pueden afectar de manera directa a los resultados finales de las empresas en caso este no mantenga un equilibrio, por lo que

la empresa podría disminuir de manera parcial o total su rentabilidad, por lo que recomienda diversificar su cartera de finanzas.

Con la teoría de cartera se podrá mantener un util beneficio, ya que se tendrá un mejor panorama de la diversificación del riesgo en cuanto se trata de utilizar financiación para las futuras operaciones que brinde la empresa, así mismo los accionistas y dueños de la empresa tendrán en cuenta que será mejor tener un equilibrio entre nuestros activos y pasivos para mantener la liquidez de la empresa.

El modelo según Jafarzadeh, Tareghian, Rahbarnia y Ghanbari citado en el trabajo de investigación de Muñoz y Palacio (2017) tiene como objetivo cuantificar la relación entre el riesgo de inversión y el rendimiento que pueden afectar de manera directa a los resultados finales de las empresas en caso este no mantenga un equilibrio, por lo que la empresa podría disminuir de manera parcial o total su rentabilidad, por lo que recomienda diversificar su cartera de finanzas.

La teoría de cartera podrá ser útil para la obtención de un mejor panorama de la diversificación del riesgo en cuanto se trata de utilizar financiación para las futuras operaciones que brinde la empresa, así mismo los accionistas y dueños de la empresa tendrán en cuenta que será mejor tener un equilibrio entre nuestros activos y pasivos para mantener la liquidez de la empresa.

Meoño y Escoto (2006) indicaron que la teoría del portafolio permite mantener una inversión en forma equilibrada, donde el propietario mantenga sus activos de manera positiva, para ello es importante tener en cuenta la diversificación en el riesgo que asume, para que esta manera el riesgo de pérdida sea mínima, así mismo se mantenga estable la rentabilidad.

Dicha teoría se podrá aplicar a la empresa de manera tal, sirva de base para la toma de decisiones, así mismo el riesgo disminuirá cuando se opte por un financiamiento y este no afecte de manera directa a la rentabilidad.

2.2 Antecedentes

Para la elaboración del trabajo de investigación se ha considerado los siguientes antecedentes.

2.2.1 Internacional

Nelly (2017) publicó este artículo titulado “*Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa PRODUARROZ S.A.*”, cuyo objetivo consistió en mejorar la rentabilidad de la empresa en estudio, adaptando estrategias según los problemas existentes dentro de la empresa, para ello, la metodología que utilizó fue de tipo descriptivo - explicativo, con un enfoque mixto, teniendo como población y muestra a los trabajadores de la empresa PRODUARROZ S.A., donde la técnica aplicada consistió en la entrevista que se realizó al gerente y personal que trabaja en la empresa apoyándose del instrumento como el cuestionario y guía de entrevista, para la recopilación de los resultados, se empleó el método de análisis de datos donde se determinó que dicha empresa cuenta con diversas debilidades en la parte administrativa y financiera; en el cual no existe un manual de procedimientos para cada puesto de trabajo; la logística no abastece adecuadamente los productos solicitados, el cual causa una reducción en el desarrollo empresarial y en la rentabilidad; concluyendo que hace falta un adecuado proceso administrativo para minimizar los sobre gastos innecesarios; no existe un adecuada planificación del proceso productivo el cual causa un estancamiento de sus operaciones dentro del mercado local.

Izquierdo (2015) en su artículo “*Análisis de interrelación crecimiento – rentabilidad en Brasil*”, dio a conocer la relación entre el crecimiento y la rentabilidad de las empresas Brasileñas”, para ello el objetivo principal fue estudiar la interacción entre el crecimiento y la rentabilidad empresarial, la metodología que optaron es el de análisis estático de tipo descriptivo-comparativo, con un enfoque mixto, dicha investigación se contrasta con el DOI 10.18089/tms.2015.11222; el método que se llegó a emplear fue el análisis estático y análisis dinámico, para ello la población estuvo conformada por las empresas brasileñas, donde se captó una muestra de 1246 empresas de la base de dato de Examen durante los años del 2002 al 2012, el instrumento fue el test de salgan, de donde se consiguieron los resultados de la vinculación entre el crecimiento y rentabilidad, en el cual se destacó que las empresas que registran menos endeudamiento son las que tienen

una mayor posibilidad de crecimiento, de igual manera, el tamaño y crecimiento de una empresa está íntimamente relacionados de manera positiva con la liquidez; culminando que las empresas que crecen de manera rápida son las que menos obtienen rentabilidad, por lo que tienen la posibilidad de mantener en equilibrio su flujo de liquidez y persistir de manera adecuada su gestión económica – financiera su rentabilidad empresarial.

Cantero y Leyva (2016) en su artículo científico titulado “*La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial*”, tuvo como objetivo diseñar una metodología que permita identificar a los factores que inciden de manera directa en la Rentabilidad Económica de las empresas de servicio, así como su efecto para la toma de decisiones, estuvo enfocado en un enfoque mixto, utilizó técnicas como el análisis documentarios de los estados financieros y las entrevistas, en el cual los análisis horizontal y vertical fueron herramientas indispensables para la toma efectiva de decisiones; los resultados indicaron que los valores indicaron que la rentabilidad mostro un incremento en el último periodo concluyendo que la metodología efectuada por la empresa carece de un adecuado análisis, el cual no permite incrementar la rentabilidad en un gran porcentaje.

Macas y Luna (2010) es su tesis para optar el grado de contador público titulado “*Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuaticos "COEXBI" del canton huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009*”, tuvo como objetivo analizar la relación entre la rentabilidad y el riesgo para ello se consideró tres aspectos financieros como la rentabilidad, riesgo y eficiencia del mercado, para ello la metodología empleada fue de tipo descriptivo – comparativo con un enfoque mixto en el cual se utilizó el análisis horizontal y vertical para identificar la variación tanto porcentual como relativa para la determinación del grado de rentabilidad obtenida, el tipo de investigación fue descriptiva – comparativa, obteniendo resultados relacionados a las causas del porque la rentabilidad en los periodos estudiados fueron mínimos, donde concluyeron que los costos de venta en el año 2008 fueron elevados, el grado de financiamiento es un factor no muy relevante que no afecto en gran proporción a la utilidad de la empresa, sin embargo, la empresa demuestra una estructura financiera poco sólida, ya que gran parte de los recursos de sus actividades son financiados por capital externo.

2.2.2 Nacional

Montes (2016) en la redacción de su tema de investigación *“El sistema contable-administrativo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Panificadora Panimax S.A.C. de Villa María del Triunfo”*, planteo el objetivo de la determinación de la influencia del sistema Contable – Administrativo en la rentabilidad de la empresa panificadora PANIMAX, para ello, la metodología propuesta fue de tipo descriptivo-correlacional, de enfoque mixto; el diseño fue no experimental, aplicó un método inductivo, la población de la segmentación fue las empresas de la industria panificadora en el distrito de Villa María del Triunfo, teniendo como muestra a la empresa Panificadora Panimax S.A.C. de Villa María del Triunfo, para la recolección de datos se cuestionó a 15 colaboradores a quienes se le aplicaron entrevistas, así mismo, las técnicas que se empleó para este trabajo de investigación fue las encuestas y análisis de observación, teniendo como apoyo a la guía de entrevista, encuesta, para la recopilación de los datos utilizaron herramientas informáticas el cual resultaron de gran ayuda para la obtención de los resultados, donde descifro que dicha empresa no contaba con deficiencias en cuanto al manejo del Sistema Administrativo y Contable; la planificación de los departamentos de contabilidad y finanzas no eran del todo eficientes, por lo que existían gastos duplicados que disminuía la rentabilidad de la empresa.

Flores y Naval (2017) en su artículo titulado *“Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodos 2010-2014”*, con DOI: <https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>, establecieron el objetivo de la identificación de la relación que existe de gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad, utilizaron la metodología de tipo descriptivo-correlacional para la descripción de la uno de los factores que inciden en la rentabilidad, de este modo, realizaron un enfoque mixto de diseño no experimental, debido a que los datos fueron tomados de la base de datos de la Bolsa de valores de Lima(BVL), tal cual fueron presentados en los Estados financieros(EEFF) de las 38 empresas objeto de estudio, la técnica para la recolección de información es el análisis de datos, donde el instrumento de apoyo fue la guía de análisis de datos, así mismo el método de análisis estadístico fue el SPSS, el cual ayudo a proporcionar los resultados de la investigación donde se determinó que los factores del capital de trabajo tienen una relación directa con la rentabilidad directa con la empresa.

Alva (2017) en su artículo titulado Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la Gestión empresarial, con DOI <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13987>, tuvo como objetivo la demostración del incumplimiento de las normas tributarias y el impacto negativo que repercute en la gestión de la rentabilidad y liquidez de la empresa, para ello la metodología utilizada fue descriptivo – inductivo de enfoque mixto, así mismo el método de aplicación fue de acuerdo al problema específico que presentaba la entidad; la población estuvo conformado por las empresas operadoras portuarias del sector privado de Perú, para dicho estudio tomaron la información contable de los años 2014, 2015 y 2016; la técnica utilizada fue la observación y entrevista que se realizó a las áreas de contabilidad y finanzas; con ayuda de la guía de observación y guía de preguntas con el cual obtuvieron los resultados de que en la empresa no se provisionan de manera correcta los gastos administrativos como operativos, los comprobantes de pago no respaldan los gastos realizados, no cuenta con políticas, procedimientos relacionados a temas tributarios, concluyendo que la gestión financiera se encuentra vinculada de manera directa con la rentabilidad empresarial, en tal sentido la gestión económica se relaciona con la liquidez, de igual modo el incumplimiento de las normas tributarias y la falta de capacitación incurren a la obtención de resultados negativos.

Baca y Díaz (2015) en su investigación “*Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. 2015*” tuvo la finalidad de determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C. – 2015, en el cual se desarrolló la metodología de tipo descriptiva con un diseño no experimental, la población estuvo conformada por la Constructora, la técnica utilizada fue la observación, entrevista y el análisis documental, los instrumentos utilizados fueron la guía de observación, hoja de trabajo el fichaje con apoyo del trabajo de campo se llegó a los resultados tales como, el ratio de solvencia patrimonial a largo plazo refleja una disminución en el año 2013, la empresa mostro un financiamiento alto pero escasas en la liquidez; concluyendo que el impacto del financiamiento de la ha tenido un aumento en el volumen de venta, la empresa ha manejado una política de financiamiento externa a corto plazo y la liquidez y rentabilidad muestran que la Constructora tiene capacidad para cumplir sus obligaciones financieras.

2.3 Marco conceptual

El conglomerado de definiciones sustenta el tema de investigación a desarrollar permitiendo un mejor alcance en la información para realizar un adecuado análisis de los indicadores a desarrollar.

2.3.1 Rentabilidad

La rentabilidad mide la capacidad que se obtiene por las inversiones que gerencia realiza, en otras palabras, la rentabilidad refleja las ganancias que se genera por cada sol invertido. De igual manera la rentabilidad son resultados procedentes de una inversión realizados con anterioridad, (Aguirre, citado en la revista 3 ciencias por Cruz, 2015).

La obtención de la rentabilidad permitirá obtener una mejor accesibilidad con las entidades financieras para seguir creciendo y mejorar los resultados a fin del año. La revista Actualidad Empresarial(2015) consideró que la rentabilidad viene hacer el resultado final obtenido, de acuerdo a los medios tanto económico como financiero que la empresa utilizó para la obtención de los objetivos planificados; mediante esta perspectiva la rentabilidad se puede medir, realizando la comparación entre el resultado final y el costo empleado para la realización de la obtención de dichos beneficios, por lo tanto, la rentabilidad genera resultados positivos.

Las herramientas disponibles con que cuenta la empresa, sean económicas y financieras serán aplicadas de la mejor manera para la optimización de las ganancias considerando la estructura capital, para continuar manteniendo un equilibrio entre sus activos y pasivos con la finalidad de no sobrepasar un endeudamiento de grado mayor que sus activos.

La rentabilidad viene hacer el rendimiento obtenido por las inversiones aún determinado periodo, dicho de otra manera, la rentabilidad refleja la ganancia que se genera por cada sol invertido con la finalidad de alcanzar resultados positivos; la rentabilidad de una corporación se mide comparando el resultado final y el costo en que se incurre para lograr el proceso operativo. Por consiguiente, podemos decir que la rentabilidad se vincula con las ganancias obtenidas a fin de un periodo (Parada, 2012).

La decisión de rentabilidad servirá de base para el conocimiento, el cual nos será indispensable para la ejecución eficiente en la gestión que la empresa realice de aquí en adelante, para la obtención de resultados esperados. También podemos decir, que nos servirá de índice para la medición de la utilidad y la inversión.

El termino rentabilidad no es más que la obtención de resultados positivos extraídos de la actividad económica que la entidad desarrolló en un momento dado según la inversión realizada o capital de trabajo, así mismo, la rentabilidad es un beneficio que ayuda a la empresa para poder seguir con un crecimiento constante (López, 2007).

La rentabilidad será un beneficio eficaz para empresa para la continuidad en el creciendo económico, financiero para mantener un crecimiento constante y enriquecer a los accionistas. Por otro lado, nos permitirá evaluar y tomar mejores decisiones que generen rendimientos positivos.

2.3.2 Tipos de Rentabilidad

Rentabilidad Económica

Según la suposición de la revista Actualidad Empresarial, la Rentabilidad Económica(ROA) o conocida como la rentabilidad de los activos de la empresa, evalúa el rendimiento obtenido de los activos totales de la empresa, sin tener en cuenta el financiamiento, en otras palabras, sin considerar los recursos de terceros. A mayor sea el resultado de la ratio, mayor es el beneficio para la empresa (Ccaccya, 2015).

La rentabilidad económica evalúa la eficiencia de la gestión de la actividad económica de la empresa a un determinado momento, sin considerar los aportes y/o recursos financieros con los que cuenta la empresa, el objetivo se centra en evaluar el rendimiento total de los activos de la entidad. Este tipo de rentabilidad servirá de apoyo para la facilitación en la gestión económica del total de los activos de la empresa, para visualizar el porcentaje de rendimiento que se obtiene y si este beneficia a los accionistas, en caso sea lo contrario, se podrá tomar mejores decisiones para revertir dichos resultados (López, 2007).

La rentabilidad Económica (R.E) se calcula:

$$R.E. = \frac{\text{Beneficio Economico}}{\text{Activos Total}}$$

2.3.3 Rentabilidad Financiera

La revista Actualidad Empresarial, considera que la rentabilidad financiera viene hacer el resultado final de las operaciones de inversión por parte de los accionistas, el cual tiene como propósito generar utilidades al término de un periodo. Así dicha ganancia beneficie a los accionistas y demás entes vinculados con la empresa. Los resultados obtenidos podrán ser utilizados como respaldo para la solicitud de créditos financieros siempre y cuando sean atractivos para los bancos, el cual mejoraría la cartera pesada de las deudas mensuales y reduciría el nivel del riesgo que actualmente se asume por préstamos por terceros (Ccaccya, 2015).

Cabe precisar que la rentabilidad financiera proviene de las inversiones realizadas por los accionistas con el objetivo de generar utilidades al cierre de un periodo computable, además evalúa el rendimiento de las operaciones para un buen manejo de las inversiones con el propósito de adquirir resultados óptimos que beneficien a todo el personal dentro y fuera de la empresa. El uso de dinero invertido por los accionistas debe ser gestionado favorablemente para que la empresa obtenga utilidades, lo cual conllevaría a la existencia de utilidades que serían repartidas a los socios y a todos los colaboradores de la empresa (Morillo, 2016).

La rentabilidad financiera se relaciona de manera directa con los accionistas o dueños de la empresa, es decir, es el beneficio que se extrae por los capitales propios sin la inclusión de los resultados a fin del periodo permitiendo así ampliar y desarrollar los intereses de los accionistas. Servirá de apoyo para la facilitación en la gestión económica del total de los activos de la empresa, para visualizar el porcentaje de rendimiento que se obtiene y si este beneficia a los accionistas, en caso sea lo contrario, se podrá tomar mejores decisiones para revertir dichos resultados (Sánchez, 2002).

La rentabilidad Financiera (ROE) se calcula:

$$R.O.E. = \frac{\text{Beneficio Neto antes de Impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

2.3.4 Ratios de Rentabilidad

Las ratios de rentabilidad es pieza fundamental para la gerencia y todo el personal en general, ya que dicho índice permite visualizar la información real una vez que sean vinculados con otros elementos del estado financiero, llegando a la mejora de acuerdo con la toma de decisiones (González, 2019).

Dicho análisis permitirá identificar el sesgo débil para poder proponer una toma de decisión que elimine dicho inconveniente que perjudica directamente a la empresa, de igual manera, ayudará a buscar estrategias para llegar al objetivo.

De acuerdo con Actualidad Empresarial (2015) podemos definir que el ratio de rentabilidad mide el valor de empresa para generar utilidades, sin importar el medio de financiamiento, evalúa la eficiencia de cómo son desarrollados en un determinado periodo. El ratio de rentabilidad determinará si la gestión y/o operación económica, financiera se desarrolla de manera exitosa, caso contrario dichos resultados servirán para una toma de decisiones de gerencia.

Según la revista Actualidad empresarial, señaló que la razón financiera de rentabilidad sirve de instrumento para la medición del rendimiento que se obtiene sobre los inversiones teniendo en cuenta los factores de precio, gastos de producción, entre otros Útil para el análisis y medición del rendimiento obtenido por las inversiones, el cual será clave para óptima toma de decisiones, así mejorar la gestión para futuras operaciones (Torres, 2011).

Las razones financieras de rentabilidad que indagaremos son los siguientes

Rentabilidad Sobre el patrimonio (ROE)

Este indicador se calcula la rentabilidad que la empresa ha generado con inversiones realizadas por los inversionistas y se calcula dividiendo la utilidad neta entre capital o patrimonio (Aching, 2017).

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Rentabilidad Económica o del Activo (ROA)

El ROA mide la rentabilidad que se obtiene por cada sol invertido y se calcula dividiendo la utilidad neta entre los activos totales (Aching, 2017).

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Rentabilidad neta

La rentabilidad neta mide el porcentaje de ganancia que obtiene la empresa por cada sol invertido después de considerar los impuestos, a mayor sea el margen, mayor ser la ganancia para la entidad (Aching, 2017).

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Rentabilidad Bruta

La rentabilidad bruta se obtiene de la diferencia entre las ventas y el costo de ventas, así mismo indicó que a mayor sea el margen bruto de utilidad, mayor será la ganancia (Aching, 2017).

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

2.3.5 Factores de la Rentabilidad

Unos de los principales factores que llevan a alcanzar una mayor utilidad empresarial y así generar rentabilidad son la intensidad de la inversión, productividad, participación de mercado, costos operativos (Sánchez, 1998).

Intensidad de La Inversión

El objetivo de la inversión tanto económico y/o financiero es la obtención de ganancia en un plazo determinado, cuyo resultado es una fuente eficiente para la toma de decisiones.

Productividad

Para que el desempeño de una empresa incremente, es necesario que se ejecute de manera adecuada gestión de los instrumentos económicos y financieros con que cuenta la entidad, el cual determina la productividad a fin de un periodo. La productividad viene hacer la relación entre los servicios producidos y cantidad de recursos utilizados, así mismo, la producción depende de la materia prima y mano de obra.

1. Materia prima

La materia prima es un instrumento esencial para llevar acabo los servicios que se brinda a los clientes y del cual se necesita para el desarrollo de casa proyecto.

2. Mano de Obra

La mano de obra forma parte del proceso de producción, así mismo existe la mano de obra directa como indirectas involucrados para la ejecución y culminación de cada proyecto.

Participación del Mercado

La participación del mercado viene hacer el peso que tiene una empresa dentro de un segmento en el mercado para poder expandirse en diversos lugares dentro del mercado local.

Costos Operativos

Los costos operativos son los de mayor relevancia con los que incurre una empresa de servicios, dentro de ellos tenemos los siguientes:

Gastos técnicos y administrativos

Aquellos que representan la estructura administrativa de una empresa, ejemplo de ello son los encargados de compras, ventas, jefes de operación, entre otros.

Alquileres y/o depreciaciones

Aquellos gastos derivados de la compra de bienes muebles e inmuebles, tales como alquiler de oficina, almacén.

2.3.6 Apalancamiento Financiero

El apalancamiento viene hacer el financiamiento para una inversión, así mismo este tipo de financiamiento consiste en la captación de la deuda, para ello es recomendable mantener un capital propio para disminuir el riesgo de endeudamiento (Yepes y Restrepo, 2016).

Se considera al financiamiento como un instrumento para la utilización del costo con el objetivo de incrementar las utilidades netas, por ende, la rentabilidad, en resumen, se debe entender por financiamiento la utilización del dinero externo para maximizar las riquezas de una empresa (Yepes, Restrepo y Tobón, 2016).

2.3.7 Ratio de Endeudamiento

El ratio de endeudamiento mide el porcentaje de los recursos externos financiados por la empresa, en otras palabras, representa el porcentaje de endeudamiento con que cuenta la empresa en un tiempo no menor a un año, en tal sentido si el riesgo es mayor, el grado de pérdida será mayor. Citado en actualidad empresarial (Torres, 2011).

1. Endeudamiento Patrimonial

Este ratio evalúa el nivel de endeudamiento que tiene la empresa con respecto al total de su patrimonio neto, es decir, evalúa la combinación de la deuda con el capital social de la empresa, donde lo correcto sería que el índice sea inferior a 1, el cual indica que el nivel de endeudamiento de la empresa no sería riesgoso. Citado en actualidad empresarial (Torres, 2011).

Pasivos Totales
Patrimonio Neto

2. Respaldo de Endeudamiento

El respaldo de endeudamiento mide el número de veces en que las utilidades operativas de la empresa cubren el pago de intereses provenientes de las obligaciones con sus terceros, es decir, si el resultado después de dividir la utilidad operativa entre los interés es mayor a 1, la empresa estará en la capacidad de cubrir sus gastos financieros, en caso sea lo contrario, entonces se diría que la empresa no podrá cubrir sus gastos financieros. Actualidad Empresarial (2015, p.21).

Activo Fijo Neto * 100
Patrimonio Neto

3. Razón de Patrimonio a Activo

Este indicador mide el grado de compromiso de la empresa basándose en el patrimonio total, este a su vez se refleja mediante porcentaje. Actualidad Empresarial (2015, p.21).

Patrimonio * 100
Activo Total

2.3.8 Gestión Económica – Financiera

Gestión Económica

La gestión viene hacer el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar las operaciones que se realiza dentro de una empresa, con el fin de alcanzar los objetivos propuestos desde gerencia, así mismo los resultados en materia económica – financiera maximizará el valor de la empresa, asegurando así el crecimiento en la rentabilidad (Chiavenato, 2007).

El desarrollo de los objetivos propuestos por gerencia dependerá siempre de la gestión que se realice por los trabajadores, si el uso no es el adecuado, entonces los resultados serán negativos y si en caso los usos de los recursos son eficientes, dichos resultados serán favorables para la empresa.

Otro punto de vista menciona que la gestión económica es el encargado de organizar cada movimiento contable de los ingresos y gastos, cobros a los clientes, pagos a proveedores, entre otros que realice la empresa, con tal de mantener un flujo de liquidez proyectado. Tener una adecuada gestión económica optimiza las proyecciones de liquidez para la empresa, así se podrá visualizar la capacidad contributiva con que cuenta la empresa para con terceros (Alva, 2017).

Gestión Financiera

La gestión financiera administra los recursos con que cuenta la empresa para mantener la capacidad efectiva de hacer frente a sus obligaciones con terceros para que sus operaciones sigan operando con normalidad, de esta manera se llevara a cabo un proceso de control adecuado de los ingresos y egresos que genere la entidad (Alva, 2017).

Los recursos financieros con los que cuenta la empresa debe ser utilizada de la mejor manera para llevar una adecuada gestión en las operaciones diarias, así se obtendrá resultados positivos para los accionistas.

La gestión financiera es la decisión de inversión que el empresario realiza para incrementar sus ganancias a un mediano plazo, para el cual existen proyecciones de crecimiento y maximización de las utilidades a fin de un periodo (Santiago y Gamboa, 2017).

Los instrumentos financieros vienen hacer una herramienta para el desarrollo de las operaciones de la empresa, es por ello, darles el mejor uso para que los resultados ayuden al esparcimiento de los créditos con las entidades financieras.

Análisis financiero

Análisis horizontal

El análisis horizontal viene hacer una herramienta que ayuda a identificar e interpretar los resultados de dos años a más para poder tener una mejor visualización de la realidad de la empresa (Berry y Jarvis, 1991, p. 185 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).

Las variaciones del análisis horizontal ayudan a la compañía a tomar mejores decisiones para el crecimiento continuo de la empresa, así mismo apoyan a la gerencia para corregir dichas brechas para la continuidad del proceso económico. (Guerrero y Galindo, 2014 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).

El análisis horizontal permite informar los puntos críticos de las cuentas contables donde se necesitan establecer mejoras y reducir los resultados negativos, estas a su vez podrán ser comparables con los objetivos establecidos por gerencia para la evaluación de la eficiencia. (Porter y Norton, 2015 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).

Análisis vertical

Consiste en determinar la composición de cada cuenta del estado de situación financiera con la finalidad de identificar la cuenta de mayor relevancia que pueda estar afectando de manera negativa en el ejercicio. Ortega, 2006 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018

En el análisis vertical es importante a la hora de establecer una distribución de sus activos e acuerdo a las necesidades financieras y operativas de la corporación. Así mismo en el análisis vertical se puede establecer con claridad la composición del estado financiero para una óptima toma de decisiones en el momento. (Berry y Jarvis, 1991, p. 185, citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).

2.3.9 Categorías Emergentes

Estrategias financieras

Las estrategias financieras permite sobrellevar algún tipo de problemas de la mejor manera, lo cual resulta de gran valor a la empresa para añadirle valor a la empresa conforme lo plantea (Miranda, 2018).

Las estrategias financieras son importantes en el momento en que se tome decisiones para llevar a cabo una organización de cada actividad operativa que asegure el cumplimiento de los objetivos.

Crecimiento Empresarial

El crecimiento económico viene hacer un proceso continuo con la finalidad de aumentar las ganancias y a su vez generar utilidad en un periodo determinado teniendo como capital humano al personal activamente capacitado para la efectiva gestión económica (Charan, 2004).

La capacitación al personal permitirá un mejor desenvolvimiento en las actividades proporcionadas por la gerencia, logrando así los objetivos planificados eficientemente. Para el citado autor, el crecimiento empresarial ayuda a lograr la posibilidad de conseguir el objetivo primordial de la empresa, a la vez obtener resultados positivos en diversas metas internas propuestas por la alta gerencia (Blázquez, Dorta y Verona, 2000).

El crecimiento empresarial promueve la expansión al mercado local, así mismo logra incrementar los ingresos para obtener un mejor rendimiento. Desde el punto de vista empresarial el crecimiento es importante no solo para lograr darle valor a la empresa, sino para mantener estable la continuidad y expansión de las operaciones que brinda la empresa (Geroski y Machín en el artículo de Canals).

El crecimiento empresarial permitirá a la empresa conseguir los resultados positivos para lograr su difusión en el mercados local. Para el citado autor, el crecimiento empresarial ayuda a lograr la posibilidad de conseguir el objetivo primordial de la empresa, a la vez obtener resultados positivos en diversas metas internas propuestas por la alta gerencia(Blázquez, Dorta y Verona, 2000).

Estrategias de Marketing

Las estrategias de marketing son procedimientos que ayudan a incrementar valor a la empresa, siempre y cuando se lleguen a aplicar los tres tipo de estrategias, tales como la estrategia pasiva que son las que comunmente llamamos de marketing, la estrategias activa son las aplicadas según la experiencia y conocimientos que ayudan a captar a los clientes para aumentar el margen de las ventas, la estrategia científica en el cual se utilizan modelos matemáticos para el logro de los objetivos (Farías, 2014).

Estrategias de Venta

Son las que ayudan a incrementar las ventas a la organización y suelen son propuestas por el área de ventas con el objetivo de cumplir cada labor dada por la gerencia para generar ganancias a las accionistas, dueños, empleados, entre otros (Farías, 2014).

Políticas de Créditos y cobranzas

Generalmente este tipo de herramientas ayudan al empresario a planificar y dar confianza al usuario a que el valor equivalente del servicio brindado al cliente se haga efectivo en el tiempo pactado, el cual no afectará a la continuidad de sus operaciones.

Política de compra

Vienen hacer los parámetros interpuestos por el área encargada de la empresa donde existe una negociación con los proveedores potenciales en relación a las modalidades y facilidades de plazos de pago, así mismo es donde se logra captar a fidelización del cliente.

2.4 Empresa

2.4.1 Descripción de la empresa

La empresa de servicios está presente en el mercado peruano desde el año 2013, se dedica a la fabricación y comercialización de paneles, puertas, equipos de refrigeración industrial y comercial, es parte del Grupo Montanari, con más de 76 años de experiencia y respaldo financiero de todas nuestras operaciones.

Una de las fortalezas más importantes es la capacidad de llegar de manera empática a nuestros clientes con una fuerte orientación hacia las soluciones locales, brindando beneficios de una compañía global.

La empresa cuenta con certificación ISO 9001 en fabricación de todas las líneas de paneles y puertas, certificación IIAR en el diseño de proyectos en amoníaco y CO₂, y finalmente son socios del Green Building Council asegurando soluciones responsables con el medio ambiente.

El liderazgo en la calidad de sus productos, servicios y eficiencia en la gestión e innovación para el crecimiento constante, le otorgó en el año 2014 el Premio a mejor empresa peruana rubro servicios en la categoría de refrigeración industrial

2.4.2 Misión

La empresa anhela ser reconocida como una corporación líder en los proyectos en los cuales participa, brindando soluciones a las necesidades de cada cliente, asesora permanentemente los proyectos y mantenimiento en equipos de refrigeración comercial e industrial, aire acondicionado y ventilación bajo la convicción de lograr el perfeccionamiento de los productos y servicios, porque entendemos que el concepto que se tenga de ellos será el que se tenga de nosotros.

2.4.3 Visión

Ser líder reconocido en el mercado nacional de refrigeración industrial, brindando calidad y compromiso en nuestros servicios, a través del desarrollo técnico y humano de nuestros operarios desde la atención a nuestros clientes hasta la venta e instalación de equipos que están respaldados por la garantía.

2.4.4 Organigrama

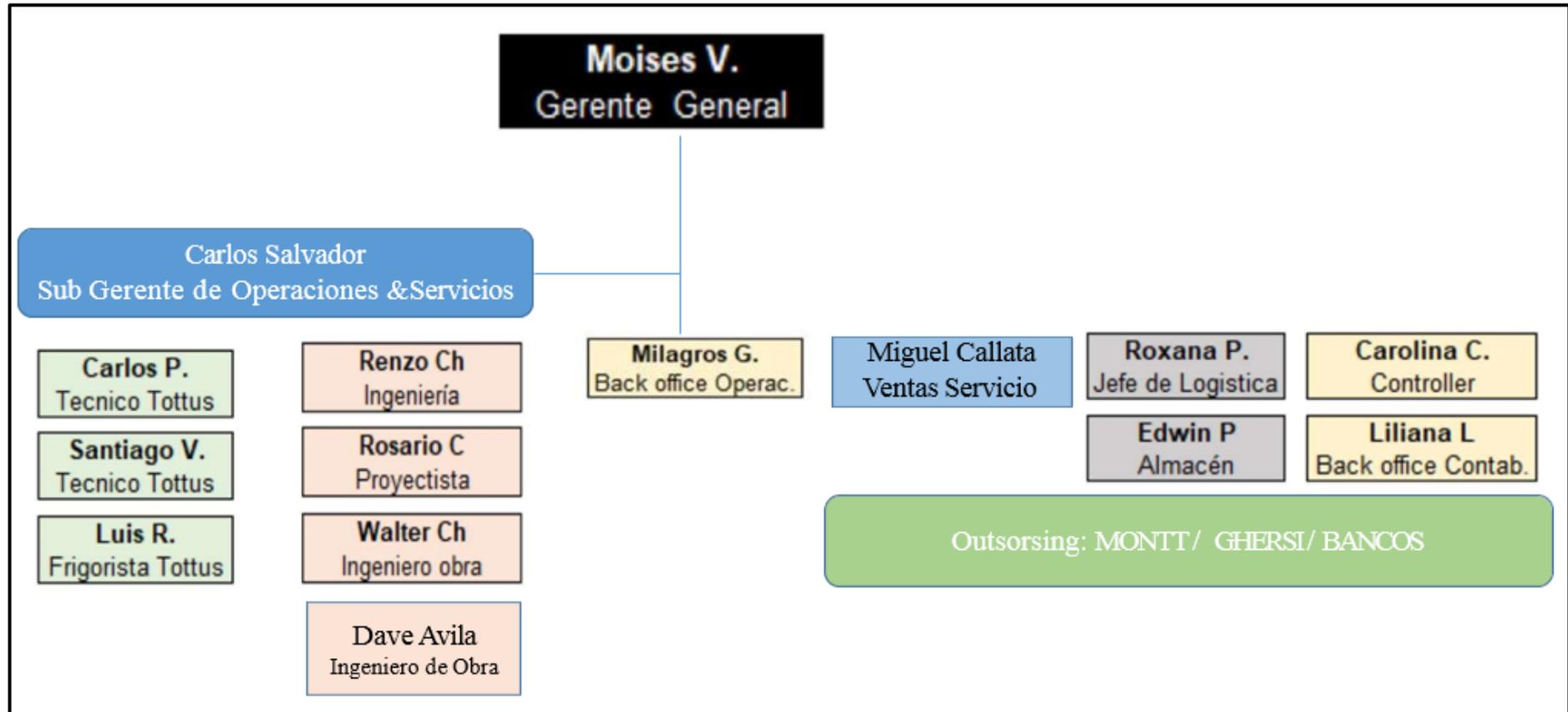


Figura 1. Organigrama de la empresa. Fuente. Empresa objeto de estudio.

2.4.5 Actividad económica de la empresa

La actividad económica principal de la empresa está relacionada al diseño, fabricación, comercialización y mantenimiento de paneles, puertas, equipos de refrigeración industrial e comercial a clientes nacionales como internacionales.

2.4.6 Información tributaria de la empresa

La empresa fue inscrita en registros públicos (SUNARP) y registrada en el régimen general desde el año 2013 en la Superintendencia nacional de aduanas y de administración Tributaria (SUNAT) cumpliendo los requisitos establecidos según cada entidad pública, cumple con los aportes laborales a sus trabajadores teniendo en cuenta lo siguiente:

- Cuenta con dos accionistas como mínimo, tal cual los señala la ley de sociedades.
- El capital está representado en acciones
- Brinda repartición de utilidades siempre y cuando existiese (art. 29 de la constitución política del Perú).
- Presenta mensualmente la declaración Mensual ante SUNAT, como también DJ anual según corresponda.

2.4.7 Información económica y financiera de la empresa

La empresa de servicios cuenta con el apoyo económico - financiero de sus accionistas, quienes a la vez son sus principales proveedores indispensables que contribuyen para el desarrollo de los servicios para la ejecución de los proyectos, a la vez la empresa cuenta con un apalancamiento financiero mediante terceros avalado por sus accionistas extranjeros, el cual ayuda a solventar y mantener las operaciones de la empresa actuales de la empresa.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA							
al 31 de Diciembre del 2015, 2016 y 2017							
(Expresado en Soles)							
ACTIVO	2018	2017	2016	PASIVO Y PATRIMONIO	2018	2017	2016
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	549,142	808,868.51	2,092,705.69	Sobregiros	112		
Cuentas por Cobrar Comerciales	4,864,522	5,067,424.50	2,574,652.16	Otros Pasivos Financieros		6,252,742	0
Otras Cuentas por Cobrar	1,036,857	3,154,637.25	1,728,807.92	Cuentas por Pagar Comerciales	2,009,954	1,951,511	405,387
Cuentas por Cobrar a Entidades Relaciona	0	0.00	5,000.00	Otras Cuentas por Pagar	257,256	2,959,302	4,197,474
Inventarios	2,126,019	2,745,562.55	2,230,377.47	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionad			
Gastos Pagados por Anticipado	553,988	426,887.31	423,011.21	Provisiones			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9,130,528.02	12,203,380.11	9,054,554	Otros Pasivos	776,824	699,762	156,494
				TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,044,146	11,863,318	6,050,176
ACTIVOS NO CORRIENTES				PASIVO NO CORRIENTE			
Propiedades Plantas y Equipos	562,804	696,810.54	708,268.69	Cuentas por pagar a largo plazo	1,046,426		
Activos por Impuestos Ganancias Diferido	1,833,662	1,833,662.17	18,195.80	Provisiones por Beneficios a los Emplead			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,396,466	2,530,473	726,464.49	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionad	3,942,515	3,494,436	1,290,821
				TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	4,988,941	3,494,436	
				PATRIMONIO			
				Capital Emitido	5,155,097	1,095,337	1,095,337.00
				Reserva Legal	219,067	219,067	219,067.40
				Resultados Acumulados	(1,938,305)	2,416,438	2,332,571.11
				Resultados del Ejercicio	58,047	-4,354,743	83,867.22
				TOTAL PATRIMONIO	3,493,907	-623,901	3,730,842.73
TOTAL ACTIVO	11,526,994	14,733,853	9,781,019	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	11,526,994	14,733,853	9,781,019

Figura 2. Estado de Situación Financiera 2018,2017,2016. Fuente. Informe adquirida por el área contable.

Estado de Resultado			
al 31 de Diciembre del 2016, 2017 y 2018			
(Expresado en soles)			
	2018	2017	2016
Ventas Netas de Bienes	16,787,529.00	577,721.06	378,375.81
Prestación de Servicios		23,415,251.27	8,353,503.58
Total de ingresos de Actividades Ordinarias	16,787,529.00	23,992,972	8,731,879.39
Costo de Ventas	-14,238,688.00	-26,280,950	-6,081,727.54
Ganancia (Pérdida) Bruta	2,548,841.00	-2,287,978	2,650,151.85
GASTOS OPERACIONALES:			
Gastos de Ventas y Distribución	-456,206.00	-1,301,527	-1,276,705.76
Gastos de Administración	-1,545,912.00	-2,943,927	-1,669,347.82
Otros Ingresos Operativos		629,130	447,148.91
Otros Gastos Operativos			-2,179.02
Ganancia (Pérdida) Operativa	546,723	-5,904,302	149,068.16
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
Ingresos por diferencia de cambio			20,387.79
Gastos por diferencia de cambio	-243,542	44,985	-17,741.29
Ingresos Financieros	6,544	64	5,823.63
Gastos Financieros	-251,678	-310,956	0
Otros ingresos y egresos neto			0
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	58,047	-6,170,209	157,538.29
Impuesto a la Renta	-17,124	1,815,466	-20,671.68
Ganancia(Pérdida) Neta			136,866.61
Operaciones Contingentes			
Imp. Renta Diferido			-52,999.39
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	40,923	-4,354,743	83,867.22

Figura 3. Estado de Resultados Financiera 2018,2017,2016. Fuente. Informe adquirida por el área contable.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

(Expresado en Soles)

CUENTAS PATRIMONIALES	CAPITAL	CAPITAL ADICIONAL	ACCIONES DE INVERSIÓN	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	RESERVA LEGAL	OTRAS RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	TOTAL
Saldos Iniciales	1,095,337	0	0	0	219,067	0	(1,938,305)	(623,900)
000 Ajuste de años anteriores:	0	0	0	0	0	0	0	0
009 Cambios en Políticas Contables	0	0	0	0	0	0	0	0
012 Corrección de Errores	0	0	0	0	0	0	0	0
099 Saldo Inicial Reexpresado	0	0	0	0	0	0	0	0
100 Cambios en el Patrimonio	0	0	0	0	0	0	0	0
110 Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	0	0	0	0	0	0	75,331	75,331
120 Otro Resultado Integral	0	0	0	0	0	0	0	0
199 Resultado Integral Total del Ejercicio	0	0	0	0	0	0	0	0
210 Dividendos en Efectivo Declarados	0	0	0	0	0	0	0	0
215 Emisión de Acciones	0	4,059,760	0	0	0	0	0	4,059,760
220 Reducción de Capital	0	0	0	0	0	0	0	0
225 Reducción o Amortización de Acciones de Inversión	0	0	0	0	0	0	0	0
230 Incremento (Disminución) por Otras Aportaciones de Pro	0	0	0	0	0	0	0	0
235 Disminución (Incremento) por Otras Distribuciones a Prc	0	0	0	0	0	0	0	0
240 Incremento (Disminución) por Cambios en Particip en Su	0	0	0	0	0	0	0	0
245 Incremento (Disminución) Transacciones de Acciones en	0	0	0	0	0	0	0	0
250 Incremento (Disminución) por Transferencia y Otros Carr	0	0	0	0	0	0	0	0
999 SALDO AL FINAL DEL PERIODO	1,095,337	4,059,760	0	0	219,067	0	(1,862,973)	3,511,191

Figura 4. Estado de cambios en el patrimonio Neto 2018. Fuente: Informe adquirida por el área contable.

2.4.8 Proyectos actuales

Los proyectos actuales y en proceso de ejecución al 31 de diciembre del 2018 figuran en el cuadro siguiente:

Tabla 1
Proyectos Actuales de la empresa

Proyectos en Ejecución	Proyectos Nuevos	Servicios de Correctivos y Mantenimiento
Empresa ubicada en el norte del país, rubro de producción y comercialización de berréis (arándanos, fresa, frambuesa, moras, etc.).	Empresa ubicada en el Norte dedicada a la producción y comercialización de productos agrícolas.	- Mantenimiento de Compresor Vilter a una empresa ubicada en la selva del Perú. - Suministro e instalación de sensores de presión y puertas a empresa ubicada en olmos-Chiclayo.
Servicio de instalación y acondicionamiento a la facultad de gastronomía de una Universidad en Lima.	Empresa ubicada en Lima dedicada al sector de elaboración de frutas y Hortalizas.	- Mantenimiento de Puertas Correderas a empresa del Sector Avícola

2.4.9 Perspectiva empresarial

La empresa de servicios tiene como uno de sus principales objetivos mantener el nivel de sus operaciones en la ventas y a corto plazo aumentar sus ventas con nuevos proyectos de inversión, con el propósito de incrementar su rentabilidad en sus operaciones para fin de año. Por consiguiente, cuenta con el compromiso de cada colaborador para llevar a cabo el desarrollo del negocio, en tal sentido se busca mejorar el proceso para cobranzas para mantener la liquidez a corto plazo, para realización de la meta ya prevista por gerencia.

CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1 Tipo, nivel y método

3.1.1 Tipo

La investigación proyectiva está diseñada para elaborar un plan de acción con la finalidad de elaborar una propuesta para dar solución al problema. Se considera investigación proyectiva al proceso de indagación donde se requiere análisis, entrevistas, diseño entre otros. Así mismo aquellos instrumentos utilizados son relevantes que permiten dar respuestas subjetivas.

Este tipo de investigación permitirá realizar un proceso de indagación eficiente que describirá y permitirá dar explicación al porqué del problema general, el cual ayudará a brindar y proponer alternativas de solución necesarias para mejorar dicho problema (Hurtado, 2007).

Las técnicas proyectivas, coloca al individuo una posición de tercera persona, consigue obtener una visión positiva y/o negativa del tema objeto de estudio. Este tipo de investigación permitirá armar un plan estratégico adecuado para la culminación del problema por la cual la empresa se encuentra, el cual permitirá dar soluciones.

3.1.2 Nivel

El nivel comprensivo de la investigación científica se relaciona con los objetivos, dando explicaciones para el entendimiento del problema, pronosticar y prever las consecuencias del mismo, con la finalidad de formular un plan de mejora. El nivel comprensivo permitirá explicar, predecir y proponer alguna solución de perfeccionamiento una vez de haber investigado cada sesgo de la realidad problemática (Hurtado, 2000).

3.1.3 Método Deductivo

El método deductivo es una forma de explicar la realidad problemática del sujeto objeto de estudio partiendo de teorías generales hasta llegar a la causa particular que genera el problema. Este método permitirá acumular datos que irá ampliando los conocimientos de las causas del problema general para llegar a la causa particular que genera el problema (Cegarra, 2011).

El método deductivo va de lo general a lo particular, este tipo de método es de razonamiento lógico que se caracteriza por buscar conclusiones válidas y se respalda mediante conocimientos, hechos reales para la obtención de las conclusiones y así dar explicaciones particulares (Bernal, 2006).

3.1.4 Método Inductivo

Desde el punto de vista del método inductivo es una estrategia de apoyo, que parte de una serie de observaciones particulares para llegar a una conclusión final, el cual se basa en la observación, experiencias de hechos. Dicho método servirá de herramienta para determinar los problemas existentes dentro de la organización para la búsqueda eficiente de posibles soluciones para mejorar el problema general por el cual la empresa se encuentra atravesando (Cegarra, 2011).

El método Inductivo es un método científico donde se obtiene conclusiones generales partiendo de acontecimientos particulares, para ello se recurre a la observación, análisis de los hechos para llevar a cabo una conclusión. El método nos permitirá la recolección de fuentes confidenciales que parten de del problema particular y así hasta llegar al problema general para proponer una conclusión final (Bernal, 2006).

3.2 Categorías y subcategorías apriorísticas

Tabla 2

Matriz de la categoría problema: Rentabilidad

Categoría	Sub categoría	Indicador
Rentabilidad	Ratios de Rentabilidad	-Rentabilidad Económica (ROA) -Rentabilidad Financiera (ROE) -Rentabilidad Bruta -Rentabilidad Neta
	Factores de la rentabilidad	-Intensidad de la inversión -Productividad(ventas) -Participación del Mercado -Costos Operativos
	Financiamiento	- Ratios de Endeudamiento -Endeudamiento Patrimonial -Endeudamiento sobre Inversión -Razón de composición de la deuda
	Gestión Económica	-Análisis Vertical
	-Financiera	-Análisis horizontal

3.3 Población, muestra y unidades informantes

3.3.1 Población

Bajo la perspectiva del análisis científico se define que la población viene hacer el conjunto del cual se realizará la investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

El número de elementos que integran la población para el presente trabajo de investigación será los 4 estados financieros de los años 2016, 2017 y año 2018 de la empresa de servicios que presta operaciones de Reingeniería, montaje de Aire frio cámara de refrigeración.

3.3.2 Muestra

El muestreo que se realizará para la elaboración del trabajo es de conveniencia, el cual permitirá seleccionar aquellos sujetos involucrados las áreas que aportan al al desarrollo económico directo de la empresa.

3.3.3 Unidades Informantes

Se consideró que las unidades informantes vienen hacer los sujetos a quienes se realizará las indagaciones de la investigación, el cual se será pieza clave para la recolección de datos relevantes (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Los sujetos entrevistados enriquecerán la información respecto a las causas y consecuencias del problema objeto de investigación del cual se logrará un mejor panorama.

Número de Unidades informantes: 4

Gerente General

Ingeniero Mecánico con Maestría en MBA en la Universidad ESAN (Perú), Estudios superiores de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Uno de los pioneros desde que se inició la empresa, pieza principal de la empresa para el desarrollo continuo dentro del mercado nacional, decide las mejores oportunidades para la mejora de sus trabajadores y empresa en general.

Contadora

Personal tercerizado especializado en contabilidad tributario y de costos, encargada de ejecutar de manera mensual las declaraciones contables y tributarias de los estados financieros con sus anexos respectivos. A su vez se rige a la metodología de trabajo establecidas por la gerencia de la empresa, cuya función es dar asesoramiento contable – tributario de las normas establecidas por el estado peruano.

Jefe de Operaciones

Profesional encargado del proceso de ejecución de los proyectos que la empresa brinda a mercado nacional, a la vez depende de las tareas asignadas por el gerente, para ello cuenta con colaboradores a su mando quienes son apoyo para que el servicio se de manera adecuada, eficiente y de calidad.

Jefe de finanzas

Profesional idóneo en el tema, direcciona la parte financiera de la empresa, así mismo pieza fundamental para el área contable y tesorería, encargado de mantener la liquidez estable de la empresa.

Estados Financieros (E.E.F.F.)

Documentos financieros mensuales y/o anuales que son utilizados por la entidad para plasmar la situación actual y real en un determinado momento, el cual sirve para la toma de decisiones y adquirir créditos tanto con las entidades financieras como con los proveedores potenciales

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnica de muestreo

Las muestras no probabilísticas, también llamadas muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización. Se utilizan en diversas investigaciones cuantitativas y cualitativas (Hernández, 2014).

Observación no Experimental

La técnica de observación permite visualizar de manera directa a la empresa objeto de estudio, con el propósito de indagar minuciosamente cada variable o categoría de estudio (Hernández, 2010).

Entrevista

Este tipo de técnica se conoce como una técnica informativa donde existe un entrevistador y un entrevistado donde se realiza una serie de preguntas y respuestas (Hernández, 2010).

Análisis documental

La técnica de análisis documental permite la captación de información real de objeto de estudio, para el cual se debe de tomar fuentes secundarias como los libros contables, tesis, entre otros documentos (Hernández, 2010).

- E.E.F.F.(cuantitativo)
- Gerente General.
- Contadora
- Gerente de Logística.
- Jefe de finanzas.

3.4.2 Técnicas Cualitativas

La técnica cualitativa es un proceso que permite la aplicación de métodos para encontrar respuestas al problema principal. Este tipo de técnica metodológica de la investigación permite conocer una perspectiva más realista del problema en estudio, de igual manera nos permitirá tener una interacción directa con los sujetos vinculados al estudio, el cual será importante para la acumulación de información (Lafuente y Marín, 2008).

La entrevista es la interacción directa que existe entre el entrevistador y entrevistado, donde la primera parte formula las preguntas y la otra parte responde cada duda de la entrevista. La entrevista permitirá conocer a fondo el problema, facilita la verificación de las respuestas el cual permite la obtención de una información más profunda, es decir, mediante la entrevista se puede obtener cuestiones más personales de las cuales es da más espontaneidad decirlo en palabras que escribiendo (Lafuente y Marín, 2008).

3.4.3 Técnicas Cuantitativas

Infiere que la técnica usualmente utilizado en la investigación cuantitativa son procedimientos que ayudan a recopilar información del problema objeto de estudio, uno de ellos puede ser cuestionarios, registros de datos estadísticos, sistemas de mediciones (Lafuente y Marín, 2008).

Los estudios cuantitativos como observación, entre otros, permite la nidación minuciosa para obtener respuesta fidedigna que aporta validez en el problema de estudio, para la comparación de dichos resultados con periodos anteriores así visualizar las variaciones tanto positivas como negativas de la entidad.

3.4.4 Instrumentos Cualitativos

Los instrumentos que sean aplicados para el enfoque cualitativo, por lo general debe de tener una conexión de manera directa con el entrevistado, de este modo el instrumento servirá como un tipo de estrategia para el análisis minucioso entre las entrevistas y el análisis documental previamente planteados (Gómez, 2012).

Los instrumentos cualitativos nos ayudan a identificar las coincidencias y discrepancias que existen entre las categorizaciones y respuestas dadas por el entrevistado, determinando conclusiones de la viabilidad del problema general y específicos.

3.4.5 Instrumentos Cuantitativos

Los instrumentos de recopilación de datos deben ser medidos mediante un proceso minucioso para la demostración y validación de los resultados de dichos análisis previamente indagados, con la finalidad de obtener un margen alto de confiabilidad, la conexión se da de manera indirecta como la observación.

Este método de instrumentos nos permitirá triangular datos estadísticos con los registros documentales que se hayan seleccionado para la verificación y discusión en los resultados obtenidos de los datos, para ello se utilizará registros documentales como los Estados Financieros (Gómez, 2012).

3.5 Procedimientos

Paso 1 Se le solicito permiso al gerente para poder acceder a los documentos de los EEFF de la empresa.

Paso 2 Búsqueda y elaboración de instrumentos fundamentales que midan las variables.

Paso 3 Recopilación de los EEFF de los últimos tres años.

Paso 4 Preparación de los documentos a investigar para la triangulación.

Paso 5 Diseño para la entrevista.

Paso 6 Diseño para la evaluación del análisis documental.

Paso 7 Aplicación de las entrevistas y análisis de datos.

Paso 8 Calculó las ratios de rentabilidad de la empresa en estudio.

Paso 9 Triangulación de los datos analizados

Paso 10 Análisis de los datos para la preparación de los resultados.

3.6 Análisis de datos

3.6.1 Análisis de datos Cuantitativo

Se considera que el análisis cuantitativo es un proceso de análisis estadístico apropiado para el análisis de datos mediante programas establecidos y conocidos en el mercado,

con el fin de dar confiabilidad y validez al estudio (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014).

El análisis cuantitativo evalúa la validez mediante pruebas estadísticas, incluso se podrá realizar gráficos, cuadros, tablas, para mostrar los resultados del estudio. Para la realización del análisis cuantitativo se consideró evaluar una estadística comparativa entre los 3 últimos años, uno de los métodos realizados es el análisis horizontal y vertical, así mismo, Se hizo una comparación de las ratios de rentabilidad de los últimos años para la obtención de datos porcentuales de la situación económica-financiera de la empresa.

Número de documentos utilizados: los 4 Estados financieros de los últimos dos años (2017, 2018).

- Estado de Situación Financiero

Conocido anteriormente como el balance general, viene hacer un documento contable elaborado de acuerdo con los Principios Contables Generalmente Empresarial(PCGE), importante para la evaluación de los ratios y análisis horizontal, Hirache (citado en la revista actualidad empresarial, 2015).

- Estado de Resultados

Es el estado donde se presenta los ingreso y gasto reconocidas en el periodo excepto las que estén reconocidas en el estado integral total fuera del resultado Hirache (citado en la revista actualidad empresarial, 2015).

- Estado de flujo de Efectivo

En este estado financiero se analiza la situación financiera del negocio mediante actividades de operación, inversión y financiamiento, asimismo, es de gran importancia porque refleja información de la liquidez con que cuenta la empresa, Hirache (citado en la revista actualidad empresarial, 2015).

- Estado de patrimonio Neto

El estado de cambios en el patrimonio neto muestra de forma detallada los aportes que realizaron los socios dentro del periodo, Hirache (citado en la revista actualidad empresarial, 2015).

- Anexos

Viene hacer el detalle de cada cuenta contable significativa del estado de resultados.

3.6.2 Análisis de datos Cualitativo

El análisis de datos cualitativamente entre las entrevistas realizadas a las unidades informantes y el instrumento utilizado para el procesamiento de la información se da de manera paralela (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014).

Ese tipo de análisis nos permitirá conocer a mayor profundidad las causas y efectos de problema de investigación, en tal sentido podrá ser contrastado con la triangulación que se aplicará de manera paralela.

Número de Análisis de dato: 1

- ATLAS.TI (triangulación)

El programa ATLAS.TI, sirve de gran apoyo para la segmentación y codificación entre las entrevistas y conjunto de datos establecidos por el investigador. Dicho instrumento de apoyo será de utilización indispensable para la obtención de resultados viables entre entrevistados y el análisis obtenido del reclutamiento de información por parte del investigador (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014).

3.6.3 Análisis de datos Mixto

Se considera que el análisis de datos del método mixto es totalmente completo, debido a que contiene ambos enfoques (cualitativo y cuantitativo), donde existen estrategias para el procedimiento en el análisis de datos, así mismo, permite la contratación de los resultados obtenidos de análisis final tanto del enfoque cuantitativo y cualitativo (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Este tipo de análisis permitirá contrastar los resultados de ambos enfoques, el cual logrará resultados concretos y viables para el planteamiento de la propuesta de igual modo permitirá conocer los vacíos del desconocimiento de las categorías y variables de la investigación, finalmente se podrá realizar la triangulación del enfoque cualitativo y cuantitativo.

Número de documentos Utilizados:

Los 5 Estados financieros y el programa ATLAS.TI

- Estado de Situación Financiero.
- Estado de Resultados.
- Estado de flujo de Ejecutivo.
- Estado de patrimonio Neto.
- Anexos.

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Descripción de Resultados

4.1.1 Análisis Cuantitativo

Los resultados analizados de los ratios de Endeudamiento y Apalancamiento, así como el análisis horizontal y vertical de la empresa de servicios, sufrieron variaciones de un año a otro principalmente en las partidas de mayor relevancia que se visualizara a continuación.

Análisis vertical

Tabla 3

Análisis vertical de la cuenta contable Efectivo Equivalente de Efectivo del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Fórmula	Variación %
Análisis Vertical 2018	$2018 = \frac{\text{Efectivo.}}{\text{Activo Total}} = \frac{549,142.02}{11,526,994}$	4.76%
Análisis Vertical 2017	$2017 = \frac{\text{Efectivo.}}{\text{Activo Total}} = \frac{808,868.51}{14,733,853}$	5.49%
Análisis Vertical 2016	$2016 = \frac{\text{Efectivo.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,092,705.69}{9,781,019}$	21.4%

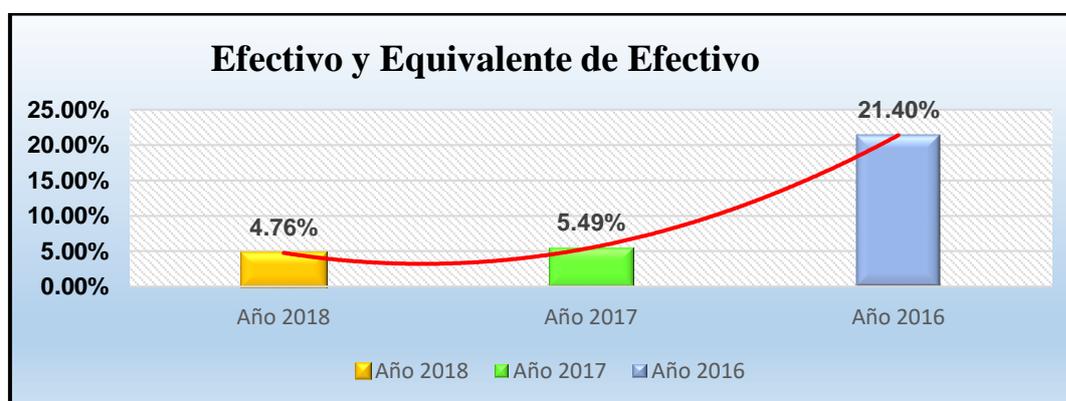


Figura 5. Variación porcentual la cuenta contable Efectivo Equivalente de Efectivo del 2016 al 2018.

Interpretación

Según el análisis realizado de los últimos tres periodos, se observa que el efectivo en el año 2016 representa el 21.40% del total del activo, un margen relativamente importante para mantener la liquidez estable de la empresa, en el año 2017 la liquidez no fue el más favorable, el cual representa el 5.49%, en el año 2018, el porcentaje de liquidez fue de 4.76% debido a que no existe una adecuada política de cobranzas, el cual afecta a la liquidez de la empresa

Tabla 4

Análisis vertical de la cuenta contable cuentas por cobrar comerciales del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Análisis Vertical 2018	$2018 = \frac{\text{Ctas. por C.}}{\text{Activo Total}} = \frac{4,864,522}{11,608,984.00} =$	42%
Análisis Vertical 2017	$2017 = \frac{\text{Ctas. por C.}}{\text{Activo Total}} = \frac{5,067,425}{14,733,984.00} =$	34%
Análisis Vertical 2016	$2016 = \frac{\text{Ctas. por C.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,574,652}{9,781,019} =$	26.3%

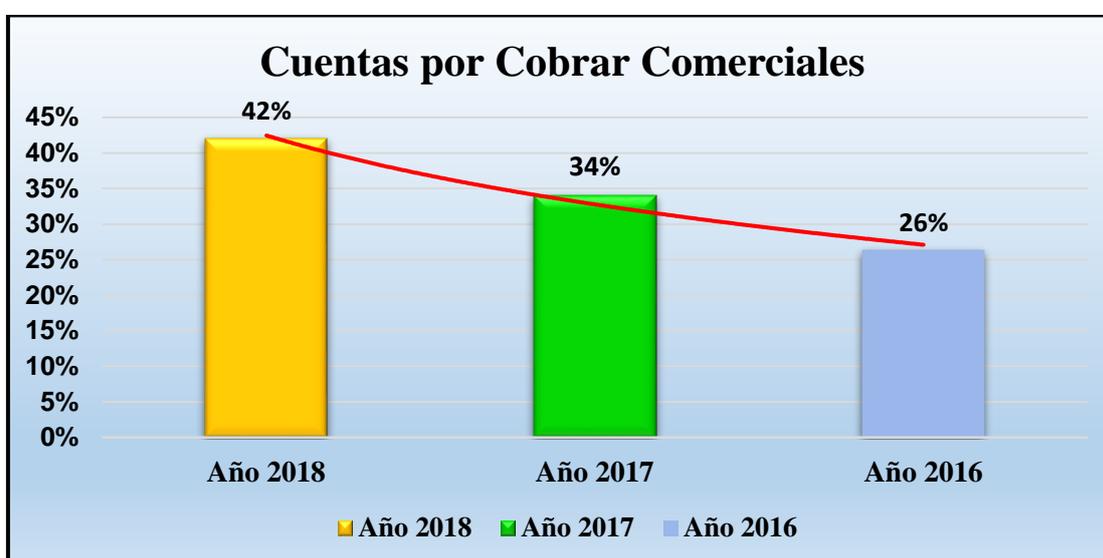


Figura 6. Variación porcentual la cuenta contable Cuentas por cobrar Comerciales del 2016 al 2018.

Interpretación

Las cobranzas en el año 2016 presento el 26% del total del activo; el año 2017 la empresa presento el 34% del total del activo donde presento dificultades por el cual las cobranzas no fueron muy fluidos por el cual la empresa no contó con una adecuada gestión para el cobro de sus facturas; en el año 2018, las cuentas por cobrar fue una partida muy relevante con respecto al total del activo total, en otras palabras, la empresa depende de las cobranzas para captar liquidez y hacer frente a sus obligaciones.

Tabla 5

Análisis vertical de la cuenta contable Inventarios del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Análisis Vertical 2018	$2018 = \frac{\text{Inventario.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,128,424}{11,608,984}$	18%
Análisis Vertical 2017	$2017 = \frac{\text{Inventario.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,745,562.55}{14,733,984.00}$	19%
Análisis Vertical 2016	$2016 = \frac{\text{Inventario.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,230,377.47}{11,608,984}$	22.8%

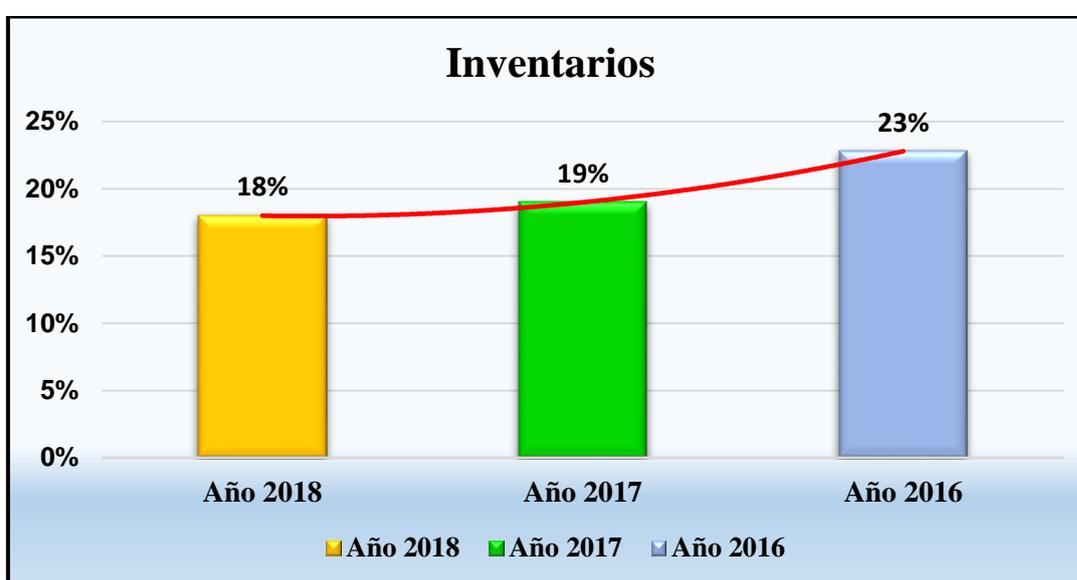


Figura 7. Variación porcentual la cuenta contable Inventarios del 2016 al 2018.

Interpretación

De acuerdo al análisis obtenido para el año 2016, los inventarios representaron un 22.8% del total del activo, es decir, los inventarios salieron al mercado cada 60 a 90 días en dicho año, en el año 2017, representaron un 19% del total del activo, en otras palabras los inventarios salieron al mercado cada 45 a 60 días en dicho periodo y en el año 2018, los inventarios representaron un 18%, una de las partidas de mayor significancia, que mejoro pero todavía necesita ser gestionada de una mejor manera.

Tabla 6

Análisis vertical de la cuenta contable cuentas por pagar comerciales del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Análisis Vertical 2018	$2018 = \frac{\text{Ctas. Por Pagar}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{2,099,954}{11,526,994}$	17%
Análisis Vertical 2017	$2017 = \frac{\text{Ctas. Por Pagar}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{1,951,511}{14,733,853}$	13%
Análisis Vertical 2016	$2016 = \frac{\text{Ctas. Por Pagar}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{405,387}{9,781,019}$	4%

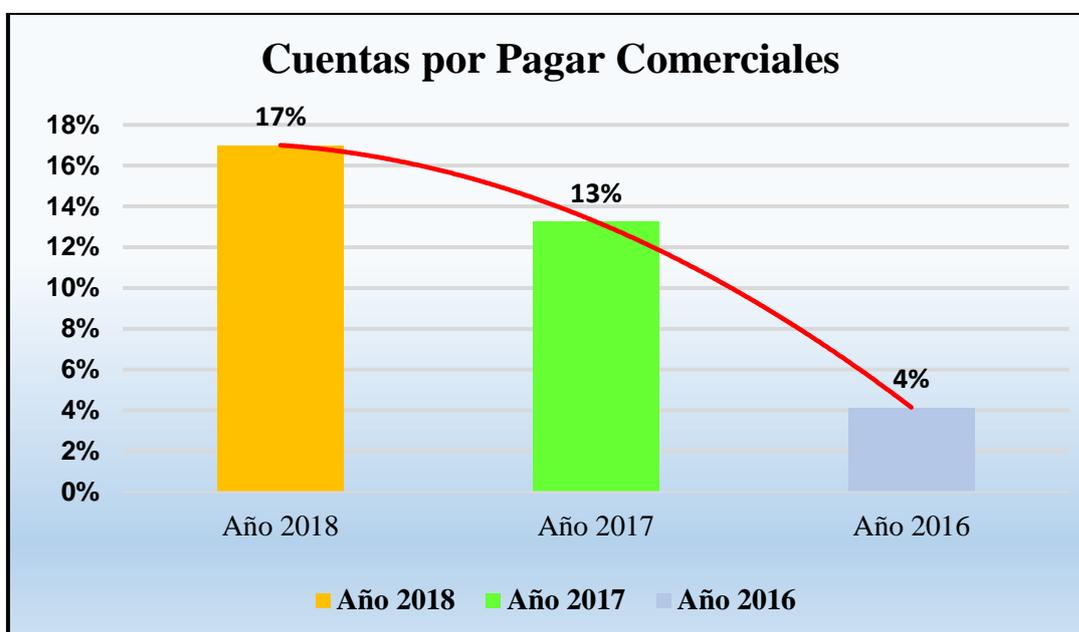


Figura 8. Variación porcentual la cuenta contable Cuentas por pagar del 2016 al 2018.

Interpretación

Las cuentas por pagar comerciales en el año 2016, representan el 4% del total de las deudas de la empresa, en el año 2017, representan el 13%, una cifra mayor a la liquidez disponible para cubrir sus pasivos a corto y mediano plazo y en el año 2018, representan el 17% del total de los pasivos, donde se podría decir que es una cifra preocupante para la empresa, ya que no cuenta con la liquidez disponible para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 7

Análisis Vertical de la cuenta contable Capital del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Análisis Vertical 2018	$2018 = \frac{\text{Capital Emitido}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{5,155,097}{11,608,984}$	45%
Análisis Vertical 2017	$2017 = \frac{\text{Capital Emitido}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{1,095,337}{14,733,853}$	7%
Análisis Vertical 2016	$2016 = \frac{\text{Capital Emitido}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{1,095,337}{9,781,019}$	11%

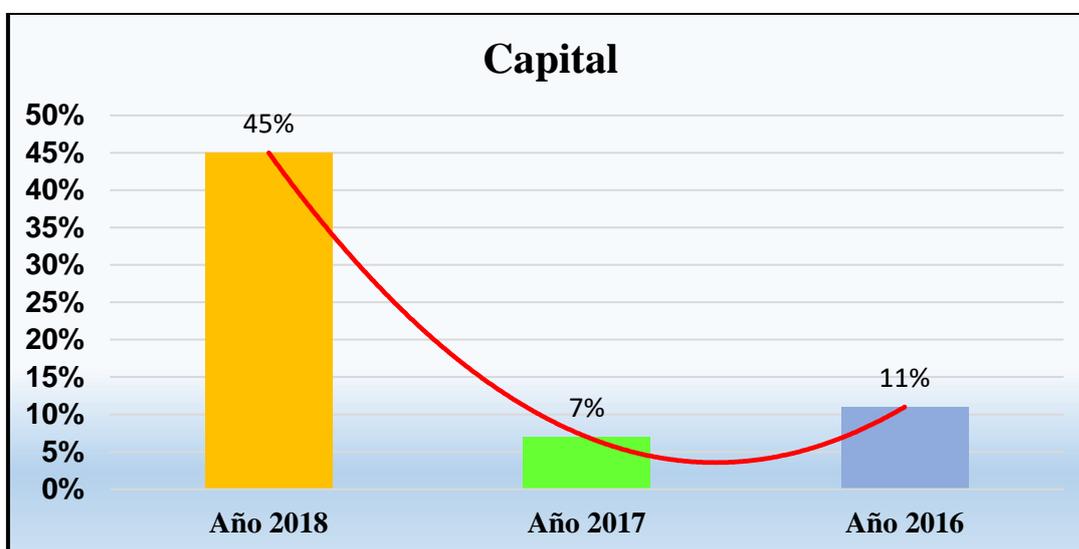


Figura 9. Variación porcentual la cuenta contable capital del 2016 al 2018.

Interpretación

El capital en el año 2016 representa el 11% del total de patrimonio y pasivo total, dicho porcentaje no es razonable y no cubre los pasivos de la empresa, en el año 2017 fue del 7%, disminuyendo así el patrimonio y dejando en riesgo en causal de disolución a la empresa, es decir, la empresa necesito aumentar su capital para poder respaldar sus deudas, es por ello que el año 2018, el capital representa el 45% del total del pasivo y patrimonio de la empresa, cifra razonable que respalda los pasivos con que cuenta la empresa.

Análisis horizontal

Tabla 8

Análisis Horizontal de la cuenta contable Efectivo Equivalente de Efectivo del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %	Variación Absoluta
Análisis Horizontal 2018-2017	$\frac{\text{Efect. 2018} - \text{Efect. 2017}}{\text{Efect. 2017}} = \frac{549,142.02 - 808,868.51}{808,868.51}$	-32%	-259,726.49
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Efect. 2017} - \text{Efect. 2016}}{\text{Efect. 2016}} = \frac{808,868.51 - 2,092,705.69}{2,092,705.69}$	-61%	-1,283,837

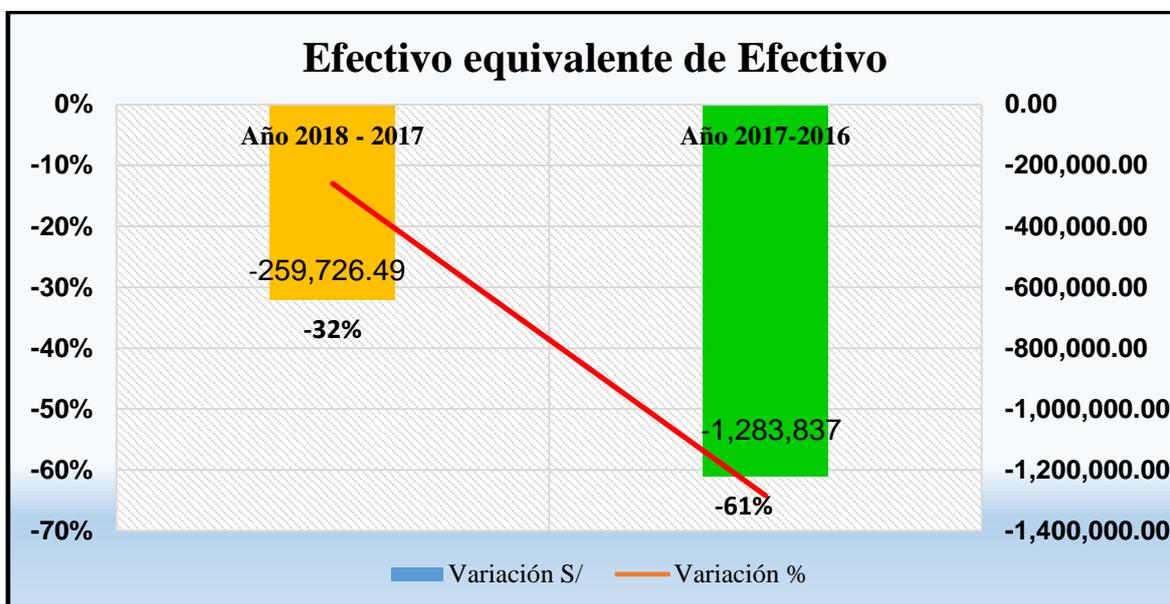


Figura 10. Variación porcentual la cuenta contable Efectivo Equivalente de Efectivo del 2016 al 2018.

Interpretación

Según el análisis se observó que el efectivo en los últimos tres años ha ido disminuyendo para el periodo 2017 al 2016 en un 61% y para el periodo 2018 al 2017 en un 32%, por lo que se recomienda gestionar de manera rauda y eficiente su cartera de cobranzas con la finalidad de aumentar su disponible y así disminuir sus pasivos a corto plazo.

Tabla 9

Análisis Horizontal de la cuenta contable Cuentas por cobrar del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación n %	Variación Absoluta
Análisis Horizontal 2018-2017	$\frac{Cx2018 - Cx2017}{Cx2017} = \frac{4,904,243.27 - 5,067,424.51}{5,067,424.51}$	-3%	-163,181.23
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{Cx2017 - Cx2016}{Cx2016} = \frac{5,067,424.51 - 2,574,652.16}{2,574,652.16}$	97%	2,492,772.34

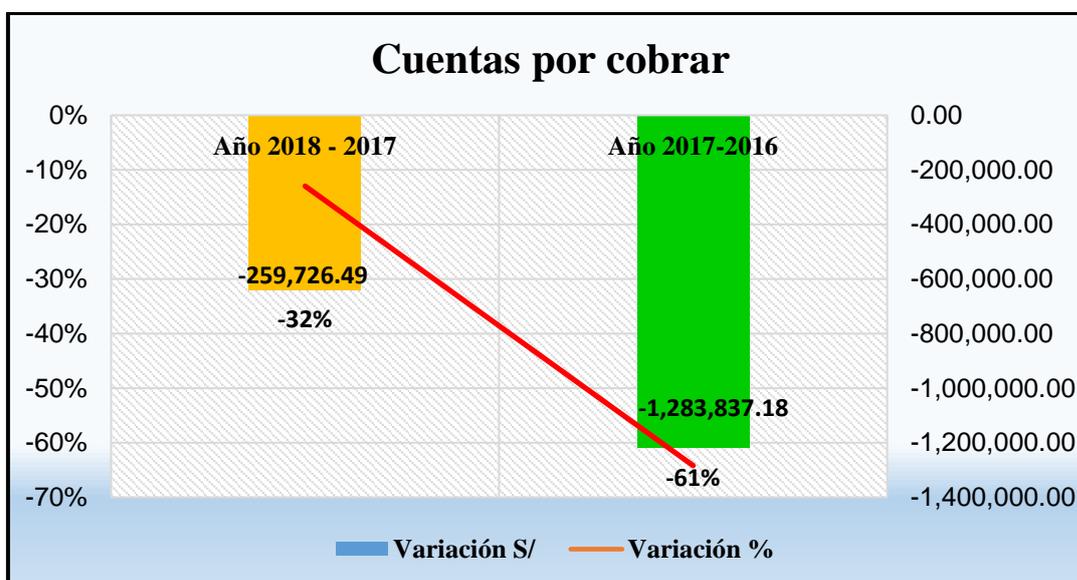


Figura 11. Variación porcentual la cuenta contable Cuentas por cobrar del 2016 al 2018.

Interpretación

Las cuentas por cobrar del año 2016 al 2017 aumentaron en un 97%, cifra alarmante que afectó de manera negativa a la empresa, disminuyendo así su liquidez para hacer frente a sus pasivos corrientes, del periodo 2017 al 2018 disminuyó en un 3%, sin embargo se puede decir que aún existe una deficiencia en la política de cobros que se debe mejorar, para lograr una eficiencia en las cobranzas de las facturas con antigüedad de más de un año.

Tabla 10

Análisis Horizontal de la cuenta contable Inventario del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación n %	Variación Absoluta
Análisis Horizontal 2018-2017	$\frac{\text{Invent. 2018} - \text{Invent. 2017}}{\text{Invent. 2017}} = \frac{2,128,424 - 2,745,562.55}{2,745,562.55}$	-22%	-617,138.26
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Invent. 2017} - \text{Invent. 2016}}{\text{Invent. 2016}} = \frac{2,745,562.55 - 2,230,377.47}{2,230,377.47}$	23%	515,185.08



Figura 12. Variación porcentual la cuenta contable Inventario del 2016 al 2018.

Interpretación

De acuerdo al análisis obtenido los inventarios del periodo 2016 al 2017 variaron en un 23%, es decir, los inventarios salieron al mercado cada 45 a 90 días en dichos años y entre los periodos 2017 al 2018 vario en un 22%, en otras palabras, la rotación de las existencias mejoro un mínimo porcentaje, aunque ha ido mejorando se debe de tomar mejores decisiones para lograr reducir su stock de los materiales y disminuir el nivel de endeudamiento.

Tabla 11
Análisis Horizontal de la cuenta contable Capital del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %	Variación Absoluta
Análisis Horizontal 2018-2017	$\frac{\text{Capital 2018} - \text{Capital 2017}}{\text{Capital 2017}} = \frac{5,155,097 - 1,951,511.41}{1,951,511.41}$	371%	4,059,760
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Capital 2017} - \text{Capital 2016}}{\text{Capital 2016}} = \frac{1,951,511.41 - 1,951,511.41}{1,951,511.41}$	0%	0

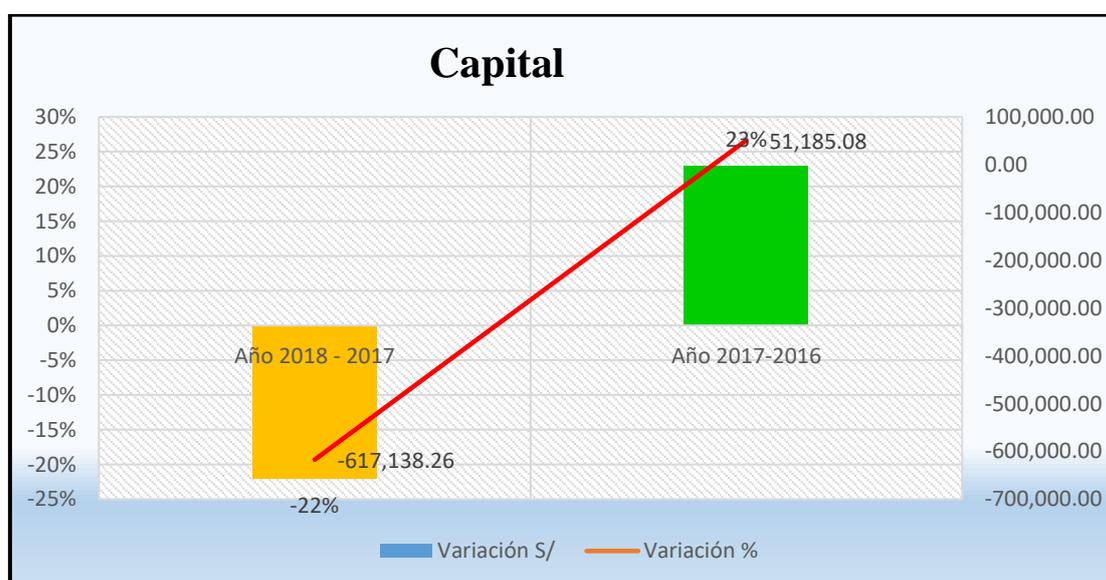


Figura 13. Variación porcentual la cuenta contable Capital del 2016 al 2018.

Interpretación

El capital en el año 2016 al 2017 no tuvo ninguna variación, pues no tuvo necesidad de aumentar su patrimonio para respaldar sus pasivos, sin embargo, en el año 2018, debido a que en el periodo anterior la empresa obtuvo resultados negativos, se vio obligada a aumentar su patrimonio para evitar la causal de disolución, es por ello que los accionistas realizaron un aumento de capital.

Tabla 12
Análisis Horizontal de la cuenta contable Ventas del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %	Variación Absoluta
Análisis Horizontal 2018-2017	$\frac{\text{Ventas 2018} - \text{Ventas 2017}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{16,805,029 - 23,992,972.33}{23,992,972.33}$	-30%	-7,187,943.33
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Ventas 2017} - \text{Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{23,992,972.33 - 8,731,879}{8,731,879.39}$	175%	15,261,093

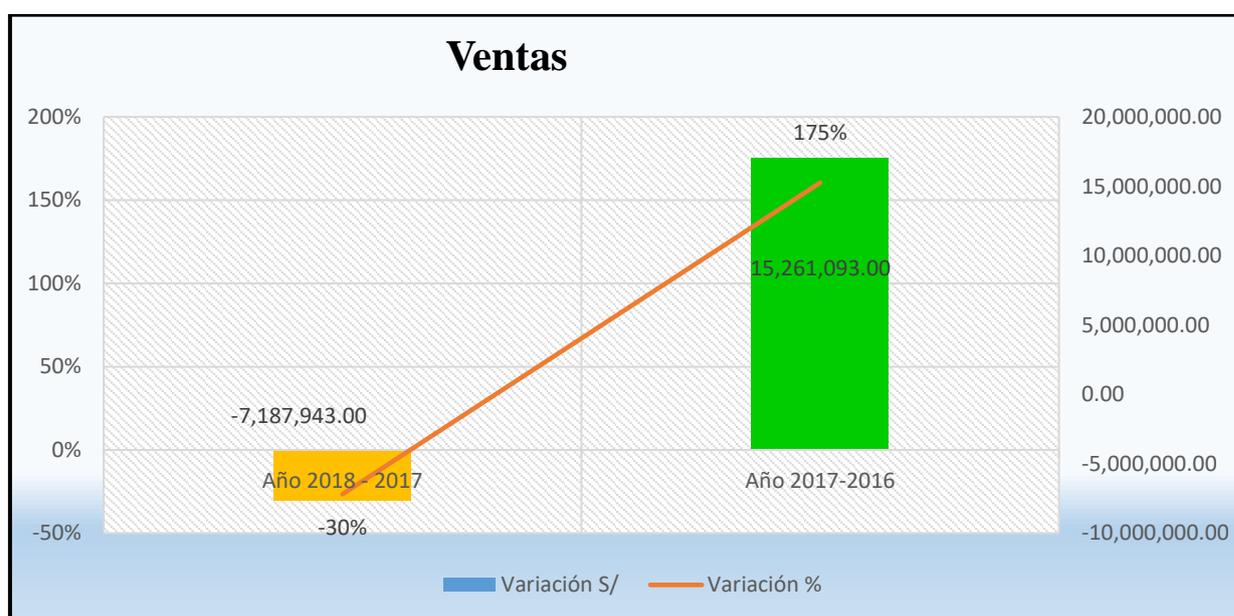


Figura 14. Variación porcentual la cuenta contable Ventas del 2016 al 2018.

Interpretación

El análisis indica que las ventas netas del periodo 2016 al 2017 incrementaron en un 175%, mientras que en los periodos del 2017 al 2018 disminuyeron en un 30%, causa de ello es la inadecuada gestión del financiamiento en el periodo anterior que trajo deudas y gastos operativos como financieros muy elevados que afectó directamente a los resultados a fin de cada periodo, eso quiero decir, que la empresa depende mucho de financiamiento externo que propio.

Tabla 13

Análisis Horizontal de la cuenta contable Costo de Ventas del 2016 al 2018

Análisis Documental	Formula	Variación %	Variación Absoluta
Análisis Horizontal 2018-2017	$\frac{C. Vta\ 2018 - C. Vta\ 2017}{C. Vta\ 2017} = \frac{14,166,815 - 26,280,949.88}{26,280,949.88}$	-46%	12,114,13 5
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{C. Vta\ 2018 - C. Vta\ 2017}{C. Vta\ 2017} = \frac{14,166,815 - 26,280,949.88}{26,280,949.88}$	332%	-1,274,579

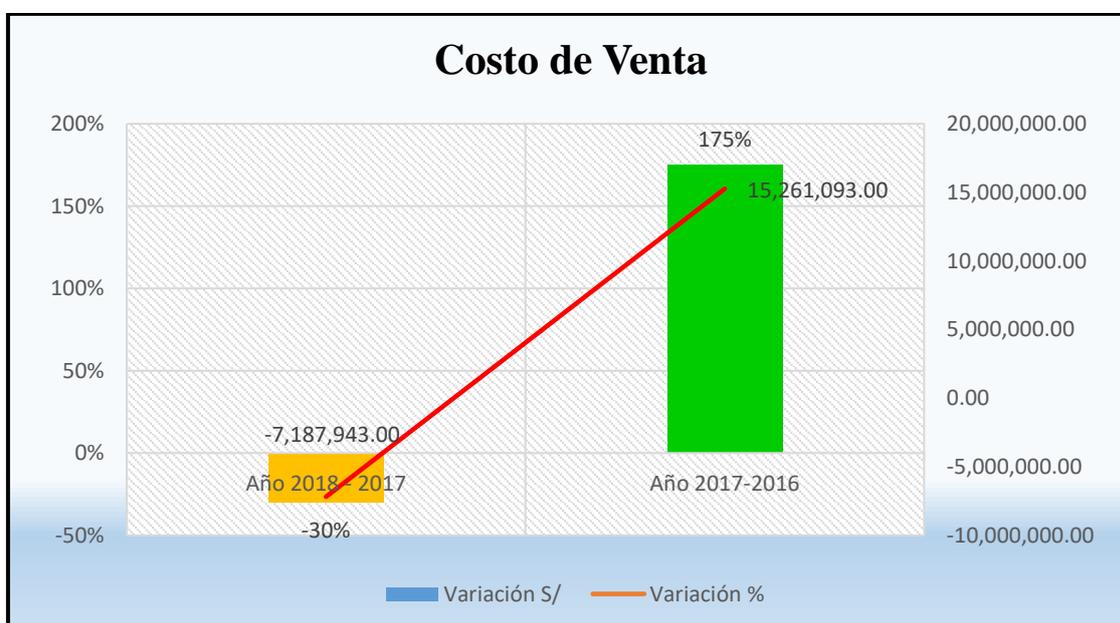


Figura 15. Variación porcentual la cuenta contable Costo de Ventas del 2016 al 2018.

Interpretación

La variación del costo de ventas del periodo 2016 al 2017 aumento en un 332%, causa de ello fueron los excesivas compras innecesarias sin control en los costos de los materiales, equipos, entre otros que elevo el presupuesto de costos, mientras que entre los periodos 2017 al 2018 disminuyó en un 46%, gracias al cambio de planificación en el área de logística que tuvo una gestión eficiente para reducir costos innecesarios.

Tabla 14

Análisis Horizontal de la cuenta contable Gastos Administrativos del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %	Variación Absoluta
Análisis Horizontal 2018-2017	$\frac{\text{G. Adm. 2018} - \text{G. Adm. 2017}}{\text{G. Adm. 2017}} = \frac{1,581,024 - 2,943,927.08}{2,943,927.08}$	-46%	12,114,135
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{G. Adm. 2017} - \text{G. Adm. 2016}}{\text{G. Adm. 2016}} = \frac{2,943,927.08 - 1,669,347.82}{1,669,347.82}$	332%	-20,199,222

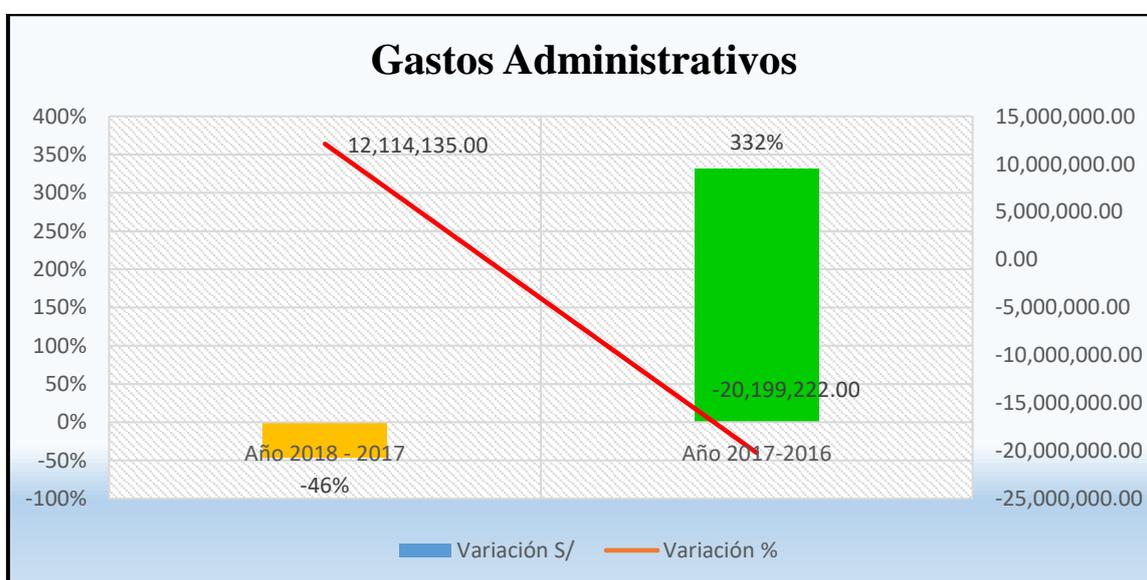


Figura 16. Variación porcentual la cuenta contable Gastos Administrativos del 2016 al 2018.

Interpretación

La variación de los gastos administrativos entre los años 2016 al 2017 variaron en un 76% más de un año a otro, debido a que no existió un manejo adecuado en el en área de recursos humanos, finanzas y tesorería, que elevo el porcentaje del presupuesto, mientras entre los años 2017 al 2018 la variación de los gastos administrativos disminuyo en 46%, gracias a la reestructuración de tareas a cada área, para mejorar la situación de la empresa.

Análisis del ratio de Rentabilidad

Tabla 15

Análisis del Ratio de Rentabilidad sobre los Activos del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Rentabilidad sobre los Activos (ROA)2018	$2018 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{40,923}{11,526,944}$	0.36 %
Rentabilidad sobre los Activos (ROA)2017	$2017 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{-4,354,743}{14,733,853}$	No hay Rentabilidad
Rentabilidad sobre los Activos (ROA)2016	$2016 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{83,867.22}{9,781,019}$	0.86%

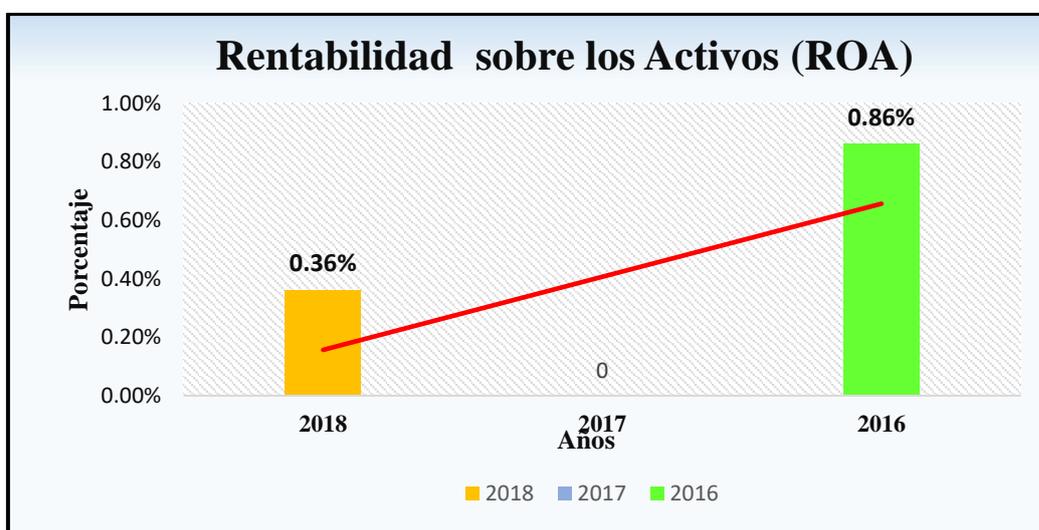


Figura 17. Variación porcentual del Rentabilidad sobre los Activos del 2016 al 2018.

Interpretación

Según el análisis realizado se observó que la rentabilidad sobre los activos (ROA) ha ido disminuyendo año tras año, según se puede visualizar en el año 2016, la empresa generó un rendimiento de 0.86% sobre la inversión, es decir, por cada sol que la empresa invirtió en sus activos el rendimiento fue de 0.86%, para el año 2017, la empresa no obtuvo ningún rendimiento, dicho año los resultados fueron negativos; sin embargo para el año 2018, se puede decir que por cada sol que la empresa invirtió en sus activos, el rendimiento que generó fue de 0.36% sobre la inversión sin considerar impuestos.

Tabla 16
Análisis del Ratio de Rentabilidad Patrimonial del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Rentabilidad Patrimonial (ROE)2018	$2018 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}} = \frac{40,923}{3,493,907}$	0.27 %
Rentabilidad Patrimonial (ROE)2017	$2017 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}} = \frac{-4,354,743}{-623,901}$	No hay Rentabilidad
Rentabilidad Patrimonial (ROE)2016	$2016 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}} = \frac{83,867.22}{3,730,843}$	2.25%

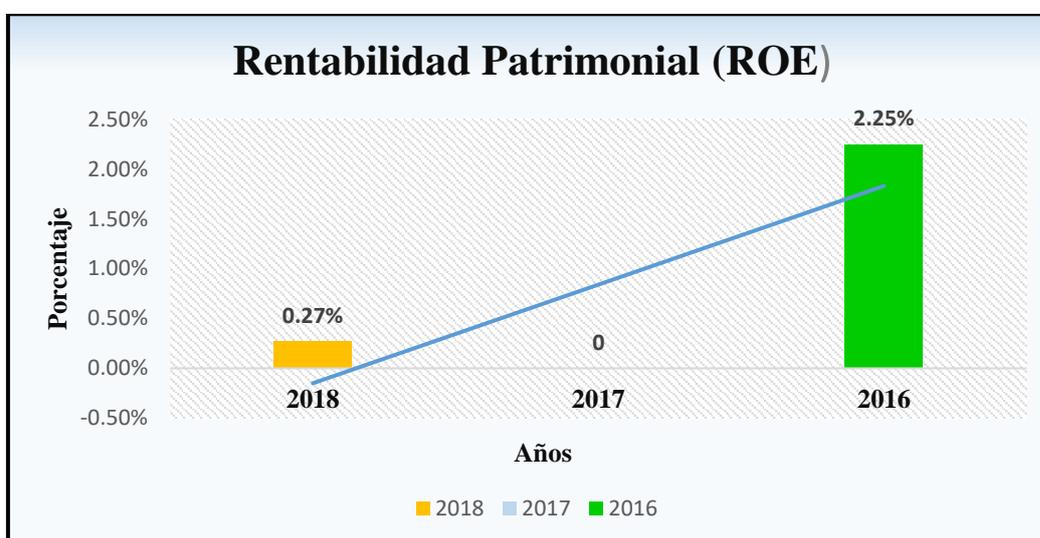


Figura 18. Variación porcentual del Rentabilidad Patrimonial del 2016 al 2018.

Interpretación

En el año 2016 la empresa obtuvo un rendimiento de 2.25% por cada sol invertido sobre el patrimonio; en el año 2017 los resultados obtenidos fueron negativos por lo que no existe ninguna rentabilidad sobre el patrimonio; para el año 2018 la empresa por cada sol invertido, generó un rendimiento de 0.27% sobre el patrimonio; sin embargo, se puede decir que dichos resultados en los últimos tres años no es el adecuado ya que resulta que la empresa genera utilidad gracias a inversiones externas que con capital propio.

Tabla 17

Análisis del Ratio de Rentabilidad Bruta del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Rentabilidad Bruta 2018	$2018 = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{2,548,841}{16,787,529}$	15.2 %
Rentabilidad Bruta 2017	$2017 = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{-2,287,978}{23,992,972}$	No hay Rentabilidad
Rentabilidad Bruta 2016	$2016 = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{2,650,152}{8,731,879}$	30.00%

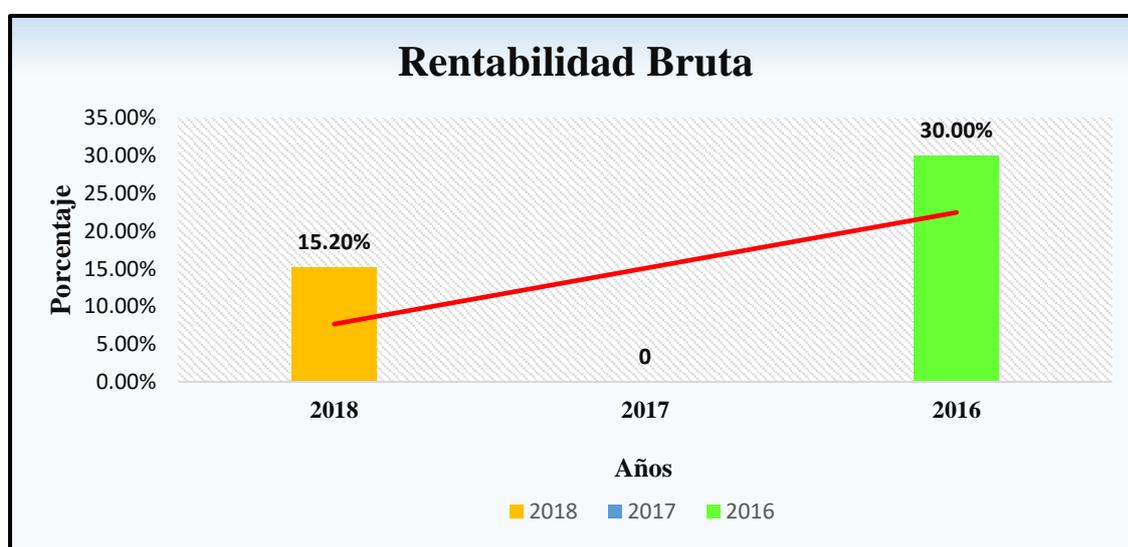


Figura 19. Variación porcentual del Rentabilidad Bruta del 2016 al 2018.

Interpretación

El análisis realizado en el año 2016 resultó un margen de rentabilidad de 30% antes de impuestos, el cual no significa un resultado óptimo que pueda beneficiar a la empresa, debido a que los costos de ventas fueron muy elevados, en el año 2017 empresa de servicios no cuenta con un margen de rentabilidad por los resultados negativos obtenidos, el resultado para el año 2018 fue de 15.2% antes de impuestos, en el cual se interpreta que la empresa no supo gestionar de manera adecuada los costos de venta, el cual le generó disminución en la capacidad contributiva.

Tabla 18

Análisis del Ratio de Rentabilidad Neta del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Rentabilidad Neta 2018	$2018 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{40,923}{16,787,529}$	0.24 %
Rentabilidad Neta 2017	$2017 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{-4,354,743}{23,992,972}$	No hay Rentabilidad
Rentabilidad Neta 2016	$2016 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{83,867.22}{8,731,879}$	0.96%

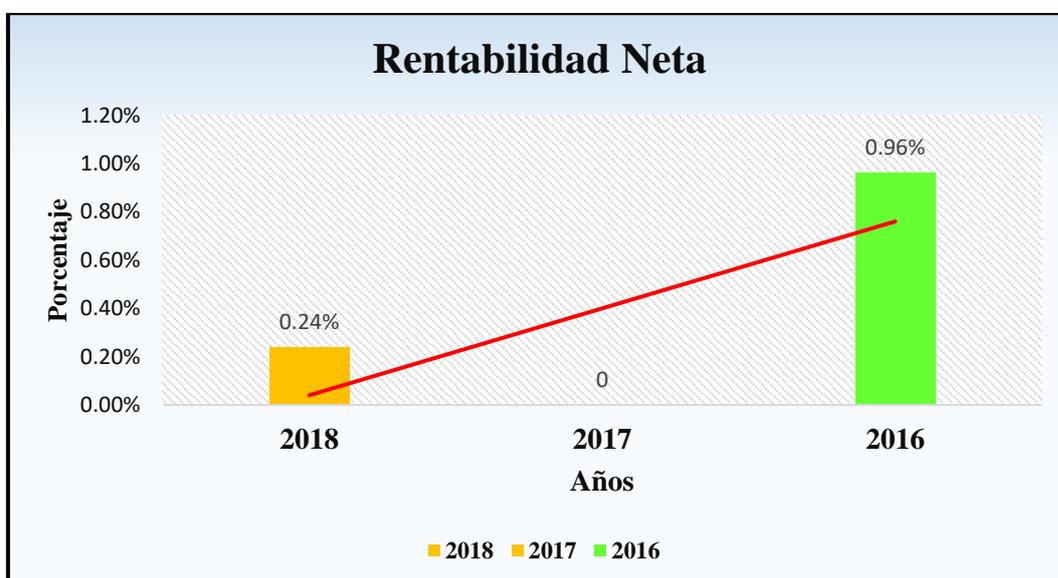


Figura 20. Variación porcentual del Rentabilidad Neta del 2016 al 2018.

Interpretación

El margen de utilidad obtenido en el año 2016 fue de 0.96%, un porcentaje mínimo, cuyas causas de ello son las disminuciones de las ventas, los altos costos operativos y económicos, en el año 2017, no existe utilidad de la empresa, en dicho año la empresa obtuvo pérdida a final de año, donde sus ventas fueron menores a los costos en que se incurrió; para el año 2018 el porcentaje de utilidad fue de 0.24%, un resultado no muy satisfactorio para la captación de líneas de créditos financieros para incrementar sus ventas.

Análisis del Ratio de Endeudamiento

Tabla 19

Análisis del Ratio de Endeudamiento Patrimonial del 2016 al 2018.

Análisis Documental	Formula	Variación %
Endeudamiento Patrimonial 2018	$2018 = \frac{\text{Pasivo}}{\text{patrimonio}} = \frac{7,340,997}{3,493,907}$	1.96 %
Endeudamiento Patrimonial 2017	$2017 = \frac{\text{Pasivo}}{\text{patrimonio}} = \frac{15,357,754}{-623,901}$	-25%
Endeudamiento Patrimonial 2016	$2016 = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}} = \frac{8,033,087}{3,730,843}$	2.30%

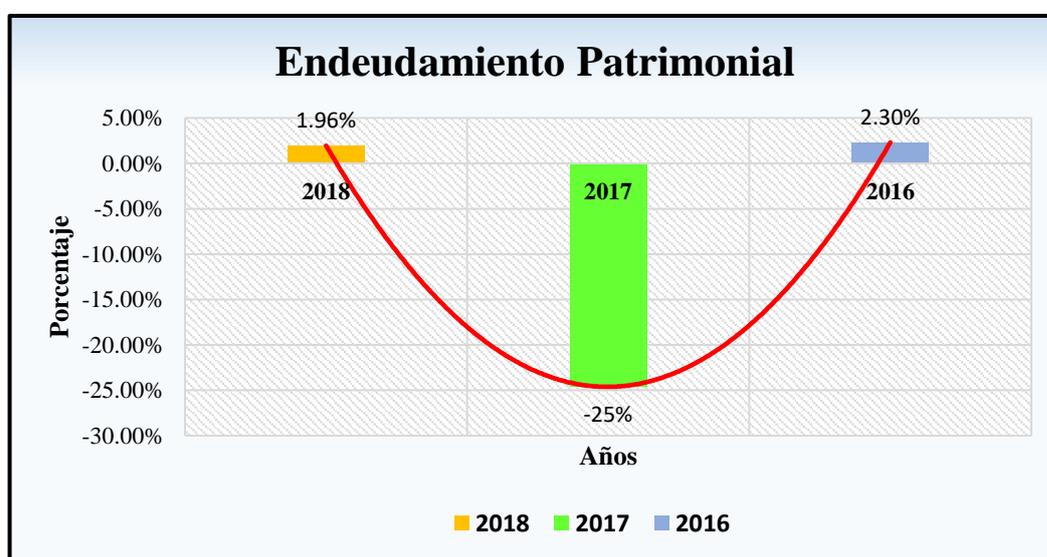


Figura 21. Variación porcentual del Ratio de Endeudamiento Patrimonial del 2016 al 2018.

Interpretación

Según el análisis efectuado se puede decir que la empresa en los últimos tres años mantiene un endeudamiento alto, es decir la empresa se financia con aportes externos, como se puede visualizar en al año 2016 la empresa tuvo en endeudamiento patrimonial de 2.30%, en el año 2017 de disminuyo en un 25%, en dicho año la empresa prácticamente trabajo con fondos ajenos y el año 2018 tuvo un endeudamiento patrimonial de 1.96%, cifras alarmantes que afectan directamente a la rentabilidad y crecimiento de la empresa.

Tabla 20

Análisis del Ratio de Endeudamiento Respaldo de Endeudamiento del 2016 al 2018

Análisis Documental	Formula	Variación %
Respaldo de Endeudamiento 2018	2018 = $\frac{\text{Activo Fijo Neto} * 100}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{8,033,087}{3,493,907}$	70 %
Respaldo de Endeudamiento 2017	2017 = $\frac{\text{Activo Fijo Neto} * 100}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{15,357,753}{-623,901}$	104%
Respaldo de Endeudamiento 2016	2016 = $\frac{\text{Activo Fijo Neto} * 100}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{7,340,997}{3,730,843}$	62%

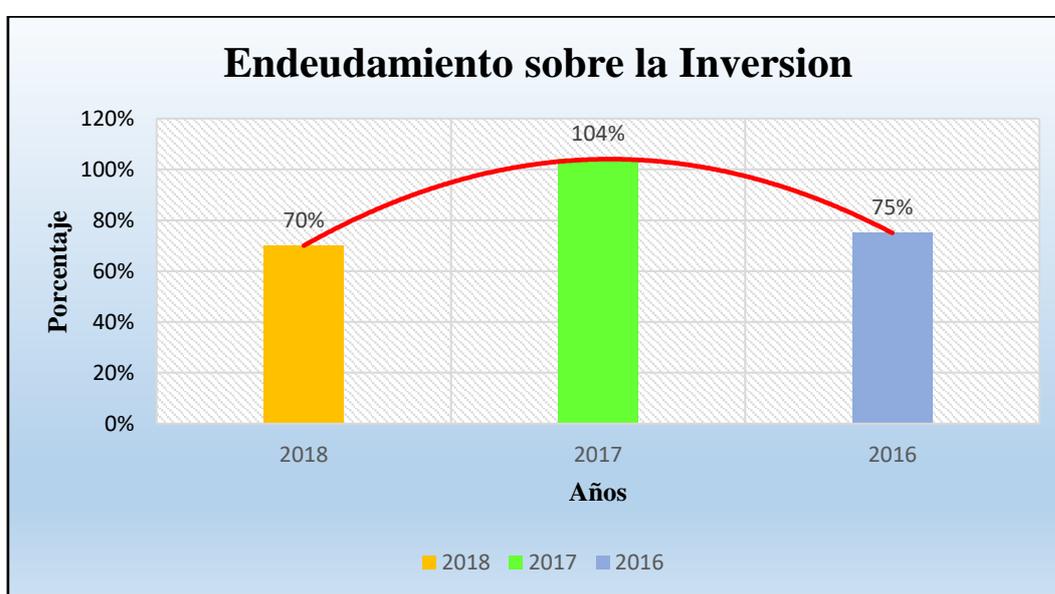


Figura 22. Variación porcentual del Ratio de Endeudamiento sobre la Inversión del 2016 al 2018.

Interpretación

En el año 2016 la empresa presenta una razón de deuda del 62%, en otras palabras, el total de sus activos el 62% ha sido financiado por aportes de terceros, para el año 2017 se muestra que la empresa trabajo con capital externo y para el año 2017 el 104% fue financiado por capital externo y en el año 2018 presento un 70%, por el cual se recomienda a la empresa reducir las inversiones financiadas por terceros y comenzar a apalancarse con fondos propios para evitar el riesgo de endeudamiento.

Tabla 21.

Análisis del Ratio de Endeudamiento Razón de Patrimonio a Activo del 2016 al 2018

Análisis Documental	Formula	Variación %
Índice de Endeudamiento del Activo 2018	$2018 = \frac{\text{Patrimonio} * 100}{\text{Activo Total}} = \frac{3,493,907}{11,526,994}$	30 %
Índice de Endeudamiento del Activo 2017	$2017 = \frac{\text{Patrimonio} * 100}{\text{Activo Total}} = \frac{-623,901}{14,733,853}$	-4%
Índice de Endeudamiento del Activo 2016	$2016 = \frac{\text{Patrimonio} * 100}{\text{Activo Total}} = \frac{3,730,843}{9,781,019}$	38%



Figura 23. Variación porcentual del Ratio de Razón de Patrimonio a Activo del 2016 al 2018.

Interpretación

Este ratio muestra la composición de la deuda que tiene la empresa, para el año 2016 el 30% requiere ser cubierto en un periodo menor a un año, para el año 2017 un 4% requiere ser cubierto en menos de un año y la diferencia corresponde a deuda a largo plazo y para el año 2018 un 38% corresponde a deuda que debe ser cancelada en un periodo menor a un año; concluyendo así que la empresa debe de controlar su composición de la deuda para que a un futuro este le genere un riesgo de endeudamiento.

4.1.2 Resultados Cualitativos

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Ratios de la Rentabilidad

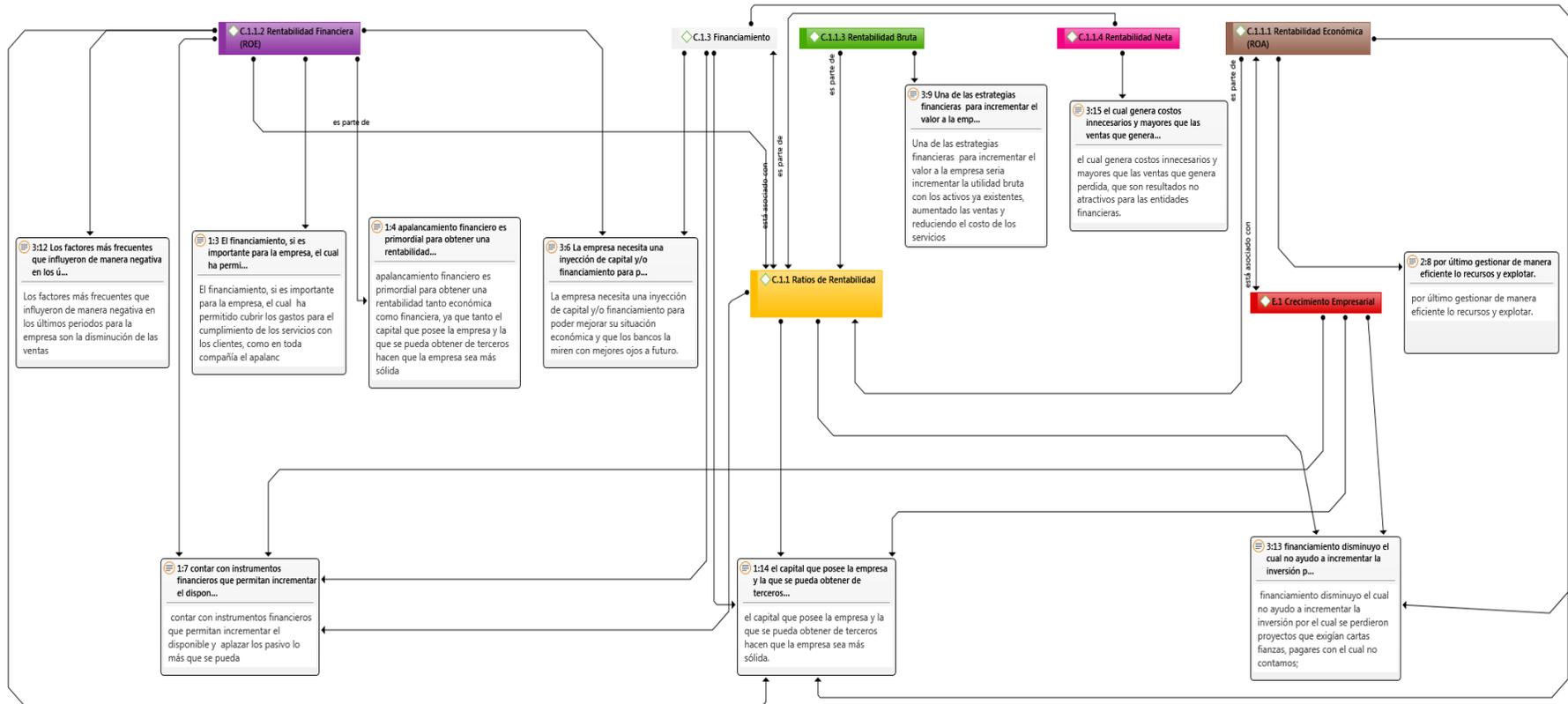


Figura 24. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Ratios de la Rentabilidad.

En el análisis cualitativo obtenido con el programa Atlas ti.8, a través de las entrevistas realizadas en el centro de labores se obtuvo apreciaciones sobre el grado de rentabilidad de la empresa en los últimos tres años, para llevar a cabo dichas entrevistas, los colaboradores revisaron y analizaron los EEFF previamente. La figura 1 de la sub categoría Ratios de rentabilidad mediante las opiniones de los colaboradores, determinó que el análisis de la rentabilidad económica (ROA) en los últimos tres años no ha sido el esperado, donde uno de los factores que afecta de manera directa a la rentabilidad es el nivel de ventas, que ha ido disminuyendo cada periodo; la falta de control de los costos de servicios como los costos fijos que en el año 2017 incremento, mientras que en el último periodo analizado se redujo; sin embargo, dichos costos aún siguen siendo elevados y afectan directamente a la utilidad de la empresa, otro punto es que la empresa no cuenta con recursos propios para cubrir sus pasivos, el cual llevo a obtener financiamientos externos y que por la falta de una gestión adecuada, la empresa se encontró en un riesgo relativamente alto, que a futuro podría ser riesgoso en el cual la empresa se encontraría endeudada.

A criterio del entrevistado 1 y 2 señalaron que la rentabilidad bruta se ve perjudicado por los altos costos de servicios incurridos, tal como se muestra en los estados financieros del año 2017 y 2018, de igual modo el entrevistado 3, confirmo que la empresa incurre en costos innecesarios que elevan los márgenes presupuestados por el área de proyectos, el cual afecta a la utilidad de cada periodo, por lo que dichos entrevistados comentaron que se debería realizar estrategias financieras para incrementar el valor de la empresa, para ello debería aumentar el nivel de ventas y/o incrementar el precio por servicio para que de un modo a otro este no perjudique a los ingresos.

Así mismo con respecto a los gastos y otros ingresos, la entrevistada 3 experta en el tema, comento que los gastos administrativos debieron reducirse al margen que los ingresos disminuyeron en el último año para que los resultado de la utilidad no se vean afectadas; sin embargo, no hubo una gestión adecuada con relación a los costos fijos y administrativos que no conllevo a la obtención de una optimo resultado que beneficie a la empresa.

Por otro lado el financiamiento está asociado con la rentabilidad financiera de la empresa, ya que el rubro en el que pertenece la empresa hace a que la inyección de capital tanto interno como el de tercero sea obligatorio para cubrir los gastos de servicio por cada proyecto; el entrevistado 1, opino que el financiamiento es importante y primordial para la obtención de la rentabilidad tanto económico como financiero, de igual forma hacen a que la empresa sea más sólida, por ese motivo contar con estrategias con instrumentos financieros harán aumentar el disponible y aplazar las deudas lo más que se pueda. Todo ello hace a que la empresa pueda obtener un crecimiento para poder expandir sus servicios y así generar ganancias para sus accionistas.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Factores de la rentabilidad

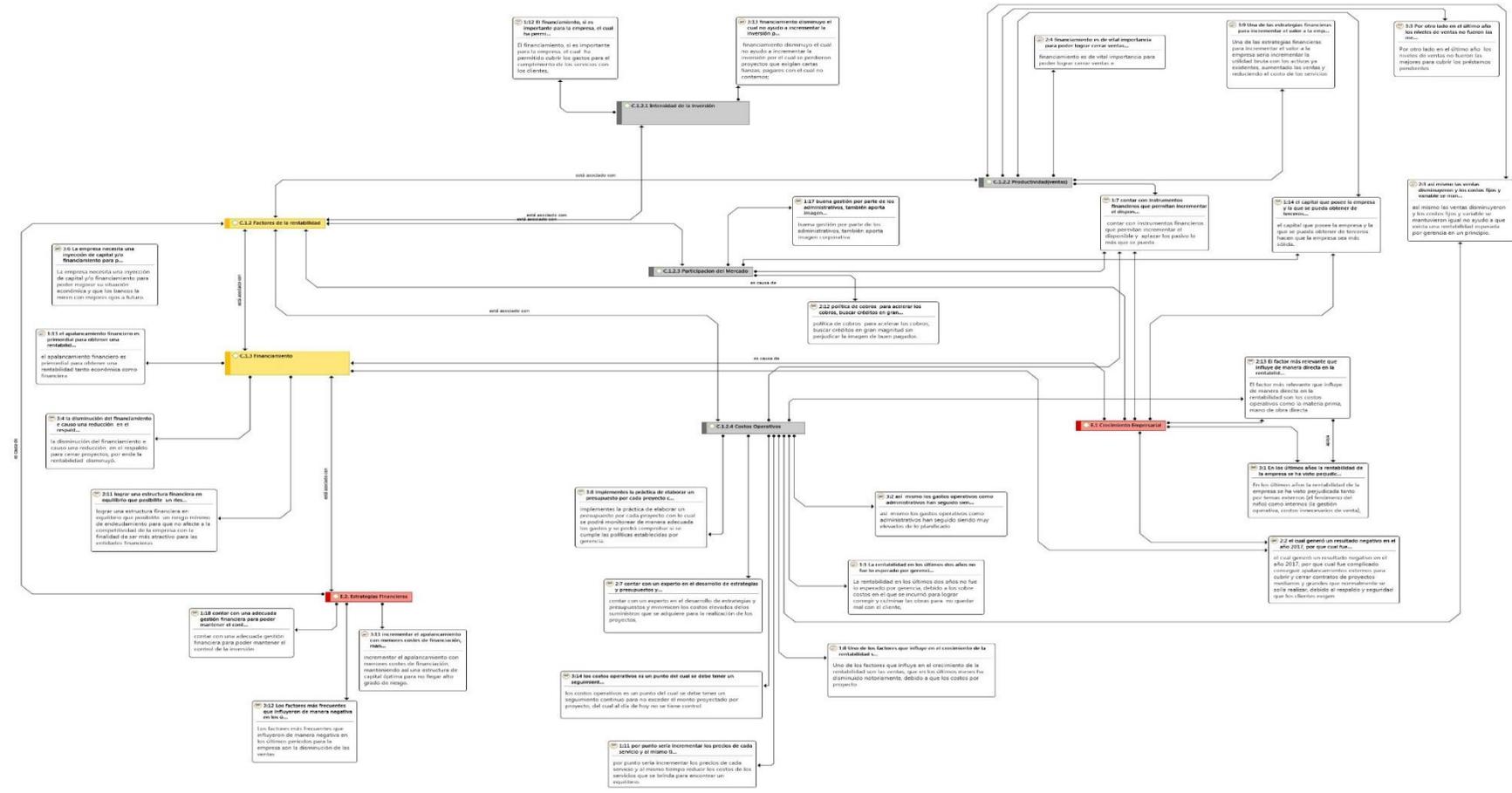


Figura 25. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Factores de la Rentabilidad.

Los principales factores a criterio de los entrevistados son la intensidad de la inversión que es una fuente relevante para la captación de los ingresos el cual genera incremento en las ventas; la productividad junto con el financiamiento hacen a que el desempeño de una empresa incremente, no obstante es necesario que exista un control de manera eficiente en los costos en el cual se incurra para terminar el servicio, así mismo, la producción depende de la materia prima, que son los suministros necesarios para llevar a cabo la prestación del servicio, la mano de obra directa que según la entrevistada 3 fueron excesivos tanto en el año 2017 y 2018, el cual trajo como resultados cifras negativas, para revertir los resultados el entrevistado 1 difiere que se debería contar un plan estratégico antes de ejecutar cada proyecto y así llevar un seguimiento continuo para reducir costos innecesarios que no aportan positivamente a la empresa.

Otro factor esencial para el crecimiento empresarial es la participación en el mercado, para ello el entrevistado 1 opino que una eficiente gestión por parte de los administrativos aporta imagen corporativa, un ejemplo de ello sería las políticas de créditos y cobranzas con la finalidad de fidelizar y conseguir créditos a largo plazos con nuestros proveedores potenciales, además contar con una óptima estructura de capital hace a que las entidades financieras vean con mejores perspectivas a la empresa a la hora de brindar créditos financieros.

El factor donde cada uno de los entrevistados coincidió que era la de mayor credibilidad que afecta directamente a la rentabilidad de la empresa fue los costos del servicio; el entrevistado 3 asevero que el año 2017, fue el año donde se incurrieron en costos muy por encima de lo proyectado, debido a que no existió un adecuado seguimiento por parte del área correspondiente, así mismo en dicho año ocurrió el fenómeno del niño que afecto proyectos ubicados en las zonas costeras del país y por el cual se tuvieron que volver a incurrir en salidas del efectivo, por su parte el entrevistado 2 apoyo el comentario realizado por el entrevistado 1 y 3, donde también hizo un mea culpa de las finanzas que no tuvieron un control en el año 2016 el cual arraso grandes deudas para el año 2017 en donde la empresa no tuvo otra solución que aumentar el capital por parte de cada uno de los accionistas para poder hacer frente a sus obligaciones y no quedar estancada.

Cada uno de los factores mencionados, están directamente ligados con el crecimiento empresarial, el entrevistado 1 considero que la mejoría de la empresa está en reestructurar cada tarea asignada por cada área de la empresa, así mismo concluyo aseverando que una gestión financiera seria la herramienta para poder salir a flote y mejorar cada uno de los obstáculos tanto interno como externo para llegar a obtener la utilidad esperada para sus accionistas. De igual modo los entrevistados 2 y 3 concordaron que el incremento en el nivel de ventas será la opción más fiable para el aumento en la utilidad neta a fin del periodo. En general la rentabilidad economía y financiera depende de la toma de decisiones que los jefes junto con el gerente y dueños ejecutan para que cada proyecto se lleve a cabo, para ello es fundamentan contar con un plan estratégico; asimismo, los costos, gastos e ingresos, son los factores fundamentales para mantener el equilibrio y generar las ganancias a un determinado tiempo.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Financiamiento.

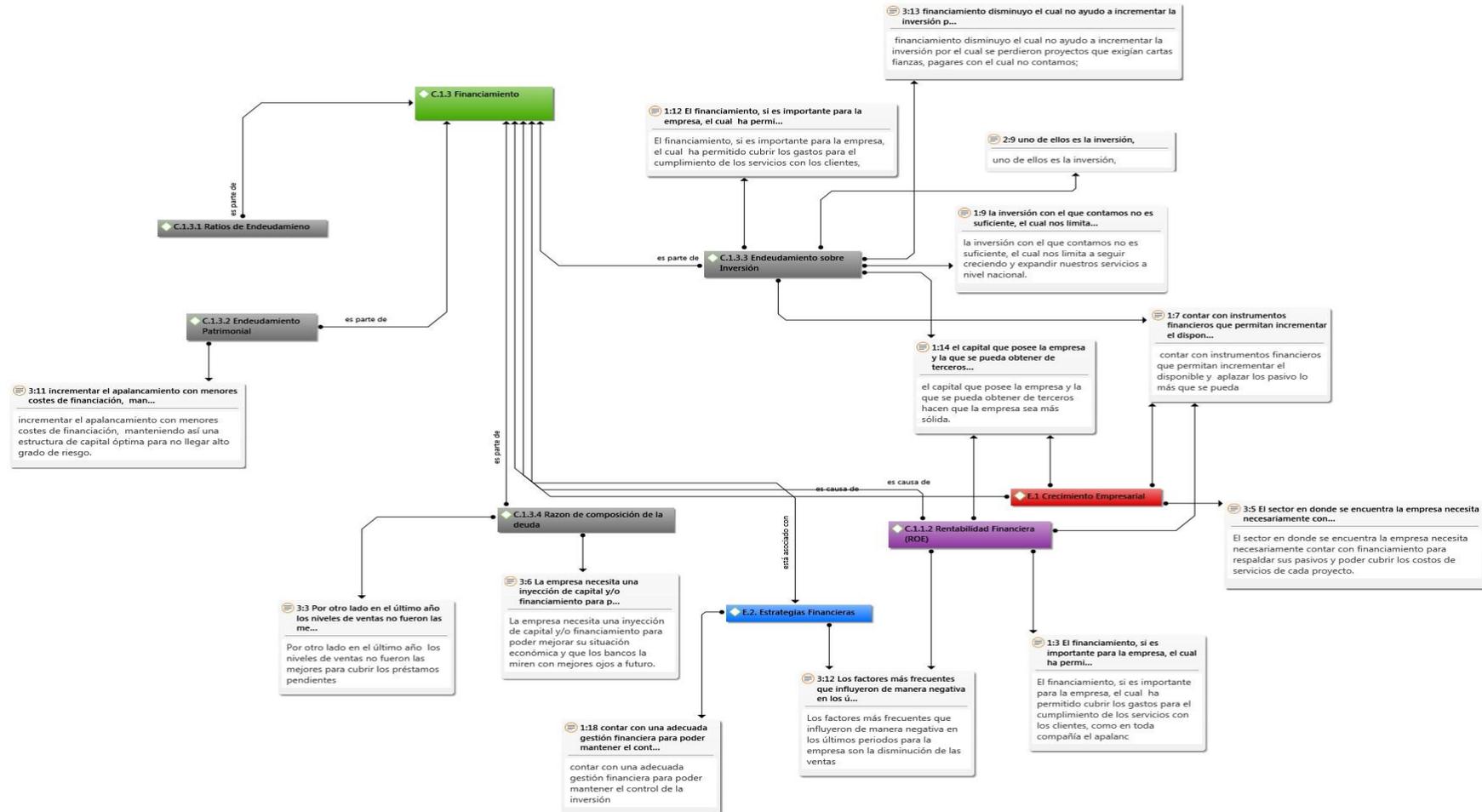


Figura 26. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Financiamiento.

En la sub categoría financiamiento los entrevistados aseveraron que el apalancamiento financiero es de suma importancia para incrementar el nivel de ventas por ende la rentabilidad de la empresa, sin embargo el entrevistado 2 experto en temas financieros dio a conocer que actualmente la entidad no cuenta con crédito financieros vigentes suficientes para solventar los gastos de los proyectos que se encuentran en pre- ejecución, el cual seguiría siendo negativo para incrementar las ventas; de la misma forma la entrevistada 3 indico que si bien es cierto el contar con financiamiento permite conseguir capital de manera inmediata para invertir en los proyectos, este a su vez generara costos financieros por consiguiente afectará en el estado resultado disminuyendo el margen de rentabilidad de la empresa, es por ello importante evaluar detalladamente las ventajas y desventajas para realizar estrategias que faciliten los pagos.

En la entrevista realizada al gerente general de la empresa, indico que las fuentes de financiamiento son una buena opción que en el mercado nacional se utiliza en gran esplendor para incrementar los niveles de ventas, en tal sentido los créditos financieros aumenta la liquidez de forma rápida y es de suma utilidad para cancelar las deudas a corto plazo y/o reinvertir y proyectos que a futuro generarían ganancia.

En la subcategoría financiamiento los entrevistados indicaron que la empresa no cuenta con la solvencia suficiente que cubran sus pasivos a corto plazo el cual le genera retrasos en los pagos con los proveedores afectando así las inversiones de los proyectos en ejecución, puesto que el hecho de no cumplir con las fechas establecidas origina la cancelación de los créditos proporcionados por los proveedores, asimismo la entrevistada 3 manifestó la importancia de la gestión financiera para lograr el incremento de las ganancias, mientras que el entrevistado 2 menciona que la valuación de las distintas áreas de la compañía ayudan a identificar de manera rápida el error para la toma de decisiones.

En la entrevista la pregunta relacionada con la importancia del financiamiento la entrevistada 3 opino que la empresa en los últimos tres años recurrió en diferentes tipos de financiamiento tanto interno como externos para conseguir liquidez y hacer frente a sus obligaciones, de la misma manera el entrevistado 2 indico que si bien estas alternativas de financiamiento te permiten conseguir dinero de forma inmediata estos generaran costos financieros, por lo que se debe realizar un planeamiento financiero adecuado que no afecte el estado de resultado disminuyendo el margen de rentabilidad.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Gestión económica- Financiera

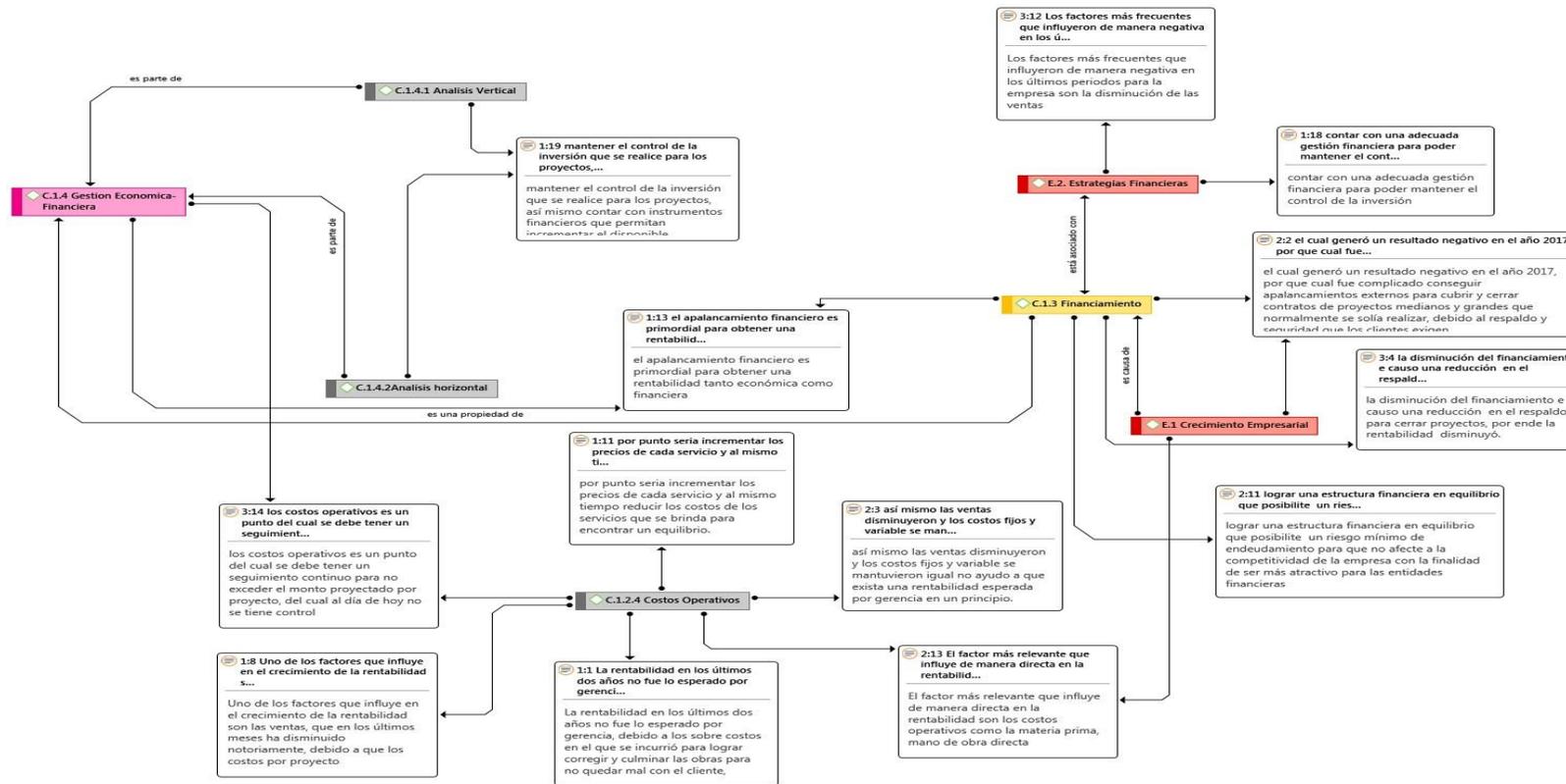


Figura 27.Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Gestión económica financiera.

Respecto a la Sub Categoría gestión económica- financiera se indago a los entrevistados sobre el manejo de la utilización del financiamiento en los últimos tres años, donde de acuerdo al estudio realizado de los estados financieros, el análisis vertical y horizontal, la entrevistada 3, resalto la ineficiente control de la partida contable del efectivo equivalente de efectivo, donde comento que la liquidez se encuentra en una situación no muy favorable debido a que existen clientes cuyas facturas se encuentran en cartera con un tiempo de antigüedad mayor a un año, el cual genera escases en el disponible que afecta la programación de pagos a los proveedores. Así mismo la partida contable de existencias en el año 2017 no tuvo mucha rotación, por el contrario hubo demasiados materiales y suministros que se adquirieron sin una aprobación previa que causaron costos innecesarios y reducción en la rentabilidad bruta del ejercicio.

El análisis vertical es un indicador de gran importancia al momento evaluar la distribución de cada cuenta del activo dentro del total del activo de acuerdo a las necesidades financieras y operativas que brinda un mejor panorama de la gestión para identificar de manera rauda el porqué de los resultados negativos y buscar alternativas de mejoras según corresponda, tal como lo mencionaron los entrevistados 2 y 3 cuando se les formulo la pregunta sobre el tipo de gestión económica y financiera que la empresa realiza para identificar la causa del problema que afecta a la empresa para la obtención de utilidad.

El análisis horizontal a la vez a criterio del entrevistado 2, permite comparar de un año a otro la variación que existe por cada partida contable, dicho procedimiento consiste en comparar los estados financieros de dos o más periodos, para determinar los aumentos y disminuciones, este análisis es importante para la empresa, ya que mediante los resultados previamente analizados se podrá identificar si los resultados fueron positivos o negativos; el cual permitirá identificar que partidas merecen mayor atención y así ejecutar un planeamiento que mejorar dichos resultados.

Por otro lado el entrevistado 1 opino que dichos análisis económicos y financieros facilitan el control de la inversión para poder mejorar y tomar decisiones en el tema de los costos operativos de servicios el cual es indispensable para mejorar la rentabilidad, tal como lo señalo el entrevistado 3 en uno de sus comentarios indicando que los costos operativos de los servicios es uno de los factores más frecuentes que influyen de manera negativa en la

rentabilidad, por ello es importante mantener una gestión económica - financiero estable para contribuir a la mejora continua y cumplir con cada objetivo planeado.

En tal sentido el entrevistado 2 sugirió que la gestión económica es una herramienta fundamental para crear estrategias en temas financieros como la captación de créditos a largo plazo para cubrir y cerrar contratos de los proyectos que la empresa brinda dando respaldo y seguridad al cliente. Mientras que el entrevistado 1 indico que contar con una adecuada gestión financiera es ideal para mantener el control óptimo de la inversión, el cual está vinculado de manera directa con el crecimiento empresarial, el cual ayuda a continuar en la expansión de la empresa para poder generar utilidad y ganancias para sus accionistas.

El crecimiento empresarial se asocia con el financiamiento y la rentabilidad que cada empresa genera en un determinado periodo, es por ello que se debe que conservar una estructura optima del capital donde exista un equilibrio de los activos y pasivos con la finalidad de tener la capacidad adecuada para hacer frente a las obligaciones con terceros sin afectar sus ganancias.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Ratios de la Rentabilidad

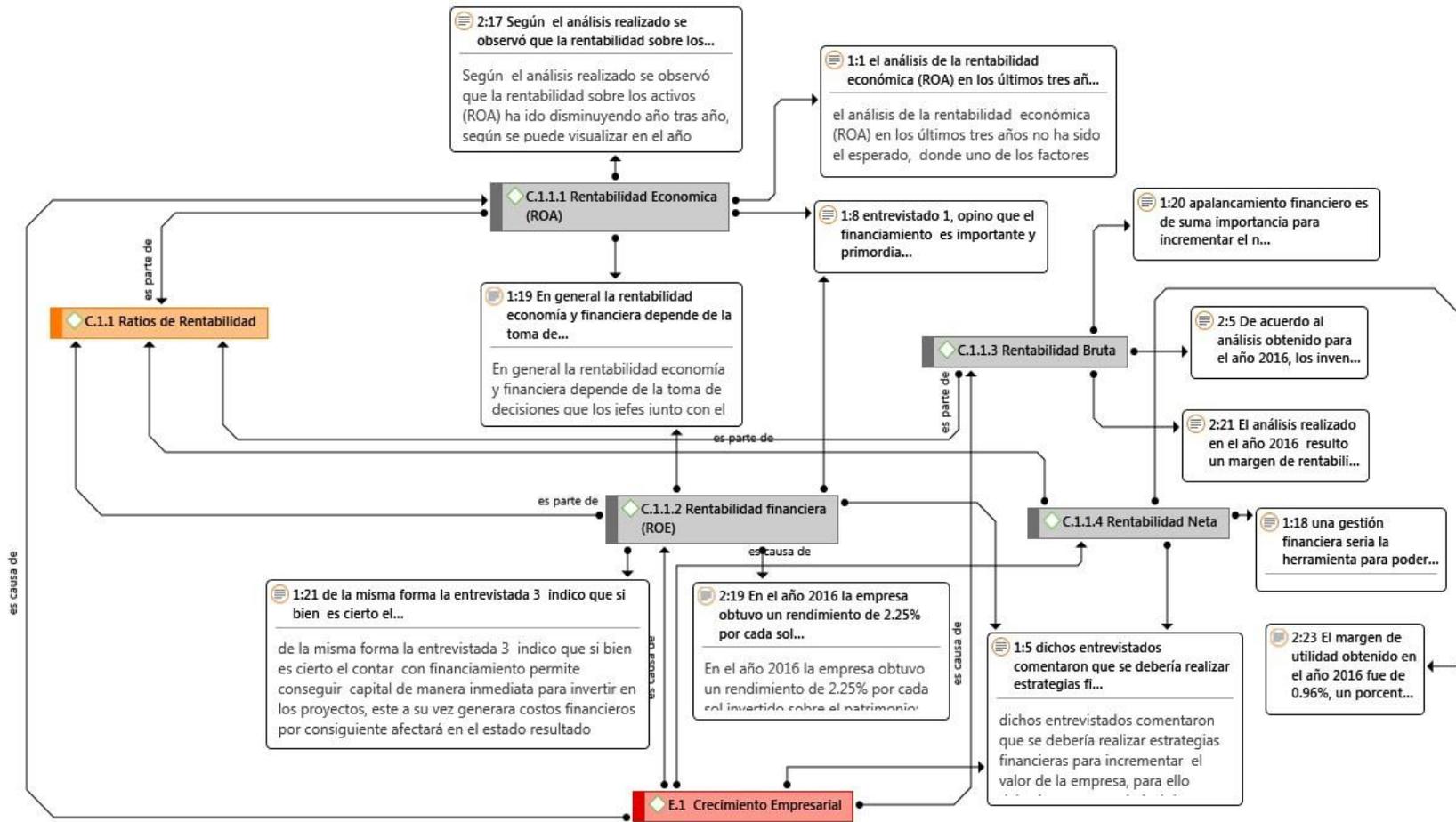


Figura 28.Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Ratios de la rentabilidad.

Los ratios de rentabilidad están compuestos por la rentabilidad económica (ROA) uno de los indicadores financieros de gran relevancia para medir la rentabilidad de la empresa, en ello se observó la disminución de la rentabilidad en el transcurrir de los años, en el año 2016 la empresa objeto de estudio obtuvo un rendimiento del 0.86% por cada sol invertido en sus activos, en el año 2017 los resultados no fueron los esperados debido a causas internas como externas que afectaron al rendimiento empresarial de la entidad, mientras que en el año 2018 el rendimiento generado fue de 0.08% sobre la inversión; así mismo mediante las opiniones de los colaboradores entrevistados se determinó que uno de los factores que afectó a la rentabilidad de la empresa en los últimos años fue la disminución de las ventas que según criterio de los entrevistados el financiamiento es importante para el incremento de las ventas; los costos incurridos para la ejecución de las ventas no fueron del todo controlado el cual trajo elevados gastos en los costos de ventas, no obstante mientras que las cifras negativas disminuyeron en el año 2018, los costos siguen siendo cifras por encima de lo proyectado el cual no ayuda al incrementar las ganancias.

La rentabilidad financiera refleja el rendimiento obtenido mediante ciertos recursos como el financiamiento donde los entrevistados indicaron que la falta de una gestión económica-financiera limitó la captación de nuevos proyectos, el cual hizo a que las ventas no fueran los esperados, así mismo aseveraron que la eficiente aplicación de estrategias financieras ayudan a incrementar el rendimiento por ende darle valor a la empresa; en el año 2016 la empresa generó un rendimiento del 2.25% por cada sol invertido, en el año 2017 los resultados no fueron los esperados por lo no hubo rentabilidad y en el año 2018 la empresa por cada sol invertido obtuvo un rendimiento de 0.27%, cifras no muy atractivas para los proveedores, entidades financieras, entre otros.

El financiamiento se asocia con la rentabilidad financiera a mayor créditos obtenidos la empresa tendría más posibilidades de generar ganancias, sin embargo los entrevistados opinaron que la escasez en el seguimiento continuo de los gastos trajo como consecuencia endeudamiento que le causó a la empresa la disminución del efectivo, el cual es necesario para cubrir los pasivos de corto plazo y mantener una estabilidad en su estructura de capital.

La rentabilidad bruta en los últimos tres años se vio afectados por los altos costos de servicios incurridos tal como se visualizan en los estados financieros de los años 2017 y 2018, los entrevistados confirmaron que la empresa no cuenta con una adecuada planeación financiera el cual afecta a la utilidad a fin del ejercicio por lo que dichos entrevistados comentaron que se debería realizar estrategias financieras para prever las consecuencias negativas como se muestra en el año 2017, así mismo en el año 2018 la rentabilidad fue de 0.1% antes de impuestos en el cual se puede deducir que la empresa no gestiona adecuadamente los costos de venta.

La rentabilidad neta de una empresa es aquella que se obtiene de las ventas obtenidas descontando los gastos necesarios para llevar a cabo los servicios; respecto a los gastos y otros ingresos uno de los entrevistados comento que los elevados gastos administrativos fueron la razón para la disminución de la utilidad; entrevistada 3 experta en el tema comento que los gastos administrativos se mantienen elevados por la falta de gestión económico. Financiero que afecta directamente a las ganancias netas de la empresa tal como se muestra en el año 2016 el margen de la utilidad fue mínima de 0.96% en el año 2017 no existe ninguna utilidad, pues en ese año la empresa obtuvo perdida concluyendo que sus ventas fueron menores a los costos.

Cada ratio de rentabilidad está vinculado con el crecimiento empresarial que sirve de instrumento para poder incrementar su valor dentro del mercado nacional, dichos entrevistados añadieron que las estrategias financieras son de gran importancia para el incremento de la rentabilidad y dar valor a la empresa, para resumir el hallazgo, la empresa no guarda relación con la teoría del capital humano, pues gerencia no invierte en capacitaciones, charlas con sus trabajadores el cual hace a que los operarios cometan errores que no contribuye a la mejora continua, de igual modo la teoría del portafolio no se cumple en su totalidad, debido a que no existe un planeamiento profundo de las ventajas y desventajas que conlleva al endeudamiento.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Factores de la rentabilidad

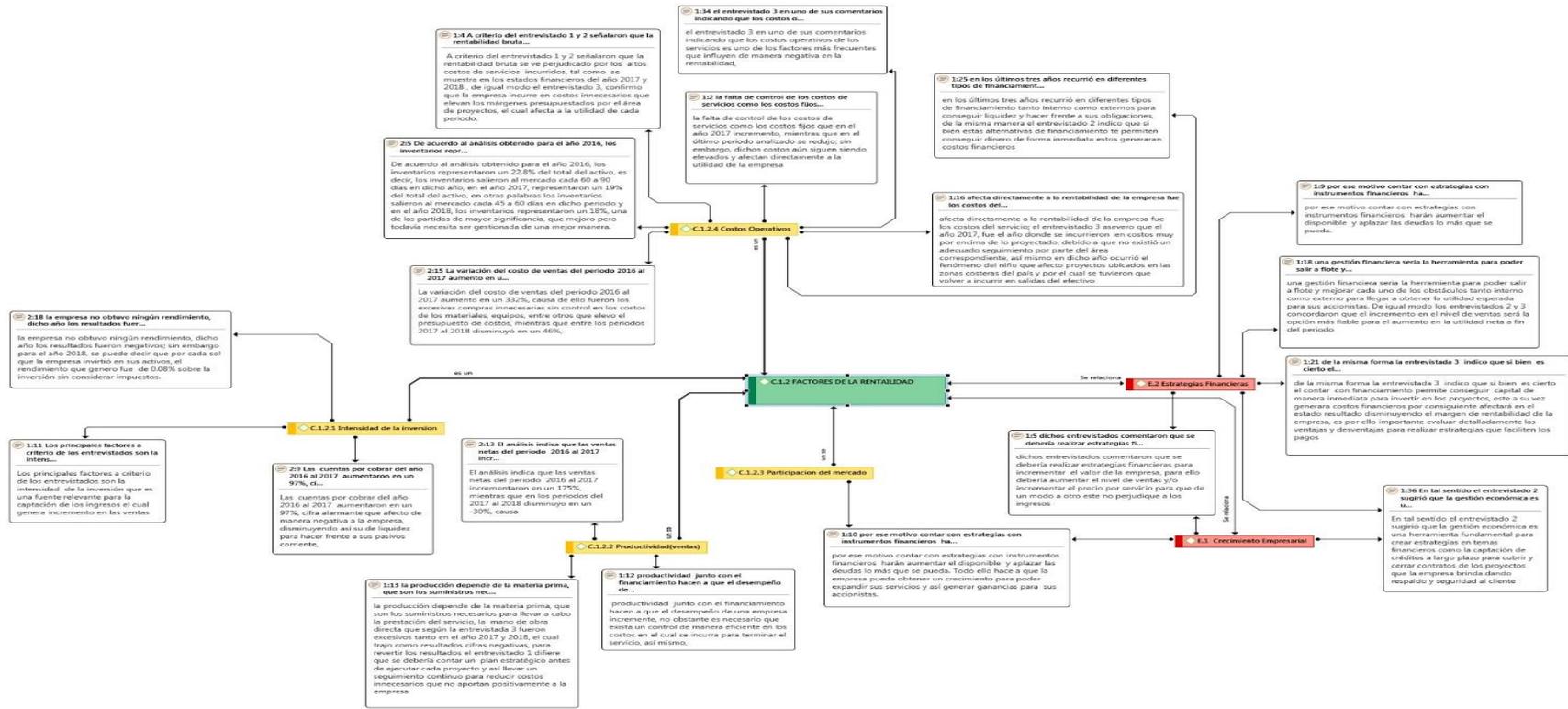


Figura 29. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Factores de la rentabilidad..

El análisis mixto comprende la interrelación de información tanto cualitativos como cuantitativo obteniendo así un tercer resultado que avale el problema de la empresa, en el caso del factor de rentabilidad: Intensidad de la inversión se determinó que la empresa genera ganancias con gran parte de la inversión de terceros, así mismo el entrevistado especialista en temas financieros aludió que la empresa en el año 2017 obtuvo mayores créditos financieros tanto internos como externo respecto a los periodos anteriores para generar mayor ganancia, no obstante la inadecuada gestión, falta de estrategias financieras junto con los desastres naturales ocasionados en dicho año afecto en gran volumen a la rentabilidad de la empresa, tal como se visualiza en el cuadro 1 del estado de resultados obtenidos en el año 2017, resultados negativos de -S/4,354,742.82, cifra preocupante que ocasiono limitaciones de créditos a largo plazo con las entidades financieras, así mismo la empresa tuvo que recurrir en gastos extraordinarios no presupuestados para la compra de materiales, mano de obra para la culminación de los proyectos en ejecución, a la vez aumento sus pasivos con el cual no pudieron ser canceladas en las fechas establecidas perdiendo de esa manera los créditos obtenidos con los proveedores potenciales.

El entrevistado 1 opino que uno de los principales factores de la rentabilidad es la intensidad de la inversión, fuente indispensable para la captación de los ingresos el cual genera incremento de las ganancias, sin embargo según la recopilación de la opinión del entrevistado 2, la empresa en el año 2017 no genero rentabilidad a pesar de que en dicho hubieron mayores ventas que en los años 2016 y 2018 tal como se muestran en los estados financieros; el factor productividad muestra el rendimiento con que la empresa realiza su operatividad para la ejecución de los servicios, según los resultados se mostró que la empresa no mantiene un seguimiento continuo en sus costos, es por ello que en los años 2017 y 2018 los resultados de los costos fueron superiores al de las ventas afectando a la utilidad bruta, es por ello que la apreciación de los entrevistados fue implementar un plan estratégico que logre a mantener un control adecuado de los costos, así se lograría aumentar la utilidad.

El otro factor que suma positivamente al crecimiento empresarial de la empresa es la participación en el mercado, para lo cual recomendaron manejar una eficiente gestión tanto operativa como financiera que aporta imagen corporativa y accesibilidad a créditos tanto para sus proveedores que brindan facilidades de pagos y para las entidades financieras que brindan créditos financieros.

Lo relacionado con el factor costos operativos la empresa no cuenta con un sistema adecuado para medir el control de sus gastos técnicos y administrativos tal como se mostró en los estados de resultados en los últimos tres periodos, donde se mostró una variación entre el año 2016 al 2017 los de un 110%, dichas causas fueron los elevados costos de materia prima, mano de obra, entre otros relacionados con la prestación de servicios

Finalmente cada uno de los factores mencionados por los entrevistados incide de manera directa en la rentabilidad de la empresa tal como lo indicó la entrevistada 3, el cual no guarda relación con la teoría del capital humano, por el cual la empresa debe preocuparse e invertir en capacitaciones para sus colaboradores, herramienta productiva para contribuir con la mejora continua en el crecimiento y rentabilidad empresarial, los mismos que están vinculados con la teoría de restricciones que da una oportunidad para el mejoramiento de las empresas, optimizando así la planeación de la producción, el cual mejorara los puntos claves donde se centra el problema.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Financiamiento

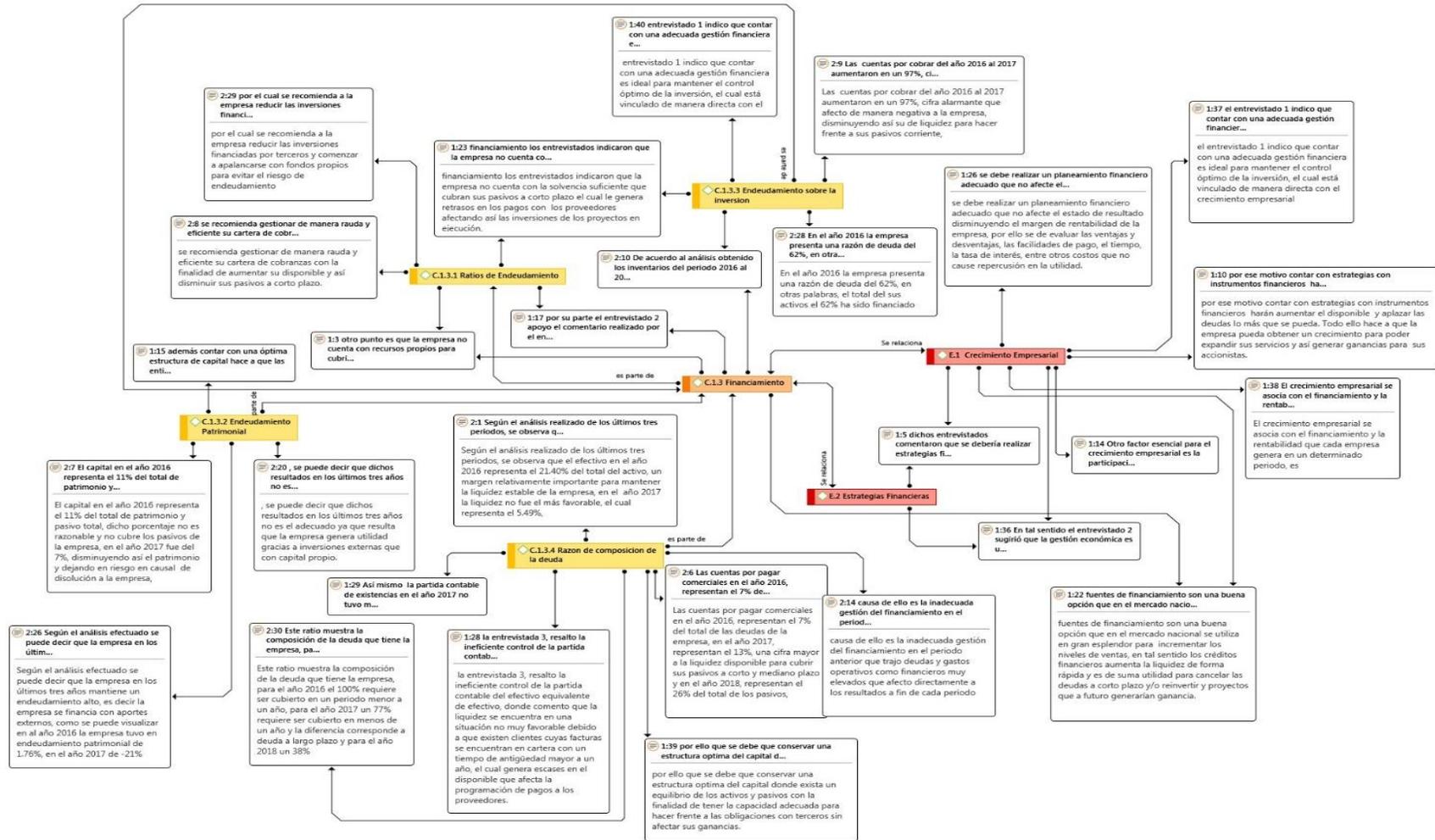


Figura 30. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Financiamiento.

En el análisis realizado sobre la sub categoría financiamiento, los ratios de endeudamiento viene hacer parte de la obtención de la rentabilidad donde los entrevistados indicaron que la empresa en los últimos años no cuenta con recursos propios para hacer frente a sus pasivos de corto plazo, el cual hace a que la empresa busque apalancarse con fondos externos para seguir operando y lograr obtener ganancias a fin de un periodo; en el ratio de solvencia patrimonial la empresa muestra un alto riesgo de endeudamiento, en otras palabras, la empresa opera con gran parte de préstamos externos que propios el cual le genera deudas que afectan a su disponible, tal como se muestra en el análisis del ratio de endeudamiento realizados de los estados financieros donde en el año 2016 la empresa cuenta con 1.76%, es decir, la empresa realiza sus operaciones con un financiamiento externo mayor al 50%, en el año 2017 prácticamente trabajo con financiamiento externo el cual le llevo a tener un alto grado de endeudamiento, mientras que en el año 2018 disminuyó a 1.62%, no obstante dichas cifras son alarmantes y afectan directamente en la rentabilidad y crecimiento de la empresa.

Los entrevistados recomendaron disminuir las inversiones financieras y comenzar a generar ganancias con fondos propios para evitar el riesgo de un endeudamiento a corto plazo, así mismo se debería de implementar y evaluar una planificación financiera previa para controlar las ventajas y desventajas que trae un financiamiento externo y este no afecta a la estructura de capital que desequilibrio sus finanzas que afecte a sus ganancias y líneas de créditos otorgadas por las entidades financieras.

El ratio de endeudamiento sobre la inversión muestra el porcentaje total de sus activos financiados por aportes de terceros, en el año 2016 la empresa muestra una razón de deuda del 62%, cifra considerado riesgoso que genere estancamiento en el crecimiento empresarial, en el año 2017 la empresa opero con fondos externos muy por encima de lo planificado para el logro de sus objetivos, sin embargo, dicho porcentaje genero insolvencia y desconfianza para los proveedores que limito líneas de crédito para el año 2018, es así que en dicho año la razón de deuda disminuyo a 70%, a pesar de ello la empresa sigue realizando sus operaciones con fondos externos, porcentaje considerado por encima del promedio.

El ratio de endeudamiento razón de patrimonio a activo muestra el porcentaje de financiamiento con relación al total de sus activos, la composición de la deuda que tiene la empresa en el año 2016 fue de 38%, en el año 2017 obtuvo un resultado negativo y en el año 2018 el porcentaje fue 38% correspondiente a deuda que debe ser cancelada en un periodo menor a un año; finalizando así que la empresa debe de controlar su composición de la deuda para que no le genere un riesgo de endeudamiento. Así mismo uno de los entrevistados resalto que tener una óptima estructura de capital en sus estados financieros conlleva a la fácil accesibilidad de créditos financieros que ayudaran a cubrir las cuentas por pagar comerciales, sin embargo, el entrevistado 3 resalto que la falta de control en la cuenta contable del efectivo hace a que las deudas incrementen cada vez más, disminuyendo la liquidez.

Respecto al tema del financiamiento las estrategias son parte importante para el logro de los objetivos a corto plazo, el cual ayudara a mantener la estabilidad económica-financiera de la entidad, de igual manera contribuirá en el crecimiento empresarial tal como lo señalaron los entrevistados; con ello podemos decir que la empresa no cumple con la teoría de las limitaciones que es un proceso de mejora continua que permite a las empresas maximizar sus ganancias eliminando el cuello de botella que limita a la maximización de la rentabilidad por ende la obtención de utilidades, por otro lado la empresa debería aplicar la teoría de la diversificación de cartera, para ello se debería evaluar previamente los beneficios y desventajas del apalancamiento financiero para que este no le genere resultados negativos y pueda mantener un equilibrio que ayude a disminuir los riesgos y a su vez maximice la rentabilidad, en tal sentido permitirá tomar mejores decisiones por parte de la gerencia.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Gestión económica- Financiera

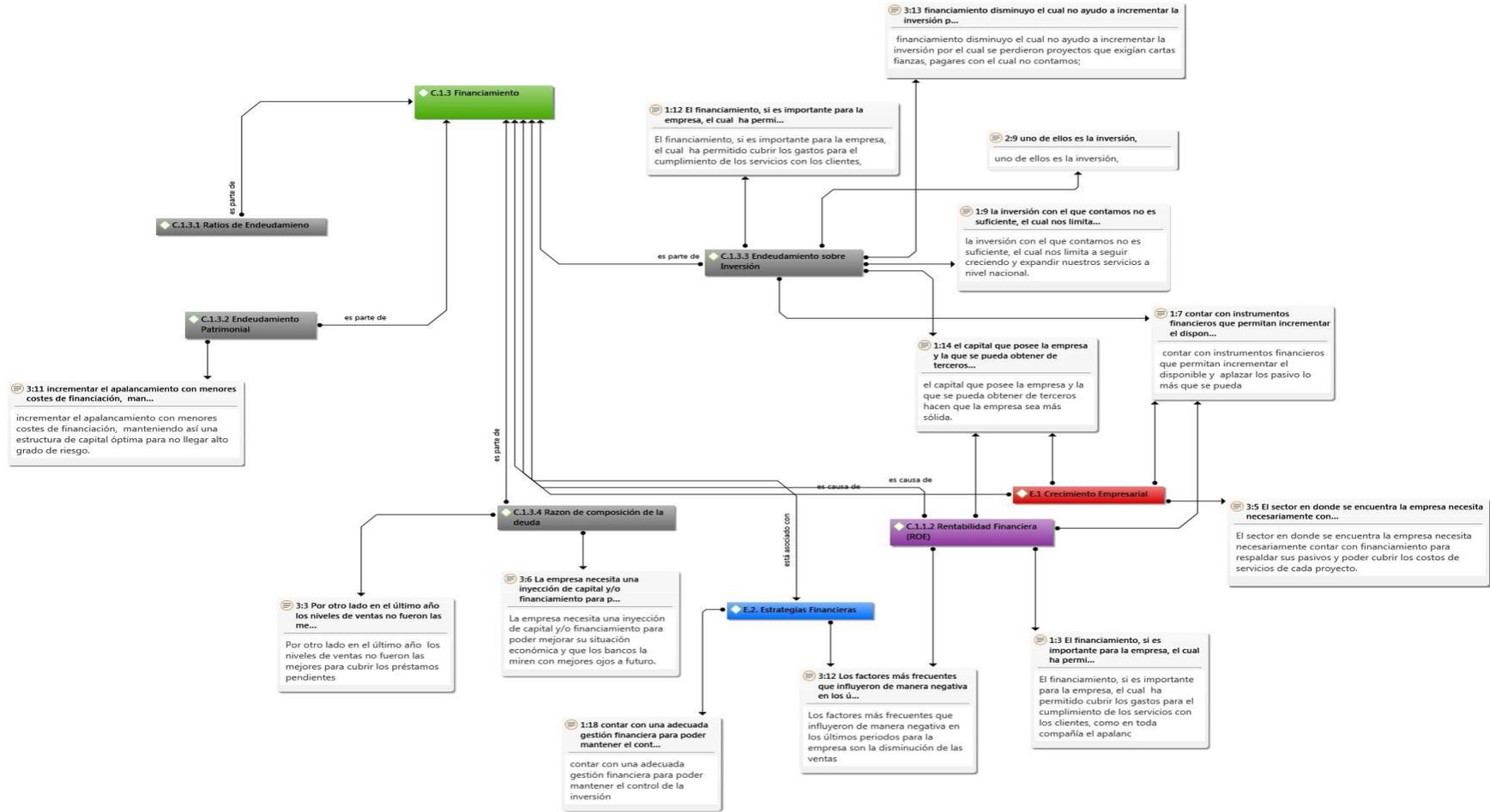


Figura 31. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Financiamiento.

En la sub categoría financiamiento los entrevistados aseveraron que el apalancamiento financiero es de suma importancia para incrementar el nivel de ventas por ende la rentabilidad de la empresa, sin embargo el entrevistado 2 experto en temas financieros dio a conocer que actualmente la entidad no cuenta con crédito financieros vigentes suficientes para solventar los gastos de los proyectos que se encuentran en pre- ejecución, el cual seguiría siendo negativo para incrementar las ventas; de la misma forma la entrevistada 3 indico que si bien es cierto el contar con financiamiento permite conseguir capital de manera inmediata para invertir en los proyectos, este a su vez generara costos financieros por consiguiente afectará en el estado resultado disminuyendo el margen de rentabilidad de la empresa, es por ello importante evaluar detalladamente las ventajas y desventajas para realizar estrategias que faciliten los pagos. En la entrevista realizada al gerente general de la empresa, indico que las fuentes de financiamiento son una buena opción que en el mercado nacional se utiliza en gran esplendor para incrementar los niveles de ventas, en tal sentido los créditos financieros aumenta la liquidez de forma rápida y es de suma utilidad para cancelar las deudas a corto plazo y/o reinvertir y proyectos que a futuro generarían ganancia.

En la subcategoría financiamiento los entrevistados indicaron que la empresa no cuenta con la solvencia suficiente que cubran sus pasivos a corto plazo el cual le genera retrasos en los pagos con los proveedores afectando así las inversiones de los proyectos en ejecución, puesto que el hecho de no cumplir con las fechas establecidas origina la cancelación de los créditos proporcionados por los proveedores, asimismo la entrevistada 3 manifestó la importancia de la gestión financiera para lograr el incremento de las ganancias, mientras que el entrevistado 2 menciona que la valuación de las distintas áreas de la compañía ayudan a identificar de manera rápida el error para la toma de decisiones. En la entrevista la pregunta relacionada con la importancia del financiamiento la entrevistada 3 opino que la empresa en los últimos tres años recurrió en diferentes tipos de financiamiento tanto interno como externos para conseguir liquidez y hacer frente a sus obligaciones, de la misma manera el entrevistado 2 indico que si bien estas alternativas de financiamiento te permiten conseguir dinero de forma inmediata estos generaran costos financieros, por lo que se debe realizar un planeamiento financiero adecuado que no afecte el estado de resultado disminuyendo el margen de rentabilidad de la empresa, por ello se de evaluar las ventajas y desventajas

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Gestión económica- Financiera

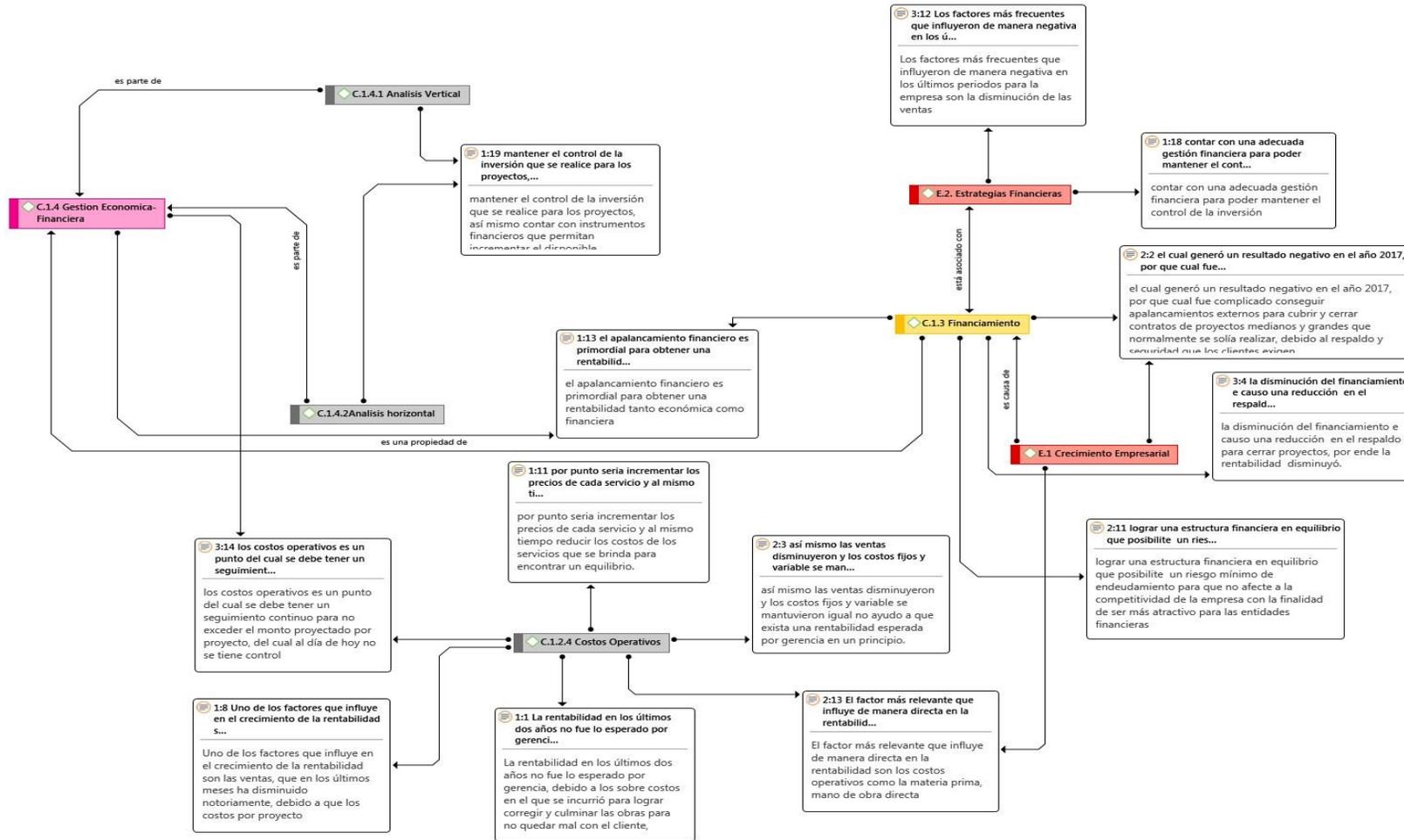


Figura 32. Red del Análisis Cualitativo de la Sub Categoría Gestión económica financiera

Respecto a la Sub Categoría gestión económica- financiera se indago a los entrevistados sobre el manejo de la utilización del financiamiento en los últimos tres años, donde de acuerdo al estudio realizado de los estados financieros, el análisis vertical y horizontal, la entrevistada 3, resalto la ineficiente control de la partida contable del efectivo equivalente de efectivo, donde comento que la liquidez se encuentra en una situación no muy favorable debido a que existen clientes cuyas facturas se encuentran en cartera con un tiempo de antigüedad mayor a un año, el cual genera escases en el disponible que afecta la programación de pagos a los proveedores. Así mismo la partida contable de existencias en el año 2017 no tuvo mucha rotación, por el contrario hubo demasiados materiales y suministros que se adquirieron sin una aprobación previa que causaron costos innecesarios y reducción en la rentabilidad bruta del ejercicio.

El análisis vertical es un indicador de gran importancia al momento evaluar la distribución de cada cuenta del activo dentro del total del activo de acuerdo a las necesidades financieras y operativas que brinda un mejor panorama de la gestión para identificar de manera rauda el porqué de los resultados negativos y buscar alternativas de mejoras según corresponda, tal como lo mencionaron los entrevistados 2 y 3 cuando se les formulo la pregunta sobre el tipo de gestión económica y financiera que la empresa realiza para identificar la causa del problema que afecta a la empresa para la obtención de utilidad.

El análisis horizontal a la vez a criterio del entrevistado 2, permite comparar de un año a otro la variación que existe por cada partida contable, dicho procedimiento consiste en comparar los estados financieros de dos o más periodos, para determinar los aumentos y disminuciones, este análisis es importante para la empresa, ya que mediante los resultados previamente analizados se podrá identificar si los resultados fueron positivos o negativos; el cual permitirá identificar que partidas merecen mayor atención y así ejecutar una un planeamiento que mejorar dichos resultados.

Por otro lado el entrevistado 1 opino que dichos análisis económicos y financieros facilitan el control de la inversión para poder mejorar y tomar decisiones en el tema de los costos operativos de servicios el cual es indispensable para mejorar la rentabilidad, tal como lo señalo el entrevistado 3 en uno de sus comentarios indicando que los costos operativos de los servicios es uno de los factores más frecuentes que influyen de manera negativa en la rentabilidad, por ello es importante mantener una gestión económica - financiero estable para contribuir a la mejora continua y cumplir con cada objetivo planeado.

En tal sentido el entrevistado 2 sugirió que la gestión económica es una herramienta fundamental para crear estrategias en temas financieros como la captación de créditos a largo plazo para cubrir y cerrar contratos de los proyectos que la empresa brinda dando respaldo y seguridad al cliente. Mientras que el entrevistado 1 indico que contar con una adecuada gestión financiera es ideal para mantener el control óptimo de la inversión, el cual está vinculado de manera directa con el crecimiento empresarial, el cual ayuda a continuar en la expansión de la empresa para poder generar utilidad y ganancias para sus accionistas.

El crecimiento empresarial se asocia con el financiamiento y la rentabilidad que cada empresa genera en un determinado periodo, es por ello que se debe que conservar una estructura optima del capital donde exista un equilibrio de los activos y pasivos con la finalidad de tener la capacidad adecuada para hacer frente a las obligaciones con terceros sin afectar sus ganancias.

4.1.3 Análisis Mixto

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Ratios de la Rentabilidad

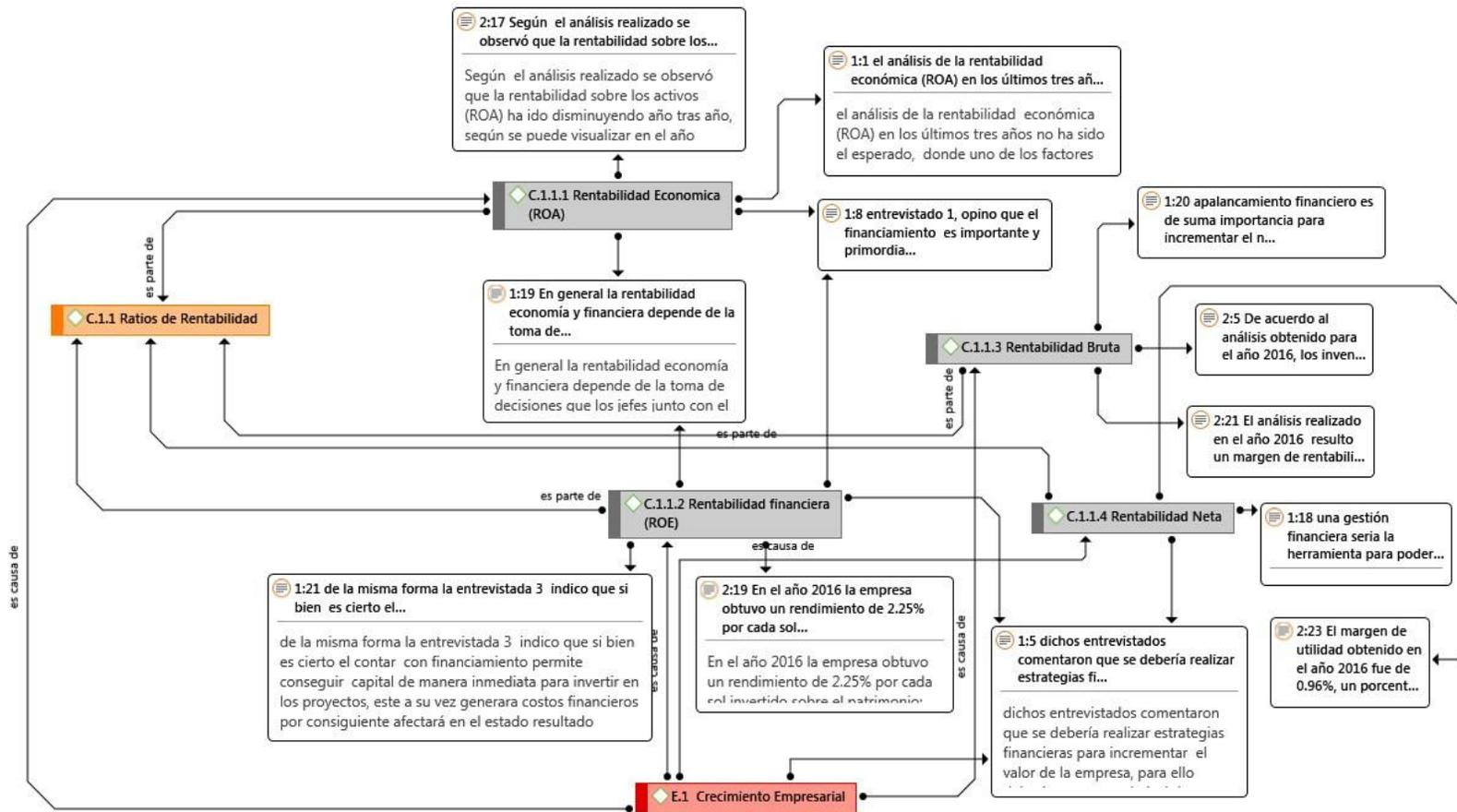


Figura 33. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Ratios de la rentabilidad.

Los ratios de rentabilidad están compuestos por la rentabilidad económica(ROA) uno de los indicadores financieros de gran relevancia para medir la rentabilidad de la empresa, en ello se observó la disminución de la rentabilidad en el transcurrir de los años, en el año 2016 la empresa objeto de estudio obtuvo un rendimiento del 0.86% por cada sol invertido en sus activos, en el año 2017 los resultados no fueron los esperados debido a causas internas como externas que afectaron al rendimiento empresarial de la entidad, mientras que en el año 2018 el rendimiento generado fue de 0.08% sobre la inversión; así mismo mediante las opiniones de los colaboradores entrevistados se determinó que uno de los factores que afecto a la rentabilidad de la empresa en los últimos años fue la disminución de las ventas que según criterio de los entrevistados el financiamiento es importante para el incremento de las ventas; los costos incurridos para la ejecución de las ventas no fueron del todo controlado el cual trajo elevados gastos en los costos de ventas, no obstante mientras que las cifras negativas disminuyeron en el año 2018, los costos siguen siendo cifras por encima de lo proyectado el cual no ayuda al incrementar las ganancias.

La rentabilidad financiera refleja el rendimiento obtenido mediante ciertos recursos como el financiamiento donde los entrevistados indicaron que la falta de una gestión económica-financiera limito la captación de nuevos proyectos, el cual hizo a que las ventas no fueran los esperados, así mismo aseveraron que la eficiente aplicación de estrategias financieras ayudan a incrementar el rendimiento por ende darle valor a la empresa; en el año 2016 la empresa genero un rendimiento del 2.25% por cada sol invertido, en el año 2017 los resultados no fueron los esperados por lo no hubo rentabilidad y en el año 2018 la empresa por cada sol invertido obtuvo un rendimiento de 0.27%, cifras no muy atractivas para lo proveedores, entidades financieras, entre otros.

El financiamiento se asocia con la rentabilidad financiera a mayor créditos obtenidos la empresa tendría más posibilidades de generar ganancias, sin embargo los entrevistados opinaron que la escases en el seguimiento continuo de los gastos trajo como consecuencia endeudamiento que le causo a al empresa la disminución del efectivo, el cual es necesario para cubrir los pasivos de corto plazo y mantener una estabilidad en su estructura de capital.

La rentabilidad bruta en los últimos tres años se vio afectada por los altos costos de servicios incurridos tal como se visualizan en los estados financieros de los años 2017 y 2018, los entrevistados confirmaron que la empresa no cuenta con una adecuada planeación financiera el cual afecta a la utilidad a fin del ejercicio por lo que dichos entrevistados comentaron que se debería realizar estrategias financieras para prever las consecuencias negativas como se muestra en el año 2017, así mismo en el año 2018 la rentabilidad fue de 0.1% antes de impuestos en el cual se puede deducir que la empresa no gestiona adecuadamente los costos de venta.

La rentabilidad neta de una empresa es aquella que se obtiene de las ventas obtenidas descontando los gastos necesarios para llevar a cabo los servicios; respecto a los gastos y otros ingresos uno de los entrevistados comentó que los elevados gastos administrativos fueron la razón para la disminución de la utilidad; entrevistada 3 experta en el tema comentó que los gastos administrativos se mantienen elevados por la falta de gestión económica. Financiera que afecta directamente a las ganancias netas de la empresa tal como se muestra en el año 2016 el margen de la utilidad fue mínima de 0.96% en el año 2017 no existe ninguna utilidad, pues en ese año la empresa obtuvo pérdida concluyendo que sus ventas fueron menores a los costos.

Cada ratio de rentabilidad está vinculado con el crecimiento empresarial que sirve de instrumento para poder incrementar su valor dentro del mercado nacional, dichos entrevistados añadieron que las estrategias financieras son de gran importancia para el incremento de la rentabilidad y dar valor a la empresa, para resumir el hallazgo, la empresa no guarda relación con la teoría del capital humano, pues gerencia no invierte en capacitaciones, charlas con sus trabajadores el cual hace a que los operarios cometan errores que no contribuye a la mejora continua, de igual modo la teoría del portafolio no se cumple en su totalidad, debido a que no existe un planeamiento profundo de las ventajas y desventajas que conlleva al endeudamiento.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Factores de la rentabilidad

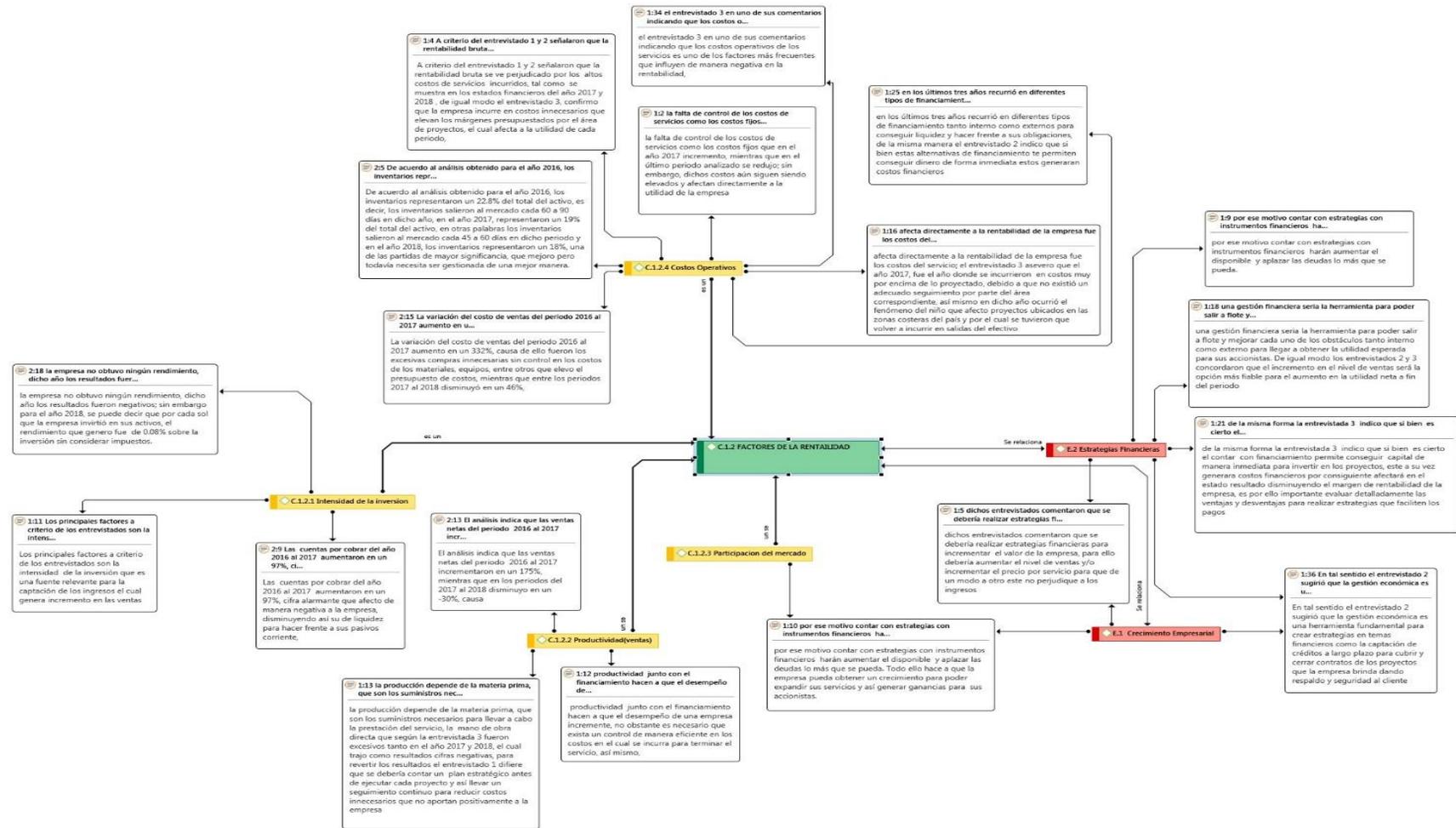


Figura 34. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Factores de la rentabilidad.

El análisis mixto comprende la interrelación de información tanto cualitativos como cuantitativo obteniendo así un tercer resultado que avale el problema de la empresa, en el caso del factor de rentabilidad: Intensidad de la inversión se determinó que la empresa genera ganancias con gran parte de la inversión de terceros, así mismo el entrevistado especialista en temas financieros aludió que la empresa en el año 2017 obtuvo mayores créditos financieros tanto internos como externo respecto a los periodos anteriores para generar mayor ganancia, no obstante la inadecuada gestión, falta de estrategias financieras junto con los desastres naturales ocasionados en dicho año afecto en gran volumen a la rentabilidad de la empresa, tal como se visualiza en el cuadro 1 del estado de resultados obtenidos en el año 2017, resultados negativos de -S/4,354,742.82, cifra preocupante que ocasiono limitaciones de créditos a largo plazo con las entidades financieras, así mismo la empresa tuvo que recurrir en gastos extraordinarios no presupuestados para la compra de materiales, mano de obra para la culminación de los proyectos en ejecución, a la vez aumento sus pasivos con el cual no pudieron ser canceladas en las fechas establecidas perdiendo de esa manera los créditos obtenidos con los proveedores potenciales.

El entrevistado 1 opino que uno de los principales factores de la rentabilidad es la intensidad de la inversión, fuente indispensable para la captación de los ingresos el cual genera incremento de las ganancias, sin embargo según la recopilación de la opinión del entrevistado 2, la empresa en el año 2017 no genero rentabilidad a pesar de que en dicho hubieron mayores ventas que en los años 2016 y 2018 tal como se muestran en los estados financieros; el factor productividad muestra el rendimiento con que la empresa realiza su operatividad para la ejecución de los servicios, según los resultados se mostró que la empresa no mantiene un seguimiento continuo en sus costos, es por ello que en los años 2017 y 2018 los resultados de los costos fueron superiores al de las ventas afectando a la utilidad bruta, es por ello que la apreciación de los entrevistados fue implementar un plan estratégico que logre a mantener un control adecuado de los costos, así se lograría aumentar la utilidad.

El otro factor que suma positivamente al crecimiento empresarial de la empresa es la participación en el mercado, para lo cual recomendaron manejar una eficiente gestión tanto operativa como financiera que aporta imagen corporativa y accesibilidad a créditos tanto para sus proveedores que brindan facilidades de pagos y para las entidades financieras que brindan créditos financieros.

Lo relacionado con el factor costos operativos la empresa no cuenta con un sistema adecuado para medir el control de sus gastos técnicos y administrativos tal como se mostró en los estados de resultados en los últimos tres periodos, donde se mostró una variación entre el año 2016 al 2017 los de un 110%, dichas causas fueron los elevados costos de materia prima, mano de obra, entre otros relacionados con la prestación de servicios

Finalmente cada uno de los factores mencionados por los entrevistados incide de manera directa en la rentabilidad de la empresa tal como lo indicó la entrevistada 3, el cual no guardada relación con la teoría del capital humano, por el cual la empresa debe de preocuparse e invertir en capacitaciones para sus colaboradores, herramienta productiva para contribuir con la mejora continua en el crecimiento y rentabilidad empresarial, los mismos que están vinculados con la teoría de restricciones que da una oportunidad para el mejoramiento de las empresas, optimizando así la planeación de la producción, el cual mejorara los puntos claves donde se centra el problema.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Financiamiento

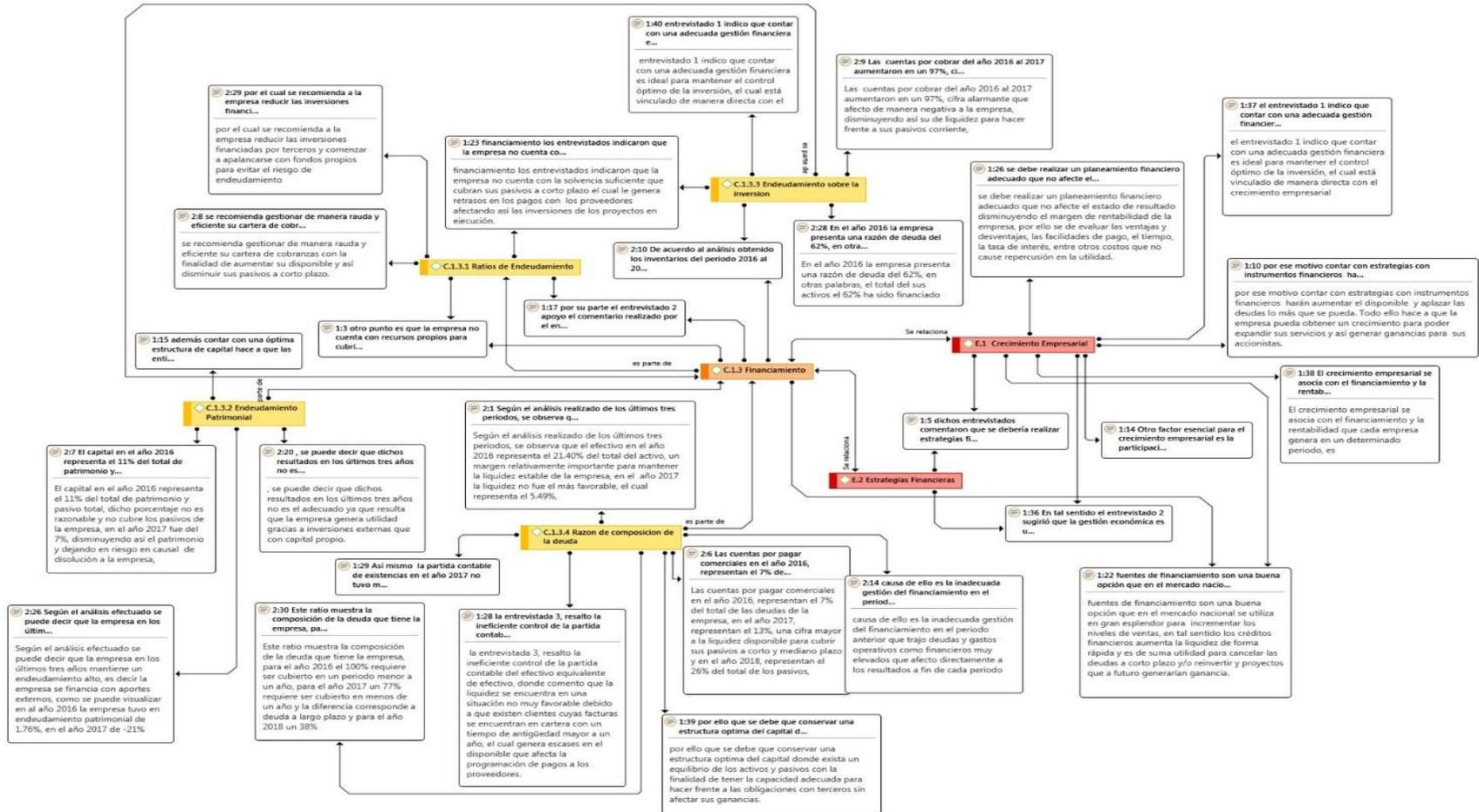


Figura 35. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Financiamiento.

En el análisis realizado sobre la sub categoría financiamiento, los ratios de endeudamiento viene hacer parte de la obtención de la rentabilidad donde los entrevistados indicaron que la empresa en los últimos años no cuenta con recursos propios para hacer frente a sus pasivos de corto plazo, el cual hace a que la empresa busque apalancarse con fondos externos para seguir operando y lograr obtener ganancias a fin de un periodo; en el ratio de solvencia patrimonial la empresa muestra un alto riesgo de endeudamiento, en otras palabras, la empresa opera con gran parte de préstamos externos que propios el cual le genera deudas que afectan a su disponible, tal como se muestra en el análisis del ratio de endeudamiento realizados de los estados financieros donde en el año 2016 la empresa cuenta con 1.76%, es decir, la empresa realiza sus operaciones con un financiamiento externo mayor al 50%, en el año 2017 prácticamente trabajo con financiamiento externo el cual le llevo a tener un alto grado de endeudamiento, mientras que en el año 2018 disminuyo a 1.62%, no obstante dichas cifras son alarmantes y afectan directamente en la rentabilidad y crecimiento de la empresa.

Los entrevistados recomendaron disminuir las inversiones financieras y comenzar a generar ganancias con fondos propios para evitar el riesgo de un endeudamiento a corto plazo, así mismo se debería de implementar y evaluar una planificación financiera previa para controlar las ventajas y desventajas que trae un financiamiento externo y este no afecta a la estructura de capital que desequilibrio sus finanzas que afecte a sus ganancias y líneas de créditos otorgadas por las entidades financieras.

El ratio de endeudamiento sobre la inversión muestra el porcentaje total de sus activos financiados por aportes de terceros, en el año 2016 la empresa muestra una razón de deuda del 62%, cifra considerado riesgoso que genere estancamiento en el crecimiento empresarial, en el año 2017 la empresa opero con fondos externos muy por encima de lo planificado para el logro de sus objetivos, sin embargo, dicho porcentaje genero insolvencia y desconfianza para los proveedores que limito líneas de crédito para el año 2018, es así que en dicho año la razón de deuda disminuyo a 70%, a pesar de ello la empresa sigue realizando sus operaciones con fondos externos, porcentaje considerado por encima del promedio.

El ratio de endeudamiento razón de patrimonio a activo muestra el porcentaje de financiamiento con relación al total de sus activos, la composición de la deuda que tiene la empresa en el año 2016 fue de 38%, en el año 2017 obtuvo un resultado negativo y en el año 2018 el porcentaje fue 38% correspondiente a deuda que debe ser cancelada en un periodo menor a un año; finalizando así que la empresa debe de controlar su composición de la deuda para que no le genere un riesgo de endeudamiento. Así mismo uno de los entrevistados resalto que tener una óptima estructura de capital en sus estados financieros conlleva a la fácil accesibilidad de créditos financieros que ayudaran a cubrir las cuentas por pagar comerciales, sin embargo, el entrevistado 3 resalto que la falta de control en la cuenta contable del efectivo hace a que las deudas incrementen cada vez más, disminuyendo la liquidez.

Respecto al tema del financiamiento las estrategias son parte importante para el logro de los objetivos a corto plazo, el cual ayudara a mantener la estabilidad económica-financiera de la entidad, de igual manera contribuirá en el crecimiento empresarial tal como lo señalaron los entrevistados; con ello podemos decir que la empresa no cumple con la teoría de las limitaciones que es un proceso de mejora continua que permite a las empresas maximizar sus ganancias eliminando el cuello de botella que limita a la maximización de la rentabilidad por ende la obtención de utilidades, por otro lado la empresa debería aplicar la teoría de la diversificación de cartera, para ello se debería evaluar previamente los beneficios y desventajas del apalancamiento financiero para que este no le genere resultados negativos y pueda mantener un equilibrio que ayude a disminuir los riesgos y a su vez maximice la rentabilidad, en tal sentido permitirá tomar mejores decisiones por parte de la gerencia.

Conclusiones aproximativas de la Sub categoría Gestión económica- Financiera

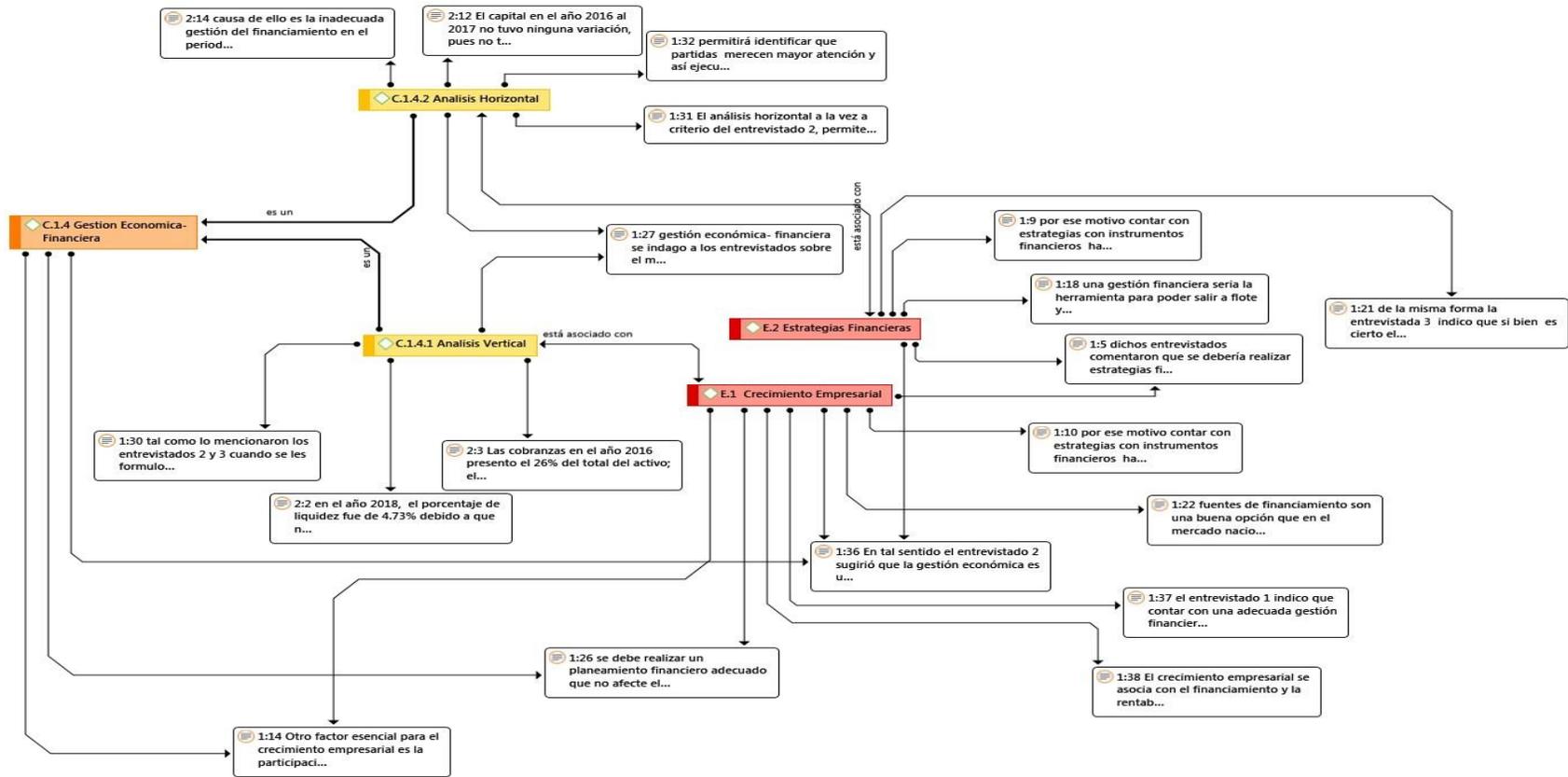


Figura 36. Red del Análisis Mixto de la Sub Categoría Gestión Económica – Financiera

La gestión económica financiera se encuentra interconectado con el análisis vertical y horizontal en el cual se analizan la composición porcentual de cada cuenta contable dentro del estado financiero como las variaciones de aumentos y disminuciones por cada cuenta contable entre dos o más periodos con el propósito de tomar las decisiones respectivas para el mejoramiento continuo de la entidad tal como lo mencionaron cada uno de los entrevistados, en el cual se detalló las partidas las relevantes que perjudican a la rentabilidad.

En el análisis vertical realizado en la partida del efectivo equivalente de efectivo se determinó que la empresa ha ido disminuyendo su disponible, en el año 2016 fue el 21.40%, en el año 2017 fue de 4.49% y para el año 2018 fue de 4.73 %, cifras preocupantes que afectan a la disponibilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones causa de ellos viene hacer la falta de control en las políticas de créditos y cobranzas que ocasiono una disminución del disponible a corto plazo, el cual conlleva al aumento de deudas con terceros tal como se puede visualizar en el año 2018; en relación a la cuentas por cobrar se confirmó que la entidad no maneja una política de créditos y cobranza adecuada el cual dificulta la recaudación eficiente del disponible, donde se puede visualizar que en el año 2018 las cuentas por cobrar represento el 42% del total del activo; respecto a los inventarios se puede decir que la empresa mantiene estoqueada la mercadería sin que pueda generar ingresos, en el año 2016 los inventarios representaron un 22.8%, en otras palabras las existencias salieron al mercado en un tiempo de 60 días aproximadamente, sin embargo para el año 2018 disminuyó a 18% cifra que se debe mejorar con el transcurrir de los meses.

Las cuentas por pagar en el año 2016 representa el 7% del total pasivo y patrimonio, cifra mayor al disponible con que cuenta la empresa, el año 2017 representan el 13% y en el año 2018 representan el 26%, se puede decir que la empresa en los últimos años ha dejado de cancelar a sus proveedores el cual hizo a que aumenten sus pasivos a la vez disminuyan los créditos obtenidos, el cual resulta ser perjudicial para la empresa, en el tema del capital la entidad en el año 2016 obtuvo un 11% del total del pasivo y patrimonio, en el año 2017 fue del 7%, disminuyendo así el patrimonio y poniendo en riesgo la causal de disolución a la empresa, en el cual se optó por un aumento de capital a mediados del año 2018 aumentado así el patrimonio en 44% del total del pasivo y patrimonio para que dicha cifra sea razonable que respalde los pasivos de la empresa.

El análisis horizontal viene hacer el análisis minucioso en términos porcentuales para comparar los movimientos de un periodo con otros, donde se observó que en el efectivo en los últimos tres años ha disminuido entre los periodos 2017 al 2016 en un 61% y en los periodos 2018 al 2017 en un 32% por lo que los entrevistados recomendaron agilizar las cobranzas a un tiempo corto; por el lado de las ventas se visualizó que entre los periodos 2016 al 2017 aumento en un 175%, sin embargo en los periodos del 2017 al 2018 disminuyo en un 30% causa de ello, costos de venta elevados, gastos financieros, entre otros.

Los costos de venta variación en el periodo 2016 al 2017 en un 332% motivo de ello fue las compras innecesarias sin previa coordinación, mientras que entre los periodos 2017 al 2018 disminuyó en un 46%, de igual modo los gastos administrativos entre los años 2016 al 2017 variaron en un 76%, debido a que no existió un manejo adecuado en las áreas correspondientes, mientras entre los años 2017 al 2018 la variación de los gastos administrativos disminuyo en 46%, no obstante los resultados siguieron siendo mínimos, todo ello no cumple con la teoría de la diversificación de cartera, la teoría del financiamiento y la teoría de la rentabilidad que implica la adecuada gestión para la maximización de la rentabilidad

4.2. Propuesta

4.2.1 Fundamentos de la propuesta

A lo largo del tiempo la rentabilidad se ha convertido en una meta primordial para las empresas, no obstante, existe una diversidad de incertidumbres que afectan los intereses de la misma, por ello la propuesta planteada para el logro de los objetivos es implementar “Estrategias económicas-financieras” que permitan contribuir en el “Incremento de las ventas” y así generar utilidades que benefician a los socios, proveedores, inversionistas y trabajadores; se planea desarrollar un “Plan de costos” con la finalidad de disminuir las innecesarias salidas del efectivo, para la obtención de una mayor utilidad, así mismo “Incrementar la liquidez de la empresa”, para conseguir un apalancamiento idóneo de entidades financieras para la continuidad de las actividades cotidianas.

Esta propuesta está elaborado mediante procesos llamados también plan de acción que apoyaran al desarrollo eficaz de los objetivos a la vez reforzara y mejorara las acciones específicas de cada estrategia planteada en este plan. Así mismo se consideró teorías que respaldan la investigación tales como: La teoría de la administrativa financiera que permitirá agilizar las actividades que realiza la empresa, de esa manera se podrá lograr obtener mejores resultados que beneficien a los accionistas. La teoría de la planeación estratégica, usada generalmente para controlar cualquier incertidumbre que pueda presentarse en un futuro, dicha teoría se aplica al trabajo de investigación para identificar los recursos de mayor envergadura con la finalidad de obtener resultados positivos; la teoría de la administración financiera que indica que las decisiones tomadas por la alta gerencia debe ser a favor de la compañía.

Para la elaboración de la propuesta se realizó un estudio profundo de la situación económica-financiera de la empresa, para ello se analizó los estados financieros de los últimos tres años, donde se pudo identificar la deficiencia en los puntos importantes que afectan a la rentabilidad, así mismo se desarrolló un manual de procesos para una mejor gestión en las actividades que realiza la empresa, llegando a cumplir los objetivos establecidos por gerencia, cuya teoría que se relaciona son de

las restricciones que permitirá direccionar las actividades que se realizan para la mejora y continuidad de la empresa.

Otro punto estratégico para aumentar la rentabilidad es el logro de mantener la liquidez estable para captar financiamiento por la entidades bancarias, una herramienta indispensable para conseguir la continuidad del desarrollo empresarial y del cual la empresa necesita mejorar, para ello se realizara un método para la captación de mejores créditos con las entidades financieras que avalen las operaciones que la empresa brinda, para ello la estrategia que se utilizara será buscar un modo para mejorar la estructura de capital, donde se lograra reducir el endeudamiento y será más atractivo y viabilidad para la empresa.

Se tendrá en cuenta la teoría del capital humano mediante charlas, capacitaciones al personal que contribuirá en el crecimiento continuo de la organización.

Las normas contables que se relacionan con el tema de investigación son lo siguientes:

NIFF 15: Ingresos procedentes de contratos de clientes

Esta NIIF propone una serie de 5 pasos para que los ingresos sean reconocidos, el primer paso viene hacer la identificar el contrato, el segundo identificar las obligaciones establecidos dentro del contrato, el paso tres determinar el precio de la transacción, cuarto paso es asignar el precio de la transacción entre las obligaciones de desempeño del contrato y paso quinto reconocer el ingreso a medida que se cumpla cada obligación establecida en el contrato.

La compañía aplica esta NIIF siguiendo los criterios establecidos en la norma, el cual concuerda con cada secuencia para reconocer los ingresos de los proyectos de climatización que brinda a sus clientes.

NIC 37: Provisiones, activos y pasivos contingentes

En esta NIC se reconoce las provisiones cuando existe una incertidumbre de la salida de gastos que tendrán que ser asumidos por la empresa a futuro o probables ingresos por ventas; así mismo se puede decir que la empresa cumple con esta norma debido a que por el giro del negocio amerita estimar y provisionar pasivos y activos que son informados a final de cada ejercicio.

4.2.2 Problemas

En la realización del análisis final se determinó que las falencias en las áreas internas de la empresa generan inconvenientes que afectan al resultado final del ejercicio tales como:

Disminución en el nivel de ventas

Las limitaciones de las líneas de créditos con las entidades financieras produjeron la disminución en el nivel de ventas en el último periodo, el cual afecta de manera directa en el resultado del ejercicio, causando inestabilidad en el desarrollo económico de la empresa.

Los costos de ventas elevados

En los últimos periodos se identificó que los estados financieros muestran un alto porcentaje en los costos de venta, debido a que existen falencias en el área correspondiente como en el caso del área logística y operaciones que no reportan cotizaciones de más de dos proveedores por cada equipo de refrigeración e insumo que usualmente son utilizados en los proyectos, en el cual se opta por un costo elevado por encima del mercado.

Escases en la liquidez

En el análisis de los ratios de endeudamiento en los últimos se determinó que la empresa ha disminuido su liquidez, debido a la disminución de las ventas el cual no genera el efectivo necesario para poder cubrir sus pasivos a corto plazo; es así que las entidades financieras limitan la posibilidad de respaldar nuestras operaciones, el cual causa en el cliente desconfianza y veracidad en el cumplimiento que a un futuro se pueda dar.

4.2.3 Elección de la alternativa de solución

La alternativa de solución para incrementar la rentabilidad de la empresa de servicios sería implementar estrategias económicas – financieras, que son un conjunto de actividades para el logro del cumplimiento eficiente de las actividades que la empresa realiza para el logro de sus objetivos

4.2.4 Objetivos de la propuesta

1. Incrementar las ventas.

Con las estrategias para maximizar el nivel las ventas, la empresa lograra uno de sus objetivos que es lograr una mayor ganancia, para ello el objetivo será el cumplimiento del plan de acción.

2. Reorganizar los costos por cada proyecto de la empresa.

La reorganización de los costos por proyectos minimizara los gastos en el cual se incurre actualmente, el cual será beneficioso para aumentar la utilidad de la empresa, para ello se identificara cuáles son los gastos administrativos que conllevan a que dicha partida se encuentre elevada.

3. Incrementar la liquidez

Para la disminución del endeudamiento, la empresa realizara un programa para optimizar el stock y así generar liquidez de esta manera esta manera se obtendrá liquidez y se podrá disminuir las deudas.

4.2.5 Justificación de la Propuesta

La propuesta busca incrementar la rentabilidad mediante la implementación de un plan estratégico tanto económico como financiero, el mismo que deberá contar con el consentimiento de la gerencia para que dicha planificación pueda darle valor y crecimiento a la empresa. A través de la ejecución de la propuesta se podrá obtener los resultados esperados, tales como el incremento del nivel de las ventas el cual beneficiará a la empresa para poder expandir sus servicios en otros puntos de la capital; al disminuir sus costos de ventas la utilidad será mayor así la empresa podrá reinvertir en activos fijos al mismo tiempo permitirá autofinanciarse.

4.2.6 Desarrollo de la propuesta

Objetivo 1: Incrementar las ventas

Plan de Actividades

Para incrementar la ventas se necesitara un periodo de siete meses aproximadamente para armar y conseguir el logro parcial de cada actividad a desarrollar.

Nro	Actividad	Inicio	Días	Fin
1	Reunión con gerencia	2/01/20	2	3/01/2020
2	Reunión de la gerencia con los directivos principales	6/01/20	1	7/01/2020
3	Reunión de la gerencia con el área de ventas	13/01/20	1	14/01/2020
4	Diagnosticar y analizar las falencias en la gestión de ventas	15/01/20	14	29/01/2020
5	Plan de mercadeo por parte del área de ventas	1/02/20	30	2/03/2020
6	Elaboración de estrategias de ventas	9/03/20	25	3/04/2020
7	Control, medición y correcciones del plan de acción	8/05/20	15	23/05/2020
8	Ejecución de las estrategias de ventas	24/05/20	60	23/07/2020

Cuadro 1. Plan de actividades para reducir los costos de servicio. Elaboración propia.

Para desempeñar el objetivo 1 de la propuesta se deberá de realizar una serie de actividades, el cual constará inicialmente por un planteamiento del problema y posibles soluciones que será presentados a la gerencia de la empresa, consiguiente a eso se deberá de diagnosticar y analizar las falencias en la gestión de ventas para ejecutar un plan que ayude a mejorar la ventas para los años siguientes.

Una de las actividades que se espera realizar es la elaboración de estrategias de ventas y estrategias de marketing donde se tomará como referencias del porcentaje de rendimiento del sector de servicios establecidos por el ministerio de economía y finanzas (MEF), como el estado de resultados del periodo 2018 para calcular el objetivo deseado, de igual modo se trabajará con el área de ventas y marketing para diseñar un plan de acción que será presentado a alta gerencia para su aprobación y así iniciar con la ejecución.

Estrategias de Venta

1. Estudio de mercado

El primer punto de la estrategia consiste en indagar las ventajas y desventajas de los principales competidores para compararlos con la empresa y poder corregir dichos errores comunes y así lograr resaltar dentro del mercado local.

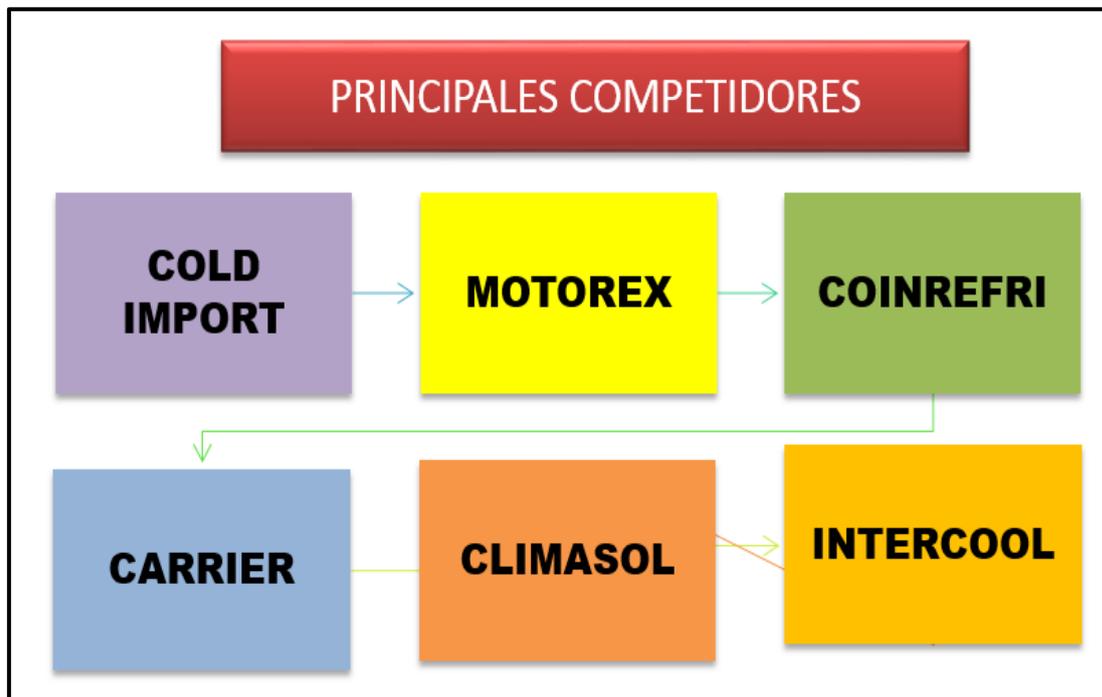


Figura 37. Principales competidores del sector. Elaboración propia.



Figura 38. Análisis FODA de la empresa. Elaboración propia.

2. Captación de Nuevos clientes

En los últimos años el rubro de Horeca, Retail ha ido incrementando, por ello dentro de la estrategia competitiva es la captación de nuevos clientes, el cual será un reto dar a conocer el producto y ventajas del servicio que se les brindaran.

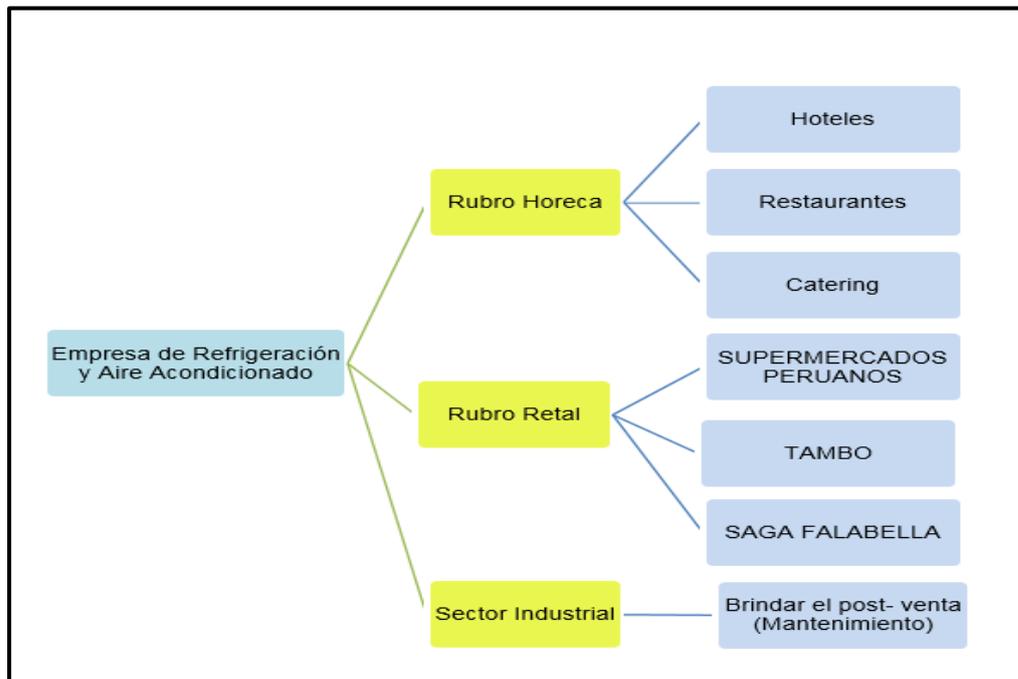


Figura 39. Mercadeo de Clientes nuevos. Elaboración propia.

3. Plan de Operaciones

Diseñar un plan de operaciones brindará una mejor claridad para el logro de los objetivos a corto plazo, en ello se mostrará el desarrollo de inicio a fin del servicio brindado al usuario final, con el objetivo generar mayor incremento en las ventas.

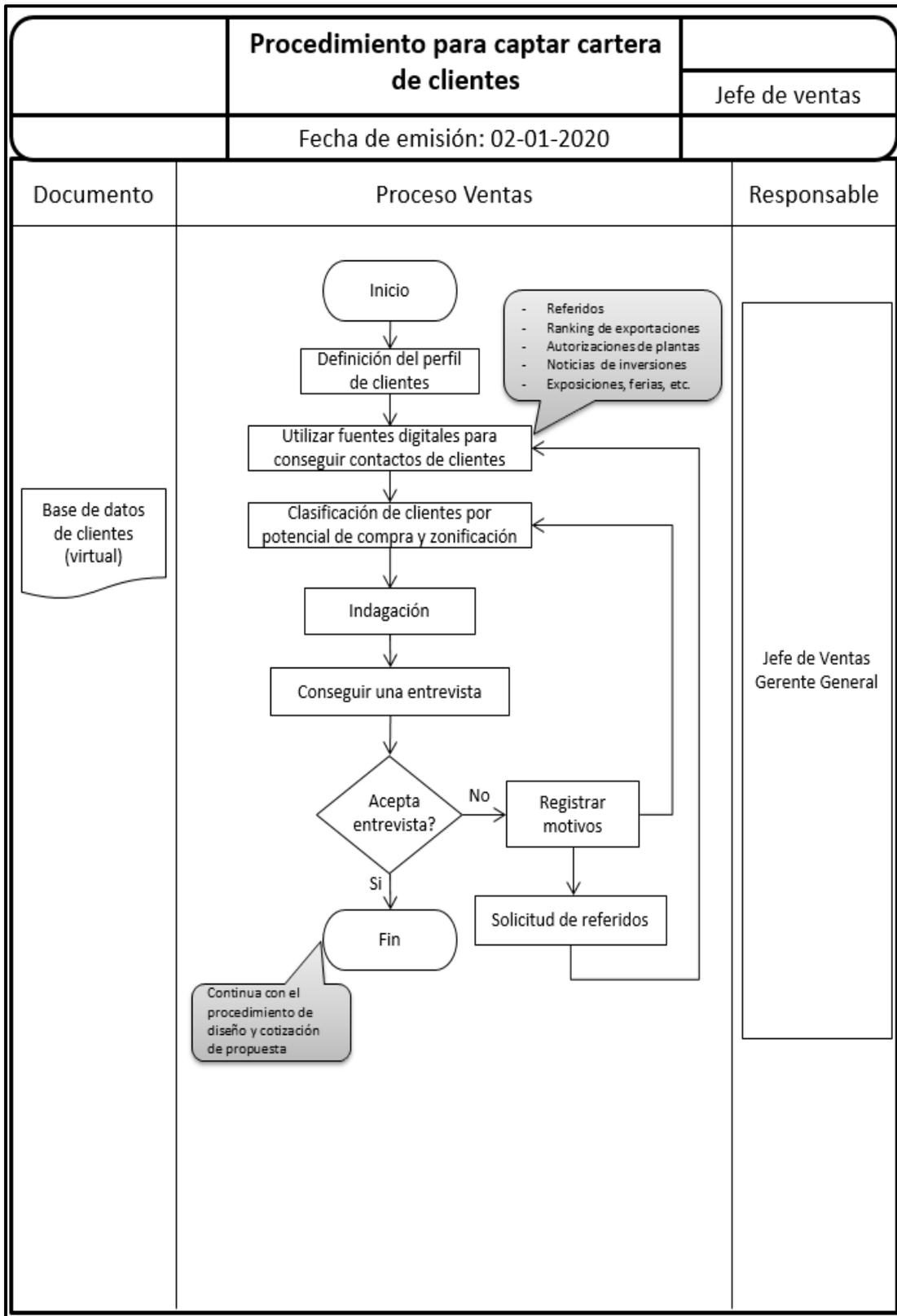


Figura 40. Proceso de captación de Clientes nuevos. Elaboración propia.

Estrategias de Marketing

Las estrategias planteadas para la mejora del nivel de ventas serán las más conocidas por el mercado y de las cuales se espera obtener resultados positivos.

1. Publicidad

En los últimos tiempos la publicidad se ha convertido en una fuente de gran envergadura para la conseguir clientes y dar a conocer el producto y/o servicio que ofreces, más aun la publicidad digital proporcionará llevar a diversos sectores a nivel nacional como internacional.



Figura 41. Medios de marketing publicitario. Elaboración propia..

2. Mercadotecnia

Los productos que la empresa brinda en su mayoría son de fabricación extranjero, el cual genera costos de nacionalización que se le incluye al usuario final, sin embargo se planea realizar un estudio del precio en el mercado local para realizar una comparación y establecer un precio estándar en el cual el cliente quede satisfecho.

Producto.- Se pondrá mucho énfasis en la calidad del producto que la empresa está acostumbrada a brindar, con la finalidad de que el cliente quede encantado con el producto que se le ofrece.

Precio.- Los precios de los productos de climatización en el mercado peruano son muy competitivos el cual traen como consecuencia una disminución en el margen comercial, para ello se proporcionara un precio estándar según un análisis externo que se realizara en el mercado local.

Plaza.- Se concentrara captar sectores de gran envergadura donde se espera sacar buen provecho del servicio que la empresa brinda para generar mayores ventas.

Promoción.- Se espera brindar servicios de postventa donde el servicio no solo quede en la instalación de los productos de aire acondicionado, sino también lograr afianzar el servicio un periodos más largos, brindando mantenimientos a los productos anteriormente instalados.

3. Programa de Fidelización del cliente

Formato de Encuesta de Satisfacción del cliente		Ventas
Fecha de emisión: 02-01-2020		

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

1. **¿Cómo nos conoció?**
 - Internet
 - Prensa o revista
 - Envió de información(publicidad directa)
2. **¿Utiliza los productos de la empresa?**
 - Totalmente
 - Regular
 - No
3. **La empresa cumplió con el tiempo fijado en el contrato?**
 - Si
 - No, ¿Por qué? _____
4. **La empresa cumplió con las condiciones pactadas en el contrato?**
 - Si
 - No, ¿Por qué? _____
5. **¿Volvería a adquirir los productos de la empresa?**
 - Seguro
 - Posiblemente
 - De ninguna Manera

Figura 42 . Medios de marketing publicitario. Elaboración propia.

La fidelización contribuirá a la continuidad de las operaciones con el cliente, por tanto también hará que las ventas aumenten para ello se diseñara técnicas para mantener satisfecho al usuario final, están pueden ser mediante seguimientos, encuestas de satisfacción.

Indicadores

El nivel de ventas de la empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado disminuyó en un 30% respecto al año 2017 y se espera mejorar en un 12% anualmente, dicho porcentaje se consideró del informe dado por el Ministerio de Economía y finanzas (MEF) en el último trimestre del 2018, donde aseveró que el crecimiento del sector servicios crecerá en un 4% aproximadamente para los años 2019 en adelante por ese motivo se tomó en cuenta dicho porcentaje para realizar la proyección de las ventas.

Indicador 1:		Indicador 2:	
$\text{Nivel de Ventas} = \frac{\text{Ventas Actuales} - \text{Ventas Anterior}}{\text{Ventas Anteriores} + 100}$		$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}} * 100\%$	
$\text{Nivel de Ventas} = \frac{16,787,529 - 577,721}{577,721 + 100} = -30\%$		$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{40,923}{16,787.29} * 100\% = 0.24\%$	
g (tasa de crecimiento) =		12.00%	5%
Año	Indicador 1: Nivel de ventas	Año	Indicador 2: Rentabilidad de Activos
2016	0.01	2016	1%
2017	No existe rentabilidad	2017	No existe rentabilidad
2018	-30%	2018	0.24%
2019	3.60%	2019	0.24%
2020	4.0%	2020	4.38%
2021	4.5%	2021	6.30%
2022	5.1%	2022	8.12%
2023	5.7%	2023	9.63%
2024	6.4%	2024	11.15%

Cuadro 2. Indicador para aumentar las venta. Fuente. Elaboración propia.

Porcentaje de nivel de ventas		
CxP(2018)	30	100%
Proyectado	4	12%
G (tasa de crecimiento) =		12%

A continuación se refleja el estado de resultado proyectado con el incremento del 12% anual en las ventas.

Estado de Resultados		
	2018	Proyectado
Ventas Netas de Bienes	16,787,529.00	17,459,031.16
Costo de Ventas	-14,238,688.00	-14,316,405.55
UTILIDAD BRUTA	2,548,841.00	3,142,625.61
Gastos de Ventas	-456,206.00	-349,180.62
Gastos de Administración	-1,545,912.00	-1,222,132.18
UTILIDAD OPERATIVA	546,723.00	1,571,312.80
Gastos por diferencia de cambio	-243,542.00	-241,106.58
Ingresos Financieros	6,544.00	6,478.56
Gastos Financieros	-251,678.00	-251,678.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	58,047.00	1,085,006.78
Impuesto a la Renta	-17,123.87	-320,077.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	40,923.14	764,929.78

Figura 43. Estado de resultado Proyectado. Fuente. Elaboración propia.

En cuanto incremente las ventas de un año a otro el rendimiento sobre los activos incrementara un 12% tal como se muestra en la siguiente figura.

	2018	Proyectado
UTILIDAD NETA	40,923.14	764,929.78
VENTAS	16,787,529.00	17,459,031.16
Resultado	0.24%	4.38%

Figura 44. Rendimiento sobre los Activos. Fuente. Elaboración propia.

Presupuesto de costos

Para la ejecución del objetivo 2 que es reducir los costos de acuerdo a las necesidades por cada proyecto se necesitará los recursos que se detallara a continuación.

Código	Actividad	Descripción	Unidad	Precio	Total
1	Reunión con gerencia	Coffe break para los directivos	5	5	25
		Impresión de guías	4	1.5	6
2	Reunión de la gerencia con los directivos principales	Coffe break para los para el área de proyectos y Logística	4	5	20
3	Reunión de la gerencia con el área de ventas	Conocimiento del servicio y plan estratégico actual	1	30	30
		Investigación del mercado y posibles competidores	2	100	200
		Impresión del manual de funciones	2	50	100
		Preparación de presupuesto de ventas	2	50	100
		Preparación de presupuesto de producción	2	50	100
		Presupuesto de compras de materiales directos	1	100	100
		Presupuesto de mano de obra directa	1	100	100
4	Diagnosticar y analizar las falencias en la gestión de ventas	Capacitaciones al personal de ventas	3	200	600
		Publicidad mediante redes sociales(correos, pagina web, volantes)	10000	0.08	800
		Presupuesto de costos indirectos	3	20	60
		Presupuesto del costo de ventas	3	20	60
		Presupuesto de gastos de marketing	3	20	60
5	Plan de mercadeo por parte del área de ventas	Marketing	1	2,500.00	2,500.00
		Servicios públicos(luz, redes sociales, internet. etc)	3	100	300
		Publicidad	5	500	2,500.00
		Impresión del manual de funciones	10	50	500
6	Elaboración de estrategias de ventas	Coffe break para los directivos	1	10	10
		Útiles de Oficina	3	10	30
7	Control, medición y correcciones del plan de acción	Coffe break para el Gerente, Jefe de ventas y asistentes	5	5	25
		Personal capacitado en el tema	1	1,200.00	1,200.00
		Impresión de guías	3	50	150
8	Ejecución de las estrategias de ventas	Preparación de los Boletines Finales	1	150	150
		Impresión de boletines	30	50	1,500.00
		Contratación de personal experto en estrategias de venta	2	350	700
		Staff	0	0	0
		Coffe break para el personal del Área de Ventas, Logística y Gerente	9	100	900
				Total	S/12,826.00

Cuadro 3. Presupuesto de costos para incrementar ventas. Fuente. Elaboración propia.

Cronograma de Actividades

En el cronograma se muestra el tiempo que tomara hacer cada una de las actividades del objetivo 1.

ACTIVIDADES	ENERO								FEBRERO	MARZO		ABRIL	MAYO			JULIO	
	02/01	03/01	06/01	07/01	13/01	14/01	15/01	29/01	01/02	02/03	09/03	03/04	08/05	23/05	24/05	23/07	31/07
Reunion con gerencia	■	■															
Reunion de la gerencia con los directivos principales			■	■													
Reunion de la gerencia con el area de ventas					■	■											
Diagnosticar y analizar las falencias en la gestión de ventas							■	■									
Plan de mercadero por parte del area de ventas								■	■								
Elaboracion de estrategias de ventas										■	■						
Control, medición y correcciones del plan de acción													■	■	■		
Ejecución de las estrategias de ventas															■	■	■

Figura 45. Diagrama de Gantt para la objetivo incrementar ventas. Fuente. Elaboración propi

Objetivo 2: Reorganizar los costos por cada proyecto

Plan de Actividades

La reorganización de los costos permitirá incrementar la rentabilidad por consiguiente se realizará una estrategia con la finalidad de reducir los costos elevados que en los últimos años se incurrió afectando la utilidad a fin del ejercicio y con el apoyo de las áreas involucradas en el desarrollo económico de la empresa se implementará un plan estratégico que permita lograr las metas de corto y largo plazo.

Nr o	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsable/s
1	Programar una reunión con gerencia / área operación / Logística / Jefe de Finanzas	13/01/20	4	17/01/20	Planificar una propuesta tributaria para reducir los costos	Finanzas y Logística
2	Elaboración de un presupuesto de compras	20/01/20	10	30/01/20	Brindar conocimiento de los costos del mercado para una buena toma de decisiones	Jefe de Logística
3	Elaboración de un informe del estado de las mercaderías	03/02/20	5	08/02/20	Adquirir conocimiento del estado en el que se encuentran los activos	Jefe de Operaciones / Jefe de Logística
4	Preparar un plan de acción para disminuir el costo de ventas	17/02/20	15	03/03/20	Ponerlo en marcha y lograr los objetivos	Jefe de Logística/ Asistente
5	Establecer las políticas de compras	09/03/20	7	15/03/20	Lograr el control de los gastos	Jefe de Logística
6	Implementar un ERP (software que integra ventas, contabilidad, cobranzas, logística, inventarios y otros)	18/03/20	60	15/05/20	Lograr una comunicación en red(online) para no generar dobles costos	Jefe de Finanzas
7	Control, medición y correcciones del plan de acción	16/05/20	30	15/06/20	Eliminar cuello de botellas para una mejor gestión	Jefe de Finanzas
8	Ejecución del plan operativo	16/06/20	45	31/07/202	Poner en marcha la ejecución del plan de acción	Jefe de Logística/ Asistente

Cuadro 4. Plan de actividades para reducir los costos de servicio. Elaboración propia.

Para la reducción de los costos de venta y servicio se realizará un plan estratégico que será de gran ayuda al momento en el que se realice la elaboración de los presupuestos de compras con la finalidad de tomar la mejor decisión en el precio y calidad del producto; para ello se convocará a una reunión donde participara el gerente general, jefe de logística, jefe de operaciones y jefe de finanzas, cada uno brindara conocimientos del proceso actual que realizan para tener un mejor panorama de las actividades y realizar una adecuada modificación en los puntos críticos.

Estrategias para la reducción de costos

1. Gestión Eficiente del Inventario

Una de las primeras actividades será realizar un informe del estado de las mercaderías que se encuentran en stock con el objetivo de lograr una rotación óptima del inventario en los nuevos proyectos el cual contribuirá a reducir los costos de ventas, paralelamente a incrementar la utilidad bruta; una vez teniendo el informe final se diseñara un plan de acción, el cual tendrá una relación con la reestructuración de las políticas de compra.



Figura 46. Stock de la mercadería al 31.12.2018. Elaboración propia.

2. Implementar un software (ERP)

Implementar un sistema financiero que integra las áreas de ventas, logística, contabilidad y tesorería será una herramienta de gran utilidad para el logro una comunicación en red, es decir, cada área estará internamente vinculada, el cual evitara que el área responsable en solicitar mercaderías para la ejecución del proyecto pueda visualizar de manera online en cualquier momento si existe o no stock del producto, así disminuirá los costos innecesarios que actualmente perjudican al rendimiento de la empresa. Se espera ejecutar la prueba piloto para que cada uno de los usuarios de la empresa estén en la capacidad de realizar su labor de manera eficiente y así obtener el control del sistema y llevara a cabo el plan operativo.



Figura 47. Solución técnica para la mejora de cotizaciones de compra. Elaboración propia.

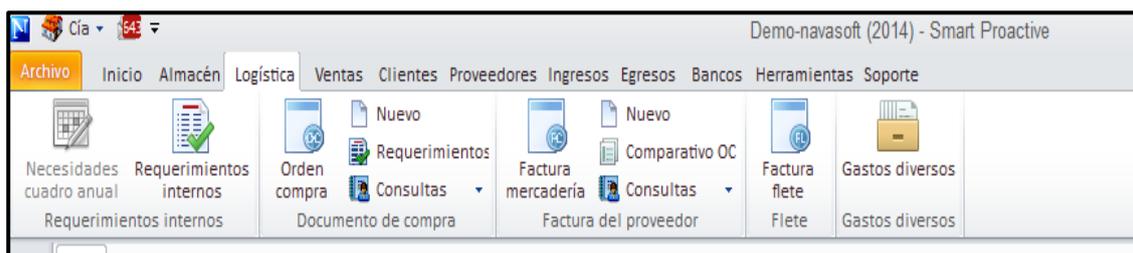


Figura 48. Solución técnica para la reducción de gastos elevados. Elaboración propia.

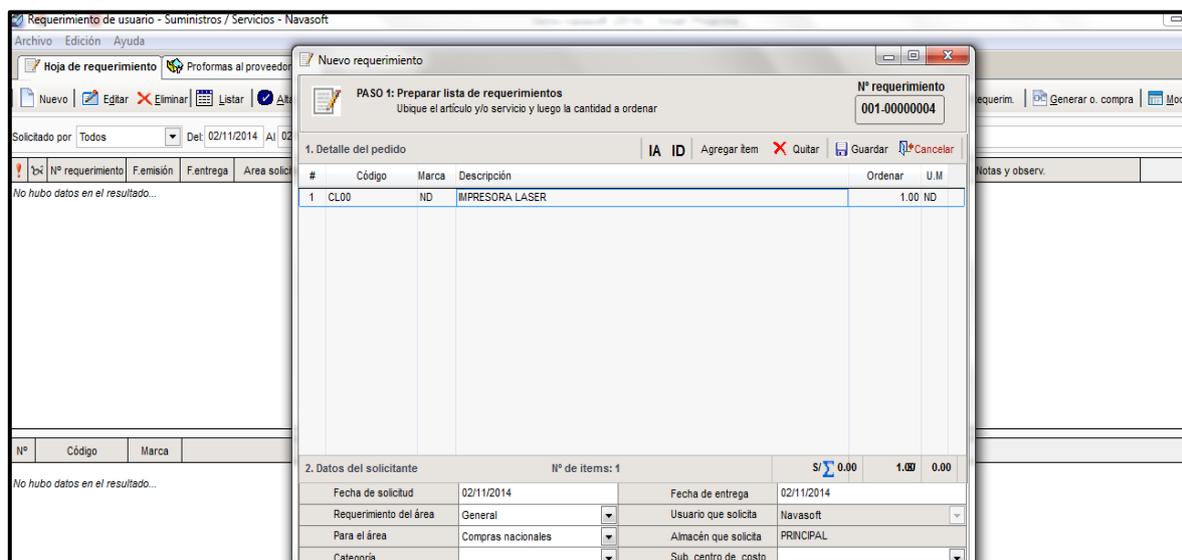


Figura 49. Solución técnica para reducir el stock de los inventarios. Elaboración propia.

Políticas de compra

Contar con una política de compras permitirá a la organización gestionar de manera eficiente los criterios al momento de adquirir los bienes, el cual será de vital ayuda para la disminución de gastos innecesarios a la vez se podrá negociar con el proveedor las facilidades de pago con créditos convenientes para la empresa.

La gestión de compras es el principal punto donde se efectuara cambios que permitan lograr tener un control adecuado para la eliminación de las costos elevados, donde se solicitara preparar un seguimiento de la compra (mínimo tres cotizaciones), para poder hacer un comparativo y optar por el que nos proveerá una mejor oferta que beneficie a la empresa.

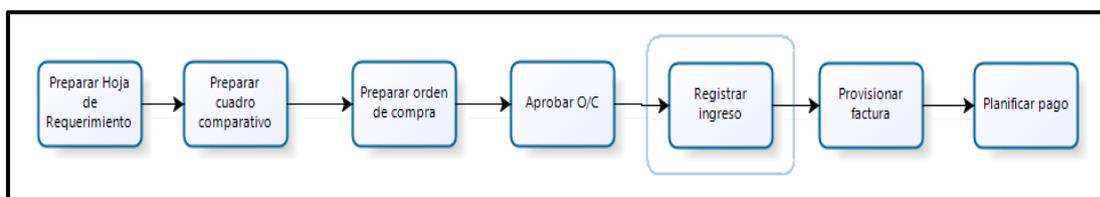


Figura 50. Solución técnica para la mejora de cotizaciones de compra. Elaboración propia.

Así mismo contar con un plan adecuado de compras, facilita a que los inventarios sean controlados oportunamente y este no genere costos adicionales, el cual conllevara a perfeccionar políticas de compras para las actividades que realicen las organizaciones.

Formato de Evaluación de proveedores /subcontratistas		GCO-F-06	
		Operaciones	
N° Revisión: 01	Fecha de emisión: 02-01-2020	Página 1/1	
EVALUACIÓN DE PROVEEDORES / SUBCONTRATISTAS			
Criterios de Evaluación	Puntaje de la evaluación		
	Malo	Regular	Bueno
Precio ofertado	0	30	60
Disponibilidad de crédito	0	10	20
Capacidad de respuesta (Rapidez en entrega de cotizaciones, manejo de emergencias, etc.)	0	20	40
Exactitud entre lo pedido al proveedor y/o contratista y lo entregado por ellos y condiciones de entrega	0	20	40
Puntualidad en la entrega	0	30	60
Respeto de las garantías ofrecidas	0	20	40
Cumplimiento de las normas de seguridad laboral	0	20	40
Total	0	150	300
Clasificación:	Puntaje	Porcentaje	
Proveedor / Subcontratista Aprobado	190-300	63.3%-100%	
Proveedor / Subcontratista Condicionado	150-180	50.0%-60.0%	
Proveedor / Subcontratista Desaprobado	0-140	0-46.7%	

Figura 51. Formato de evaluación de proveedores. Elaboración propia.

Indicadores

El margen actual del costos de ventas es de 85%, monto considerado elevado que disminuye la utilidad bruta, por el cual se plantea reducir en un 3%, así mismo el margen de gastos de venta para el 2018 fue 3% y el margen de gastos administrativos de 9% y se espera reducir a un 2% y 7%.

Indicador 1:	Mg. Cto Venta	Indicador 2:	Mg. G.Venta	Indicador 2:	Ig. G. Administrativos
Margen de Cto de Ventas= $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} * 100\%$		Margen de G.Venta= $\frac{\text{G.de Ventas}}{\text{Ventas}} * 100\%$		Margen de G. Adm.= $\frac{\text{G.Administración}}{\text{Ventas}} * 100\%$	
Margen de Cto de Ventas= $\frac{14,238,688}{16,787,529} * 100\% = 85\%$		Margen de G. Venta= $\frac{456,206}{16,787,529} * 100\% = 3\%$		Margen de G. Adm.= $\frac{1,545,912}{16,787,529} * 100\% = 9\%$	
g (tasa de crecimiento)=	3%	g (tasa de crecimiento)=	10%	g (tasa de crecimiento)=	10%

Año	Indicador 1: Mg. Cto Venta	Año	Indicador 2: Mg. G.Venta	Año	Mg. G.Venta Indicador 2:
2016	70%	2016	34%	2016	34%
2017	110%	2017	18%	2017	18%
2018	85%	2018	3%	2018	9%
2019	85%	2019	2%	2019	8%
2020	77%	2020	2%	2020	7%
2021	75%	2021	2%	2021	7%
2022	75%	2022	2%	2022	7%
2023	75%	2023	2%	2023	7%
2024	75%	2024	2%	2024	7%
2025	75%	2025	2%	2025	7%
2026	75%	2026	2%	2026	7%
2027	75%	2027	2%	2027	7%

Cuadro 5. Indicador para aumentar las venta. Fuente. Elaboración propia

Para el desarrollo del indicador se realizara una restauración en la gestión de proyectos, el cual permitirá reducir los costos indebidos de la empresa. Por lo tanto, se establecerá nuevas tácticas en la adquisición de bienes, aplicando la tecnología sistemática con novedosas políticas de compra que perfeccionen el control universal para un aumento en la utilidad.

Resultado Projectado 2024

	2018	%	Proyectado	%
Ventas Netas de Bienes	16,787,529.00		17,459,031.16	
Costo de Ventas	-14,238,688.00	85%	-14,316,405.55	82%
UTILIDAD BRUTA	2,548,841.00		3,142,625.61	
Gastos de Ventas	-456,206.00	3%	-349,180.62	2%
Gastos de Administración	-1,545,912.00	9%	-1,222,132.18	7%
UTILIDAD OPERATIVA	546,723.00		1,571,312.80	
Gastos por diferencia de cambio	-243,542.00		-241,106.58	
Ingresos Financieros	6,544.00		6,478.56	
Gastos Financieros	-251,678.00		-251,678.00	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	58,047.00		1,085,006.78	
Impuesto a la Renta	-17,123.87		-320,077.00	
RESULTADO DEL EJERCICIO	40,923.14		764,929.78	

Figura. Estado de resultado proyectado. Elaboracion propia.

En el resultado se puede observar que si se sigue los lineamientos anteriormente planteados en el 2024, se lograra reducir los porcentajes de los constos de venta y gastos operativos de la entidad, el cual conllevará a obtener los resultados positivos esperados que ayudaran a mejorar el rendimiento actual de la corporación, asimismo se podra lograr tener obtener una gestion eficiente en la gestión economica del area de ventas.

Presupuesto de costos

Para la ejecución del objetivo 2 que es reducir los costos de acuerdo a las necesidades por cada proyecto se necesitará los recursos que se detallara a continuación.

Código	Actividad	Descripción	Unidad	Precio	Total
1	Programar una reunión con gerencia / área operación / Logística / Jefe de Finanzas	Programar una reunión con gerencia / área operación / Logística / Jefe de Finanzas	3	10.00	30.00
			3	4.00	15.00
2	Elaboración de un presupuesto de compras	Elaboración de un presupuesto de compras	2	100.00	200.00
			2	6.50	13.00
3	Elaboración de un informe del estado de las mercaderías	Elaboración de un informe del estado de las mercaderías	5	6.50	32.50
			3	6.00	18.00
4	Preparar un plan de acción para disminuir el costo de ventas	Preparar un plan de acción para disminuir el costo de ventas	2	50.00	100.00
			1	35.00	35.00
			1	100.00	100.00
5	Establecer las políticas de compras	Establecer las políticas de compras	3	120.00	360.00
			3	130.00	390.00
6	Implementar un ERP (software que integra ventas, contabilidad, cobranzas, inventarios y otros)	Implementar un ERP (software que integra ventas, contabilidad, cobranzas, inventarios y otros)	3	350	1050
			5	120	600
			15	50	750
			15	10	150
7	Control, medición y correcciones del plan de acción	Control, medición y correcciones del plan de acción	1	100.00	100.00
8	Ejecución del plan operativo	Ejecución del plan operativo	5	50.00	250.00
				Total	S/4,193.50

Cronograma de Actividades

En el cronograma se muestra el tiempo que tomara hacer cada una de las actividades del objetivo 2.

ACTIVIDADES	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL		JUNIO		JULIO
	13/01	17/01	20/01	30/01	03/02	08/02	17/02	29/02	03/03	09/03	15/03	18/03	15/05	16/05	15/06	16/06	31/07
Programar una reunión con gerencia / área operación / Logística / Jefe de Finanzas																	
Elaboración de un presupuesto de compras																	
Elaboración de un informe del estado de las mercaderías																	
Preparar un plan de acción para disminuir el costo de ventas																	
Establecer las políticas de compras																	
Implementar un ERP (software que integra ventas, contabilidad, cobranzas, logística, inventarios y otros)																	
Control, medición y correcciones del plan de acción																	
Ejecución del plan operativo																	

Figura 52. Diagrama de Gantt para la propuesta del objetivo 2. Fuente. Elaboración propi

Objetivo 3: Incrementación de la liquidez de la empresa

Plan de Actividades

La aplicación de actividades a realizar permitirá establecer una política adecuada para el cobro de efectivo de las cuentas por cobrar y pagar, de igual modo se medirá las directrices para optimizar el efectivo.

Nro	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsable/s
1	Diagnosticar las deficiencia financieras	13/01/20	11	24/01/20	Conocer la realidad financiera de la empresa	Contabilidad/ Tesorería
2	Esquematizar una propuesta solución a través de procesos	27/01/20	5	31/01/20	Dar opiniones y posibles soluciones	Contabilidad/ Tesorería
3	Programar reunión con la Gerencia de Finanzas y Tesorería para plantear la propuesta	3/02/20	2	5/02/20	Elaboración de un plan para mejorar la liquidez de la empresa	Contabilidad/ Tesorería/Jefe de Finanzas
4	Realizar un flujo de caja Proyectoado	10/02/20	30	11/03/20	Tener un mejor control de los ingresos y gastos	Jefe de almacén/Jefe de Finanzas
5	Gestionar una política de créditos y cobranzas	14/03/20	15	28/03/20	Direccionar y encaminar el plan	Jefe de Tesorería
6	Concretar reuniones y acuerdos con los proveedores potenciales	30/03/20	14	13/04/20	Mantener el control del plan de acción	Jefe Logística/ Jefe de Tesorería
7	Realizar solicitudes de préstamos a entidades financieras	15/06/20	15	30/06/20	Concluir el planeamiento final	Jefe de Finanzas
8	Ejecución de las estrategias financieras	1/07/20	45	14/08/20	Poner en marcha la ejecución del plan de acción	Jefe de Finanzas/ Tesorería/Contabilidad

Cuadro 6. Plan de actividades para reducir el grado de endeudamiento. Elaboración propia.

Para la elaboración del objetivo 3 que tiene como finalidad disminuir la morosidad de los clientes para incrementar el disponible, se diagnosticará las deficiencias financieras al corte del ejercicio 2018, el cual mostrará las falencias que causa déficit en el efectivo, equivalente de efectivo, ello permitirá al área de tesorería esquematizar posibles soluciones a través de procesos que serán expuestos en una reunión donde participarán el gerente general, la gerencia de Finanzas y tesorería para plantear definitivamente un plan de acción.

En la gestión de las cobranzas se modificara las política de créditos y cobranzas tanto para los clientes como proveedores, en el cual se espera reducir las cuentas por cobrar, a la vez aumentar el efectivo disponible para amortizar los pasivos de la empresa con la finalidad que a un corto plazo se logre conseguir créditos a mayor tiempo con los proveedores potencial

Se buscará realizar estrategias financieras que logre optimizar la disminución de los clientes morosos para incrementar el disponible a corto plazo, así poder autofinanciarse para los futuros proyectos.

Políticas de Créditos y Cobranzas

1. Actualización de la políticas de Créditos y cobranzas

Tener un sistema actualizado de las políticas de créditos y cobranzas ayudará a mantener una gestión controlable de los clientes morosos.

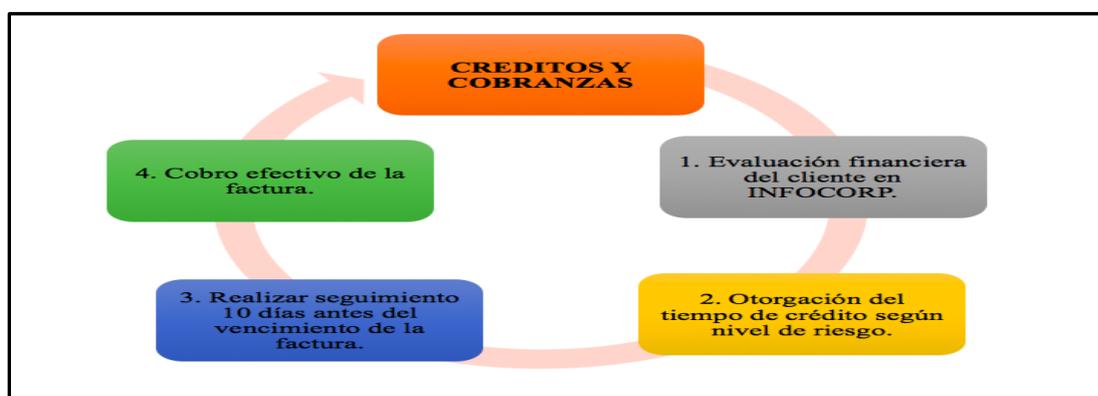


Figura 53. Solución técnica para la mejora de políticas de crédito y cobranza
Elaboración propia.

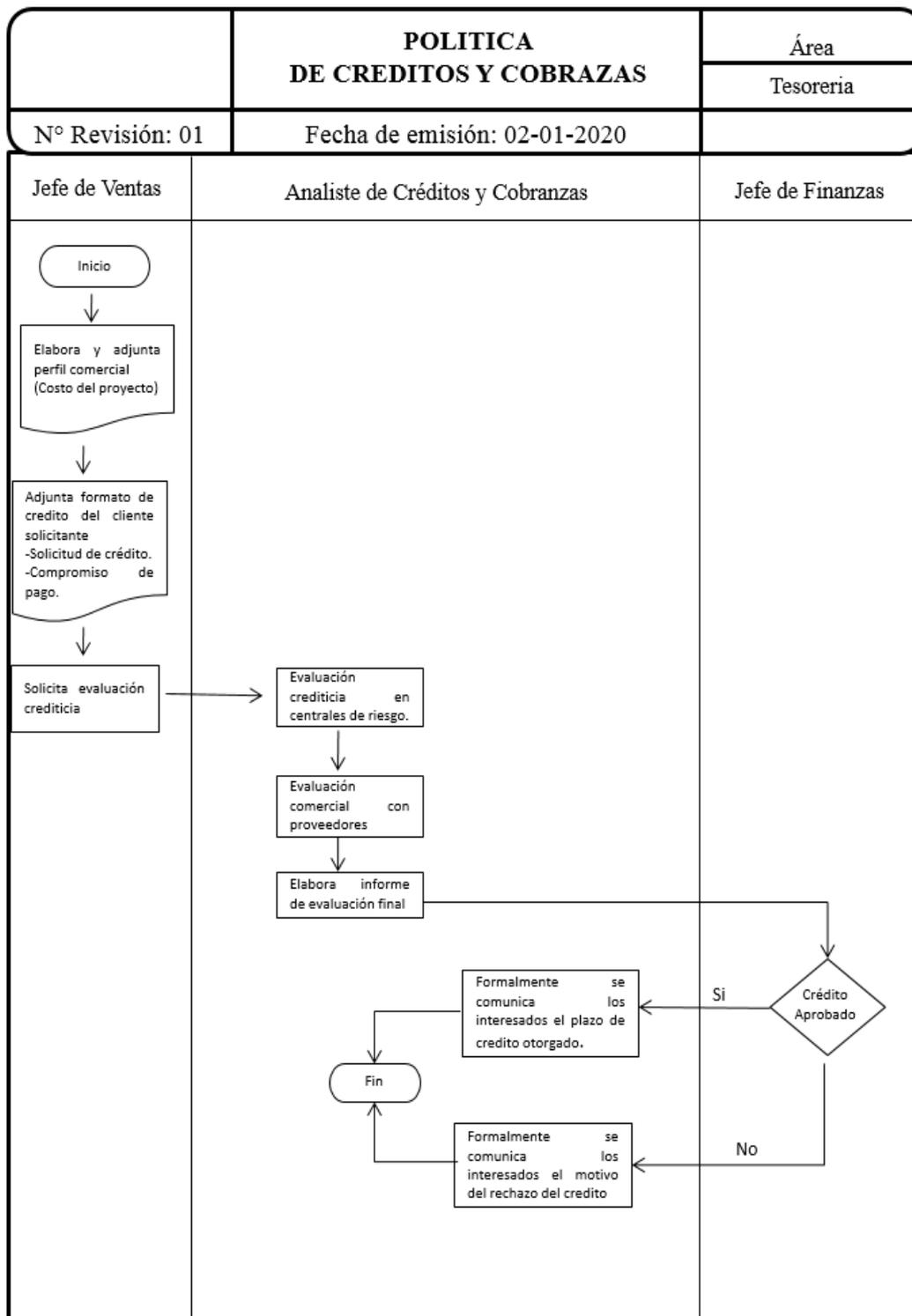


Figura 54. Flujograma de proceso de Créditos y cobranzas. Elaboración propia.

2. Actualización de la políticas con proveedores

En caso de las cuentas por pagar, se planea un procedimiento para con los proveedores, en el cual se solicitara mínimo tres cotizaciones de diferentes posibles proveedores, en el cual se evaluará, la calidad, precio y facilidades de pago.

Gestión financiera

1. Descuento por Pronto Pago

La estrategia del pago de las facturas antes de su vencimiento es un beneficio directo para la empresa en cuanto al disponible, de igual manera incentivara al cliente a acogerse a ese beneficio, la finalidad de dicha estrategia es reducir el porcentaje de cliente morosos.

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Cuentas por Cobrar Comerciales	4,864,522	4,864,522	2,915,658.20	3,063,190.68	3,236,873.75	3,420,424.49	3,637,658.76
Dcto por pronto pago (-4%)	-194,581	-194,581	-116,626	-122,528	-129,475	-136,817	-145,506
TOTAL CUENTAS POR COBR	4,669,941	4,669,941	2,799,032	2,940,663	3,107,399	3,283,608	3,492,152

Tabla 10. Propuesta de las políticas descuento de pronto pago.

X	Debe	Haber
67 Gastos Financieros		
675 Descuento cons. Por pronto pago	164,899	
40 Trib.Cont.y aportes por pagar		
40111 Igv- Ceunta propia	29,682	
12 Cuentas por cobrar comerciales-terceros		194,581
1214 En descuento		
x/x Por la emisión de la N/C		
X		
10 Efectivo,equivalente de efectivo		
104 Cuentas corriente	4,864,522	
12 Cuentas por cobrar comerciales-terceros		
1214 En descuento	194,581	
12 Cuentas por cobrar comerciales-terceros		
1212 Facturas,boletas y otros		4,669,941
x/x por el cobro de la factura		

Tabla 11. Asiento contable del descuento de pronto pago 2019.

2. Intereses por mora

La estrategia de aplicar intereses por mora es una incentivar al cliente a cancelar su deuda en un corto plazo o según el crédito otorgado, todo ello con el propósito de eliminar la morosidad y disminuir las cuentas incobrables y estas a su vez permitirá incrementar la liquidez de la empresa.

Mora	de 1 a 15 días	de 15 a 30	de 30 a más
Interés %	4%	8%	12%

Indicadores

Se considerará dos indicadores que medirán la rotación del efectivo, a través del cual se podrá pronosticar la alternativa adecuada. El indicador 1, permitirá determinar la rotación del efectivo en días del último ejercicio, mientras que el indicador 2 mostrará la rotación de las cuentas por pagar en días, partiendo de dichos montos se planificará el plan de acción a llevar a cabo.

Indicador 1: Rotacion de CxC		Indicador 2: Rotacion de CxP	
Rotacion de las cuentas por cobrar = $\frac{\text{Cuentas por cobrar} + 360}{\text{Ventas}}$		Rotacion de las cuentas por Pagar en veces = $\frac{\text{cuentas por pagar} + 360}{\text{Costo de Venta}}$	
Rotacion de las cuentas por cobrar = $\frac{4,864,522 + 360}{16,787,529} = 105 \text{ días}$		Rotacion de las cuentas por Pagar en veces = $\frac{2,009,954 + 360}{14,238,688} = 51 \text{ días}$	
G (tasa de crecimiento) = 15.00%		G (tasa de crecimiento) = 15.00%	
Indicador 1: Rotacion de las cuentas por cobrar		Indicador 2: Rotacion de las cuentas por pagar	
Año		Año	
2016	106	2016	57
2017	76	2017	24
2018	105	2018	51
2019	105	2019	51
2020	89	2020	58
2021	76	2021	67
2022	64	2022	77
2023	60	2023	90
2024	60	2024	90

Cuadro 7. Indicador para aumentar las venta. Fuente. Elaboración propia.

Se espera equiparar el promedio de las cuentas por cobrar como las cuentas por pagar, por ese motivo se pronostica reducir las cuentas por cobrar de 108 días a 60 días calendarios; en caso de las cuentas por pagar se propondrá alargar los pasivos de 51 días a 90 días el cual beneficiará a la empresa en su capacidad contributiva.

Gran parte de las empresas no disponen de efectivo, por eso es preciso tener actualizado las políticas de crédito y cobranzas, de los cuales se esperan cumplir con los plazos de pago, sin la necesidad de generar intereses de morosidad, al respecto se identificará pautas para optimizar el dinero. Se estima tener un punto neutro entre el activo exigible y obligaciones a corto plazo, por lo que las cuentas por cobrar de 108 días y se pronostica cobrar a 60 días; mientras tanto en las cuentas por pagar son a 51 días y se proyecta 90 días, siendo un beneficio para elevar el activo disponible.

A C T I V O	2018	2020	PASIVO CORRIENTE	2018	2020
ACTIVO CORRIENTE			Sobregiros	112	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	549,142	1,812,427.00	Otros Pasivos Financieros		0
Cuentas por Cobrar Comerciales	4,864,522	0.00	Cuentas por Pagar Comerciales	2,009,954	23,000
Otras Cuentas por Cobrar	1,036,857	1,057,594	Otras Cuentas por Pagar	257,256	257,256
Existencias	2,126,019	698,361.25	Otros Pasivos	776,824	
Gastos Pagados por Anticipado	553,988	570,607.6	TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,044,146	280,256
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9,130,528.00	4,138,990	PASIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO NO CORRIENTE			Cuentas por pagar a largo plazo	1,046,426	837,140.80
Propiedades Plantas y Equipos	562,804	534,663.80	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionad	3,942,515	3,942,515
Activos por Impuestos Ganancias Diferido	1,833,662	1,833,662.00	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	4,988,941	4,779,656
			PATRIMONIO		
			Capital Emitido	5,155,097	5,155,097.00
			Reserva Legal	219,067	219,067.40
			Resultados Acumulados	(1,938,305)	(1,011,102)
			Resultados del Ejercicio	58,047	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,396,466	2,368,326	TOTAL PATRIMONIO	3,493,907	4,363,062
TOTAL ACTIVO	11,526,994	6,507,316	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO N	11,526,994	9,422,974

Figura 55. Estado de Situación financiera Proyectado. Fuente: Elaboración propia.

Presupuesto de costos

Código	Actividad	Descripción	Unidad	Precio	Total
1	Diagnosticar las deficiencias financieras	Coffe break para los directivos	5	5	25
		Impresión de guías	4	1.5	6
2	Programar reunión con la Gerencia de Finanzas y Tesorería para plantear la propuesta	Impresión de flujograma	5	5	25
		Impresión de plan de estrategias	5	4.5	22
3	Rediseñar nuevas políticas de créditos y cobranzas	Coffe Break	4	5.5	20
		Elaboración de las políticas de créditos	1	20	20
		Elaboración de las políticas de cobranzas	1	20	20
4	Rediseñar políticas de pago con los Proveedores	Impresión de flujogramas	2	5	10
		Elaboración de las políticas para proveedores	1	20	20
5	Gestionar una política de créditos y cobranzas	Impresión de flujogramas	5	10	50
		Elaborar un organigrama de procesos	1	20	20
6	Concretar reuniones y acuerdos con los proveedores potenciales	Coffe break, si en caso las reuniones sean dentro de la empresa	5	4.4	22
		vales de movilidad	2	54	108
		vales de consumo	2	120	240
7	Elaborar estrategias financieras para aumentar la liquidez	Planteamiento de las propuestas	3	22.5	67.5
		Útiles de oficina	2	7	14
8	Ejecución de las estrategias financieras	Capacitación al personal	5	120	600
		Inducción al personal	5	30	150
				Total	S/1,439.50

Figura 56. Presupuesto proyectado para reducir los costos. Elaboración propia

Cronograma de Actividades

En el cronograma se muestra el tiempo que tomara hacer cada una de las actividades del objetivo 3.

ACTIVIDADES	ENERO				FEBRERO				MARZO			ABRIL	JUNIO		JULIO	AGOSTO
	13/01	24/01	27/01	31/01	03/02	05/02	10/02	11/03	14/03	28/03	30/03	13/04	15/06	30/06	01/07	14/08
Diagnosticar las deficiencia financieras																
Programar reunión con la Gerencia de Finanzas y Tesorería para plantear la propuesta																
Rediseñar nuevas políticas de créditos y cobranzas																
Rediseñar políticas de pago con los proveedores																
Gestionar una política de créditos y cobranzas																
Concretar reuniones y acuerdos con los proveedores potenciales																
Elaborar estrategias financieras																
Ejecución de las estrategias financieras																

Figura 57. Diagrama de Gantt para la propuesta del objetivo 3. Fuente. Elaboración propia.

Consideraciones Finales de la propuesta

Aplicando las estrategias diseñadas por para incrementar las ventas con la finalidad que maximizar la utilidad después de interés e impuestos se plasma el estado de situación financiera proyectado donde se podrá visualizar la viabilidad del desarrollo de la propuesta.

Estado de situación Financiera

ACTIVO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ACTIVO CORRIENTE							
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	549,142	549,142	1,812,427.00	1,451,592	3,771,777.00	4,635,020.00	6,359,819.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	4,864,522	4,864,522	2,915,658.20	3,063,190.68	3,236,873.75	3,420,424.49	3,637,658.76
Otras Cuentas por Cobrar	1,036,857	1,036,857	1,057,594	1,078,746	1,121,896	1,166,772	1,213,443
Existencias	2,126,019	2,126,019	698,361.25	733,698	775,299.10	819,263.35	871,296
Gastos Pagados por Anticipado	553,988	553,988	570,607.6	587,725.9	605,357.6	623,518.4	642,223.9
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9,130,528.02	9,130,528.00	7,054,648	6,914,953	9,511,203	10,664,998	12,724,440
ACTIVO NO CORRIENTE							
Propiedades Plantas y Equipos	562,804	562,804	534,663.80	507,930.61	482,534.08	458,407.38	435,487.01
Activos por Impuestos Ganancias Diferido	1,833,662	1,833,662	1,833,662.00	1,833,662.00	1,833,662.00	1,833,662.00	1,833,662.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,396,466	2,396,466	2,368,326	2,341,593	2,316,196	2,292,069	2,269,149
TOTAL ACTIVO	11,526,994	11,526,994	9,422,974	9,256,546	11,827,399	12,957,067	14,993,589

Figura 58. Estado de situación financiera proyectado.

PASIVO Y PATRIMONIO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
PASIVO CORRIENTE							
Sobregiros	112	112					
Otros Pasivos Financieros			0			0	0
Cuentas por Pagar Comerciales	2,009,954	2,009,954	23,000	24,000	26,750	25,400	26,919
Otras Cuentas por Pagar	257,256	257,256	257,256	257,256	2,959,302	4,197,474	4,197,474
Otros Pasivos	776,824	776,824					
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,044,146	3,044,146	280,256	281,256	2,986,052	4,222,874	4,224,393
PASIVO NO CORRIENTE							
Cuentas por pagar a largo plazo	1,046,426	1,046,426	837,140.80	669,712.64	535,770.11	428,616.09	342,892.87
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionad	3,942,515	3,942,515	3,942,515	3,942,515	3,942,515	3,942,515	3,942,515
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	4,988,941	4,988,941	4,779,656	4,612,228	4,478,285	4,371,131	4,285,408
PATRIMONIO							
Capital Emitido	5,155,097	5,155,097	5,155,097.00	5,155,097	5,155,097	5,155,097.00	5,155,097.00
Reserva Legal	219,067	219,067	219,067.40	219,067	219,067	219,067.40	219,067.40
Resultados Acumulados	(1,938,305)	(1,938,305)	(1,011,102)	(1,011,102)	(1,011,102)	(1,011,102)	(1,011,102)
Resultados del Ejercicio	58,047	58,047					2,120,725.52
TOTAL PATRIMONIO	3,493,907	3,493,907	4,363,062	4,363,062	4,363,062	4,363,062	6,483,788
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	11,526,994	11,526,994	9,422,974	9,256,546	11,827,400	12,957,067	14,993,589

Estado de Resultados proyectados a cinco años

	2018	%	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%	2023	%	2024	%
Ventas Netas de Bienes	16,787,529.00		16,787,529.00		17,459,031.16		18,342,459.14		19,382,477.57		20,481,583.78		21,782,387.80	
Costo de Ventas	-14,238,688.00	85%	-14,238,688.00	0.85	-14,316,405.55	82%	-14,673,967.31	80%	-14,924,507.73	0.77	-15,361,187.83	75%	-15,901,143.09	73%
UTILIDAD BRUTA	2,548,841.00	-15%	2,548,841.00	-15%	3,142,625.61	-18%	3,668,491.83	-20%	4,457,969.84	-23%	5,120,395.94	-25%	5,881,244.71	-27%
Gastos de Ventas y Distribución	-456,206.00	3%	-456,206.00	3%	-349,180.62	2%	-251,678.00	1%	-387,649.55	2%	-409,631.68	2%	-435,647.76	2%
Gastos de Administración	-1,545,912.00	9%	-1,545,912.00	9%	-1,222,132.18	7%	-1,283,972.14	7%	-1,356,773.43	7%	-1,433,710.86	7%	-1,524,767.15	7%
UTILIDAD OPERATIVA	546,723.00	-3%	546,723.00	-3%	1,571,312.80	-9%	2,132,841.69	-12%	2,713,546.86	-14%	3,277,053.40	-16%	3,920,829.80	-18%
Gastos por diferencia de cambio	-243,542.00	1%	-243,542.00	1%	-241,106.58	1%	-238,695.51	1%	-236,308.56	1%	-233,945.47	1%	-231,606.02	1%
Ingresos Financieros	6,544.00		6,544.00	0%	6,478.56	0%	6,413.77		6,349.64		6,286.14		6,223.28	
Gastos Financieros	-251,678.00	1%	-251,678.00	1%	-251,678.00	1%	-251,678.00	1%	-251,678.00	1%	-251,678.00	1%	-251,678.00	1%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	58,047.00		58,047.00		1,085,006.78	-6%	1,648,881.95	-9%	2,231,909.94	-12%	2,797,716.07	-14%	3,443,769.06	-16%
Impuesto a la Renta	-17,123.87		-17,123.87		-320,077.00	2%	-486,420.17	3%	-658,413.43	3%	-825,326.24	4%	-1,015,911.87	5%
RESULTADO DEL EJERCICIO	40,923.14		40,923.14		764,929.78		1,162,461.77	-6%	1,573,496.51		1,972,389.83	-10%	2,427,857.19	-11%

Figura 59. Estado de resultados proyectado a cinco años. Elaboración propia.

4.3 Discusión

La tesis expuesta que tiene como título “Estrategias para incrementar la rentabilidad de un empresa de servicios de Ingeniería y aire acondicionado, Lima 2019”; ha culminado apropiadamente donde el tema principal fue detectar y analizar los factores que afectan directamente a la rentabilidad con la finalidad de proponer estrategias económicas- financieras para mejorar cada falencia de cada factor que ayude a maximizar la rentabilidad como las ventas, costos de ventas y la disponibilidad del efectivo a un corto plazo.

En el desarrollo del trabajo de investigación se detalló las causas de como el no contar con herramientas financieras conduce a un estancamiento de la empresa en cuanto a sus operaciones diarias, así mismo afecta al nivel de rendimiento tal como se puede observar en los resultados de los ratios de rentabilidad, cuyo ratios sirven de apoyo para la toma de decisiones y en el cual se puede determinar qué tan rentable es la empresa con relación a sus competidores.

Los ratios de rentabilidad son una fuente confiable para los accionistas, en el cual se refleja sus ganancias obtenidas según sus operaciones del ejercicio, sin embargo, la gestión operativa y financiera no fue eficiente en el año 2017 por lo que el resultado obtenido fue negativo, mientras que en el año 2018 la gestión interna no fue del todo controlado, el cual según opinión de Morillo (2016) sugiere que el dinero invertido por parte de los accionistas debe ser gestionado de manera eficiente el cual contribuirá a la obtención de utilidades que es lo que todo empresario espera obtener.

Así mismo Nelly (2017), en su artículo de investigación diseño estrategias que ayuden a incrementar su rentabilidad, para ello se basó en los problemas existentes que limitaban generar ganancias, por lo que podemos concluir que las estrategias son herramientas fundamentales para el desarrollo eficiente de cada uno de las actividades que se realice dentro de la entidad para que este a su vez puede beneficiar a sus accionistas y continuar con su crecimiento económico.

Los principales factores que influyen en la rentabilidad de la empresa es la intensidad de la inversión, donde la empresa no cuenta con la suficiente liquidez disponible para hacer frente a sus operaciones, así mismo según criterio de los entrevistados opinaron que los costos de ventas son muy elevados, el cual debe de disminuir, dichos montos también se ven reflejados en el análisis vertical y horizontal realizado anteriormente. Otro punto importante son los gastos operativos, donde la empresa no cuenta con un seguimiento óptimo que no genere gastos indebidos o por encima de lo presupuestado; en el cual podemos decir que no cumple con lo establecido en la teoría de las limitaciones donde Andino(2006), asevero que para lograr una producción óptima la operatividad de la empresa debe ser controlada.

El financiamiento es una fuente primordial para mantener el crecimiento continuo de la empresa, no obstante, la inadecuada gestión no contribuye a lograr captar apalancarnos con entidades financieras, así mismo según los entrevistados comentaron que una de las alternativas para poder lograr una óptima estructura patrimonial es generar mayores ingresos y reducir cualquier tipo de gastos innecesarios, así mismo los resultados obtenidos de los ratios de endeudamiento dan a entender que la empresa no se encuentra en óptimas condiciones financieras; según Meoño y Escoto(2006), mantener a inversión en forma equilibrada ayuda a minimizar los riesgos que afectan en la rentabilidad de la empresa.

Así mismo según la propuesta planteada sobre rediseñar nuevas políticas de créditos y cobranzas para conseguir de manera inmediata el disponible para poder autofinanciarnos, se relaciona al artículo de Flores y Naval(2017), donde la gestión de las cuentas por cobrar proporciona resultados positivos para la rentabilidad, así mismo a criterio de Baca y Díaz(2015) en su tema de investigación concluyeron que el apalancamiento se relaciona directamente con el incremento del volumen de las ventas, consiguiendo a la vez mejores resultados positivos, generando ganancias y utilidad para sus accionistas.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

5.1 Conclusiones

Primero: Las estrategias económicas - financieras son herramientas primordiales para incrementar las ganancias de la empresa, así mismo contribuyen a que la empresa llegue a una posición más competitiva en el sector, sin embargo, dichas estrategias no son aplicadas de manera competente por la empresa, el cual no permite generar ganancias crecientes periodo a periodo.

Segundo: Según el análisis de los ratios de rentabilidad que miden en rendimiento que genera la empresa mediante sus activos y patrimonio, se determinó que la empresa no cuenta con un rendimiento adecuado que aporte a continuar su crecimiento económico empresarial, así mismo existen procedimientos efectivos que puedan revertir su situación de manera óptima.

Tercero: Los factores de mayor envergadura que afectan de manera directa a la rentabilidad es el elevado margen del costo de venta que disminuye la rentabilidad bruta, los gastos operativos de ventas y administrativos que disminuyen la utilidad después de interés e impuestos, así mismo se liquidez limita el aumento del autofinanciamiento para generar mayores ingresos.

Cuarto: La gestión económica – financiera dentro de la organización aporta un desarrollo eficaz para el cumplimiento de las metas establecidas por gerencia, no obstante, la empresa no desarrolla una eficiente gestión en sus operaciones comerciales generado resultados negativos para el desarrollo económico continuo.

5.2 Sugerencias

Primero: Se recomienda a la empresa comenzar a poner en práctica cada una de las estrategias económicas y financieras de apoyo que ayuden a incrementar las ventas, disminuir los costos de venta para maximizar su margen de rentabilidad, así logrará aumentar su valor dentro del mercado local.

Segundo: Se sugiere a la empresa a aplicar las buenas prácticas en las políticas de establecidas por gerencia, brindando capacitaciones que permitan mantener al colaborar actualizados y este a su vez permita desenvolverse de la mejor manera generando resultados positivos en la rentabilidad al final de un periodo.

Tercero: La empresa debe diseñar y poner en práctica nuevos lineamientos que minimizan los elevados costos innecesarios, así contara con un mayor disponible para posicionarse dentro del mercado local, siendo una empresa con la capacidad de hacer frente a sus pasivos corrientes, así mismo permitirá la reinversión en sus operaciones que le permitirá captar mayores ingresos.

Cuarto: Se sugiere a la empresa a tomar mejores decisiones que contribuya a mejorar la gestión interna de las áreas involucradas en el desarrollo económico de la empresa, así se logrará cumplir con las metas eficientemente y se tendrá un clima organizacional efectivo.

CAPÍTULO VI
REFERENCIAS

Referencias

- Aching, C. (2017). *Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia*. Perú: Procienciaycultura.
- Agüero, J. (2007). Teoría de la administración: Un campo fragmentado y multifacético. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 7(1). doi:1669-7634
- Aguilera, A., & Puerto, D. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Pensamiento y gestión*.
- Akie, A. (2010). Precios de transferencia y acuerdos de precios. *Revista 50*, 5-24.
- Altuve, A. (2000). Alcances de la Administración financiera en el último cuartode siglo. *Revista economía*(12).
- Alva, K. (2017). Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la gestión empresarial. *Quipukamayoc*, 25(48), 19-25.
- Alva, K. (2017). Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la gestión empresarial. *Revista de investigación UNMSM*, 25(48-2017), 19-25. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13987>
- Andino, R. (2006). Rentabilidad en la Toma de Decisiones Teoría de las Limitaciones. *Escuela de negocios*, 9(24), 3-28.
- Ariza, Y., & Villasmil, M. (2014). Teoría Contable: Fundamento de análisis en el ejercicio profesional y la práctica pedagógica. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Simón Bolívar*, 41-71.
- Arraut, L. (2010). La gestión de calidad como innovación organizacional para la productividad en la empresa. *Escuela de Administración y Negocios*, 31.
- Avantto, L. (2013). Precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la gestión tributaria en empresas del Grupo Telefónica del Perú. *Universidad San Martín de Porres*. Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público, Lima.
- Baca, A., & Díaz, T. (2016). Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C 2015. Pimentel, Peru.
- Barbosa, J. (2006). El régimen de precios de transferencia en Colombia un análisis de su desarrollo del principio de plena competencia y de la vinculación económica. *Vniversitas*, 33-63.

- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación .
- Blanco, M., Muñoz, F., & Palacio, O. (2017). Optimización de portafolio de proyectos a través de la aplicación de programación lineal y el CAPM. *Revista Ciencias Estratégicas*, 25(37), 71-86. doi:DOI: rces.v25n37.a5
- Blázquez , F., Dorta, J., & Verona, M. (2006). Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial. *Cuaderno administrador*, 195-195.
- Blázquez, F., Dorta, J., & Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial.Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *INNOVAR.Revista de ciencias administrativas y sociales*, 43-56. doi:0121-5051
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Revista científica*, 220-232.
- Campos, M. (2015). Los precios de transferencia y su aplicación en la Republica de Guatemala. *Universidad Rafael Landivar*. Tesis para obtener el grado academico de Magister en Asesoría Tributaria, Guatemala de la Asunción.
- Campoverde, N., & Cañizares, J. (2014). Análisis del uso y aplicación de precios de transferencia en las Compañías Limitadas y Sociedades Anónimas de Cuenca al 22 de Julio del 2013. *Universidad del Azuay*. Tesis para obtener el grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoria, Cuenca.
- Canals, J. (2004). Crecimiento empresarial: Personas y tecnología en la nueva economía. *Revista Empresa y Humanismo*, 337-370.
- Cantero, H., & Leyva, E. (2016). *La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial* (Vol. 22). Cuba: Ciencias Holguín.
- Catacora, L. (2015). Aplicación de los precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la determinación del impuesto a la renta caso: Transportes Kala SAC. *Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa*. Tesis para optar el Título Profesional de Contadora Pública, Arequipa.
- Ccaccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*.
- Cegarra, J. (2011). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. España: Diaz de Santos.
- Cegarra, J. (2012). *Los métodos de investigación* . Madrid: Diaz de Santos.

- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraw-Hill.
- Chiclote, J., & Salinas, Y. (2015). El efecto de la adecuada aplicación de los precios de transferencia en el cálculo del impuesto a la renta empresarial de la empresa Agroindustrial Laredo S.A.A. de la Ciudad de Trujillo al año 2015. *Universidad Privada Antenor Orrego*. Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público, Trujillo.
- Cruz, P., Torres, A., Cruz, G., & Juárez, J. (2016). Metodología para medir la rentabilidad de un proyecto de Inversión: Estudio de caso de agua. *3C Empresa: investigación y pensamiento crítico*, 5(4), 1-11. doi:<http://dx.doi.org/10.17993/3cemp.2016.050428.1-11>
- Cubas, J. (2013). Partes relacionadas. ¿Cómo identificarlas? *Puntos finos*, 5.
- Curvelo, J. (2010). Teoría y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. *Revista Cuadernos de Contabilidad*, 395-412.
- Daza, J. (2015). Análisis de la interrelación crecimiento-rentabilidad en Brasil. *Tourism & Management Studies*, 182-188. doi:10.18089/tms.2015.11222
- Delfín, F., & Acosta, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento y gestión*, 184-202.
- Destinobles, A. (2006). *El capital Humano en las teorías del crecimiento económico*. España: Eumed.net.
- Dextre, J., & Del Pozo, R. (2012). Control de gestión o gestión de control. *Contabilidad y negocios*, 70.
- Díaz, B., Torruco, U., Martínez, M., & Valera, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en educación médica*, 163.
- Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Colombia: Eumed.net.
- Díaz, Y. (2001). *Desarrollo de imagen institucional del colegio santa María Matellini de Chorrillos a través de la planificación estratégica*. Lima: UNMS.
- empresarial, A. (2015). Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas. *Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas*, 2-22.

- Espinoza , E., López, E., & Acosta, M. (2010). La consolidación de estados financieros. Análisis comparativo contable México - España. *Pensamiento & Gestión*, 87-103.
- Farías, P. (2014). Estrategias de marketing utilizadas por las empresas chilenas para incrementar el valor de los clientes. *Cuadernos de Administración*, 51.
- Fernández, A. (2004). *Investigación y Técnicas de Mercado*. Madrid: ESIC.
- Ferrer, A. (2015). *Estados Financieros Separados*. Lima: Actualidad Empresarial.
- Flores , M., & Naval, Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de investigación Universitaria*, 36.
- Galeano, V. (2001). Las Estrategias financieras como herramientas en la Toma de Decisiones. *Énfasis en Inteligencia Organizacional*.
- García, M. (2010). Precios de transferencia en el Perú: ¿Estamos verdaderamente preparados? *Ius et verita*, 254.
- Garzon , A. (2012). *Normas internacionales de Contabilidad*. Cartagena: Negocios Conjuntos.
- Gómez , M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Argentina: Editorial Brujas.
- Gomez, S. (2012). *Metodología de la Investigación*. México: Red tercer milenio.
- González , J. (08 de 03 de 2019). *Zonaeconomica*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/ratios>
- Gude, A. (2014). Determinantes del endeudamiento: Aplicación al sector español de aguas envasadas. España: Hifer Editor.
- Gutierrez, J., & Tapia, J. (2016). Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1), 1-23. doi:<https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1045>
- Hernández , R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación - Quinta edición*. México: McGraw-Hill.
- Hernández S., R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación - Sexta edición*. México: McGRAW-Hill.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico D.F.: Editorial Mexicana.

- Hernández, X., Treviño, E., & López, R. (2017). Teoría del Portafolio y las Mejores Empresas para Trabajar. *Arbitrado e Indexado en Latindex*, 3(1), 162-170. doi:doi:10.14482/pege.36.5565
- Hurtado, H. (2011). Los métodos de precios de transferencia y el ingreso de Chile a la OCDE. *Revista Chilena de Derecho*, 511-544.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística*. Caracas: Servicios y Proyecciones para América Latina.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación Holística*. Ecuador: Sypal.
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la Investigación Holística*. Ecuador: Quirón Ediciones.
- Izquierdo, J. (2015). Análisis de la interrelación crecimiento - rentabilidad en Brasil. *Tourism & Management Studies*.
- Jiménez, L., Acevedo, N., & Rojas, M. (2017). Diversificación internacional de portafolios con ETF para el mercado de renta variable en Colombia. *Revista espacios*, 38(36), 18. doi:http://doi.org/10.1016/j.irfa.2014.11.010.
- Lafuente, C., & Marín, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 5-18.
- Lizazarburu, E. (2016). La gestión de la calidad en Perú: un estudio de la norma ISO 9001, sus beneficios y los principales cambios en la versión 2015. *Universidad & Empresa*, 33-54.
- López, F. (2007). Estrategias para alcanzar y mantener la alta rentabilidad - La experiencia de las empresas de alto rendimiento. España: Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- Losada, M. (2014). Que son las operaciones vinculadas. *Cont4bl3*, 15-16.
- Macas, Y., & Luna, G. (2010). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuaticos "COEXBI" del canton huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009*. Loja, Ecuador.
- Martinez, E. (2011). Obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas. *Hacienda Canaria*, 39-70.

- Medrano, H. (2010). Los criterios de vinculación en el impuesto a la renta. *Instituto Peruano de Derecho Tributario*, 5-44.
- Mejía, A. (2013). La estructura de capital en la empresa: su estudio contemporáneo. *Finanzas y Política Económica*, 141-160.
- Meoño, M., & Escoto, R. (2006). *Operaciones Bursátiles*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Miranda Ledesma, D. (2018). Planeación Estratégica para la Generación de Valor Económico Agregado. *INNOVA Research Journal*, 3(4), 83-98. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v3.n4.2018.498>
- Molins, M. (1998). Teoría de la planificación. Caracas: Comisión de estudio Posgrado.
- Nagles, N. (2007). La gestión del conocimiento como fuente de innovación. *Escuela de administración del negocio*, 79.
- Nelly, M. R. (2017). *Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa PRODUARROZ S.A.* Ecuador.
- Nieves, Y., & León, M. (2001). La gestión del conocimiento: Una nueva perspectiva en la gerencia de las organizaciones. *ACIMED*, 121-126.
- Okuda, M., & Gomez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: Triangulación. *Colombiana de psiquiatría*, 119.
- Onitcanschi, G. (1971). Teoría de la administración. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.
- Orozco, D. (2014). Estudio técnico de precios de transferencia y su contribución como instrumento de planificación tributaria en Botica Torres Limeña SAC. *Universidad Nacional de Trujillo*. Para optar el Título Profesional de Contador Público, Trujillo.
- Ortega, A. (2019). Administración Financiera. *Finanzas*.
- P., R. (2011). Ratios Financieros - Conceptos básicos y aplicación. *Actualidad Empresarial*.
- Paredes, C., & Villacampa, A. (2005). La nueva regulación sobre comunicación de operaciones vinculadas en derecho español. *Actualidad Jurídica Uria y Menendez*, 14-24.

- Perez, M., Gómez, M., Argente, E., & López, L. (2018). The internationalisation of Spanish family firms through business. *Revista de contabilidad- Spanish Accounting Review*, 82-90. doi:<https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.09.002>
- Picon, J. (2008). Precios de transferencia. *Grupo Peruano*, 12.
- Polo, F., & Sarasa, C. (2013). Las operaciones vinculadas y las operaciones cooperativizadas bajo normas internacionales de Información Financiera. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 77.
- Prants, L. (2005). Concepto y gestión del patrimonio local. *Cuadernos de antropología social*, 17-35.
- Puerta, F., Vergara, J., & Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. *Universidad libre*, 16(28), 85-104. doi:1900-0642
- Ranguelov, S. (2002). Gestión de la información y el conocimiento en las organizaciones. *Biblios*, 1-7.
- Rezzoagli, L. (2013). Teoría de la presión Tributaria en base a la igualdad intergeneracional. *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, 134-146.
- Ricoy, C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Economía y Desarrollo*.
- Rius, E. (2010). *Operaciones Vinculadas. Informe sobre su aplicación y las obligaciones de documentación*. Barcelona: Cecot.
- Rivas, L. (2009). Teoría de la organización. *Revista Universidad & Empresa*, 25.
- Robles, B. (2011). La entrevista en profundidad: Una técnica útil dentro del campo antropofísico. *Cuicuil*, 40.
- Rodriguez, S., & Martinez, J. (2011). Teorías del crecimiento de la empresa. *Revista Tendencias y Nuevos Desarrollos*, 132.
- Rodriguez, Y. (2008). Gestión de información e inteligencia: Integración en los contextos organizacionales. *ACIMED*, 17.
- Rosón, P. (2011). El nuevo régimen de las operaciones vinculadas. *Revista Pecunia*, 277-316.
- Rubio, M. (2005). *El análisis documental: Indización y resumen en bases de datos especializadas*. Madrid: CINDOC.
- Rueda, J. (2017). *Texto unico ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima: Grafica Bernilla.

- Saldaña, A. (2014). Impacto de la aplicación de los precios de transferencia en los Grupos Corporativos de la ciudad de Cuenca. *Universidad de Cuenca*. Tesis para obtener el Título de Contadora Pública Auditora, Cuenca.
- Salgado, A. (2007). Investigación cualitativa: diseños, evaluación del rigor metodológico y retos. *Liberabit*, 71-78.
- Sanchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. España: 5campus.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *5campus*, 24.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Análisis contable. *Análisis Contable*, 1-24.
- Santiago, N., & Gamboa, J. (2017). Gestión financiera empresarial. *Desarrollo Económico Productivo y Sostenible en PYMES y MICROPYMES*. doi:<http://dx.doi.org/10.31164/ceuta9789978978139>
- Selva, C. (2004). *El capital humano y su contribución al crecimiento económico*. España: Universidad de Concepción. Obtenido de <http://www2.udec.cl/~rparada/LibrosPublicados/LibroRentabilidadEmpresarial2.pdf>
- Terán, F. (2018). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. *Revista publicando*, 5(15), 1315-1343. doi:1390-9304
- Torre, V. (2010). Problemas de precios de transferencia de bienes intangibles en las empresas multinacionales. *Boletín mexicano de derecho comparado*, 43-128.
- Torres, C. (2014). Orientaciones para implementar una gestión basada en procesos. *Ingeniería Industrial*, 159-171.
- Torres, M. (2011). Ratios Financieros - conceptos básicos y aplicación. *Actualidad Empresarial*(224), 2.
- Ulloa, J. (2012). La planificación fiscal internacional y su relación con los precios de transferencia en el Perú. *Universidad Nacional de Trujillo*. Para optar el grado académico de Doctor en Contabilidad y Finanzas, Trujillo.
- Villabolos, G., & Pedroza, R. (2009). Perspectiva de la teoría del Capital Humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico. *Tiempo de educar*, 273-306. Obtenido de <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=31112987002>

- Villagómez, G., Viteri Moya, J., & Medina, A. (Enfoque UTE). Teoría de restricciones para procesos de manufactura. 14-28. doi:<https://doi.org/10.29019/enfoqueute.v3n1.7>
- Yepes, D., & Restrepo, D. (2016). *Determinantes del nivel de efectivo de las compañías colombianas*. Lecturas de Economía.
- Zambrano, S., & Acuña, G. (2013). Theory of the Pecking Order versus theory of the Trade Off for the company Coservicios S.A. E.S.P. *Apuntes de CENES*, 205-236.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Sub categorías	Indicadores
¿Cómo la gestión financiera permite mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?	Identificar de qué manera la gestión financiera influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.	La gestión financiera permite mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.	Rentabilidad Económica o del Activo (ROA)	1. Margen
				2. Rotación
			Rentabilidad Financiera o de los Propietarios (ROE)	3. Apalancamiento
				4. Margen
				5. Análisis de la rentabilidad
				6. Análisis estructura financiera
Problemas específicos Objetivos específicos			Gestión económica-financiera	
¿Cómo la gestión económica permite aumentar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?	Identificar de qué manera la gestión económica influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.		Ratios Financieros de rentabilidad	1. R. sobre el activo
		2. R. Patrimonial		
De qué manera el incremento en las ventas permite aumentar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?	Identificar de qué manera el incremento en las ventas influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019			3. Rentabilidad Neta
		4. Rentabilidad Bruta		
¿De qué manera la optimización de costos permite aumentar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?	Identificar de qué manera la optimización de los costos influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.			
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante		
Sintagma: Mixto Tipo: Proyectivo Nivel : Comprensivo Método: Inductivo – Deductivo		Población: Una empresa de Servicio Muestra: EEFF, Entrevista Unidad informante:		

Anexo 2: Artículo la investigación



Guayaquil, 21 de junio de 2019

Zurita Fraceque Trinidad
Pérez Pucutay Jen Alexis
Córdova Jaime Iduvina
León Sánchez Liliana Yolanda

Universidad Privada Norbert Weiner

Estimados autores,

Nos complace comunicarles que después de analizar el resumen de su ponencia: **“Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en las empresas”**, el Comité Científico de la IV CONFERENCIA INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN MULTIDISCIPLINARIA considera que reúne las condiciones para ser aceptados como ponentes en el evento.

Para publicar su trabajo en Innova, deberán enviarlo hasta el 12 de julio para el proceso de revisión de la revista, para ser evaluado con el sistema de revisión de par ciego.

La conferencia se realizará, en el Hotel Sheraton de Guayaquil el 16 y 17 de julio de 2019. Para obtener información más detallada sobre la conferencia y alojamiento, por favor ingresar a la página web de la CIIM www.ciim-uide.com

Nos sentiremos honrados de compartir con ustedes estos días de intercambio de experiencias y sirva además este marco, para debatir reflexiones y criterios en torno a los ejes temáticos del evento.

Gracias por participar en la Conferencia Internacional de Investigación Multidisciplinaria 2019.

Comité Científico
CIIM 2019



Anexo 3: Instrumento Cuantitativo



Ficha de registro documental

Título del documento:	Análisis Vertical	
Período o año:	Año 2016, 2017 y 2018	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área de:
Conocer los porcentajes de variedad de las partidas más relevantes de la empresa de servicios en los dos últimos años y visualizar el margen de variación.	Los análisis horizontal y vertical están desarrolladas mediante los Estados financieros de los dos últimos años, con la finalidad de visualizar la variedad en la rotación y gestión de dichas partidas contables	Contabilidad

Nr o.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	REGISTRO DOCUMENTAL	FÓRMULA	%	Interpretación
1	Estado de situación financiera	El estado de situación financiera, es un documento contable que permite conocer los activos, pasivos y	Análisis Vertical 2018-2017-2016	<p>Efectivo y Equivalentes de Efectivo</p> $2018 = \frac{\text{Efectivo.}}{\text{Activo Total}} = \frac{549,142}{11,526,994} =$ $2017 = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}} = \frac{808,868.51}{14,733,853} =$	4.76%	<p>Según el análisis, se observa que el efectivo en el año 2018, no fue muy rotativo con respecto a las cuentas por cobrar que siguieron muy elevados el cual generó escases en la liquidez.</p> <p>El efectivo en año 2017 no fue el más favorable, debido a que no se cuenta con una adecuada política de cobranza, el cual afecta a la liquidez a corto plazo y evita invertir en nuevos proyectos.</p>

		patrimonio neto con que cuenta la empresa a fin de un periodo, conocido		$2016 = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,092,705.69}{9,781,019} = 21.4\%$	El efectivo en año 2016 representa el 21.4% del total del activo, en otras palabras, no existe un adecuado política de cobranza, el cual afecta a la liquidez de la empresa.
		anteriormente como el balance general elaborado de acuerdo con los Principios Contables Generalmente Empresarial (PCGE), importante para la evaluación de los ratios y análisis horizontal, vertical	Análisis Vertical 2018-2017-2016	<p>Cuentas por Cobrar Comerciales</p> $2018 = \frac{\text{Ctas. por C.}}{\text{Activo Total}} = \frac{4,864,522}{11,526,994} = 42\%$ $2017 = \frac{\text{Ctas. por C.}}{\text{Activo Total}} = \frac{5,067,425}{14,733,853} = 34\%$ $2016 = \frac{\text{Ctas. por C.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,574,652}{9,781,019} = 26\%$	<p>Las cuentas por cobrar en el año 2018, fue una partida muy relevante con respecto al total del activo total, en otras palabras, la empresa dependió de las cobranzas para captar liquidez y hacer frente a sus obligaciones.</p> <p>Las cobranzas en el año 2017, no fue muy fluido debido a las innumerables problemas internos y externos por el cual la empresa no contó con una adecuada gestión para el cobro de las facturas.</p> <p>Las cobranzas en el año 2016 no fue el adecuado, por lo que la empresa tuvo un gran rango pendiente de cobros que afecto en gran medida los pagos a los proveedores.</p>
	Estado de situación financiera	(citado en la revista actualidad empresarial, 2015).	Análisis Vertical 2018-2017-2016	<p>Inventario</p> $2018 = \frac{\text{Inventario}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,126,019}{11,526,994} = 18\%$ $2017 = \frac{\text{Inventario.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,745,563}{14,733,853} = 19\%$	<p>Los inventarios en el año 2018, representaron un 18%, una de las partidas de mayor significancia, debido a que no hubo mucha rotación de las existencias, por el cual la empresa se encuentra estoqueada con un alto nivel de endeudamiento.</p> <p>Los inventarios en el año 2017, representaron un 19% del total del activo, del cual se podría interpretar que la empresa incurrió en gastos de</p>

				$2016 = \frac{\text{Inventario.}}{\text{Activo Total}} = \frac{2,230,377.47}{9,781,019}$	22.8%	<p>mercadería innecesaria que a fin de año quedo como stock en almacén.</p> <p>Los inventarios en el año 2016, representaron un 22.8% del total del activo, es decir, la empresa incurrió en excesos de compra de mercadería.</p>
		Análisis Vertical 2018-2017	Cuentas por Pagar Comerciales	$2018 = \frac{\text{Ctas. Por Pagar}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{2,099,954}{11,526,994}$	17%	<p>Las cuentas por pagar en el año 2018, representan el 17%, se podría decir que es una cifra mayor a la liquidez disponible con que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones.</p>
				$2017 = \frac{\text{Ctas. Por Pagar}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{1,951,511}{14,733,853}$	13%	<p>Las cuentas por pagar en el año 2017, representan el 13%, una cifra mayor a la liquidez disponible para cubrir sus pasivos a corto y mediano plazo.</p>
				$2016 = \frac{\text{Ctas. Por Pagar}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{405,387}{9,781,019}$	4%	<p>Las cuentas por pagar en el año 2016, representan el 4%, una cifra mayor a la liquidez disponible para cubrir sus pasivos a corto y mediano plazo.</p>
	Estado de situación financiera	Análisis Vertical 2018-2017	Capital	$2018 = \frac{\text{Capital Emitido}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{5,155,097}{11,526,994}$	45%	<p>El capital representa el 45% del total del pasivo y patrimonio de la empresa, cifra razonable que respalda los pasivos con que cuenta la empresa.</p>
				$2017 = \frac{\text{Capital Emitido}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{1,095,337}{14,733,853}$	7%	<p>El capital para el año 2017 fue del 7%, dicho porcentaje no concuerda de manera razonable con los pasivos, es decir, la</p>

				$2016 = \frac{\text{Capital Emitido}}{\text{Total, patrim. y P.}} = \frac{1,095,337}{9,781,019}$	11%	<p>empresa necesita aumentar su capital para poder respaldar sus deudas.</p> <p>El capital en el año 2016 fue del 11%, dicho porcentaje no es razonable y no cubre los pasivos de la empresa.</p>
--	--	--	--	--	-----	---

Título del documento:				Análisis Horizontal		
Período o año:				Año 2016, 2017 y 2018		
Objetivo del documento:				Descripción del documento:		El documento responde al área de:
Conocer los porcentajes de variación de un año a otro en los dos últimos años, para conocer de una manera más efectiva la gestión de la empresa y tomar las decisiones correspondientes.				El análisis Horizontal se desarrolló, a través de los Estados financieros de los dos últimos años, con la finalidad de calcular la variedad con que la empresa presentó en dichos periodos.		Contabilidad
Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	REGISTRO DOCUMENTAL	FÓRMULA	%	Análisis
	Estado de situación financiera		Análisis Horizontal 2018-2017-2016	<p>Efectivo y Equivalentes de Efectivo</p> $\frac{\text{Efect. 2018} - \text{Efect. 2017}}{\text{Efect. 2017}} = \frac{549,142.02 - 808,868.51}{808,868.51}$	-32%	Según el análisis, se observa que el efectivo de un año a otro disminuyó en un -32%, por lo que se recomienda a la empresa a gestionar de manera rauda su cartera de sus cobranzas, con la finalidad de disminuir sus pasivos a corto plazo y así mismo aumentar la liquidez efectiva en el año.

				$\frac{\text{Efect. 2017} - \text{Efect. 2016}}{\text{Efect. 2016}} = \frac{808,868.51 - 2,092,705.69}{2,092,705.69}$	-61%	Según el análisis realizados del año 2017- 2016 se observa que el efectivo disminuyo en un 61% de un año otro, debido a que las causas secundarios afectaron los proyectos ejecutados de la empresa.
			Cuentas por Cobrar Comerciales	$\frac{\text{CxC2018} - \text{CxC2017}}{\text{CxC2017}} = \frac{4,904,243.27 - 5,067,424.51}{5,067,424.51}$	-3%	Las cuentas por cobrar de un año a otro disminuyeron en un 3%, sin embargo, aún existe una deficiencia en la política de cobros que se debe mejorar, para minimizar las cobranzas de facturas con antigüedad de más de un año.
				$\frac{\text{CxC2017} - \text{CxC2016}}{\text{CxC2016}} = \frac{5,067,424.51 - 2,574,652.16}{2,574,652.16}$	97%	Las cuentas por cobrar de un año a otro aumentaron en un 97%, cifra alarmante que a futuro causo escases de liquidez para hacer frente a sus pasivos corrientes.
	Estado de situación financiera	Análisis Horizontal 2018-2017-2016	Inventarios	$\frac{\text{Invent. 2018} - \text{Invent. 2017}}{\text{Invent. 2017}} = \frac{2,126,019 - 2,745,562.55}{2,745,562.55}$	-22%	Los inventarios disminuyeron en un 22%, eso quiere decir que los inventarios disminuyeron en un mínimo porcentaje de un año a otro, se recomienda vender primero lo que se encuentra en almacén.

				$\frac{\text{Invent. 2017} - \text{Invent. 2016}}{\text{Invent. 2016}} = \frac{2,745,562.55 - 2,230,377.47}{2,230,377.47}$	23%	Los inventarios de un año a otro variaron en un 23% más respecto al año anterior, debido a que se tuvieron que comprar nuevos materiales para la culminación de los proyectos.
				<p>Cuentas por Pagar Comerciales</p> $\frac{\text{CxP2018} - \text{CxP2017}}{\text{CxP2017}} = \frac{2,099,122.34 - 1,951,511.41}{1,951,511.41}$	3%	Las cuentas por pagar de un año a otro aumento en un 3%, esto debido a la falta de liquidez en los últimos meses y los costos innecesarios.
				$\frac{\text{CxP2017} - \text{CxP2016}}{\text{CxP2016}} = \frac{1,951,511.41 - 405,387}{405,387}$	4%	Las cuentas por pagar del año 2016 al año 2017 variaron en un 4%, en otras palabras, los pasivos aumentaron en gran magnitud en el año 2017, debido a los proyectos grandes que se concretaron para ese año y por el cual se tuvo que realizar comprar de materiales.
	Estado de situación financiera		Análisis Horizontal 2018-2017-2016			

				<p>Capital</p> $\frac{\text{Capital 2018} - \text{Capital 2017}}{\text{Capital 2017}} = \frac{5,155,097 - 1,951,511}{1,951,511}$ <p>=</p> $\frac{\text{Capital 2017} - \text{Capital 2016}}{\text{Capital 2016}} = \frac{1,951,511.41 - 1,951,511.41}{1,951,511.41}$	<p>371%</p> <p>0%</p>	<p>El capital aumento en el año 2018, debido a que en el año 2017 la empresa se vio obligada a aumentar su patrimonio para evitar la causal de disolución</p> <p>El capital en el año 2016 al 2017 no tuvo variación, pues no tuvo necesidad de aumentar su patrimonio.</p>
Nr o.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	REGISTRO DOCUMENTAL	FÓRMULA	%	Análisis
			Análisis Horizontal	<p>Ventas</p> $\frac{\text{Ventas 2018} - \text{Ventas 2017}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{16,805,029 - 23,992,972.33}{23,992,972.33}$ $\frac{\text{Ventas 2017} - \text{Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{23,992,972.33 - 8,731,879.39}{8,731,879.39}$	<p>-30%</p> <p>175%</p>	<p>La variación de las ventas disminuyo de un periodo a otro en un 30%, por causas de pérdidas del año 2017 que genero disminución de créditos financieros, el cual es de suma importancia para concretar proyectos, por ende obtener ingresos.</p> <p>Las ventas aumentaron de un año en un 175% más de lo planificado en dicho año, gracias a la captación de recursos financieros que pudieron cubrir los montos de las fianzas y avalas para concretas los proyectos.</p>

Estado de Resultados	2018 - 2017-2016	Costo de Venta			-46%	El costo de venta disminuyo de un periodo a otro en un -46%; gracias al cambio de planificación en el área de logística que tuvo una gestión eficiente para reducir costos innecesarios. La variación de un periodo a otro fue de 332% más, causa de dichos costos excesivos fue la falta de control en los costos de los materiales, equipos, entre otros que elevo el presupuesto de costos.
		$\frac{C. Vta\ 2018 - C. Vta\ 2017}{C. Vta\ 2017} = \frac{-14,238,688 - (26,280,950)}{(26,280,950)}$				
		$\frac{C. Vta\ 2017 - C. Vta\ 2016}{C. Vta\ 2016} = \frac{-26,280,950 - (6,081,727.54)}{-6,081,727.54}$		332%		
		Gastos Administrativos			-46%	La variación en los gastos administrativos que hubo de un año otro fue de -46%, gracias a la restructuración de tareas a cada área, para mejorar la situación de la empresa. Los gastos administrativos variaron en un 76% de un año a otro, debido a que no existió un manejo adecuado en el en área de recursos humanos, finanzas y tesorería.
$\frac{G. Adm. 2018 - G. Adm. 2017}{G. Adm. 2017} = \frac{1,581,024 - 2,943,927.08}{2,943,927.08}$						
$\frac{G. Adm. 2017 - G. Adm. 2016}{G. Adm. 2016} = \frac{2,943,927.08 - 1,669,347.82}{1,669,347.82}$		76%				

Ficha de registro documental

Título del documento:	Ratio de Rentabilidad	
Período o año:	Año 2016, 2017 y 2018	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área de:
Conocer los porcentajes reales de la rentabilidad de la empresa en los tres últimos años, respaldados con los ratios de rentabilidad	Las ratios de rentabilidad están desarrolladas, a través de los Estados financieros de los tres últimos años, con la finalidad de calcular la variedad de la rentabilidad con que la empresa presentó en dichos periodos.	Contabilidad

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	REGISTRO DOCUMENTAL	FÓRMULA	%	Interpretación
1	Estado de situación financiera - Estado de Resultados	El estado de situación financiera, es un documento contable que permite conocer los activos, pasivos y patrimonio neto con que cuenta la empresa a fin de un periodo, conocido anteriormente	Ratio de Rentabilidad	<p>Rentabilidad sobre los Activos (ROA)</p> <p>2018 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{40,923}{11,526,994} =$</p> <p>2017 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{-4,354,743}{14,733,853} =$</p> <p>= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{83,867.22}{\text{Activo Total}} =$</p>	0.36% No hay rentabilidad	<p>Según los resultados analizados en el año 2018, se puede decir que por cada sol que la empresa invierte en sus activos, el rendimiento que genera es de 0.36% sobre la inversión sin considerar impuestos, por lo que se puede decir que dichos son alarmantes.</p> <p>Los resultados obtenidos para el año 2017 fueron negativos, por lo que no existe ninguna rentabilidad, debido a causas internas como externas.</p>

	<p>Estado de situación financiera - Estado de Resultados</p>	<p>como el balance general elaborado de acuerdo con los Principios Contables Generalmente Empresarial (PCGE), importante para la evaluación de los ratios y análisis horizontal, vertical (citado en la revista actualidad empresarial, 2015).</p>		<p>2016</p> <p style="padding-left: 40px;">Activo Total 9,781,019.00</p> <p>Rentabilidad Patrimonial (ROE)</p> <p>2018 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patr. Neto}} = \frac{40,923}{3,493,907} =$</p> <p>2017 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patr. Neto}} = \frac{-4,354,743}{-623,901.00} =$</p> <p>2016 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patr. Neto}} = \frac{83,867.22}{3,730,842.73} =$</p> <p>Rentabilidad Bruta</p> <p>2018 = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{2,548,841}{16,787,529}$</p> <p>2017 = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{-6,170,209.19}{\text{ }}$</p>	<p>0.86%</p> <p>1%</p> <p>No hay rentabilidad</p> <p>2.25%</p> <p>15%</p>	<p>Según el análisis para el año 2016, se puede decir que por cada sol que la empresa invierte en sus activos, el rendimiento que genera es de 0.86% sobre la inversión.</p> <p>Por cada sol que la empresa invierte, genera un rendimiento de 1% sobre el patrimonio, en otras palabras, se puede decir que dichos resultados no son razonables debido a que la empresa depende en gran parte de inversión externa.</p> <p>Para el año 2017, los resultados obtenidos para el año fueron negativos, por lo que no existe ninguna rentabilidad sobre el patrimonio.</p> <p>En el año 2016 la empresa obtuvo un 2.25% por cada sol invertido sobre el patrimonio, sin embargo dicho resultado no es razonable ya que resulta que la empresa genera utilidad gracias a inversiones externas que internas.</p> <p>El resultado para el año 2018 fue de 15% antes de impuestos, en el cual se puede interpretar que la empresa gestionar de manera no muy adecuada los costos de venta, el cual le genero disminución en la capacidad contributiva.</p>
--	--	--	--	--	---	---

				Ventas Netas	23,992,972.33	No hay rentabilidad	La empresa de servicios no cuenta por rentabilidad para el año 2017.
				2016 = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	= $\frac{2,650,152}{8,731,879}$	30%	En el año 2016 el margen de rentabilidad fue de un 30% antes de impuestos, el cual no significa un resultado óptimo que pueda beneficiar a la empresa, debido los costos de ventas muy elevados que se deben de reducir.
				Rentabilidad Neta			
				2018 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	= $\frac{40,923}{16,787,529}$	0.24%	El resultado para el año 2018 fue de 0.24%, un resultado poco satisfactorio para empresa, para poder captar mejores líneas de créditos financieros y poder cerrar ventas.
				2017 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Neta}}$	= $\frac{-4,354,743}{23,992,972.33}$	No hay rentabilidad	En el año 2017, no existe un porcentaje en la utilidad de la empresa, en dicho año la empresa obtuvo perdida a final de año, donde sus ventas fueron menores a los costos en que se incurrió.
				2016 = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	= $\frac{83,867.22}{8,731,879}$	0.96%	El resultado que se obtuvo en el año 2016 fue un margen de utilidad mínima de 0.96%, las causas de ello vienen hacer las disminuciones en las ventas, los costos operativos y económicos altos.

Anexo 4: Instrumento Cualitativo

**Universidad
Norbert Wiener**

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Gerente General
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	13-05-2019
Lugar de la entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿Cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?
2	¿Por qué el financiamiento es importante para la empresa?
3	¿Qué opinión podría dar usted para mejorar la rentabilidad de la empresa?
4	¿Qué estrategias financieras permite mejorar la rentabilidad de la empresa?
5	¿Qué factor influye en la rentabilidad de la empresa?

Observaciones

.....
.....
.....
.....

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Jefe de Finanzas
Código de la entrevista	Entrevistado 2 (Entv.2)
Fecha	13-05-2019
Lugar de la entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿Cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?
2	¿Por qué el financiamiento es importante para la empresa?
3	¿Qué opinión podría dar usted para mejorar la rentabilidad de la empresa?
4	¿Qué estrategias financieras permite mejorar la rentabilidad de la empresa?
5	¿Qué factor influye en la rentabilidad de la empresa?

Observaciones

<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Contadora
Código de la entrevista	Entrevistado 3 (Entv.3)
Fecha	13-05-2019
Lugar de la entrevista	Empresa de servicios objeto de estudio

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿Cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?
2	¿Por qué el financiamiento es importante para la empresa?
3	¿Qué opinión podría dar usted para mejorar la rentabilidad de la empresa?
4	¿Qué estrategias financieras permite mejorar la rentabilidad de la empresa?
5	¿Qué factor influye en la rentabilidad de la empresa?

Observaciones

.....
.....
.....
.....

Anexo 5: Transcripción de las entrevistas

Entrevistado1 (Entv.1)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?	La rentabilidad en los últimos dos años no fue lo esperado por gerencia, debido a los sobre costos en el que se incurrió para lograr corregir y culminar las obras para no quedar mal con el cliente, por otro lado los desastres naturales del año 2017 arrastro deudas y causo un desequilibrio en la liquidez que causo el estancamiento para continuar invirtiendo y lograr más ventas para contribuir y lograr una mejor rentabilidad y lograr una utilidad mayor a años anteriores.
2	¿Por qué el financiamiento es importante para la empresa?	El financiamiento, si es importante para la empresa, el cual ha permitido cubrir los gastos para el cumplimiento de los servicios con los clientes, como en toda compañía el apalancamiento financiero es primordial para obtener una rentabilidad tanto económica como financiera, ya que tanto el capital que posee la empresa y la que se pueda obtener de terceros hacen que la empresa sea más sólida. Así mismo el financiamiento se encuentra relacionada de manera directa con la rentabilidad generando utilidad y buena gestión por parte de los administrativos, también aporta imagen corporativa y la hace atractiva ante el mercado local.
3	¿Qué opinión podría dar usted para mejorar la rentabilidad de la empresa?	Recomendaría establecer un adecuado plan para mantener el control tanto de los costos operativos como administrativos, de igual modo implementar un presupuesto por cada proyecto antes de ser ejecutado; por punto sería incrementar los precios de cada servicio y al mismo tiempo reducir los costos de los servicios que se brinda para encontrar un equilibrio.
4	¿Qué estrategias financieras permite mejorar la rentabilidad de la empresa?	Una de las estrategias financieras de mayor jerarquía sería contar con una adecuada gestión financiera para poder mantener el control de la inversión que se realice para los proyectos, así mismo contar con instrumentos financieros que permitan incrementar el disponible y aplazar los pasivos lo más que se pueda.
5	¿Qué factor influye en la rentabilidad de la empresa?	Uno de los factores que influye en el crecimiento de la rentabilidad son las ventas, que en los últimos meses ha disminuido notoriamente, debido a que los costos por proyecto no pudieron ser cubiertos por la empresa, de igual modo, la inversión con el que contamos no es suficiente, el cual nos limita a seguir creciendo y expandir nuestros servicios a nivel nacional.

Entrevistado2 (Entv.2)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?	En la actualidad la empresa se encuentra atravesando una situación de escasas, cubriendo deudas de proyectos de años anteriores, el cual generó un resultado negativo en el año 2017, por que cual fue complicado conseguir apalancamientos externos para cubrir y cerrar contratos de proyectos medianos y grandes que normalmente se solía realizar, debido al respaldo y seguridad que los clientes exigen, así mismo las ventas disminuyeron y los costos fijos y variable se mantuvieron igual no ayudo a que exista una rentabilidad esperada por gerencia en un principio.
2	¿Por qué el financiamiento es importante para la empresa?	El financiamiento es de vital importancia para poder lograr cerrar ventas e incrementar la rentabilidad de la empresa, así mismo contribuye a la expansión y al crecimiento empresarial
3	¿Qué opinión podría dar usted para mejorar la rentabilidad de la empresa?	Uno de los puntos claves seria buscar un adecuado plan estratégico, junto a mejores cuerdos con los bancos que nos puedan ayudar a tener los respaldos adecuados que mejoren la rentabilidad de a pocos, así mismo recomendaría, contar con un experto en el desarrollo de estrategias y presupuestos y minimicen los costos elevados delos suministros que se adquiere para la realización de los proyectos, por último gestionar de manera eficiente lo recursos y explotar.
4	¿Qué estrategias financieras permite mejorar la rentabilidad de la empresa?	Existen tres tipos de estrategias que en mi opinión consideraría fundamental, uno de ellos es la inversión, la óptima toma de decisiones que apunten al crecimiento continuo de la empresa; lograr una estructura financiera en equilibrio que posibilite un riesgo mínimo de endeudamiento para que no afecte a la competitividad de la empresa con la finalidad de ser más atractivo para las entidades financieras para la captación de créditos bancarios y la gestión del efectivo, factor esencial para no sufrir pérdidas, entre ellas se puede mencionar a una adecuada política de cobros para acelerar los cobros, buscar créditos en gran magnitud sin perjudicar la imagen de buen pagador.
5	¿Qué factor influye en la rentabilidad de la empresa?	El factor más relevante que influye de manera directa en la rentabilidad son los costos operativos como la materia prima, mano de obra directa, del cual no se tiene un control adecuado por proyecto el cual causa elevados márgenes de pérdidas a fin de cada periodo como se observó en el año 2017, así mismo el financiamiento y modo de inversión es un factor primordial e importante para generar ganancias y confianza para los acreedores.

Entrevistado3 (Entv.3)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?	En los últimos años la rentabilidad de la empresa se ha visto perjudicada tanto por temas externos (el fenómeno del niño) como internos (la gestión operativa, costos innecesarios de venta), así mismo los gastos operativos como administrativos han seguido siendo muy elevados de lo planificado. Por otro lado en el último año los niveles de ventas no fueron las mejores para cubrir los préstamos pendientes; la disminución del financiamiento e causo una reducción en el respaldo para cerrar proyectos, por ende la rentabilidad disminuyó.
2	¿Por qué el financiamiento es importante para la empresa?	El sector en donde se encuentra la empresa necesita necesariamente contar con financiamiento para respaldar sus pasivos y poder cubrir los costos de cada proyecto No hay rentabilidad económica en los años 2016 y 2017. La empresa necesita una inyección de capital para poder mejorar su situación económica y que los bancos la miren con mejores ojos a futuro.
3	¿Qué opinión podría dar usted para mejorar la rentabilidad de la empresa?	El control de los gastos es una ventaja para minimizar las salidas innecesarias del efectivo, así mismo la elaboración de un estado de flujo de efectivo mensual permitirá a la empresa ser más eficiente, de igual manera es recomendable implementes la práctica de elaborar un presupuesto por cada proyecto con lo cual se podrá monitorear de manera adecuada los gastos y se podrá comprobar si se cumple las políticas establecidas por gerencia.
4	¿Qué estrategias financieras permite mejorar la rentabilidad de la empresa?	Una de las estrategias financieras para incrementar el valor a la empresa seria incrementar la utilidad bruta con los activos ya existentes, aumentado las ventas y reduciendo el costo de los servicios, así mismo se debe de implementar un modelo de gestión óptimo para el seguimiento continuo de los gastos, disminuyendo los costos fijos e incrementando la productividad del personal mediante capacitaciones, charlas, entre otros para el desarrollo operativo de la empresa. Otra estrategia es contar con una planificación tributaria para la reducción eficiente de la salida del disponible; incrementar el apalancamiento con menores costes de financiación, manteniendo así una estructura de capital óptima para no llegar alto grado de riesgo.
5	¿Qué factor influye en la rentabilidad de la empresa?	Los factores más frecuentes que influyeron de manera negativa en los últimos periodos para la empresa son la disminución de las ventas, el cual no genero ingresos que afecto a la empresa para seguir invirtiendo y cerrar contratos con sus principales clientes; el financiamiento disminuyo el cual no ayudo a incrementar la inversión por el cual se perdieron proyectos que exigían cartas fianzas, pagares con el cual no contamos; los costos operativos es un punto del cual se debe tener un seguimiento continuo para no exceder el monto proyectado por proyecto, del cual al día de hoy no se tiene control, el cual genera costos innecesarios y mayores que las ventas que genera perdida, que son resultados no atractivos para las entidades financieras.

Anexo 6: Evidencia de la visita a la empresa



Escritorio de la jefa de finanzas

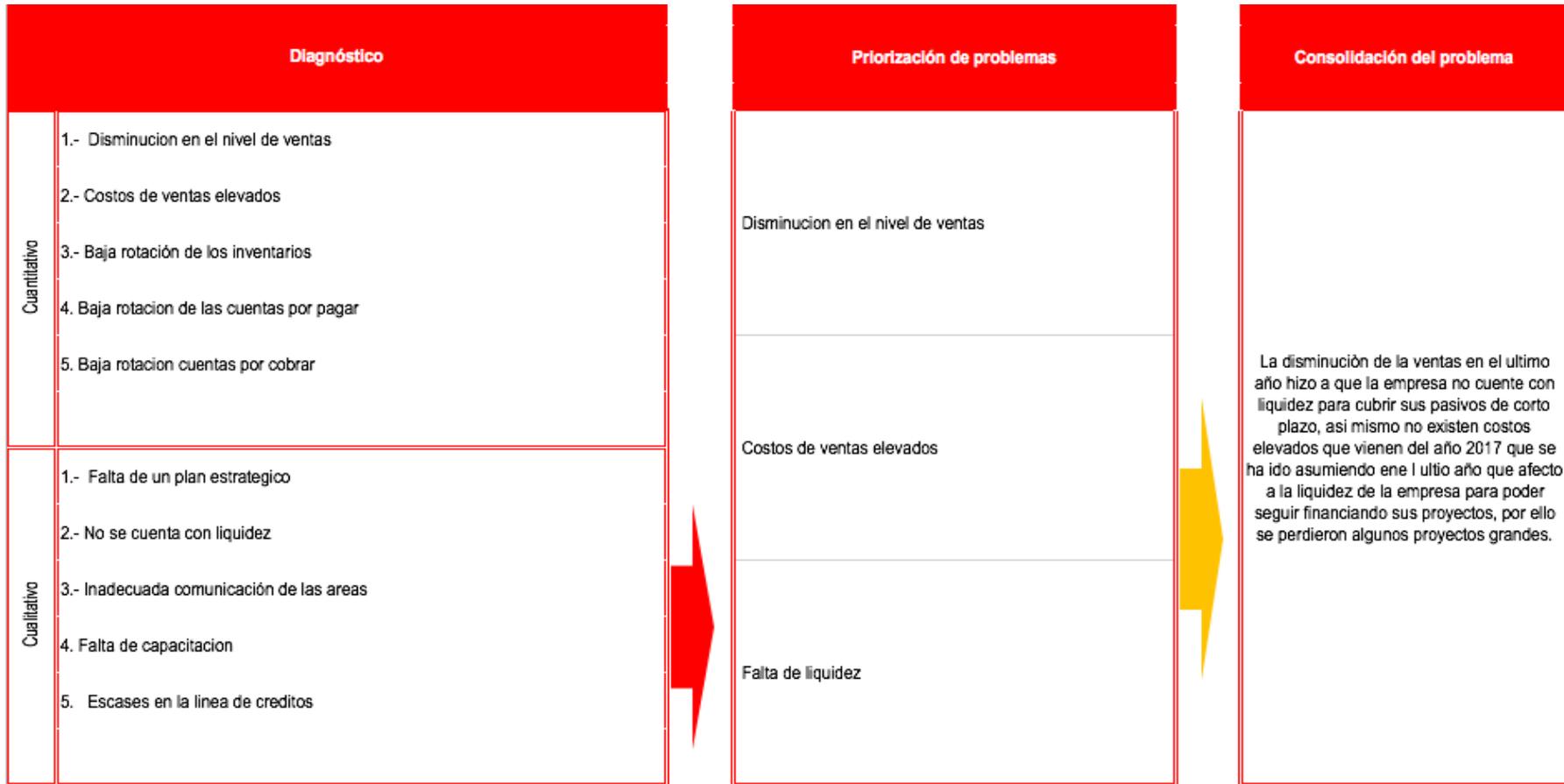


Escritorio de la contadora de la empresa



Equipo de trabajo

Anexo 7: Matrices de trabajo



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					
		0.10	0.40	0.20	0.10	0.20					
1	S1. Estrategia económica-financiera	3	3	4	3	4	3.400	3.400	S1. Estrategia económica-financiera	Disminución en el nivel de ventas	1.- Incrementar las ventas
2	S2. Plan de costos para reducir los costos de venta	3	2	3	2	5	2.900				Costos de ventas elevados
3	S3 Buscar a fuentes de financiamiento	3	3	4	2	4	3.300			Falta de liquidez	
4	S4 Invertir en un plan de capacitaciones	2	2	5	2	4	3.000				

1. Matriz de causa efecto para definir el problema

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Efecto (Categoría problema)
C1. Personal	1. Falta de Capacitación	1. No existe un programa de capacitación continua para los ingenieros de Operaciones.	Rentabilidad
	2. Rotación del personal	2. Falta de liquidez para cubrir esos gastos.	
		3. Compromiso Laboral	
	3. Compromiso Laboral	4. Se da por la disminución o finalización de proyectos.	
		5. Personal del área operativa no es del todo	
		6. Falta ética.	
C2. Equipos		4. Software no bien estructurado	
	5. Control de inventarios	8. Existe brechas para el ingreso y verificación de documentos por distintas áreas.	
		9. No existe un sistema o software adecuado para el control de inventarios.	
	6. Equipos de transporte	10. Falta de personal para el control de los ingresos y salidas del almacén.	
		11. No contamos con equipos de transporte propios, el cual generan un porcentaje alto en los gastos de alquileres.	
		12. No contamos con equipos especializados de manipuleo, el cual generan un porcentaje alto en los gastos de alquileres.	
C3. Procesos		7. Lineamientos establecidos por gerencia.	
	8. Incumplimiento de los planes estratégicos	14. No se cumple adecuadamente el compromiso a tiempo con los clientes y proveedores	
		15. Por la escasez de créditos financiero.	
	9. Inadecuada gestión económica-financiero	16. Falta de estrategias en recursos Humanos y gestión de talento.	
		17. Se realizan gastos innecesarios y por encima de lo proyectado.	
		18. En el último año se registró un endeudamiento medio.	
C4. Gestión Financiera		10. EEFF Negativos	
	11. Toma de decisiones	20. Exceso de gastos de representación.	
		21. Falta de conectividad en la información real de la empresa por parte de los dueños externos.	
		22. Decisiones no eficientes para evitar el exceso de gastos innecesarios de caja chica de operaciones.	

2. Problema, objetivo, hipótesis

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general
<p>¿Cómo la gestión financiera permite mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar de qué manera la gestión económica influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019. ✓ Identificar de qué manera el incremento en las ventas influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019. ✓ Identificar de qué manera la optimización de los costos influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019. 	<p>La gestión financiera permite mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.</p>
Problemas específicos	Objetivos específicos	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Cómo la gestión económica permite aumentar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019? ✓ ¿De qué manera el incremento en las ventas permite aumentar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019? ✓ ¿De qué manera la optimización de costos permite aumentar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019? 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar de qué manera la gestión económica influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019 ✓ Identificar de qué manera la gestión financiera influye en la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019 	

3. Justificación

Justificación teórica		
Cuestiones	Respuesta	Redacción final
¿Qué teorías sustentan la investigación?	Teoría del Capital Humano, Teoría de las Limitaciones, Teoría del Portafolio o de Cartera, Teoría de la Estructura de capital, Teoría de la Rentabilidad	Con la ayuda de las teorías relacionadas con la rentabilidad empresarial, se podrán optimizar los costos y gastos de la entidad y así generar excedentes positivos para los accionistas, de igual manera el logro eficiente de los recursos económico y financieros generara ganancias a fin del periodo, para ello se debe de tener en cuenta la estructura de capital de la empresa para poder solventar los pasivos y evitar endeudarnos más de lo debido, para eso, la gestión de los recursos financieros deberán ser claves para minimizar riesgos y generar mayor rentabilidad.
¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?	En relación a cada una de las teorías, cada una de ellas ayuda a generar una estrategia que genere beneficios para empresa, de tal manera optimice costos y genere excedentes positivos, por otro lado dichas teorías sirven de base para mejorar el proceso operativo y tomar mejores decisiones con el fin de alcanzar el crecimiento económico de la empresa, para la obtención de utilidades.	
Justificación práctica		
¿Por qué hacer el trabajo de investigación?	Porque en los últimos tiempos se ha visualizado resultados minúsculos e incluso nulos en las compañías en pleno crecimiento el cual afecta de manera directa en la rentabilidad, trayendo como consecuencia el estancamiento en el crecimiento económico como el estancamiento de la misma.	El trabajo de investigación mostró las causas del porque se dan los gastos innecesarios que afectan a la rentabilidad a fin de un periodo, el cual se podría invertir ejecutando una óptima gestión económica-financiera que es de mucha ayuda para el desempeño de las actividades, a su vez, este generará un mejor desempeño y beneficio organizacional, para ello se deberá controlar de manera adecuada, la gestión económica-financiera para que los resultados sean positivos y este enriquezca en el crecimiento empresarial de la empresa.
¿Cuál será la utilidad?	Dar a conocer la importancia de la capacitación, de tal manera que el empresarios que busque incrementar su rentabilidad e enriquecer a sus accionistas, gestionará de manera eficiente los recursos de la empresa, en tal sentido el promedio de empresas de servicio de Lima metropolitana que actualmente terminan presentado sus ingresos anuales en negativo, disminuirá.	
¿Qué espera con la investigación?	Encontrar las causas y alternativa para frenar los gastos innecesarios que afectan a la rentabilidad empresarial.	
Justificación metodológica		
¿Por qué investiga bajo ese diseño?	El enfoque Mixto nos permitirá obtener un panorama mucho más viable que respaldará las variables objeto de estudio de modo tal, puedan complementar el objetivo general, para encontrar la mejor propuesta de la investigación.	La presente investigación se enfocará en estudiar las causas que afectan a la rentabilidad para ello se utilizará un enfoque Mixto que nos permitirá la obtención de un panorama mucho más viable y confiable que respaldará el estudio, de modo tales se puedan complementar, para encontrar la mejor propuesta para la investigación. Así mejorar la gestión económica – financiera, para la reducción de gastos innecesarios e incrementar el apalancamiento económico financiero- financiamiento, por ende la rentabilidad.
¿El resultado de la investigación permitirá resolver algún problema?	Si, a mejorar la gestión económica – financiera, para la reducción de gastos innecesarios e incrementar el apalancamiento económico financiero- financiamiento, por ende la rentabilidad.	

4. Matriz de teorías

Teoría 1: Teoría del Capital Humano				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Theodore Schultz y Gar y Becker	2009	A criterio de los autores Villabolos y Pedroza (2009), mencionaron que : El capital humano es considerado como un factor propiciador de desarrollo y crecimiento económico, para su formación entran en juego diversos elementos, los más importantes son la educación y la capacitación laboral, porque a través de ellos se descubren y desarrollan las capacidades, los talentos, las destrezas y habilidades de los individuos (p.280).	Los autores Villabolos y Pedroza (2009), opinan que unos de los factores que propicia el crecimiento empresarial es la educación y capacitación laboral, que mediante ellos se exhibira las habilidades del personal. En tal sentido las capacidades de entrenamiento, educación y experiencia adquiridos por los trabajadores hacen que la empresa crezca potencialmente.	Las evidencias de invertir en capacitaciones al personal, sera una herramienta productiva para la mejora continua en el crecimiento y obtención de una mayor rentabilidad. De igual modo dicha inversión es un costo que a corto o mediano plazo la empresa puede recuperar.
	Referencia:	Villabolos, G., y Pedroza, R. (2009). Perspectiva de la teoría del Capital Humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico. Tiempo de educar, 273-306. Obtenido de https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=31112987002		
	2006	Destinobles (2006) considera que el “Agente económico en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión” (p.21).	En efecto a criterio de Destinobles (2006),se puede apreciar la Teoría del Capital Humano no es más que la inversión en educación, capacitación que la gerencia realice con sus trabajadores y que a futuro este sea a para beneficio de la empresa	La inversión en educación para los trabajadores es un medio y de mucha utilidad para que increente la utilidad y crecimiento de la empresa, es así que esta teoria nos sera de herramienta para beneficio de la entidad.
	Referencia:	Destinobles, A. (2006). El capital Humano en las teorías del crecimiento económico. España: Eumed.net.		
	2004	Marshall, citado en el libro de Selva C.(2004), considera que “ Las inversiones en educación como un tipo especial de inversiones que no pueden equiparar a las inversiones en bienes físicos ” (p.25).	Al contrario Marshall, citado en el libro de Selva C.(2004), expone que las inversiones al personal no pueden ser comparadas con las inversiones realizadas para los bienes físicos, debido a que ambos son necesarios para llevar a cabo la operación comercial en el mercado.	Dicha teoria ayudara a invertir de manera uniforme en los puntos que es necesario invertir para conseguir de ellos beneficios para la entidad a un mediano plazo.
	Referencia:	Selva, C. (2004). El capital humano y su contribución al crecimiento económico. España		
	2004	Smith, citado en el libro de Selva C.(2004) considera la teoría del capital Humanocomo una “Destreza mejorada del trabajador puede desde entonces ser considerada de la misma manera que una máquina que facilita y acorta el trabajo y que, a pesar de entrañar un cierto gasto, compensa este último por un beneficio”(p. 24).	A criterio de Smith citado en el libro de Selva C.(2004) considera como capital humano al gasto realizado en educación, que viene hacer una inversión para la empresa, ya que a futuro este le falicitara la reducción de gastos innecesarios y mejorara la eficiencia de los operarios, maximizando la utilidad.	La teoría confirma que las constantes capacitaciones que se le brindan a los trabajadores es de suma importancia para reducir costos indebidos y mejorar el crecimiento empresarial; es decir a mayor inversión en capital humano exista ,mayor será el desarrollo económico de la entidad.
	Referencia:	Selva, C. (2004). El capital humano y su contribución al crecimiento económico. España		

Teoría 2: Teoría de las Limitaciones o Restricciones				
Autor	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Eli yahu Goldratt	2006	En la apreciación de Andino, (2006) la teoría de las limitaciones “trata de buscar la manera de mejorar las limitaciones, o cuellos de botella de un proceso para conseguir mayores ingresos, pues la eliminación hará que surjan otros, que requerirán nuevas mejoras y, de nuevo surgirán otros, en un continuo proceso de mejora”(p.6).	En la apreciación de Andino, (2006) la teoría de las limitaciones es un tipo de método que controla y programa la producción de la operatividad de la empresa, para obtener una producción óptima posible, para ello los cuellos de botella no deberán causar estancamientos que afecte a la mejora continua. Es así que todas las decisiones que se implanten en la organización deben de ir encaminadas hacia el logro de ese objetivo, que es maximizar las ganancias.	Permitirá gestionar de manera eficiente el proceso productivo, también se podrá lograr una planificación para conseguir optimizar las ganancias a bajo costo.
	Referencia:	Andino, R. (2006). Rentabilidad en la Toma de Decisiones Teoría de las Limitaciones. Escuela de negocios, 9(24), 3-28.		
	2012	Para Espinoza y Jiménez, citado en el artículo de Villagómez, G., Viteri J. y Medina, A. (2012) sostiene que: Una restricción conocida también como cuello de botella, se define como cualquier elemento que está limitando al sistema en el cumplimiento de la meta para la que fue creado, es decir, para el caso de empresas con fines de lucro, generar ganancias sustentables (P.16).	Para Espinoza y Jiménez, citado en el artículo de Villagómez, G., Viteri J. y Medina, A. (2012) sostiene que la teoría de las limitaciones es un proceso de mejora continuo que ayuda a las empresas a maximizar sus utilidades de manera práctica, identificando las restricciones que causan el estancamiento de las operaciones para logro de sus objetivos con la finalidad de efectuar cambios necesarios para eliminarlos y seguir con las metas trazadas.	La Teoría de las Restricciones permitirá direccionar las actividades realizadas por la empresa de manera óptima, contribuyendo a la mejora y continuidad de la empresa.
	Referencia:	Villagómez, G., Viteri Moya, J., y Medina, A. (Enfoque UTE). Teoría de restricciones para procesos de manufactura. 14-28. doi: https://doi.org/10.29019/enfoqueute.v3n1.7		
	2012	A criterio de Villagómez, G., Viteri J. y Medina, A. (2012), la Teoría de Restricciones es un “ proceso de mejoramiento continuo, basado en un pensamiento sistémico, que ayuda a las empresas a incrementar sus utilidades con un enfoque simple y práctico, identificando las restricciones para lograr sus objetivos, y permitiendo efectuar los cambios necesarios para eliminarlos”(p.16).	A criterio de Villagómez, G., Viteri J. y Medina, A. (2012), definen que la Teoría de restricciones es un proceso sistemático que da una oportunidad para el mejoramiento de las empresas, optimizando así la planeación de la producción, fundamentalmente se debe eliminar el cuello de botella, identificándolo para administrarlo y controlarlo para la continuidad de las operaciones	Este modelo, enseñara a mejorar los puntos claves donde se encuentra el problema del cual la empresa resulta afectada para continuar generando dinero, es así que nos permitirá identificar al área que muestre algún problema y evite el cumplimiento de las operaciones.
	Referencia:	Villagómez, G., Viteri Moya, J., y Medina, A. (Enfoque UTE). Teoría de restricciones para procesos de manufactura. 14-28. doi: https://doi.org/10.29019/enfoqueute.v3n1.7		

Teoría 3: Teoría de la Estructura de capital				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Miller y Modigliani	2013	A criterio de Miller y Modigliani citado en el artículo de Mejía A. Define que la "teoría de la irrelevancia para quienes la estructura de capital es irrelevante en el valor de la empresa, dicha teoría supone que el retorno sobre los activos es independiente de la forma en que se financien (p.144).	A criterio de Miller y Modigliani citado en el artículo de Mejía A. Define que el rendimiento en la rentabilidad de las empresas no está en función al tipo de financiamiento; los resultados de la gestión serán los mismos en el proceso operativo, la única diferencia será el riesgo que el empresario asume a la hora de financiar sus operaciones.	El tipo de financiamiento que la empresa realice para el logro de sus operaciones no se relación de manera directa con la rentabilidad empresarial, sino que el nivel de riesgo que asume será el empresario será mayor.
	Referencia:	Mejía, A. (2013). La estructura de capital en la empresa: su estudio contemporáneo. Finanzas y Política Económica, 141-160.		
Weston y Copeland	2013	Según Weston y Copeland (1995), aquellas empresas rentables y con pocas oportunidades de inversión deben tener una razón de endeudamiento baja con relación al capital accionario, lo contrario ocurre con las que son poco rentables que deberían mostrar unos niveles de endeudamiento altos (p.231).	Según Weston y Copeland (1995), identifica que as empresas rentables se endeudan siempre y cuando se encuentren en un punto de equilibrio entre sus activos y pasivos, el cual no sea cause un efecto negativo en sus operaciones, Mejía (2013)	Esta teoría orienta a la decisión a la hora de realizar un financiamiento externo, el cual ayuda y mantiene estable la capacidad de endeudamiento, por lo que la liquidez y obligaciones que la empresa tiene no se ven afectado en gran magnitud.
	Referencia:			
Bradley et al	2013	"El apalancamiento financiero bien gestionado es una fuente de valor para la firma, de ésta forma en la medida que la rentabilidad de los activos se mantenga constante, emplear más deuda en la estructura de financiación incrementa el valor de la empresa, siempre y cuando el costo de capital sea inferior a la rentabilidad de dichos activos"(p.210)	Zambrano y Acuña (2013), relacionan la ganancias obtenidas mediante las fuentes de financiamiento con la adecuada gestión, para ello ratifican que a buen gestionamiento de la inversión la rentabilidad será beneficiosa para la empresa y se mantendrá estable la estructura de capital.	El apalancamiento tanto económico como financiero funcionara como una herramienta de apoyo para poder financiar cada una de los operaciones para cubrir los costos de los proyectos, es así que se podrá lograr generar ingresos y ganancias, al mismo tiempo incrementar el nivel de valor a la empresa para seguir creciendo.
	Referencia:	Gude, A. (2014). Determinantes del endeudamiento: Aplicación al sector español de aguas envasadas. España: Hifer Editor.		

Teoría 4: Teoría del Portafolio o de Cartera				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Harry Markowitz	2018	De acuerdo con Jiménez, L.; Acevedo N.; Rojas M. "La teoría de portafolios de Markowitz los inversionistas racionales conforman portafolios de inversión con base en dos variables: riesgo y rentabilidad. De esta forma, los portafolios son seleccionados en la contribución de cada activo al riesgo y rentabilidad del portafolio (p.3).	De acuerdo con Jiménez, L.; Acevedo N.; Rojas M. Mencionan que mediante este tipo de modelo de optimización en a rentabilidad, se debe invertir en de manera diversificada para conformar una cartera de inversión equilibrada de manera tal, maximice la rentabilidad y disminuya el riesgo.	La teoría advierte que la diversificación de cartera en la mejor opción para financiarse y este no resulte negativo, así mismo también reafirma que se debe mantener un equilibrio para evitar resultados no deseados.
	Referencia:	Jiménez, L., Acevedo, N., y Rojas, M. (2017). Diversificación internacional de portafolios con ETF para el mercado de renta variable en Colombia. Revista espacios, 38(36), 18. doi:http://doi.org/10.1016/j.irfa.2014.11.010.		
	2017	De acuerdo con Markowitz (1952), citado en Hernández, Treviño y López (2017) determinó que el objetivo de este modelo es: Combinar dos o más valores para obtener una buena relación entre el rendimiento y el riesgo. Dentro de las inversiones, la parte importante es el riesgo, ya que a mayor riesgo se espera una mayor rentabilidad, y con una misma rentabilidad se elegiría por ende la de menor riesgo (p.165).	De acuerdo con Markowitz (1952), citado en Hernández, Treviño y López (2017) consideró este tipo de operaciones es importante para el inversor, en el cual la diversificación juega un papel importante para la reducción del riesgo y este a su vez pueda maximizar la rentabilidad de la inversión o en el peor de los casos mantener un equilibrio en el riesgo que se asumio desde el principio de la inversión.	Esta teoría permitirá tomar mejores decisiones para que en la hora de buscar un apalancamiento este sea de manera diversificada, así se podra minimizar el riesgo de pérdida y se podra mantener un equilibrio en la liquidez de la empresa.
	Referencia:	Hernández, X., Treviño, E., y López, R. (2017). Teoría del Portafolio y las Mejores Empresas para Trabajar. Arbitrado e Indexado en Latindex, 3(1), 162-170. doi:doi:10.14482/pege.36.5565		
	2017	Jafarzadeh, Tareghian, Rahbarnia y Ghanbari citado en el trabajo de investigación de Muñoz F. y Palacio O. (2017) define que "La teoría implica que, por medio de la diversificación, se puede reducir la parte no sistemática del riesgo total de una cartera, mientras que el riesgo sistemático, determinado por el propio mercado, es imposible de reducir" (p.80).	El modelo según Jafarzadeh, Tareghian, Rahbarnia y Ghanbari citado en el trabajo de investigación de Muñoz F. y Palacio O. (2017) tiene como objetivo cuantificar la relación entre el riesgo de inversión y el rendimiento que pueden afectar de manera directa a los resultados finales de las empresas en caso este no mantenga un equilibrio, por lo que la empresa podria disminuir de manera parcial o total su rentabilidad, por lo que recomienda diversificar su cartera de finanzas.	Con la teoría de cartera podrá ser de util beneficio, ya que se tendra un mejor panorama de la diversificación del riesgo en cuanto se trata de utilizar financiación para las futuras operaciones que brinde la empresa, asi mismo los accionistas y dueños de la empresa tendran en cuanta que será mejor tener un equilibrio entre nuestros activos y pasivos para mantener la liquidez de la empresa.
	Referencia:	Blanco, M., Muñoz, F., y Palacio, O. (2017). Optimización de portafolio de proyectos a través de la aplicación de programación lineal y el CAPM. Revista Ciencias Estratégicas, 25(37), 71-86. doi:DOI: rces.v25n37.a5		
	2006	Meoño y Escoto (2006) indicó que la Teoría del portafolio "Permite que un conjunto de valores procedentes de diferentes emisoras y con diferentes plazos al vencimiento se agrupen, para maximizar la rentabilidad del propietario" (p. 144).	Meoño y Escoto (2006) indicaron La teoría del portafolio permite mantener una inversión en forma equilibrada, donde el propietario mantenga sus activos de manera positiva, para ello es importante tener en cuenta la diversificación en el riesgo que asume, para que esta manera el riesgo de pérdida sea mínima, así mismo se mantenga estable la rentabilidad.	Dicha teoría se podrá aplicar a la empresa de manera tal, nos sirva de base para la toma de decisiones, así mismo el riesgo disminuirá cuando se opte por un financiamiento y este no afecte de manera directa a la rentabilidad.
	Referencia:	Meoño, M., y Escoto, R. (2006). <i>Operaciones Bursátiles</i> . Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia		

Teoría 5: Teoría Administrativa Financiera				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Agüero, Juan Omar	2007	Taylor la Administración financiera “Analiza los puestos de trabajo y las operaciones fabriles, buscando mejorar la eficiencia y la productividad laboral” (Agüero, 2007).	A criterio de Agüero (2007) la Administración financiera proporciona las herramientas necesarias para lograr los objetivos de una empresa así mismo busca mejorar la eficiencia del desarrollo económico mediante la inversión y gestión eficiente para el cumplimiento de las actividades (Agüero, 2007).	La aplicación de la herramienta administrativa permitirá agilizar de manera adecuada las actividades que realiza la empresa, de esa manera se podrá lograr obtener mejores resultados que beneficien a los accionistas.
	Referencia:	Agüero, J. (2007). Teoría de la administración: Un campo fragmentado y multifacético. <i>Revista Científica "Visión de Futuro"</i> , 7(1). doi:1669-7634		
Agüero, Juan Omar	2007	Fayol considera que la administración financiera “Formula principios para la dirección e identificando las áreas básicas de la organización” (Agüero, 2007).	Fayol considera que la administración financiera está relacionada con la gestión del financiamiento y administración de los activos de la empresa con la finalidad de cumplir con las metas ya establecidas a comienzo del periodo (Agüero, 2007).	El manejo de una administración eficiente permitirá el cumplimiento de cada objetivo con el fin de mantener estable las operaciones del día a día, incrementando así valor y expansión de la empresa.
	Referencia:	Agüero, J. (2007). Teoría de la administración: Un campo fragmentado y multifacético. <i>Revista Científica "Visión de Futuro"</i> , 7(1). doi:1669-7634		
Germán Altuve Godoy	2000	Altuve (2000) opina que “La Administración Financiera necesariamente debe actuar en forma mancomunada con las otras áreas de cualquier organización en virtud de que se trata de planificar, versus controlar y evaluar su desenvolvimiento (p.10).	La administración financiera es un procedimiento donde se realiza una planificación para mantener el control de las actividades con el fin de completar los objetivos establecidos de la organización de manera eficiente (Altuve, 2000).	La planificación financiera evita a llegar a un estancamiento por alguna incertidumbre que pueda haber a un futuro, el cual es de suma importancia para llegar a cumplir lo ya establecido por gerencia.
	Referencia:	Altuve, A. (2000). Alcances de la Administración financiera en el último cuartode siglo. <i>Revista economía</i> (12).		
Alfonso Ortega Castro	2019	“La Administración Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros, aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización (Ortega, 2019).	La teoría se encarga de recopilar la gestión por área para mantener informado si existe o no algún problema que impida el cumplimiento de lo ya establecido, a la vez poder corregirlos para la continuidad del objetivo primordial (Ortega, 2019).	Nos permitirá minimizar las incertidumbres en el transcurrir del tiempo y a la vez maximizar el valor de la empresa para lograr éxito en el mercado local.
	Referencia:	Ortega, A. (2019). Administración Financiera. Finanzas.		

5. Matriz de antecedentes

Datos del antecedente internacional: 1		Redacción final
Título	Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa PRODUARROZ S.A	Nelly R.(2017) publicó este artículo titulado <i>Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa PRODUARROZ S.A.</i> , cuyo objetivo consistió en mejorar la rentabilidad de la empresa en estudio, adaptando estrategias según los problemas existentes dentro de la empresa, para ello, la metodología que utilizó fue de tipo descriptivo y explicativo, con un enfoque mixto, teniendo como población y muestra a los trabajadores de la empresa PRODUARROZ S.A., donde la técnica aplicada consistió en la entrevista que se realizó al gerente y personal que trabaja en la empresa apoyandose del instrumento como el cuestionario y guía de entrevista, para la recopilación de los resultados se empleo el método de análisis de datos donde se determinó que dicha empresa cuenta con diversos debilidades en la parte administrativa y financiera; en el cual no existe un manual de procedimientos para cada puesto de trabajo; la logística no abastece adecuadamente los productos solicitados, el cual causa una reducción en el desarrollo empresarial y en la rentabilidad; concluyendo que hace falta un adecuado proceso administrativo para minimizar los sobre gastos innecesarios; no existe un adecuada planificación del proceso productivo el cual causa un estancamiento de sus operaciones dentro del mercado local.
Autor	Nelly M. Romero Espinoza	
Año	2017	
Objetivo	El objetivo mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A. mediante la creación y aplicación de estrategias.	
Metodología		
Tipo	Descriptiva, Explicativa	
Enfoque	Mixto	
Diseño		
Método	Deductivo o inductivo	
Población	Trabajadores de la empresa Produarroz S.A.	
Muestra	Todos los trabajadores de la empresa Produarroz S.A.	
Técnicas	Entrevista	
Instrumentos	Cuestionario	
Método de análisis de datos	Proceso sistemático y racional	
Resultados	La empresa no cuenta con un manual de procedimientos, por lo que cada personal no realiza las tareas eficientemente; en la parte logística no existe un abastecimiento en la producción; no existe una planificación adecuada para la reducción de costos y gastos.	
Conclusiones	La empresa Produarroz S.A, no cuenta con un proceso administrativo adecuado el cual origina la pérdida de control financiero y planificación del proceso productivo, así mismo no cuenta con una logística de abastecimiento, el cual resulta un estancamiento de sus operaciones dentro del mercado local.	
Referencia (tesis)	Nelly, M. R. (2017). Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa PRODUARROZ S.A. Ecuador.	

Datos del antecedente internacional: 2		Redacción final
Título	Análisis de interrelación crecimiento – rentabilidad en Brasil	Izquierdo (2015) en su artículo <i>Análisis de interrelación crecimiento – rentabilidad en Brasil</i> , dio a conocer la relación entre el crecimiento y la rentabilidad de las empresas Brasileñas, para ello el objetivo principal fue estudiar la interacción entre el crecimiento y la rentabilidad empresarial, la metodología que optaron es el de análisis estático de tipo descriptivo-comparativo, con un enfoque mixto, dicha investigación se contrasta con el DOI 10.18089/tms.2015.11222; el método que se llegó a emplear fue el análisis estático y análisis dinámico, para ello la población estuvo conformada por las empresas brasileñas, donde se captó una muestra de 1246 empresas de la base de dato de Examen durante los años del 2002 al 2012, el instrumento fue el test de salgan, de donde se consiguieron los resultados de la vinculación entre el crecimiento y rentabilidad, en el cual se destacó que las empresas que registran menos endeudamiento son las que tienen una mayor posibilidad de crecimiento, de igual manera, el tamaño y crecimiento de una empresas está íntimamente relacionados de manera positiva con la liquidez; culminando que las empresas que crecen de manera rápida son las que menos obtienen rentabilidad, por lo que tienen la posibilidad de mantener en equilibrio su flujo de liquidez y persistir de manera adecuada su gestión económica – financiera su rentabilidad empresarial.
Autor	J. Daza Izquierdo	
Año	2015	
Objetivo	Estudiar la interacción entre el crecimiento y la rentabilidad empresarial y sus factores explicativos.	
Metodología	Análisis estático	
Tipo	Descriptivo-comparativo	
Enfoque	Mixto	
Doi	10.18089/tms.2015.11222	
Método	Análisis estático por mínimos cuadrados con efectos fijos y un análisis dinámico por el método generalizado de los momentos.	
Población	Empresas brasileñas	
Muestra	1246 empresas obtenidas de la base de datos Examen durante el periodo comprendido entre 2002 y 2012.	
Técnicas		
Instrumentos	Test de Sargan	
Método de análisis de datos	Log- Normal	
Resultados	<ol style="list-style-type: none"> 1. La propiedad y el control condicionan la relación de la rentabilidad sobre el crecimiento. 2. Las empresas menos endeudadas y de menor tamaño son las más rentables. 3. El tamaño y crecimiento empresarial están correlacionadas positivamente con las variables endeudamiento y liquidez. 	
Conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las empresas que más crecen son las que obtienen menor rentabilidad. 2. Las empresas que menos se endeuden tienen la posibilidad de crecer y ser más rentable. 3. La adecuada gestión económica-financiera incide en la rentabilidad de las empresas. 	
Referencia (tesis)	Daza, J. (2015). <i>Análisis de la interrelación crecimiento-rentabilidad en Brasil</i> . Tourism y Management Studies, 182-188. doi:10.18089/tms.2015.1122.	

Datos del antecedente internacional: 3		Redacción final	
Título	La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial	Cantero y Leyva(2016) en su artículo científico titulado “La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial”, tuvo como objetivo diseñar una metodología que permita identificar a los factores que inciden de manera directa en la Rentabilidad Económica de las empresas de servicio, así como su efecto para la toma de decisiones, estuvo enfocado en un enfoque mixto, utilizó técnicas como el análisis documentarios de los estados financieros y las entrevistas, en el cual los análisis horizontal y vertical fueron herramientas indispensables para la toma efectiva de decisiones; los resultados indicaron que los valores indicaron que la rentabilidad mostro un incremento en el último periodo concluyendo que la metodología efectuada por la empresa carece de un adecuado análisis, el cual no permite incrementar la rentabilidad en un gran porcentaje.	
Autor	Cantero Hidelvys; Leyva Elisa		
Año	2016		
Objetivo	Diseñar una metodología que permita determinar los factores que inciden en la Rentabilidad Económica, así como su efecto para la toma de decisiones en la empresa.		
Metodología			
	Tipo		
	Enfoque		Mixto
	Método		Empíricos y estadísticos
	Población		Empresas cubanas
	Muestra		Empresas cubanas del sector servicios
	Técnicas		Análisis documental, entrevista
	Instrumentos		Guía de análisis documental, guía de entrevista
	Método de análisis de datos		Observación directa
Resultados	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los valores indican que la rentabilidad fue incrementándose gradualmente en el transcurso del tiempo. 2. Del análisis de los saldos finales de las cuentas que componen el activo circulante en el horizonte de tiempo analizado. 		
Conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las metodologías y procedimientos existentes carecen de un análisis integral del accionar de las organizaciones donde se defina de forma coherente los criterios para el análisis de la rentabilidad económica. 2. La metodología concebida es factible y apropiada, según criterios de expertos, para determinar los factores fundamentales que inciden en la Rentabilidad. 		
Referencia (tesis)	Cantero, H., y Leyva, E. (2016). La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial (Vol. 22). Cuba: Ciencias Holguín.		

Datos del antecedente internacional: 4		Redacción final
Título	Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos "COEXBI" del canton huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009.	Macas y Luna(2010) es su tesis para optar el grado de contador publico titulado Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos "COEXBI" del canton huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009, tuvo como objetivo analizar la relación entre la rentabilidad y el riesgo para ello se consideró tres aspectos financieros como la rentabilidad, riesgo y eficiencia del mercado, para ello la metodología empleada fue de tipo descriptivo – comparativo con un enfoque mixto en el cual se utilizo el análisis horizontal y vertical para identificar la variación tanto porcentual como relativa para la determinación del grado de rentabilidad obtenida, el tipo de investigación fue descriptiva – comparativa, obteniendo resultados relacionados a las causas del porque la rentabilidad en los periodos estudiados fueron mínimos, donde concluyeron que los costos de venta en el año 2008 fueron elevados, el grado de financiamiento es un factor no muy relevante que no afecto en gran proporción a la utilidad de la empresa, sin embargo, la empresa demuestra una estructura financiera poco sólida, ya que gran parte de los recursos de sus actividades son financiados por capital externo.
Autor	Macas y Luna	
Año	2010	
Objetivo	Evaluar los resultados económicos de la actividad empresarial, expresando el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital.	
Metodología		
Tipo	Descriptivo - comparativo	
Enfoque	Mixto	
Método	Método científico, Método Inductivo	
Población	Empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos	
Muestra	Empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos COEXBI S.A.	
Técnicas	Observación directa, entrevista	
Instrumentos	Guía entrevista	
Método de análisis de datos	Análisis vertical – Análisis horizontal	
Resultados	<ol style="list-style-type: none"> 1. El índice de rentabilidad aumento en minima proporción de un año a otro por concepto de las ventas. 2. El grado de financiamiento externo sobre los influye en un grado menor a la rentabilidad. 3. La rentabilidad sobre los activos fijos se determino por el incremento de su inversión. 	
Conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> 1. La empresa demuestra una estructura financiera poco sólida, ya que gran parte de los recursos de sus actividades son externos. 2. La empresa presenta un grado moderado de rentabilidad en términos económicos y financieros. 3. La estructura económica de la empresa el estado de resultados en el grupo de los egresos, los costos de producción y gastos operacionales representan un valor muy elevado que afecta a la utilidad del ejercicio. 	
Referencia (tesis)	Macas, Y., y Luna, G. (2010). <i>Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos "COEXBI" del canton huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009</i> . Loja, Ecuador.	

Datos del antecedente nacional: 1		Redacción final
Título	El sistema contable-administrativo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Panificadora Panimax S.A.C. de Villa María del Triunfo.	Jacqueline C. y Montes S. (2016) en la redacción de su tema de investigación <i>El sistema contable-administrativo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Panificadora Panimax S.A.C. de Villa María del Triunfo</i> , planteo el objetivo de la determinación de la influencia del sistema Contable – Administrativo en la rentabilidad de la empresa panificadora PANIMAX, para ello, la metodología propuesta fue de tipo descriptivo- correlacional, de enfoque mixto; el diseño fue no experimental, aplicó un método inductivo, la población de la segmentación fue las empresas de la industria panificadora en el distrito de Villa María del Triunfo, teniendo como muestra a la empresa Panificadora Panimax S.A.C. de Villa María del Triunfo, para la recolección de datos se cuestionó a 15 colaboradores a quienes se le aplicaron entrevistas, así mismo, las técnicas que se empleó para este trabajo de investigación fue las encuestas y análisis de observación, teniendo como apoyo a la guía de entrevista, encuesta, para la recopilación de los datos utilizaron herramientas informáticas el cual resultaron de gran ayuda para la obtención de los resultados, donde descifro que dicha empresa no contaba con deficiencias en cuanto al manejo del Sistema Administrativo y Contable; la planificación de los departamentos de contabilidad y finanzas no eran del todo eficientes, por lo que existían gastos duplicados que disminuía la rentabilidad de la empresa.
Autor	Jacqueline C. y Montes S.	
Año	2016	
Objetivo	Determinar la influencia del Sistema Contable – Administrativo en la rentabilidad de la empresa panificadora PANIMAX SAC	
Metodología		
Tipo	Descriptivo- Correlacional	
Enfoque	Mixto	
Diseño	No experimental	
Método	Inductivo	
Población	Empresas de la industria panificadora en el distrito de Villa María del Triunfo	
Muestra	la empresa Panificadora Panimax S.A.C. de Villa María del Triunfo	
Técnicas	Entrevista, Encuesta, observación	
Instrumentos	Guía de entrevista, Cuestionario, Hoja de registro.	
Método de análisis de datos	Herramientas informáticas.	
Resultados	<ol style="list-style-type: none"> 1. La empresa no contaba con deficiencias en cuanto al manejo del Sistema Administrativo y Contable 2. Sin la planificación, los departamentos podrían estar trabajando con propósitos encontrados e impedir que la organización se mueva hacia sus objetivos de manera eficiente. 	
Conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> 1. La mayoría de las panaderías del distrito de Villa María del Triunfo no tienen implementado un sistema de control interno. 2. Carecen de un sistema contable para el registro de las operaciones. 	
Referencia (tesis)	Calderon, J., y Montes, S. (2016). <i>El sistema contable-administrativo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Panificadora PANIMAX S.A.C. de Villa María del Triunfo</i> .(tesis de título). Villa María del Triunfo: Universidad Autónoma del Perú.	

Datos del antecedente Nacional: 2		Redacción final
Título	Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodos 2010-2014- revista.	Flores y Naval (2017) en su artículo titulado <i>Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodos 2010-2014</i> , con DOI: https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039 , establecieron el objetivo de la identificación de la relación que existe de gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad, utilizaron la metodología de tipo descriptivo-correlacional para la descripción de la uno de los factores que inciden en la rentabilidad, de este modo, realizaron un enfoque mixto de diseño no experimental, debido a que los datos fueron tomados de la base de datos de la Bolsa de valores de Lima(BVL), tal cual fueron presentados en los Estados financieros(EEFF) de las 38 empresas objeto de estudio, la técnica para la recolección de información es el análisis de datos, donde el instrumento de apoyo fue la guía de análisis de datos, así mismo el método de análisis estadístico fue el SPSS, el cual ayudo a proporcionar los resultados de la investigación donde se determinó que los factores del capital de trabajo tienen una relación directa con la rentabilidad directa con la empresa, así mismo, la gestión en el uso del capital de trabajo influye de manera negativa en la rentabilidad, por otro lado la planificación anticipada de los pasivos y activos resulta eficiente para mantener la liquidez de la empresa.
Autor	Flores M.Mitzzy y Naval C. Yanina.	
Año	2017	
Objetivo	Identificar la relación entre gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodos 2010 al 2014.	
DOI	https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039	
Metodología		
Tipo	Descriptico - correlacional	
Enfoque	Mixto	
Diseño	No experimental	
Método	Transversal	
Población	Empresas que cotizan en bolsa, periodo 2010- 2014.	
Muestra	38 Empresas del sector industrial que cotizan en bolsa, periodo 2010-2014.	
Técnicas	Análisis de datos	
Instrumentos	Guía de análisis documental	
Método de análisis de datos	Análisis estadístico R de Pearson , SPSS	
Resultados	Los factores del capital de trabajo como el préstamo, los ingresos de efectivos y los gastos tienen una relación directa con la rentabilidad, de igual modo, la gestión de capital de trabajo afecta de manera significativa en la rentabilidad de la empresa, por otro lado la planificación anticipada de las cuentas por cobrar y pagar resulta eficiente para mantener el flujo de efectivo; la administración adecuadamente el capital de trabajo influye en la rentabilidad.	
Conclusiones	La gestión de las cuentas por pagar no se relaciona de manera directa con las cuentas por pagar, sin embargo, las cuentas por cobrar si tiene una relación directa con la rentabilidad económica – financiera de la empresa	
Referencia (tesis)	Flores, M., y Naval, Y. (2017). <i>Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodos 2010 al 2014</i> . Revista de investigación Universitaria, 36.	

Datos del antecedente Nacional: 3		Redacción final
Título	Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la Gestión empresarial.	Alva K. (2017) en su artículo titulado Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la Gestión empresarial, con DOI http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13987 , tuvo como objetivo la demostración del incumplimiento de las normas tributarias y el impacto negativo que repercute en la gestión de la rentabilidad y liquidez de la empresa, para ello la metodología utilizada fue descriptivo – inductivo de enfoque mixto, así mismo el método de aplicación fue de acuerdo al problema específico que presentaba la entidad; la población estuvo conformado por las empresas operadoras portuarias del sector privado de Perú, para dicho estudio tomaron la información contable de los años 2014, 2015 y 2016; la técnica utilizada fue la observación y entrevista que se realizó a las áreas de contabilidad y finanzas; con ayuda de la guía de observación y guía de preguntas con el cual obtuvieron los resultados de que en la empresa no se provisionan de manera correcta los gastos administrativos como operativos, los comprobantes de pago no respaldan los gastos realizados, no cuenta con políticas, procedimientos relacionados a temas tributarios, concluyendo que la gestión financiera se encuentra vinculada de manera directa con la rentabilidad empresarial, en tal sentido la gestión económica se relaciona con la liquidez , de igual modo el incumplimiento de las normas tributarias y la falta de capacitación incurren a la obtención de resultados negativos.
Autor	Karina E. Alva Suárez	
Año	2017	
Objetivo	El objetivo de este trabajo es demostrar que el incumplimiento de las normas tributarias, tienen un impacto negativo en la gestión de la empresa, tanto económicos (rentabilidad) como financieros (liquidez).	
Metodología	Descriptivo, Inductivo	
Tipo	Descriptivo, correlacional	
Enfoque	Mixto	
Doi	http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13987	
Método	Inductivo	
Población	Empresas operadoras portuarias del sector privado de Perú	
Muestra	Una empresas operadora portuaria del sector privado bajo un periodo de estudio de 3 últimos años (2014, 2015 y 2016)	
Técnicas	Observación de datos, entrevista	
Instrumentos	Guía de observación, guía de preguntas	
Método de análisis de datos		
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> • No se provisionaron oportunamente los gastos tanto administrativo como operativos. • No cuentan con los comprobantes de pago correspondientes que sustenten los gastos. • No contaba con políticas, procedimiento o instructivo vinculados a temas tributarios. 	
Conclusiones	<ul style="list-style-type: none"> • La gestión financiera se encuentra vinculada a la rentabilidad de la empresa. • La gestión económica se vincula con la liquidez. • El incumplimiento de las normas tributarias causa impacto financiero y económico a las empresas. • No incurren en suficientes gastos en capacitación relacionados a normas tributarias. 	
Referencia (tesis)	Alva, K. (2017). Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la gestión empresarial. <i>Revista de investigación UNMSM</i> , 25(48-2017), 19-25.	

Datos del antecedente Nacional: 4		Redacción final
Título	Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. 2015	Baca y Díaz(2015) en su investigación “Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. 2015” tuvo la finalidad de determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C. – 2015, en el cual se desarrolló la metodología de tipo descriptiva con un diseño no experimental, la población estuvo conformada por la Constructora, la técnica utilizada fue la observación, entrevista y el análisis documental, los instrumentos utilizados fueron la guía de observación, hoja de trabajo el fichaje con apoyo del trabajo de campo se llevo a los resultados tales como, el ratio de solvencia patrimonial a largo plazo refleja una disminución en el año 2013, la empresa mostro un financiamiento alto pero escasas en la liquidez; concluyendo que el impacto del financiamiento de la ha tenido un aumento en el volumen de venta, la empresa ha manejado una política de financiamiento externa a corto plazo y la liquidez y rentabilidad muestran que la Constructora tiene capacidad para cumplir sus obligaciones financieras.
Autor	Andrés Baca, Teresa Díaz	
Año	2016	
Objetivo	Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C. - 2015.	
Metodología		
Tipo	Descriptiva	
Enfoque		
Diseño	No experimental	
Método		
Población	La población de la investigación está conformada por la Constructora Verastegui S.A.C.	
Muestra	Considerando que el trabajo va a ser aplicado a la Constructora Verastegui S.A.C la muestra será la mencionada empresa.	
Técnicas	Observación, Entrevista, Análisis documental	
Instrumentos	Guía de observación, Hoja de trabajo, fichaje	
Método de análisis de datos	Trabajo de campo, Trabajo de gabinete	
Resultados	<ol style="list-style-type: none"> 1. El ratio de Solvencia patrimonial a largo plazo refleja una disminución en el año 2013. 2. La empresa muestra financiamiento alto pero escasas en la liquidez. 	
Conclusiones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se determinó que el impacto del Financiamiento de la ha tenido un aumento en el volumen de venta. 2. La empresa ha manejado una política de financiamiento externa a corto plazo. 3. La liquidez y rentabilidad muestran que la Constructora tiene capacidad para cumplir sus obligaciones financieras. 	
Referencia (tesis)	Baca, A.; y Díaz, T. (2016). Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C 2015. Pimentel, Peru.	

6. Marco conceptual

Categoría 1: Rentabilidad				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Plácido Cruz Chávez, Alberto Torres García, Cruz Chávez G., Judith Juárez Mancilla	2017	A criterio de Aguirre et al citado en la revista 3 ciencias por Cruz P., Torres A. Cruz G. Mancilla J. consideró que “La rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio” (p.4).	A criterio de Aguirre et al citado en la revista 3 ciencias por Cruz P., Torres A. Cruz G. Mancilla J. consideró que la rentabilidad mide la capacidad que se obtiene por las inversiones que gerencia realice, en otras palabras, la rentabilidad refleja las ganancias que se genera por cada sol invertido. De igual manera la rentabilidad son resultados procedentes de una inversión realizados con anterioridad.	La obtención de la rentabilidad permitirá obtener una mejor accesibilidad con las entidades financieras para seguir creciendo y mejorar los resultados a fin del año.
Referencia:	Cruz, P., Torres, A., Cruz, G., y Juárez, J. (2016). Metodología para medir la rentabilidad de un proyecto de Inversión: Estudio de caso de agua. 3C Empresa: investigación y pensamiento crítico, 5(4), 1-11. doi:http://dx.doi.org/10.17993/3comp.2016.050428.1-11			
Diana Angélica Ccaccya Bautista	2015	Citando a Actualidad empresarial (2015), consideró que: “La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios (Ccaccya, 2015, párr. 2).	Citando a la revista Actualidad Empresarial (2015) consideró que la rentabilidad viene hacer el resultado final obtenido, de acuerdo a los medios tanto económico como financiero que la empresa utilizó para la obtención de los objetivos planificados; mediante esta perspectiva la rentabilidad se puede medir, realizando la comparación entre el resultado final y el costo empleado para la realización de la obtención de dichos beneficios, por lo tanto, la rentabilidad genera resultados positivos, ganancias.	Las herramientas disponibles con que cuenta la empresa, sean económicas y financieras serán aplicadas de la mejor manera para la optimización de las ganancias considerando la estructura capital, para continuar manteniendo un equilibrio entre sus activos y pasivos con la finalidad de no sobrepasar un endeudamiento de grado mayor que sus activos.
Referencia:	Ccaccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad Empresaria.			
José Rigoberto Parada D.	2012	A juicio de Parada J., citado en el libro de Díaz (2012), define la rentabilidad como “La remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica, una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, productivos como humanos” (p.69).	A juicio de Parada J., citado en el libro de Díaz (2012), La rentabilidad viene hacer el rendimiento obtenido por las inversiones aún determinado periodo, dicho de otra manera, la rentabilidad refleja la ganancia que se genera por cada sol invertido con la finalidad de alcanzar resultados positivos; la rentabilidad de una corporación se mide comparando el resultado final y el costo en que se incurre para lograr el proceso operativo. Por consiguiente, podemos decir que la rentabilidad se vincula con las ganancias obtenidas a fin de un periodo.	La decisión de rentabilidad servirá de base para el conocimiento, el cual nos será indispensable para la ejecución eficiente en la gestión que la empresa realice de aquí en adelante, para la obtención de resultados esperados. También podemos decir, que nos servirá de índice para la medición de la utilidad y la inversión.
Referencia:	Díaz, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. Colombia: Eumed.net.			

Francisco López Peña	2007	Desde el punto de vista de López (2007), “La rentabilidad implica relacionar los resultados obtenidos con los recursos invertidos que son necesarios para alcanzarlos. La rentabilidad es, por tanto, una medida de eficiencia de naturaleza económica ligada a la competitividad” (p.17).	De acuerdo con la opinión de López (2007), el termino rentabilidad no es más que la obtención de resultados positivos extraídos de la actividad económica que la entidad desarrolló en un momento dado según la inversión realizada o capital de trabajo, así mismo, la rentabilidad es un beneficio que ayuda a la empresa para poder seguir con un crecimiento constante.	La rentabilidad será un beneficio eficaz para empresa para la continuidad en el creciendo económico, financiero para mantener un crecimiento constante y enriquecer a los accionistas. Por otro lado, nos permitirá evaluar y tomar mejores decisiones que generen rendimientos positivos.
Referencia:	López, F. (2007). Estrategias para alcanzar y mantener la alta rentabilidad - La experiencia de las empresas de alto rendimiento. España: Consorcio de la Zona Franca de Vigo.			
Sánchez Ballesta, Juan Pedro	2002	Sánchez, J. (2002), denomina a la “Rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo” (p.2).	Desde el punto de Sánchez (2002) la rentabilidad es el resultado de una eficiente gestión del desarrollo en el capital de trabajo (p. 2).	Servirá para la utilización de la determinación de las razones financieras de rentabilidad y así poder calcular el porcentaje de rendimiento con que la empresa cuenta en los últimos años, ello será útil para la toma de decisiones del gerente y de los accionistas.
Referencia:	Sánchez, J. (2002). 1- 24 http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf			
Categoría 2: Rentabilidad Económica				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Ccaccya D.	2015	Según la revista Actualidad Empresarial “la rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo”. (Ccaccya, 2015, párr. 9).	Según la suposición de la revista Actualidad Empresarial “La Rentabilidad Económica(ROA) o conocida como la rentabilidad de los activos de la empresa, evalúa el rendimiento obtenido de los activos totales de la empresa, sin tener en cuenta el financiamiento, es decir, sin considerar los recursos de terceros. A mayor sea el resultado de la ratio, mayor es el beneficio para la empresa. (Ccaccya, 2015).	Este tipo de rentabilidad permitirá tener un mejor resultado confiable a la hora de verificar el porcentaje de rentabilidad por el cual sobrepasa el cliente
Referencia:	Ccaccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad Empresarial.			
Francisco López Peña	2007	A juicio de López (2007), “La rentabilidad económica analiza la eficiencia de la actividad sin el ruido derivado de la función financiera de la empresa” (p.17).	A juicio de López (2007), La rentabilidad económica evalúa la eficiencia de la gestión de la actividad económica de la empresa a un determinado momento, sin considerar los aportes y/o recursos financieros con los cuenta la empresa, el objetivo se centra en evaluar el rendimiento total de los activos de la entidad (p.17).	Servirá de apoyo para la facilitación en la gestión económica del total de los activos de la empresa, para visualizar el porcentaje de rendimiento que se obtiene y si este beneficia a los accionistas, en caso sea lo contrario, se podrá tomar mejores decisiones para revertir dichos resultados.
Referencia:	López, F. (2007). Estrategias para alcanzar y mantener la alta rentabilidad - La experiencia de las empresas de alto rendimiento. España: Consorcio de la Zona Franca de Vigo.			

Categoría 3: Rentabilidad Financiera				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Ccaccya D.	2015	A criterio de la revista Actualidad Empresarial (2015), definió que la rentabilidad Financiera viene hacer el “Rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica”. (Ccaccya, 2015, párr. 10).	A criterio Ccaccya citado en la revista Actualidad Empresarial (2015), considera que La Rentabilidad financiera viene hacer el resultado final de las operaciones de inversión por parte de los accionistas, el cual tiene como propósito generar utilidades al término de un periodo. Así dicha ganancia beneficie a los accionistas y demás entes vinculados con la empresa.	Los resultados obtenidos podrán ser utilizados como respaldo para la solicitud de créditos financieros siempre y cuando sean atractivos para los bancos, el cual mejoraría la cartera pesada de las deudas mensuales y reduciría el nivel del riesgo que actualmente se asume por préstamos por terceros.
Referencia: Ccaccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad Empresarial.				
Joel Anderson Gutiérrez Janampa ,Jhonatan Percy Tapia Reyes	2016	Según Morillo (2016) citado por Joel Anderson Gutiérrez y Tapia considera que la Rentabilidad Financiera “Es una medida relativa de las utilidades que señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas, además, evalúa el rendimiento obtenido por los propietarios” (P.2).	Cabe precisar que a criterio de Morillo (2016), la rentabilidad financiera proviene de las inversiones realizadas por los accionistas con el objetivo de generar utilidades al cierre de un periodo computable, además evalúa el rendimiento de las operaciones para una buena gestión de las inversiones con el propósito de adquirir resultados óptimos para la empresa.	El uso de dinero invertido por los accionistas debe ser gestionado favorablemente para que la empresa obtenga utilidades, lo cual conllevaría a la existencia de utilidades que serían repartidas a los socios y a todos los colaboradores de la empresa.
Referencia: Gutierrez, J., y Tapia, J. (2016). Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de. Revista de Investigación Universitaria, 6(1), 1-23. Doi : https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1045				
Sánchez Ballesta, Juan Pedro	2002	Sánchez (2002) La rentabilidad financiera es una “medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios”(p.10).	Sánchez (2002), explica que la rentabilidad financiera se relaciona de manera directa con los accionistas o dueños de la empresa, es decir, es el beneficio que se extrae por los capitales propios sin la inclusión de los resultados a fin del periodo permitiendo así ampliar y desarrollar los intereses de los accionistas.	La rentabilidad financiera funcionaria a la empresa de manera beneficiosa, haciendo que los resultados de los Estados financieros EEFF sean atractivos para las entidades financieras, el cual nos abriría créditos financieros más accesibles para financiar nuestros proyectos de inversión.
Referencia: Sánchez, J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Scampus, 24.				
Categoría 4: Gestión económica-financiera				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Chiavenato, I.	2007	Chiavenato (2007) “Las actividades buscan maximizar el resultado mediante el uso eficiente de los recursos (financieros; materiales; humanos y tecnológicos). Planear es determinar cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y que debe hacerse para conseguirlos de la mejor manera posible” (P.516).	Chiavenato (2007), define que la gestión viene hacer el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar las operaciones que se realiza dentro de una empresa, con el fin de alcanzar los objetivos propuestos desde gerencia, así mismo los resultados en materia económica – financiera maximizara el valor de la empresa. Asegurando así el crecimiento en la rentabilidad.	El desarrollo de los objetivos propuestos por gerencia dependerá siempre de la gestión que se realice por los trabajadores, si el uso no es el adecuado, entonces los resultados serán negativos y si en caso el uso de los recursos es eficientes, dichos resultados serán favorables para la empresa.
Referencia: Chiavenato, I. (2007). Introducción a la teoría general de la administración. México: McGraw-Hill.				
Karina Esther Alva Suárez	2017	Alva (2017) “La Gestión Económica, está relacionada a los resultados de la empresa, es decir como gestiona sus ingresos, gastos y costos, la ganancia y las pérdidas” (p.21).	A criterio de Alva (2017), menciona que la gestión económica es el encargado de organizar cada movimiento contable de los ingresos y gastos, cobros a los clientes, pagos a proveedores, entre otros que realice la empresa, con tal de mantener un flujo de liquidez proyectado.	Tener una adecuada gestión económica optimiza las proyecciones de liquidez para la empresa, así de podrá visualizar la capacidad contributiva con que cuenta la empresa para con terceros.

Referencia:	Alva, K. (2017). Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la gestión empresarial. Revista de investigación UNMSM, 25(48-2017), 19-25. doi:http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13987			
Karina Esther Alva Suárez	2017	Alva (2017), la Gestión Financiera, “Está relacionado a los recursos monetarios, quién lidera este rol es el área financiera quienes deben velar por la optimización de los recursos que le permitirá tener solvencia para los pagos a sus proveedores, trabajadores, al fisco” (p.21).	A criterio de Alva (2017), argumentó que la gestión financiera administra los recursos con que cuenta la empresa para mantener la capacidad efectiva de hacer frente a sus obligaciones con terceros, para que sus operaciones sigan operando con normalidad, de esta manera se llevara a cabo un proceso de control adecuado de los ingresos y egresos que genere la entidad.	Los recursos financieros con los que cuenta la empresa debe ser utilizada de la mejor manera para llevar una adecuada gestión en las operaciones diarias, así se obtendrá resultados positivos para los accionistas.
Referencia:	Alva, K. (2017). Impacto económico financiero del cumplimiento de normas tributarias en la gestión empresarial. Revista de investigación UNMSM, 25(48-2017), 19-25. doi:http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13987			
Santiago Chávez Nora Isabel Gamboa Salinas Jenny Margoth	2017	Santiago y Gamboa (2017), consideran que la gestión financiera es un “Conjunto e interrelacionado de las decisiones de inversión y financiación, que se vincula, a su vez, con el resto de decisiones empresariales, encuentra una clara proyección en la planificación financiera y en su anticipo racional del futuro” (p.128).	Santiago y Gamboa (2017), define que la gestión financiera es la decisión de inversión que el empresario realiza para incrementar sus ganancias a un mediano plazo, para el cual existen proyecciones de crecimiento y maximización de las utilidades a fin de un periodo.	Los instrumentos financieros vienen hacer una herramienta para el desarrollo de las operaciones de la empresa, es por ello, darles el mejor uso para que los resultados ayuden al esparcimiento de los créditos con las entidades financieras.
Referencia:	Santiago, N., y Gamboa, J. (2017). Gestión financiera empresarial. Desarrollo Económico Productivo y Sostenible en PYMES y MICROPYMES. doi:http://dx.doi.org/10.31164/ceuta9789978978139			

Categoría 5: Ratios de Rentabilidad				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
José Pedro González González	2019	González (2019) considera que Los ratios de rentabilidad es de “Gran utilidad para los Directivos y para todo el personal económico de la empresa por cuanto permiten relacionar elementos que por sí solos no se reflejan hasta cuando una vez que se vinculan con otros elementos” (párr.1).	Al respecto, González (2019) considera que los ratios de rentabilidad es pieza fundamental para la gerencia y todo el personal en general, ya que dicho índice permite visualizar la información real una vez que sean vinculados con otros elementos del estado financiero, llegando a la mejora de acuerdo con la toma de decisiones.	Dicho análisis permitirá identificar el sesgo débil para poder proponer una toma de decisión que elimine dicho inconveniente que perjudica directamente a la empresa, de igual manera, ayudará a buscar estrategias para llegar al objetivo.
Referencia:	Ricoy, C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. Economía y Desarrollo.			
Actualidad Empresarial	2015	Actualidad Empresarial (2015) “Son razones que evalúan la capacidad de la empresa para generar utilidades a través de los recursos que emplea, sean estos propios o ajenos y por el otro, la eficiencia de sus operaciones en un determinado periodo” (p.15).	De acuerdo con Actualidad Empresarial (2015) podemos definir que el ratio financiero de rentabilidad mide el valor de empresa para generar utilidades, sin importar el medio de financiamiento, sino evalúa la eficiencia en como son desarrollados en un determinado periodo.	El ratio de rentabilidad determinará si la gestión u/o operación económica, financiera se desarrolla de manera exitosa, caso contrario dichos resultados servirán para una toma de decisiones de gerencia.

Referencia:	Actualidad empresarial (2015). Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas. Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas, 2-22.			
Melissa Torres Salguero	2011	Torres (2011) "sirven para medir la rentabilidad sobre las inversiones de la empresa, específicamente analizando los beneficios. Se debe tener en cuenta un análisis en conjunto con sus factores" (párr. 4).	Torres (2011) citado en la revista Actualidad empresarial, señaló que las razones financieras de rentabilidad sirve de instrumento para la medición del rendimiento que se obtiene sobre sus inversiones, teniendo en cuenta los factores de precio, gastos de producción, entre otros.	Útil para el análisis y medición del rendimiento obtenido por las inversiones, el cual será clave para óptima toma de decisiones, así mejorar la gestión para futuras operaciones.
Referencia:	Torres, M. (2011). Ratios Financieros - conceptos básicos y aplicación. Actualidad Empresarial (224), 2.			

Indicadores

Autor/es	Año	Indicador	Cita	Parfraseo
César Aching Guzmán	2017	Rentabilidad Sobre el patrimonio (ROE).	Aching (2017) "Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista" (p.28).	Citando a Aching (2017), concluye que en este indicador se calcula la rentabilidad que la empresa ha generado con inversiones realizadas por los inversionistas y se calcula dividiendo la utilidad neta entre capital o patrimonio.
Referencia:	Aching, C. (2017). <i>Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia</i> . Perú: Procienciaycultura.			
César Aching Guzmán	2017	Rentabilidad Económica o del Activo (ROA)	Aching (2017) "Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas"	Citando a Aching (2017), manifiesta el ROA mide la rentabilidad que se obtiene por cada sol invertido y se calcula dividiendo la utilidad neta entre los activos totales.
Referencia:	Aching, C. (2017). <i>Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia</i> . Perú: Procienciaycultura.			
César Aching Guzmán	2017	Rentabilidad neta	Aching (2017) "Mide el porcentaje de cada sol de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos".	Aching (2017) consideró que la rentabilidad neta mide el porcentaje de ganancia que obtiene la empresa por cada sol invertido después de considerar los impuestos, a mayor sea el margen, mayor ser la ganancia para la entidad.
Referencia:	Aching, C. (2017). <i>Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia</i> . Perú: Procienciaycultura.			
César Aching Guzmán	2017	Rentabilidad Bruta	Aching (2017) "relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende".	Aching (2017) consideró que la rentabilidad bruta se obtiene de la diferencia entre las ventas y el costo de ventas, así mismo indicó que a mayor sea el margen bruto de utilidad, mayor sera la ganancia.
Referencia:	Aching, C. (2017). <i>Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia</i> . Perú: Procienciaycultura.			

Indicadores

Autor/es	Año	Indicador	Cita	Parfraseo
Fabio Puerta Guardo José Vergara Arrieta Netty Huertas Cardozo	2018	Análisis Horizontal	“El análisis de tendencias se utiliza normalmente para períodos de tiempo de más de dos a tres años con el fin de hacer los resultados más fáciles de entender e interpretar” (Berry y Jarvis, 1991, p. 185 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).	El análisis horizontal viene hacer una herramienta que ayuda a identificar e interpretar los resultados de dos años a más para poder tener una mejor visualización de la realidad de la empresa.
Referencia:	Puerta, F., Vergara, J., y Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Universidad libre, 16(28), 85-104. doi:1900-0642			
Fabio Puerta Guardo José Vergara Arrieta Netty Huertas Cardozo	2018	Análisis Horizontal	El análisis Horizontal “Determina aumentos, disminuciones o variaciones de cuentas de un período a otro, poniendo de relieve los cambios en actividades poniendo especial énfasis en aquellos rubros que merecen mayor atención por ser significativos para la toma de decisiones (Guerrero y Galindo, 2014 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).	Las variaciones del análisis horizontal ayudan a la compañía a tomar mejores decisiones para el crecimiento continuo de la empresa, así mismo apoyan a la gerencia para corregir dichas brechas para la continuidad del proceso económico.
Referencia:	Puerta, F., Vergara, J., y Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Universidad libre, 16(28), 85-104. doi:1900-0642			
Fabio Puerta Guardo José Vergara Arrieta Netty Huertas Cardozo	2018	Análisis Horizontal	El análisis horizontal puede ampliarse para incluir más de dos años de resultados. Muchos informes anuales incluyen, como información complementaria, resúmenes financieros de las operaciones por períodos de tiempo prolongados (Porter y Norton, 2015 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).	El analisis horizontal permite informar los puntos criticos de las cuentas contables donde se necesitan establecer mejoras y reducir los resultados negativos, estas a su vez podran ser comparables con los objetivos establecidos po gerencia para la evaluación de la eficiencia.
Referencia:	Puerta, F., Vergara, J., y Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Universidad libre, 16(28), 85-104. doi:1900-0642			

Indicadores

Autor/es	Año	Indicador	Cita	Aplicación en su tesis
Fabio Puerta Guardo José Vergara Arrieta Netty Huertas Cardozo	2018	Análisis Vertical	El análisis vertical “consiste en abstraer de los montos absolutos de los estados financieros la magnitud relativa de las cifras expresadas como porcentajes de alguna partida básica, comparando las cifras de un solo período en forma vertical” (Ortega, 2006 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).	Consiste en determinar la composición de cada cuenta del estado de situación financiera con la finalidad de identificar la cuenta de mayor relevancia que pueda estar afectando de manera negativa en el ejercicio.
Referencia:	Puerta, F., Vergara, J., y Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Universidad libre, 16(28), 85-104. doi:1900-0642			
Fabio Puerta Guardo José Vergara Arrieta Netty Huertas Cardozo	2018	Análisis Vertical	El análisis vertical es “Un análisis vertical que utiliza estados de ingresos de tamaño común permite comparar los elementos de la cuenta de resultados entre empresas de diferente tamaño” (Spiceland et al., 2011, p. 565 citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).	En el análisis vertical es importante a la hora de establecer una distribución de sus activos e acuerdo a las necesidades financieras y operativas de la corporación.
Referencia:	Puerta, F., Vergara, J., y Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Universidad libre, 16(28), 85-104. doi:1900-0642			
Fabio Puerta Guardo José Vergara Arrieta Netty Huertas Cardozo	2018	Análisis Vertical	“El análisis de tendencias se utiliza normalmente para períodos de tiempo de más de dos a tres años con el fin de hacer los resultados más fáciles de entender e interpretar” (Berry y Jarvis, 1991, p. 185, citado por Puerta, Vergara y Huertas 2018).”	Así mismo en el análisis vertical se puede establecer con claridad la composición del estado financiero para una óptima toma de decisiones en el momento.
Referencia:	Puerta, F., Vergara, J., y Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Universidad libre, 16(28), 85-104. doi:1900-0642			

Categoría Emergente: Estrategias financieras				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Daniel Andrés Miranda Ledesma	2018	Miranda (2018) define que las estrategias “Permita establecer lineamientos claros para sus directivos, sobre la forma en que deben ejercer su liderazgo en las organizaciones, enfocándose en las decisiones importantes que agregan valor para la empresa”(p.84).	Conforme lo plantea Miranda (2018), las estrategias financieras permite sobrellevar algún tipo de problemas de la mejor manera, lo cual resulta de gran valor a la empresa para añadirle valor a la empresa.	Las estrategias financieras constituyen tres acciones principales que son: planeación, ejecución y control, únicas y de suma importancia para la estabilidad y logro de los objetivos de la Pymes (Besley y Brigham, 2009, citado por Terán 2018)
Referencia:	Miranda Ledesma, D. (2018). Planeación Estratégica para la Generación de Valor Económico Agregado. INNOVA Research Journal, 3(4), 83-98. doi: https://doi.org/10.33890/innova.v3.n4.2018.498			
Fernando Neptalí Terán Guerrero	2018	“Son decisiones financieras en planeación y control de alto nivel; de suma importancia para la vida de la empresa y determinantes para la consecución de recursos y objetivos a largo plazo” (Perdomo, p. 35, 2002, citado por Terán 2018)	Las estrategias financieras contribuyen, fundamentalmente, a enfrentar la incertidumbre y a establecer la alineación precisa para un dominante desempeño. De igual manera, proporcionan la adopción pronosticada de las medidas y apoyos necesarios de acuerdo con los cambios previstos en el ambiente; sobresalen positivamente en su dirección y su control.	“La estrategia financiera alcanza tres decisiones primordiales que las empresas deben suponer: las decisiones de inversión, decisiones de financiamiento y reparto de dividendos, la integración óptima de las tres creará el valor
Referencia:	Terán, F. (2018). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. Revista publicando, 5(15), 1315-1343. doi:1390-9304			
Fernando Neptalí Terán Guerrero	2018	“Las estrategias financieras son la planificación de necesidades y usos de fondos de una organización, para proveerse de recursos y poder aplicar los mismos en fines rentables dentro del negocio.” (Rincón, Cherema y Burgos, 2005, p.32, citado por Terán 2018).	Los empresarios no conocen las herramientas financieras y por tal motivo no elaboran los estados financieros; el único que elaboran es el estado de resultados, porque según ellos muestra la viabilidad de la empresa, pero para conocer si una empresa es viable o no se deben realizar estudios de inversión y financiación; los estados financieros nos muestran en un momento dado cuál es la situación financiera de la empresa y qué necesidades tiene.	
Referencia:	Terán, F. (2018). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. Revista publicando, 5(15), 1315-1343. doi:1390-9304			

Categoría Emergente: Crecimiento empresarial				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
José Pedro González González	2012	Para Charan (2004) "El crecimiento permite que una empresa logre conseguir a los mejores empleados y los conserve y como es bien sabido, las capacidades, habilidades y competencias del personal se podrían constituir en fuente de ventaja competitiva" (p. 229).	El crecimiento económico viene hacer un proceso continuo con la finalidad de aumentar las ganancias y a su vez generar utilidad en un periodo determinado teniendo como capital humano al personal activamente capacitado para la efectiva gestión económica (Charan,2004).	La capacitación al personal permitirá un mejor desenvolvimiento en las actividades proporcionadas por la gerencia, logrando así los objetivos planificados eficientemente.
Referencia:	Ricoy, C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. Economía y Desarrollo.			
Actualidad Empresarial	2006	"El crecimiento económico no solo es un objetivo primordial de la empresa, sino como un medio para alcanzar otras metas, de tal forma que internamente promueva el pleno rendimiento de los factores productivos" (Blázquez,Dorta y verona, p.172)	Para el citado autor, el crecimiento empresarial ayuda a lograr la posibilidad de conseguir el objetivo primordial de la empresa, a la vez obtener resultados positivos en diversas metas internas propuestas por la alta gerencia(Blázquez,Dorta y verona, 2000).	El crecimiento empresarial promueve la expansión al mercado local, así mismo logra incrementar los ingresos para obtener un mejor rendimiento.
Referencia:	Actualidad empresarial (2015). Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas. Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas, 2-22.			
Melissa Torres Salguero	2004	"El crecimiento es un proceso idiosincrático de cada empresa: depende de su historia, recursos e innovaciones como (Geroski y Machin en el artículo de Canals, p.343).	Desde el punto de vista empresarial el crecimiento es importante no solo para lograr darle valor a la empresa, sino para mantener estable la continuidad y expansión de las operaciones que brinda la empresa (Geroski y Machin en el artículo de Canals).	El crecimiento empresarial permitirá a la empresa conseguir los resultados positivos para lograr su difusión en el mercados local.
Referencia:	Torres, M. (2011). Ratios Financieros - conceptos básicos y aplicación. Actualidad Empresarial (224), 2.			
Blázquez Santana, Félix; Dorta Velázquez, José Andrés; Verona Martel, María Concepción	2006	"El crecimiento de las empresas es un proceso estocástico originado por la acción de innumerables e insignificantes factores aleatorios que actúan de forma proporcional sobre el tamaño de las empresas Gibrat (1931)		
Referencia:	Blázquez, F., Dorta, J., y Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. INNOVAR.Revista de ciencias administrativas y sociales, 43-56. doi:0121-5051			
Blázquez Santana, Félix; Dorta Velázquez, José Andrés; Verona Martel, María Concepción	2006	Albach (1967, p. 127) concluye que "el crecimiento de la empresa es el resultado no de factores aleatorios, sino de una intención y determinación por parte de los empresarios y directivos que determinan su comportamiento"		
Referencia:	Blázquez, F., Dorta, J., y Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. INNOVAR.Revista de ciencias administrativas y sociales, 43-56. doi:0121-5051			

7. Construcción de la categoría problema

Teorías					
Teorías	Teoría del Capital Humano	Teoría de las Limitaciones	Teoría del Portafolio o de Cartera	Teoría de la Estructura de capital	Teoría de la Rentabilidad
Conceptos					
Identificación de términos claves	A criterio de Aguirre et al citado en la revista 3 ciencias por Cruz P., Torres A. Cruz G. Mancilla J. consideró que “La rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio ” (p.4).	Citando a Actualidad empresarial (2015), consideró que: “La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios (Ccaccya, 2015, párr. 2).	A juicio de Parada J., citado en el libro de Díaz (2012), define la rentabilidad como “La remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica , una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, productivos como humanos” (p.69).	Desde el punto de vista de López (2007), “La rentabilidad implica relacionar los resultados obtenidos con los recursos invertidos que son necesarios para alcanzarlos. La rentabilidad es, por tanto, una medida de eficiencia de naturaleza económica ligada a la competitividad” (p.17).	Sánchez, J. (2002), denomina a la “ Rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo” (p.2).



En relación a cada una de los conceptos, la inversión que se realiza como el capital humano viene hacer un costo que será un beneficio futuro para la empresa, generando así optimización en la reducción de costos y maximización en las ganancias, es necesario identificar el sesgo débil que causa el entorpecimiento en el desarrollo económico - financiero para efectuar los cambios necesarios; también es importante diversificar las inversiones con el propósito de minimizar el riesgo y mantener el crecimiento de la empresa para la continuidad de la rentabilidad, para ello se debe tener en cuenta la estructura de capital con la empresa cuente en un determinado momento para que el nivel de endeudamiento no traspase sus activos.

8. Matriz del método

Enfoque Mixto				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Marcelo Gómez	2015	Desde el punto de vista, Gómez (2014) Define “Este modelo representa el más alto grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativos y cuantitativo. Ambos se entremezclan o combinan en todo el proceso de investigación, o al menos, en la mayoría de sus etapas” (p. 63).	Desde el punto de vista, Gómez (2014) consideró que el enfoque mixto combina ambos enfoques (cualitativo-cuantitativo) en un mismo estudio, dicho objetivo es brindar una mayor profundidad en el tema de investigación, de igual manera las fuentes de información se combinan de diversas maneras dando una mayor viabilidad al estudio.	Este tipo de enfoque permitirá encontrar un estudio minucioso del problema en sí. El cual con ayuda de las fuentes y técnicas de investigación se llegará a dar una posible propuesta para la solución.
Referencia:	Gómez, M. (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. Argentina: Editorial Brujas.			
Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista	2014	Desde la perspectiva de Hernández-Sampieri y Mendoza (2014) Definen al enfoque Mixto como: Los métodos mixtos 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 y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (p.534).	Desde la perspectiva de Hernández-Sampieri y Mendoza (2014) argumentan que el enfoque mixto se da mediante un conjunto de procedimientos de recolección de datos, este puede ser mediante técnicas e instrumentos cualitativos e cuantitativos, el cual logrará una mayor viabilidad en el tema de investigación.	Este tipo de enfoque ayudará a encontrar una posible solución al problema en sí. Partiendo de las causas y consecuencias de dicho investigación.
Referencia:	Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación - Sexta edición. México: McGraw-Hill			
Tipo Proyectivo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Jacqueline Hurtado de Barrera	2010	En su libro Metodología de la Investigación Holística, Hurtado J. (2010) señaló: En la fase proyectiva el investigador diseña y prepara las técnicas y procedimientos para el tipo de investigación que ha seleccionado. El resultado de esta fase se expresa en los criterios método, las técnicas de muestreo, de recolección y de análisis (p.323).	A criterio de Hurtado J. señalo que el tipo de investigación proyectivo está diseñado para elaborar un plan de acción con la finalidad de elaborar una propuesta para dar solución al problema. Se considera investigación proyectiva al proceso de indagación donde se requiere análisis, entrevistas, diseño entre otros. Así mismo aquellos instrumentos utilizados son relevantes que permiten dar respuestas subjetivas.	Este tipo de investigación permitirá realizar un proceso de indagación eficiente que describirá y permitirá dar explicación al porqué del problema general, el cual ayudará a brindar y proponer alternativas de solución necesarias para mejorar dicho problema.
Referencia:	Hurtado, J. (2010). Metodología de la Investigación Holística. Ecuador: Quirón Ediciones.			
Angel Fernández Nogales	2004	A criterio de Fernández(2004), “La metodología proyectiva facilita superar el nivel racional del individuo y profundizar en su nivel motivacional analizando su relación emocional y simbólica con el producto estudiado” (p.76).	Las técnicas proyectivas, al colocar al individuo en la posición de terceras personas, consiguen que exprese más libremente su visión positiva y/o negativa de tema objeto de estudio.	Este tipo de investigación permitirá armar un plan estratégico adecuado para la culminación del problema por la cual la empresa se encuentra, el cual permitirá dar soluciones.
Referencia:	Fernández, A. (2004). Investigación y Técnicas de Mercado. Madrid: ESIC.			

Nivel Comprensivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Jacqueline Hurtado de Barrera	2000	Teniendo en cuenta la definición de Hurtado (2000). "El mencionado nivel estudia el evento en su relación con otros eventos, dentro de un holos mayor, enfatizando por lo general las relaciones de causalidad". (Hurtado, 2000).	Teniendo en cuenta la definición de Hurtado (2000), El nivel comprensivo de la investigación científica se relaciona con los objetivos, dando explicaciones para el entendimiento del problema, para pronosticar y prever las consecuencias del mismo, con la finalidad de formular un plan de mejora.	El nivel comprensivo permitirá explicar, predecir y proponer alguna solución de mejora una vez de haber investigado cada sesgo de la realidad problemática.
Referencia:	Hurtado, J. (2000). Metodología de la investigación Holística. Ecuador: Sypal.			

Método Deductivo y Inductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
José Cegarra Sánchez	2011	Cegarra (2011), describe que el método Deductivo "Consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquéllas" (p.82).	Desde el punto de vista de Cegarra (2011), el método deductivo es una forma de explicar la realidad problemática del sujeto objeto de estudio partiendo de teorías generales hasta llegar a la causa particular que genera el problema.	Este método permitirá acumular datos que irá ampliando los conocimientos de las causas del problema general para llegar a la causa particular que genera el problema.
Referencia:	Cegarra, J. (2011). Metodología de la investigación científica y tecnológica. España: Díaz de Santos.			
Cesar Augusto Bernal Torres	2006	Bernal (2006) "Método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares" (p.56).	Desde el punto de vista de Bernal(2006), el método deductivo va de lo general a lo particular, este tipo de método es de razonamiento lógico que se caracteriza por buscar conclusiones válidas y se respalda mediante conocimientos, hechos reales para la obtención de las conclusiones y así dar explicaciones particulares.	Este método nos permitirá evaluar de una manera eficiente el problema por el cual la empresa se encuentra atravesando, partiendo de lo general a lo particular.
Referencia:	Bernal, C. (2006). Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México: Pearson Educación.			
José Cegarra Sánchez	2011	Cegarra, (2011), describe que el método Inductivo "Consiste en basarse en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados universales" (p.83).	Desde el punto de vista de Cegarra (2011), el método inductivo es una estrategia de apoyo, que parte de una serie de observaciones particulares para llegar a una conclusión final, el cual se basa en la observación, experiencias de hechos.	Dicho método servirá de herramienta para determinar los problemas existentes dentro de la organización para la búsqueda eficiente de posibles soluciones para mejorar el problema general por el cual la empresa se encuentra atravesando.
Referencia:	Cegarra, J. (2011). Metodología de la investigación científica y tecnológica. España: Díaz de Santos.			
Cesar Augusto Bernal Torres	2006	Bernal(2006) "Este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general" (p.56).	Desde el punto de vista de Bernal (2006), el método Inductivo es un método científico donde se obtiene conclusiones generales partiendo de acontecimientos particulares, para ello se recurre a la observación, análisis de los hechos para llevar a cabo una conclusión.	Nos permitirá la recolección de fuentes confidenciales que parten de del problema particular y así hasta llegar al problema general para proponer una conclusión final.
Referencia:	Bernal, C. (2006). Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México: Pearson Educación.			

9. Población, muestra y unidades informantes

Población				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández Sampieri, Fernández y Baptista P.	2010	Hernández S., Fernández, y Baptista P. (2010), en su libro de metodología de la investigación define que “La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.174).	Bajo la perspectiva de Hernández S., Fernández, y Baptista P. (2010), definen que la población viene hacer el conjunto del cual se realizará la investigación.	Para el presente trabajo, la población será el conjunto del cual se realizará la investigación.
Número de elementos que integran la población:		Para el presente trabajo de investigación la población será una empresa de servicios que presta operaciones de Reingeniería, montaje de Aire frío cámara de refrigeración.		
Referencia:		Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación - Quinta edición. México: McGraw-Hill.		

Muestra				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández Sampieri, Fernández y Baptista P.	2010	Hernández S., Fernández, y Baptista P.(2010), La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población (P.173).	Bajo la perspectiva de Hernández S., Fernández, y Baptista P.(2010), define que la muestra es una unidad de análisis de la población del cual se recolectarán información de índole confiable para llevar a cabo el proceso de investigación.	Para el presente trabajo de investigación la muestra será de indole fundamental del cual se obtendrá información relevante para llevar a cabo la investigación.
Técnica de muestreo:		De acuerdo con Hernández (2014), “Las muestras no probabilísticas, también llamadas muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización. Se utilizan en diversas investigaciones cuantitativas y cualitativas” (p.189). El muestreo que se realizará para la elaboración del trabajo es de conveniencia que permitirá seleccionar aquellos sujetos involucrados en las áreas correspondientes de la empresa. Observación: “Este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías” (Hernández, 2010, p.260). Entrevista: Ésta se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados) (Hernández, 2010, p.418). Análisis documental: “Técnica de recolección de datos de fuentes secundarias, que me permitió obtener información real de sucesos y acontecimientos transcurridos en un determinado periodo como son libros, revistas, solicitudes, tesis, periódicos, entre otros documentos” (Hernández, 2010, p.260).		
Número de muestra:		<ul style="list-style-type: none"> - E.E.F.F.(cuantitativo) - Entrevistas(cualitativo) - Gerente General. -Contadora. -Gerente de Logística. 		

		-Jefe de finanzas.		
Referencia:	Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación - Quinta edición. México: McGraw-Hill. Hernández S., R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación - Sexta edición. México: McGraw-Hill.			
Unidades informantes				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández Sampieri, Fernández y Baptista P.	2010	Hernández, Fernández y Baptista (2010), las unidades informantes, son los sujetos en investigación del cual se sacó información relevante para el proceso de la recolección de la investigación.	Hernández, Fernández y Baptista (2010), consideró que las unidades informantes vienen hacer los sujetos a quienes se realizará las indagaciones de la investigación, el cual se será pieza clave para la recolección de datos relevantes.	Los sujetos entrevistados enriquecerán la información respecto a las causas y consecuencias del problema objeto de investigación del cual se logrará un mejor panorama.
Número de Unidades informantes: 4		-Gerente General. -Contadora.	-Gerente de Logística. - Jefe de finanzas.	- E.E.F.F.(cuantitativo)
Referencia:	Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación - Quinta edición. México: McGraw-Hill.			

10. Técnicas e Instrumentos

Técnica Cualitativa				
Autor/es	Año	Citas	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Lafuente Ibáñez, Carmen; Marín Egoscozábal, Ainhoa	2008	Lafuente y Marín (2008) "Las técnicas cualitativas por sí mismas constituyen un instrumento válido para tomar decisiones a partir de los pronósticos del grupo de expertos" (p.6). Lafuente y Marín (2008) define que la entrevista "Consiste en una interacción entre dos personas, una de las cuales formula determinadas preguntas relativas al tema en investigación, mientras la otra responde"(p.115).	Citando a Lafuente y Marín (2008) definen que la técnica cualitativa es un proceso que permite la aplicación de métodos para encontrar respuestas al problema principal. Según Lafuente y Marín (2008) consideró que la entrevista es la interacción directa que existe entre el entrevistador y entrevistado, donde la primera parte formula las preguntas y la otra parte responde cada duda de la entrevista.	Este tipo de técnica metodológica de la investigación permitirá conocer una perspectiva más realista del problema en estudio, de igual manera nos permitirá tener una interacción directa con los sujetos vinculados al estudio, el cual será importante para la acumulación de información. La entrevista permitirá conocer a fondo el problema, facilita la verificación de las respuestas el cual permite la obtención de una información más profunda, es decir, mediante la entrevista se puede obtener cuestiones más personales de las cuales es da más espontaneidad decirlo en palabras que escribiendo.
Referencia:	Lafuente, C., y Marín, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas. Revista Escuela de Administración de Negocios, 5-18.			

Técnica Cuantitativa				
Autor/es	Año	Citas	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Lafuente Ibáñez, Carmen; Marín Egoscozábal, Ainhoa	2008	Lafuente y Marín (2008) "Se refiere al procedimiento o grupo de procedimientos que organiza la persona investigadora para recopilar la información de su estudio" (p.64).	Lafuente y Marín (2008), infiere que la técnica usualmente utilizado en la investigación cuantitativa son procedimientos que ayudan a recopilar información del problema objeto de estudio, uno de ellos puede ser cuestionarios, registros de datos estadísticos, sistemas de mediciones, etc.	Los estudios cuantitativos como observación, entre otros, permite la nidación minuciosa para obtener respuesta fidedigna que aporta validez en el problema de estudio, para la comparación de dichos resultados con periodos anteriores así visualizar las variaciones tanto positivas como negativas de la entidad.

		Lafuente y Marín (2008), define que “La observación consiste en el uso sistemático de nuestros sentidos orientados a la captación de la realidad que queremos estudiar”(p.115).	Lafuente y Marín (2008), define que unas de las técnicas como el de la observación consiste en el uso muy a menudo por los investigadores con la finalidad de captar las fuentes que conllevan al problema que queremos estudiar, para que este pueda ser triangulado y dar viabilidad al panorama actual de la empresa.	La técnica de la observación será de gran utilidad para el análisis de los EEFF, así mismo dar validez a la situación económica financiera actual de la empresa. La observación nos permitirá evaluar y comparar los análisis vertical y horizontal, así como también los ratios de rentabilidad.
Referencia:	Lafuente, C., y Marín, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas. Revista Escuela de Administración de Negocios, 5-18.			

Instrumento Cualitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Sergio Gómez Bastar	2012	Según Gómez (2012), “En esta observación, se necesita una participación directa entre el observador y el contexto en donde se desarrolla la investigación. El observador debe reflexionar cada suceso y comportamiento” (p.62).	Según Gómez (2012), Los instrumentos que sean aplicados para el enfoque cualitativo, por lo general debe de tener una conexión de manera directa con el entrevistado, de este modo el instrumento servirá como un tipo de estrategia para el análisis minucioso entre las entrevistas y el análisis documental previamente planteados.	Los instrumentos cualitativos nos ayudarán a identificar las coincidencias y discrepancias que existen entre las categorizaciones y respuestas dadas por el entrevistado, determinando conclusiones de la viabilidad del problema general y específicos.
Referencia:	Gómez, S. (2012). Metodología de la Investigación. México: Red tercer milenio.			
Instrumento Cuantitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Sergio Gómez Bastar	2012	Según Gómez (2012), los instrumentos cuantitativos “Se refiere a especificar el registro de conductas o comportamientos, de manera sistemática, ordenada y confiable, para analizar conflictos, eventos masivos, etc. del comportamiento de estos individuos, registrando conductas externas” (p.62).	Según Gómez (2012), define que los instrumentos de recopilación de datos deben ser medidos mediante un proceso minucioso para la demostración y validación de los resultados de dichos análisis previamente indagados, con la finalidad de obtener un margen alto de confiabilidad, la conexión se da de manera indirecta como la observación.	Este tipo de instrumentos nos permitirá triangular datos estadísticos con los registros documentales que se hayan seleccionado para la verificación y discusión en los resultados obtenidos de los datos, para ello se utilizará registros documentales como los Estados Financieros (EEFF).
Referencia:	Gómez, S. (2012). Metodología de la Investigación. México: Red tercer milenio.			

11. Procedimiento

- Paso 1** Pedir permiso
- Paso 2** Búsqueda y elaboración de instrumentos
- Paso 3** Como he validado con los ratios financieros bajo la opinión de validación de datos

12. Análisis de datos

Cuantitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.	2014	Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.(2014) “El análisis de los datos se efectúa sobre la matriz de datos utilizando un programa computacional”(p.272).	De acuerdo con Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.(2014), consideran que el análisis cuantitativo es un proceso de análisis estadístico apropiado para el análisis de datos mediante programas establecidos y conocidos en el mercado, con el fin de dar confiabilidad y validez al estudio.	El análisis cuantitativo concederá evaluar la validez mediante pruebas estadísticas, incluso se podrá realizar gráficos, cuadros, tablas, para mostrar los resultados del estudio.
Número de documentos utilizados: los 5 Estados financieros - Estado de Situación Financiero. - Estado de patrimonio Neto. - Estado de Resultados. - Estado de flujo de Efectivo.- Anexos.		Para la realización del análisis cuantitativo se consideró evaluar una estadística comparativa entre los 3 últimos años, uno de los métodos realizados es el análisis Horizontal y Vertical, así mismo, Se hizo una comparación de los ratios de rentabilidad de los últimos años para la obtención de datos porcentuales de la situación económica-financiera de la empresa.		
Referencia: Hernández S., R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación - Sexta edición. México: McGraw-Hill.				
Cualitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.	2014	Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.(2014) “En la investigación cualitativa, la recolección y el análisis se da prácticamente en paralelo; además, el análisis no es uniforme, ya que cada estudio requiere un esquema peculiar” (p.418).	Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P. (2014), manifestaron que el análisis de datos cualitativamente entre las entrevistas realizadas a las unidades informantes y el instrumento utilizado para el procesamiento de la información se da de manera paralela.	Ese tipo de análisis nos permitirá conocer a mayor profundidad las causas y efectos de problema de investigación, en tal sentido podrá ser contrastado con la triangulación que se aplicará de manera paralela.
Número de Análisis de dato: 1 - ATLAS.TI (triangulación)		Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.(2014) afirmó que el ATLAS.TI “Es un excelente programa desarrollado en la Universidad Técnica de Berlín por Thomas Muhr, para segmentar datos en unidades de significado; codificar datos (en ambos planos) y construir teoría (relacionar conceptos y categorías y temas)” (p.451).		
Referencia: Hernández S., R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación - Sexta edición. México: McGraw-Hill.				
Mixto				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.	2014	Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P. (2014), consideran que “En los métodos mixtos el investigador confía en los procedimientos estandarizados y cuantitativos (estadística descriptiva e inferencial), así como en los cualitativos (codificación y evaluación temática), además de análisis combinados” (p.574).	Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista P.(2014), consideran que el análisis de datos del método mixto es totalmente completo, debido a que contiene ambos enfoques (cualitativo e cuantitativo), donde existen estrategias para el procedimiento en el análisis de datos, así mismo, permite la contratación de los resultados obtenidos de análisis final tanto del enfoque cuantitativo y cualitativo.	Este tipo de análisis permitirá contrastar los resultados de ambos enfoques, el cual logrará resultados concretos y viables para el planteamiento de la propuesta, de igual modo permitirá conocer los vacíos del desconocimiento de las categorías y variables de la investigación, finalmente se podrá realizar la triangulación del enfoque cualitativo y cuantitativo.
Referencia: Hernández S., R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación - Sexta edición. México: McGraw-Hill.				