



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una
empresa comercial de ropa interior para varones - 2019**

Para optar el título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Gutiérrez Rodríguez, Marycarmen Cristina

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LIMA - PERÚ

2019

“Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019”

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Dr. Freddy Roque Fonseca Chávez.

Secretario

Mg. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Vocal

Mg. Cynthia Polett Manrique Linares.

Asesor temático

Dra. Carhuancho Mendoza Irma Milagros

Dedicatoria

Este trabajo de investigación está dedicado a mi familia, pero en especial a mi madre que, por proporcionarme su apoyo constante e incondicional, por los grandes valores y aliento que me inculco para cumplir con mis metas y ser una profesional de bien. También está mi esfuerzo y dedicación colocada en esta investigación.

Agradecimiento

Agradezco en primer lugar a Dios por haberme guiado y formado a lo largo de mi camino dándome la fuerza necesaria para jamás rendirme en mis metas. A la Universidad Norbert Wiener y a todos los docentes que fueron parte de mi crecimiento profesional y a los que me brindaron su ayuda para la realización de mi Tesis.

Declaración de autenticidad y responsabilidad

Yo, Gutiérrez Rodríguez Marycarmen Cristina identificado con DNI Nro 46338714, domiciliado en Jr. María Egusquiza de Gálvez 179 Urb. Pando San Miguel egresado de la carrera profesional de Contabilidad y Auditoría he realizado la Tesis titulada "Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones – 2019" para optar el título profesional de Contador Público, para lo cual Declaro bajo juramento que:

1. El título de la Tesis ha sido creado por mi persona y no existe otro trabajo de investigación con igual denominación.
2. En la redacción del trabajo se ha considerado las citas y referencias con los respectivos autores.
3. Después de la revisión de la Tesis con el software Turnitin se declara 13% de coincidencias.
4. Para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real.
5. La propuesta presentada es original y propia del investigador no existiendo copia alguna.
6. En el caso de omisión, copia, plagio u otro hecho que perjudique a uno o varios autores es responsabilidad única de mi persona como investigador eximiendo de todo a la Universidad Privada Norbert Wiener y me someto a los procesos pertinentes originados por mi persona.

Firmado en Lima el 31 de Julio de 2019.

Gutiérrez Rodríguez Marycarmen Cristina.
DNI 46338714

Presentación

Señores miembros del Jurado:

De acuerdo al cumplimiento de las normas establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Norbert Wiener para optar el grado de Contador Público, presento el trabajo de investigación realizado bajo el sintagma holístico denominado: “Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones – 2019” el cual tiene como objetivo proponer soluciones que proporcione mejoras en la liquidez.

La presente investigación consta de seis capítulos los cuales están estructurados bajo una secuencia: El primer capítulo contiene el problema de la investigación, la formulación del problema donde se encuentra el problema general y el específico, también contiene las justificaciones que son tres la metodológica, la práctica y la teórica. Además, contiene limitaciones, objetivos generales y específicos. El segundo capítulo que es el marco teórico se desarrolló sustentos teóricos, los antecedentes, el marco conceptual, datos referentes a la empresa las cuales son descripción, marco legal, actividad económica, información tributaria e información económica y financiera por último los proyectos actuales. En el capítulo tres llamado método se elaboró el sintagma holístico, el enfoque mixto, el tipo proyectivo, el nivel comprensivo y el método inductivo y deductivo. Asimismo, se determina la categoría y subcategorías, la población y las unidades informantes; se especifica las técnica e instrumento empleado la cual es la entrevista, el análisis documental, la guía de la entrevista y ficha de registro por último se encuentra el procedimiento y el análisis de datos donde se encuentran el Excel, la triangulación y el atlas ti. Dentro del cuarto capítulo se encuentran los resultados cuantitativos, cualitativo y mixtos, la propuesta, fundamento de la propuesta, los problemas, la elección de la alternativa de solución, objetivo de la propuesta, justificación de la propuesta, desarrollo de la propuesta de acuerdo con los objetivos de solución y la discusión. En el quinto capítulo se presentan las conclusiones y sugerencias y para terminar en el sexto capítulo se detallan las referencias de donde se sacó la información.

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autenticidad y responsabilidad	vi
Presentación	vii
Índice	viii
Índice de tablas	xi
Índice de Figuras	xiii
Índice de cuadros	xv
Resumen	xvi
Resumo	xvii
Introducción	xviii
CAPÍTULO I	19
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	19
1.1 Problema de Investigación	20
1.2 Formulación del problema	21
1.2.1 Problema general	21
1.2.2 Problemas específicos	21
1.3 Justificación	22
1.3.1 Justificación metodológica	22
1.3.2 Justificación práctica	22
1.3.3 Justificación teórica	22
1.4 Limitaciones	22
1.5 Objetivos	23
1.1.1 Objetivo general	23
1.1.2 Objetivos específicos	23
CAPÍTULO II	24
MARCO TEÓRICO	24
2.1 Sustento teórico	25
2.2 Antecedentes	27
2.3 Marco conceptual	32
2.4 Empresa	37
2.4.1 Descripción de la empresa	37

2.4.2 Marco legal de la empresa	37
2.4.3 Actividad económica de la empresa	37
2.4.4 Información tributaria de la empresa	37
2.4.5 Información económica y financiera de la empresa	39
2.4.6 Proyectos actuales	43
CAPÍTULO III	44
MÉTODO	44
3.1 Sintagma, Enfoque, Tipo, nivel y método	45
3.1.1 Sintagma	45
3.1.2 Enfoque	45
3.1.3 Tipo	45
3.1.4 Nivel	46
3.1.5 Método	46
3.2 Categoría y subcategoría apriorística	46
3.3 Población y unidades informantes	47
3.3.1 Población	47
3.3.2 Unidades informantes	47
3.4 Técnicas e instrumentos	48
3.4.1 La entrevista	48
3.4.2 Análisis documental	48
3.4.3 Guía de la Entrevista	49
3.4.4 Ficha de Trabajo	49
3.5 Procedimiento	49
3.6 Análisis de datos	50
CAPÍTULO IV	52
RESULTADOS y DISCUSIÓN	52
4.1 Descripción de resultados	53
4.1.1 Resultados cuantitativos	53
4.2 Resultados cualitativos	65
4.3 Resultados Mixtos	71
4.3 Propuesta	76
4.3.1 Fundamentos de la propuesta	76
4.3.2 Problemas	77
4.3.3 Elección de la alternativa de solución	78

4.3.6 Desarrollo de la propuesta	80
4.4 Discusión	98
CAPÍTULO V	101
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	101
5.1 Conclusiones	102
5.2 Sugerencias	103
CAPÍTULO VI	105
REFERENCIAS	105
ANEXOS	109
Anexo 1: Matriz de la investigación	110
Anexo 2: Artículo de investigación	111
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	131
Anexo 4: Instrumento cualitativo	132
Anexo 5: Base de datos (instrumento cuantitativo)	134
Anexo 6: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	142
Anexo 7: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos y cualitativos	148
Anexo 8: Evidencia de la visita a la empresa	150
Anexo 9: Matrices de trabajo	151

Índice de tablas

	Pág
Tabla1 Categorización de la liquidez	46
Tabla 2 Análisis horizontal del estado de situación financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas del activo corriente y pasivo corriente.	53
Tabla 3 Análisis horizontal del estado de situación financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas de efectivo; cuentas por cobrar; inventarios; obligaciones financieras y cuentas por pagar.	54
Tabla 4 Análisis vertical del estado de situación financiera del periodo 2017 para las partidas activo y pasivo corriente; efectivo; cuentas por cobrar; inventarios; obligaciones financieras; cuentas por pagar y cuentas por pagar a accionista, directores y gerentes.	55
Tabla 5 Análisis vertical del estado de situación financiera del periodo 2018 para las partidas activo y pasivo corriente; efectivo; cuentas por cobrar; inventarios; obligaciones financieras; cuentas por pagar y cuentas por pagar a accionista, directores y gerentes.	57
Tabla 6 Contrastación de la liquidez general y prueba acida de los periodos comprendidos por el 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los estados de situación financiera.	58
Tabla 7 Contrastación de la prueba defensiva de los periodos comprendidos por el 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los estados de situación financiera.	59
Tabla 8 Contrastación del apalancamiento financiero y endeudamiento de corto plazo de los periodos comprendidos por el 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los estados de situación financiera.	60
Tabla 9 Comparación del periodo promedio de inventario de los lapsos comprendidos por el año 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los estados de situación financiera y estado de resultado integral.	61

Tabla 10 Comparación del ratio de rotación de inventario de los periodos comprendidos por el año 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los estados de situación financiera y estado de resultado integral.	62
Tabla 11 Análisis horizontal del estado de resultados integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas de ventas y gastos de ventas.	63
Tabla 12 Análisis vertical del estado de resultados integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas gastos de ventas.	64

Índice de Figuras

	Pág.
Figura 1. Ratio de liquidez.	36
Figura 2. Ratio prueba ácida.	36
Figura 3. Ratio prueba defensiva.	36
Figura 4. Estado de situación financiera 2017.	39
Figura 5. Estado de resultados integrales 2017.	40
Figura 6. Estado de situación financiera 2018.	41
Figura 7. Estado de resultados integrales 2018.	42
Figura 8. Análisis horizontal del estado de situación financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018.	53
Figura 9. Análisis horizontal del estado de situación financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018.	54
Figura 10. Análisis vertical del estado de situación financiera correspondiente al periodo 2017.	56
Figura 11. Análisis vertical del estado de situación financiera correspondiente al periodo 2018.	57
Figura 12. Ratios de liquidez general y prueba acida correspondiente a los periodos 2017 y 2018.	58
Figura 13. Ratios de prueba defensiva correspondiente a los periodos 2017 y 2018.	59
figura 14. ratios de apalancamiento financiero y endeudamiento de corto plazo correspondiente a los periodos 2017 y 2018.	60
Figura 15. Ratio del periodo promedio de inventario de los lapsos comprendidos por el año 2017 y 2018.	61
Figura 16. Ratio de rotación de inventario de los lapsos comprendidos por el año 2017 y 2018	62
Figura 17. Análisis horizontal del estados de resultados integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018.	63
Figura 18. Análisis vertical del estados de resultados integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018.	64
Figura 19. Análisis Subcategoría Activo corriente.	66
Figura 20. Análisis Subcategoría Pasivo corriente.	68
Figura 21. Análisis Subcategorías emergentes.	70

Figura 22. Análisis de los problemas de liquidez.	75
Figura 23. Cuadro de cálculo de punto en equilibrio en unidades.	82
Figura 24. Diagrama de planificación por actividades para diseñar una oferta de la mercadería sin rotación.	84
Figura 25. Diagrama de planificación para diseñar una propuesta de ventas por catálogo y desistir del proyecto web.	87
Figura 26. Asiento contable de la capitalización de la deuda.	89
Figura 1. Minuta por aumento de Capital	90
Figura 28. Cronograma con tea bcp de pago de cuotas por 5 año.	91
Figura 29. Cronograma con tea bbva de pago de cuotas por 5 año.	92
Figura 30. Cronograma con tea scotiabank de pago de cuotas por 5 año.	93
Figura 31. Diagrama de planificación para la propuesta de capitalización y conseguir nuevo financiamiento.	94
Figura 32. Estado de situación financiera proyectado 2020.	96
Figura 33. Estado de resultados proyectado 2020.	97

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Información tributaria de su ficha ruc – sunat.	38
Cuadro 2. Plan de actividades para diseñar una oferta de la mercadería sin rotación.	80
Cuadro 3. Promedio gastos fijos anuales.	81
Cuadro 4. Cálculo de inversión, retorno y monto a vender.	83
Cuadro 5. Presupuesto de gasto para diseñar oferta de la mercadería sin rotación.	84
Cuadro 6. Planeamiento de actividades para diseñar ventas por catálogo y conseguir concluir el proyecto de ventas web.	85
Cuadro 7. Ingresos y egresos ventas web.	85
Cuadro 8. Flujo y valor actual neto.	86
Cuadro 9. Política de ventas por catálogo.	86
Cuadro 10. Cálculo de comisión y diferencias a comparación de tiendas	87
Cuadro 11. Presupuesto de egresos para diseño de la propuesta de ventas por catálogo y desistir del proyecto web.	88
Cuadro 12. Planeamiento de actividades para solicitar a los accionistas una capitalización y un nuevo financiamiento.	88
Cuadro 13. Opciones de tea.	90
Cuadro 14. Presupuesto de egresos para la capitalización.	94
Cuadro 15. Flujo de caja proyectado para el 2020.	95

Resumen

El presente trabajo de investigación titulado “Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones – 2019” tiene como objetivo principal el poder mejorar la liquidez de la empresa mediante alternativas de solución, que se realizaron previo análisis de la información proporcionada. La elección de la propuesta fueron solucionar el sobre stock, el aumento de las ventas y reducción de gastos y extender los plazos de las deudas para darle más flexibilidad a la empresa, para el cumplimiento puntual de sus obligaciones. Con estas proyecciones se podrá presentar los nuevos estados financieros que puedan mostrar la mejoría de la compañía.

Para este trabajo de investigación se utilizó un diseño holístico con un enfoque mixto de tipo proyectiva con nivel comprensivo. El método desarrollado es el Inductivo y el deductivo, la población fue la recolección de documentos que aportaron para la realización del tema investigado. Además, se efectuó la técnica de la entrevista en donde las unidades informantes fueron tres profesionales y también el análisis documental de los estados financieros, como instrumento se utilizó la guía para la realización de las preguntas de la entrevista y la ficha de registro documental donde se aplicaron los ratios y análisis vertical y horizontal. Para el proceso de la información se emplearon los programas de Excel y el Atlas Ti que es la triangulación de la información recopilada.

Asimismo, con toda la información recabada se llegó a la conclusión que la compañía cuenta con bajos índices de liquidez el cual se enfrenta a la complicación de no poder cumplir con todas sus obligaciones a corto plazo que son: las obligaciones financieras, pago a proveedores, deuda con accionistas, etc. Es por ello que se plantea una solución para la reducción de la mercadería inmovilizada generando gastos extras, para obtener mayor cantidad en el efectivo, al mismo tiempo se propone el aumento en las ventas y reducción de los gastos esto se ejecutara mediante ventas por catálogo y la finalización de un proyecto web. Para terminar, se solicitará a la junta general de accionista el poder realizar la capitalización de deuda con la presentación detallada del análisis financiero, además se buscaran nuevas propuestas para refinanciar la deuda que se tiene con las entidades financieras y con esto poder ampliar los plazos.

Palabras Claves: Liquidez, Inventario, Ventas, Gastos y Deudas.

Resumo

O atual trabalho de pesquisa tem como tema principal “Implementação do MVF para melhorar a liquidez numa empresa comercial de roupa interior para homens – 2019” tem como objetivo principal melhorar a liquidez da empresa através alternativas de solução, que se realizaram-se com umas prévias análises da informação fornecida. A eleição da proposta foram solucionar o sobre estoque, o aumento das vendas como também a redução de gastos e adiar os prazos das dívidas para dar-lhe mais flexibilidade à empresa, para cumprir pontualmente as obrigações. Com estas projeções se poderá apresentar os novos estados financeiros que possam mostrar a melhoria da firma.

Para este trabalho de pesquisa utilizou-se um desenho holístico com um objetivo misto do tipo projetivo com nível compreensivo. O método desenvolvido é o indutivo e o dedutivo, a população foi a recollecção de documentos que forneceram para a realização do tema em pesquisa. Aliás, realizou-se a técnica da entrevista aonde as unidades informativas foram três profissionais e também o análise documentário dos estados financeiros, como instrumento utilizou-se a guia para a realização das perguntas da entrevista e a ficha de registro documentário onde se aplicaram os ratios e análises vertical e horizontal. Para o processo da informação se utilizou os programas de Excel e o Atlas Ti que è a triangulação da informação recopilada.

No entanto, com toda a informação arrecadada chegou-se à conclusão que a firma conta com baixos índices de liquidez o qual afronta à complicação de não poder cumprir com todas as obrigações a curto prazo que são: As obrigações financeiras, pagamento a fornecedores, dívida com acionistas, etc. E por isso que se planteia uma solução para a redução das mercadorias immobilizadas gerando gastos extras, para obter a maior quantidade no efetivo, ao mesmo tempo se propõe o aumento nas vendas e redução dos gastos, isto se executa diante as vendas por catálogos e a finalização de um projeto web. Para acabar, se pedirá aos executivos gerais de acionistas o poder fazer a capitalização de dívida com a apresentação detalhada das análises financeiras além disso se procurarão novas propostas para refinar a dívida que se tem com as entidades financeiras e com isto poder adiar os prazos.

Palavras chaves: Liquidez, inventário, vendas, gastos e dívidas.

Introducción

La escasez de la liquidez es un inconveniente del cual muchas empresas tienen que enfrentarse, además del comienzo de otros problemas de más importancia como el no poder pagarles a los trabajadores, no poder cumplir con las deudas de las obligaciones financieras, o con el pago de alquileres del local, o aun peor de tu almacén de mercaderías, u otros pagos importantes que afectarían al flujo normal de la empresa. Es por el cual el presente trabajo de investigación titulado “Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones – 2019”, su propósito es realizar propuestas que lleguen al objetivo principal que es la mejora de la liquidez.

Para preparar esta investigación se basó en la analizar los factores de la carencia de la categoría problema que es la liquidez debido a que ocasiona inconvenientes en el momento que no se puede afrontar el cumplimiento de las obligaciones como los pagos a los proveedores, pago de planilla y otros más. Por lo tanto, se analizaron las subcategorías que se encuentran dentro de la categoría que son el activo corriente que son los recursos que se espera que se realice en un plazo no mayor a un año y los pasivos corrientes que viene a ser las obligaciones que deberán ser canceladas antes de los doce meses después de la emisión de los estados financieros.

Por lo cual, se diseñaron tres categorías de solución para los problemas localizados y con ello poder cumplir con la finalidad de poder incrementar la liquidez. Es decir, se creó una alternativa de solución para cada objetivo donde con lleva a realizar un conjunto de actividades para cumplir con el objetivo trazado. Dentro de estas alternativas se dieron solución a la mercadería que tenía tiempos prolongados dentro de los almacenes generando gastos en vez de tener un efectivo con mayor prontitud, también se propuso el incremento de las ventas y la disminución de los gastos con la propuesta de las ventas por catálogo y el cese de las ventas en línea. Por último, la reducción las obligaciones a corto plazo en donde se propuso realizar la capitalización de la deuda con los accionistas y un refinanciamiento de las obligaciones financiera para poder a largas los plazos de pagos y poder conseguir el efectivo con los flujos normales de las operaciones.

Con la aplicación de las tres alternativas de solución se estima obtener un adecuado nivel de liquidez y generar que la empresa pueda desarrollarse con mayor normalidad sin tener el riesgo de no poder cumplir con sus obligaciones.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de Investigación

En el transcurso del tiempo el tema de liquidez siempre ha sido un factor económico fundamental para cualquier rubro empresarial tanto nacional como internacional debido a que se debe tener la capacidad puntual de poder convertir los activos disponibles, exigibles y realizables en dinero en efectivo y con ello poder enfrentar sus obligaciones a corto plazo.

Es por ello que los factores principales de la falta de liquidez se deben a la poca rotación de la mercadería, los largos plazos de las cuentas por pagar y los cortos plazos para el pago de las obligaciones y los gastos excesivos e innecesarios, el cual las empresas más perjudicadas son las Micros, Pequeñas y Medianas cuando no hay un buen uso de las herramientas de planificación estratégica y financiera para el manejo de los activos, de acuerdo con Yolanda que es la presidenta de la Cámara de Comercio de Lima afirma que las PYMES emplea al 75% de la PEA en el Perú (Torriani, 2018).

En la empresa comercial de ropa interior para varones la rotación de la mercadería es de suma importancia porque se indica cuantas veces se adquiere un producto en un tiempo determinado y cuanto tardan en salir. Por ello, un objetivo principal es encontrar el punto en donde las empresas puedan recuperar la inversión y con ello poder tener menor riesgo de contar con alto stock de mercadería obsoleta que genera un sobre costo, pérdida de espacio en el almacén y pérdida de mercadería. Sin embargo, la mercadería no rota constantemente, así se quede años de años en el almacén su única idea es ganar el mismo margen por cada prenda sin tomar en consideración los costos de almacenaje que generan, ni el cambio de temporada. Tampoco se cuenta con un análisis del punto de equilibrio para saber desde cuando se empieza a recuperar la inversión.

Otro de los puntos importantes es la condición de pago que se obtiene con los proveedores; debido que es 50% de adelanto y el saldo al contado, y la condición de pago que te conceden los clientes son hasta 90 días en especial cuando hablamos que los principales clientes son grandes empresas y muchas veces para poder tener acceso a la venta en sus empresas se tiene que aceptar todas las condiciones que ellos colocan dentro de su contrato.

Además, el personal tanto el nivel Jerárquico más alto como el más pequeño no cuentan con las capacitaciones constantes para el puesto que tienen, inclusive en el puesto de los gerentes como son personal vinculado, no cuentan ni con el conocimiento previo para el puesto además en algunos casos existe la presencia de trabajadores fantasmas. La empresa cuenta con demasiada carga en beneficios sociales.

Para la toma de decisiones no se realiza ningún tipo de análisis con las herramientas financieras, ni estudios previos del mercado y al final basan sus decisiones en opiniones personales, generando todo ello gastos que no son de prioridad inclusive innecesarios.

En el pasar de los años las ventas de las mercaderías ha ido disminuyendo debido a que no cuenta con publicidad enfocada al público objetivo, se tiene demasiada confianza a la fidelización de clientes y el personal del área de ventas no son contratados con filtros adecuados ni cuenta con supervisión en el puesto de trabajo.

Por el cual la mala gestión administrativa y financiera afecta la liquidez ocasionando que se requieran préstamos para poder cumplir con los proveedores, con el personal, etc. y esto conlleva que el capital de trabajo de la empresa se vea afectado.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cómo es la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019?

¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019?

¿Cómo las estrategias influyen en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019?

1.3 Justificación

1.3.1 Justificación metodológica

Esta investigación se realizó bajo la investigación holística proyectiva porque el tipo de investigación nos hizo desarrollar pasos sistemáticos como la exploración, la descripción, poder comparar, analizar y explicar, además de predecir y por último llegar a la solución del problema con la parte proyectiva. Por lo tanto, este diseño nos permitió realizar un estudio factible y profundo con los métodos cuantitativo y cualitativo del problema actual de la empresa, con el resultado de esta investigación se efectuó una propuesta para optimizar y resolver los problemas que afectan la liquidez, todo con la finalidad que la compañía resurja y la liquidez funcione nuevamente de forma correcta.

1.3.2 Justificación práctica

Este trabajo se realizó para proponer estrategias de cambios en la parte administrativa y financiera de tal forma mejorar notablemente la liquidez de la empresa y optimizar el riesgo de la ausencia de liquidez, para con ello hacer frente a las obligaciones de corto, largo plazo y todas las contingencias que se puedan presentar dentro de la empresa.

1.3.3 Justificación teórica

En esta investigación busca mediante el uso de la teoría clásica, la de relaciones humanas y la teoría económica identificar los actuales problemas que se presentan dentro de la organización y con todo lo recabado se pueda trazar un adecuado plan de estrategias para con ello poder dar soluciones efectivas a las empresas.

Los ejecutivos trabajan sin un orden administrativo, tienen proyectos y planificaciones que no cuentan con un sustento ético ni financiero, más bien son decisiones erradas y desordenadas que afectan significativamente a la empresa. Estas teorías servirán para que analicen mejor las funciones de todo el personal y tomen las mejores decisiones planificadas.

1.4 Limitaciones

Para la elaboración de esta investigación se ha encontrado tres factores importantes uno es la falta de optimización del tiempo debido a que se juntan las cargas de trabajo tanto en la parte laboral como en la familiar más la propia investigación. Otro factor encontrado es la reservada y difícil obtención de la documentación e información de la empresa

debido a que la parte contable es el conocimiento de la situación económica de la empresa. Y el último factor es la difícil obtención de la información bibliográfica ya que en varias partes de la web se encuentran muchos libros incompletos y para comprar un libro se necesita un autor y nombre específico.

1.5 Objetivos

1.1.1 Objetivo general

Proponer estrategias para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones – 2019.

1.1.2 Objetivos específicos

Analizar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019.

Explicar los factores de mayor incidencia en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1 Sustento teórico

Teoría clásica

En la teoría clásica de la administración, el autor Gulick sostiene que es de suma importancia la estructura de la organización, los principios, las funciones y sus elementos. Estos se encuentran en toda actividad administrativa y son vitales para que toda empresa alcance sus objetivos, con ellas se establecen las estructuras, estrategias, políticas y la visión a futuro para llegar a cumplir las metas trazadas. Si no se llegaran a aplicar todos estos elementos no existiría la armonía en la organización. Para los gerentes y todo el personal es necesario que estén identificados con la meta a alcanzar, al desconocer la visión y misión conlleva a una falta de compromiso general peligrando así el alcance de objetivos. Es necesario que todos a todo nivel trabajen coordinados y sincronizados para lograr que la organización se mantenga estable y sólida al momento de afrontar cualquier problema (Chiavenato,2007). Por lo tanto, la Teoría Clásica lograría mejorar todos los procesos de la empresa comercializadora de ropa interior, porque cuenta con todos los elementos necesarios para implantarlo y aplicarlo. Actualmente cuenta con personal de dirección que no están preparados en administración y finanzas, lo cual se les hace difícil tomar buenas decisiones en beneficio de las necesidades que requiere la empresa, y si las toman lo hacen de forma personal sin base ni sustento consumiendo la liquidez en asunto no prioritarios. No cuenta con una estructura definida ya que no cuenta con un Organigrama ni manual de funciones definidas para cada Área, urge establecerlo a la brevedad.

Teoría relaciones humanas

En la teoría de las relaciones humanas de mayo lo más importante para el personal no es tener un buen sueldo económico; sino trabajar dentro de una empresa que contenga un buen clima laboral en donde haya reconocimientos, actividades de recreación donde se trabaja con grupos y que dentro del equipo de trabajo haya una aceptación (Chiavenato,2007).

Esto podrá permitir realizar estrategias que incentiven al personal en el área de trabajo, no necesariamente otorgando más prestación económica, sino creando un vínculo donde el trabajador sea más comprometido con la empresa, así no habrá aumento de los gastos y por ende pérdida de la liquidez.

Teoría económica

Propone que lleguemos a los objetivos con la adecuada asignación de los recursos, en la economía, en la técnica, en la parte financiera, en la organización, en la parte humana y así en todas las áreas de la empresa (García, 1994). Esta teoría contribuirá en identificar cual de todas las áreas ponen en riesgo en tener menos liquidez, por lo tanto, no estamos llegando a cumplir con los objetivos para el crecimiento de la compañía.

Teoría de Inventarios

De acuerdo con Moya la teoría del inventario nos proporciona el correcto desempeño que debe tener el inventario, el cual consiste en planificar y comprobar el funcionamiento de la rotación de la mercadería de la compañía, desde que llega la compra de los proveedores hasta que se coloca la mercadería al cliente. Además, indica que los primordiales dilemas que se encuentran en la actualidad en las empresas es que la inversión más significativa son la de los inventarios; donde la gran parte se convierte en bienes inactivos y esto nos contrae un elevado valor para poder mantenerlos. Por lo tanto, el área administrativa de una empresa debe verificar que tan trascendental es invertir una proporción de nuestro capital para mantenerlo en los almacenes considerando los elevados gastos que significan conservarlos (Moya, 1999).

Con esta teoría conseguiré analizar que parte de mi mercadería requiere tener un stock almacenado, es decir cuál tiene una rotación adecuada, y que parte de ella se debería liquidar debido a que se está generando altos gastos en almacenar esos productos y posibles pérdidas o desgaste de la mercadería.

Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial

En esta teoría Domínguez nos plantea que en tiempos pasados se interpretó que el buen desempeño de la función financiera era encargarse de examinar los flujos del efectivo, y por ello se implantó que las finanzas de una empresa se puedan fijar con exactitud y claridad como la actividad de poder conseguir, planear, controlar y administrar el efectivo. Pero actualmente la función financiera incluye la realización de presupuestos en base a decisiones de largo y corto plazo conteniendo y analizando todas las variantes dentro de las operaciones. Por el cual, dentro de la administración del efectivo y las nuevas inversiones provisionales, lo fundamental es que se alcance a tener un adecuado

nivel de liquidez para que no afecte la rentabilidad que son las ganancias o utilidades de las compañías (Domínguez, 2015).

Esta teoría nos indica la función actual financiera que está basada en el análisis, planteamiento, control, proyecciones, presupuestos a largo y corto plazo, toma de decisiones nos permitirá tener un nivel óptimo de liquidez para poder afrontar nuestras obligaciones.

2.2 Antecedentes

Para la investigación realizada se tomó como referencia Carrillo (2015) realizó la tesis sobre *La gestión financiera y la liquidez de la empresa azulejos pelileo*, su objetivo fue diagnosticar el efecto de la gestión financiera en la liquidez de la para que la alta jerarquía tome las mejores decisiones, la metodología que se empleó fue un enfoque mixto de tipo exploratoria, descriptiva, explicativa y la asociación con variables; el método fue la observación directa y se tomó una población pequeña de 5 integrantes por lo cual no se permitió tomar una muestra; la técnica fue la encuesta y su instrumento el cuestionario estructurado; los resultados fueron que se tomaron en consideración un eficaz y preciso diseño de estrategias financieras que le ayudaran poder darle solución y poder evitar complicaciones financieros por último su conclusión no existe implantado un óptimo manual de procedimientos financieros para que se perfeccione el nivel de liquidez de la empresa.

Chiriguaya (2015) en su tesis *Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de transporte de pasajeros Santa Lucia CIA. LTDA*, tiene como objetivo identificar el efecto del control interno en el sistema financiero en la liquidez de la empresa., por medio de la examinación de sus procedimientos internos, pudiendo con ello hallar las causas que implican en el efecto de la liquidez, la metodología empleada tiene un diseño y método casual, la población tomada fueron 17 personas entre personal administrativo y directivos como muestra tomaron el total de la población ya contaban con una cantidad pequeña de población, sus técnicas fueron encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental y los instrumentos empleados fueron la ficha de aprobación, cuestionario de entrevista para el análisis de datos se usaron tabulaciones de las respuestas, uno de los resultados obtenidos por los resultados obtenidos se compararon los años 20012 y 2013 y se encontró que en el análisis de la

capacidad financiera la liquidez de acuerdo con sus estados financieros de un año a otro descendió, el endeudamiento aumento y su rentabilidad indico que el cumplimiento de pago a las obligaciones obtenidas durante el ejercicio son muy bajas y no obtiene casi nada de margen de ganancia y la conclusión es que La Cooperativa, no tiene un Manual de Políticas y Procedimientos para todos los procedimientos de documentos de mucha importancia.

Jordán (2015) en su tesis presentada de Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial, el cual su objetivo fue poder diagnosticar la liquidez y verificar si la empresa está en la capacidad de adquirir nuevas obligaciones, la metodología que empleo fue de tipo aplicable de enfoque cuantitativo y un diseño exploratorio. Para lograr su investigación utilizo la técnica de la recolección de información, la observación y la entrevista y su instrumento realizado es la encuesta. El resultado obtenido dentro de la evaluación de la liquidez fue que en el año 2012 la el ratio de la razón corriente resulto en 1,00, para el 2013 obtuvo un 1,13 y en el 2014 fue de un 1,60 por el cual indico que su índice era el adecuado debido a que la relación es que por cada \$1 de deuda que se encuentra en el pasivo corriente se debe contar con \$1 para cubrirlo con el activo corriente y para este caso se tiene \$1; \$1,13; y \$1,60 respectivamente por cada periodo, por lo tanto la compañía tiene la capacidad para cumplir con sus obligaciones de acuerdo con su fecha de vencimiento además se observa un crecimiento lo que le permitiría tener más respiro en sus pagos, ya que la empresa tiene activos que se pueden convertir en dinero para cubrir sus pasivos y llegaron a la conclusión un realizar un análisis financiero completo sería muy extenso por el cual de acuerdo a que su actividad es la construcción solo se ha fijado el interés en la liquidez y la rentabilidad, para diagnosticar mediante estos indicadores si se tiene la capacidad para generar más obligaciones y cuál es el comportamiento de su margen de utilidades con relación a las ventas, el activo y el patrimonio. En el caso del análisis de esta empresa nos mostró que cuenta con liquidez para obtener pasivos de corto plazo.

Baños, Pérez, y Vásquez (2011) en su investigación realizada de Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico, el objetivo fue determinar durante una acertada gestión la liquidez de la empresa, realizo la investigación

con la metodología tipo hipotética-deductivo, la población considerada fueron 37 empresas dedicadas al rubro de comercio e importación de pisos cerámicos sacaron los datos de la dirección general de estadística y censo; la muestra fue toda la población por ser menor a 40 empresas. Para recabar la información emplearon la técnica de análisis de campo y documental, la encuesta y la sistematización bibliográfica, además del instrumento que fue el cuestionario. El resultado fue que 16 de las compañías encuestadas reconoce que para el avance en las actividades económicas es importante contar con liquidez y 14 expresan que es muy importante, es decir que de acuerdo con la pregunta anterior todos reconocen que la liquidez es indispensable para poder llevar a cabo los movimientos del negocio, Además 18 de las empresas consideran que puede afectar mucho en el negocio el riesgo de liquidez, mientras tanto 12 de las entidades restantes expresan que afecta en poca medida. La conclusión realizada es que comprobaron que todas las entidades consideran muy importante la liquidez para la ejecución de sus operaciones y han evaluado el riesgo de la misma, pero son muy pocas las que tienen un plan para la optimización del mismo.

Porfíria (2017) en su investigación titulada *Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GLOBALOLIMP S.A. de la ciudad de guayaquil*. Su objetivo fue determinar cuál es el planeamiento de los flujos para demostrar si la empresa cuenta con control de riesgo de liquidez, la metodología que ha empleado es de tipo descriptivo y documental con enfoque cualitativo, su población estuvo compuesta por 10 trabajadores pertenecientes a las área contable, créditos y cobranzas y administrativo y tomaron la población completa para la muestra, emplearon la técnica de análisis de información, la encuesta y la entrevista. Dentro de los resultados que obtuvieron fueron que la gerencia se encontraba alarmados debido a que la liquidez de la empresa estaba descendiendo y que tenía cuentas por pagar en grandes cantidades y que esto podía causar que en algún momento la compañía llegara a la quiebra y debido a la falta de este recurso hubo reducción de personal en la empresa. Dentro de toda la investigación concluyeron que se deben realizar mediciones monetarias y realizar flujos idóneos para la cancelación de sus obligaciones y no se vean afectados en la liquidez por las malas gestiones en las cobranzas.

Sáenz (2018) elaboró su tesis sobre *Plan de gestión de capital de trabajo y su incidencia en la liquidez de la empresa multiservicios metal MECÁNICOS SAENZ SRL*,

2017, su objetivo es identificar como la ejecución de un plan de gestión de capital de trabajo, influye en la liquidez de la empresa, la metodología empleada fue de tipo variables, con diseño Experimental – Pre-experimental, método fue la observación, se tomó como población la información financiera y su muestra fue el capital de trabajo y liquidez de la empresa. Empleo la técnica de la observación y su instrumento utilizado fue la entrevista, su método de análisis de datos fue la observación de guía, análisis de los estados financieros y el establecimiento de las mejoras en donde se confrontaron las cifras de los resultados de los años 2016 y 2017, uno de los resultados fue que no se tuvo en cuenta las políticas de la empresa que era la aprobación de gastos por parte de la Gerencia, para no hacer compra innecesaria de materiales que no se usaran, por lo cual los S/ 6,593 en materiales que se tiene de stock pudieron haber sido un incremento del saldo de efectivo de la empresa y su conclusión es la implantar un plan gestión de capital de trabajo que se basa en reducir los egresos de efectivo con un adecuada gestión evitando las excesiva compras de materiales auxiliares y materia prima.

Pomalaza (2016) y su tesis sobre *La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima metropolitana*, su objetivo identificar que una inadecuada administración de la liquidez interferirá en el rendimiento de la empresas, la metodología empleada su tipo es aplicada con enfoque mixto y con diseño no experimental, descriptivo y explicativo, la población tomada fueron de 128 personas relacionadas con la administración de aquí se coge una muestra de 44 personas que fue hallada mediante una formula; la técnica fue encuesta y análisis documental ; se analizó los datos con el método estadístico No-paramétrica, uno de los resultados fue la decisión de optar por un financiamiento a corto, mediano o largo plazo, de los cuales arrojó un resultado del 40,6% prefieren a mediano plazo, el 40,6% en el corto plazo y solo el 18,8% en el largo plazo, de esto se puede sacar la conclusión que más del 80% de los empresarios toman la decisión por un financiamiento a el corto y mediano plazo por lo tanto la economía los centros comerciales no está siendo utilizada con la eficiencia adecuada.

Becerra (2017) en su tesis *La gestión financiera y su influencia en la liquidez de la empresa Repsol S.A en los olivos, 2017*, nos muestra que su objetivo es establecer como interviene el conjunto de operaciones financieras en la liquidez de la compañía Repsol S.A en los Olivos, 2017. Empleo una metodología de tipo aplicada con un enfoque

cuantitativo, su diseño utilizado es el no experimental – corte transversal, para el trabajo de investigación la población recolectada fueron de 54 trabajadores de las siguientes áreas: Contabilidad, Finanzas, Gerencia, Administración, Recursos Humanos y supervisores y para la muestra se cogió toda la población ya que realizó un muestreo no probabilístico, es decir por conveniencia o disponibilidad, la técnica usada es la encuesta y el instrumento el cuestionario, el método de análisis de los datos son las tablas y gráficos estadísticos descriptivos. El resultado conseguido de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa se observa que el 72,2 % que corresponde a 39 trabajadores estima que casi nunca se tiene la liquidez necesaria para llevar a cabo el cumplimiento de las obligaciones a corto y largo plazo y solo el 27,8% que corresponde a 15 colaboradores indicaron que solo a veces se da la falta de liquidez. La conclusión que más resalta es precisar la repercusión entre la liquidez ácida y decisión de financiera de la compañía.

Bravo y Rosales (2016) realizó su tesis titulada La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERÚ SA 2014- 2015, su objetivo es identificar los efectos de las ventas en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA, la metodología que plantea es de tipo aplicada con un enfoque descriptivo correlacional y un diseño no experimental de corte trasversal para el cual se utilizó una población que se compone por cuarenta empleados que pertenecen al área administrativa; finanzas, contabilidad, ventas y cobranzas, utilizo un muestreo aleatorio simple, además la técnica que aplicó fue la encuesta y el análisis documental, el instrumento fue la observación directa, bibliografías, el cuestionario y la información proporcionada por la empresa. El método de análisis para el procesamiento de datos fueron el paquete estadístico SPSS 20 y programas computarizados tales como Excel y Word. Uno de los resultados obtenidos fue que el gráfico le mostro un 80 %, equivalente a 32 de los empleados a los cuales se les realizó la encuesta de la empresa DAT&NET DEL PERU SA considera que las ventas al crédito afectan la liquidez de la compañía al no poder cumplirse con las obligaciones de pago en el momento que se requiere. El 20% que equivale a 8 empleados nos dice que solo a veces incidir las ventas al crédito en la liquidez de la empresa. Por último una de sus conclusiones fueron que demostraron con el análisis de ratios que la liquidez no la ideal, en este análisis observaron que uno de los ratios más ínfimo es el de liquidez disponible, ya que existe un descenso del año 2013 al 2014 desde un 0.03 a 0.01, el cual no está dentro de lo normal y se debe a que la mayor cantidad se encuentra en las cuentas por cobrar, además se demostraron que mediante la estadística

de las ventas al crédito estas inciden desfavorablemente en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA.

Quispe (2016) preparó su tesis en *Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de wanchaq periodo 2015*, donde su objetivo definido fue el poder diagnosticar y examinar como la liquidez se puede ver afectada de acuerdo con la gestión en los inventarios que se efectúa en la Empresa, elaboró su investigación con una metodología con enfoque cuantitativo de diseño no experimental-transversal. Para la elaboración de sus resultados requirió de una población comprendida por tres estaciones de servicios tomando todo como muestra ya que era un grupo reducido. Las técnicas que utilizó fue el ordenamiento y clasificación, preparación con los datos conseguidos de tablas, análisis documental y contrastación de datos y sus instrumentos fueron comprobación de datos, observación, revisión documental. Un de los resultados que obtuvo fue que por un mal control no se realizan las compras adecuadamente del combustible y esto le genera un exceso de inventarios y falta de liquidez debido a que no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo de la empresa. Por lo que se concluyó que la inapropiada gestión de los inventarios influye negativamente en la liquidez de la compañía debido a que como no se cuenta con el adecuado control de los inventarios se obtiene un almacenamiento innecesario generando costos de mantenimiento, los cuales están vinculado con los montos comprados de combustible. Por el cual, la empresa no cuenta con la capacidad enfrentar sus obligaciones, es decir, la liquidez sufre una reducción en su importe real.

2.3 Marco conceptual

Liquidez

De acuerdo con Díaz, nos dice que la liquidez es la destreza que posee la compañía para conseguir el dinero en efectivo, lo más rápido posible para afrontar todas sus deudas, riesgos y demás compromisos, pero afrontarlos con los actuales ingresos recibidos a corto plazo (Díaz, 2012).

Esta definición nos proporcionará la identificación de los ingresos a corto plazo que se tiene y que se pueden utilizar, para con esto afrontar todas las cuentas por pagar a

corto plazo. Con el cual podremos saber que tanta capacidad tiene la empresa para actuar frente a las obligaciones presentes y contingencias que se puedan presentar.

La liquidez está definida como todo activo que se puede vender inmediatamente, pero sin tener la necesidad de hacer modificaciones o rebajas para que la venta se realice, en donde guarda relación de dos componentes que son el precio y la cantidad (González, 2011).

Este concepto contribuirá para la elaboración de la tesis, donde se podrá identificar que parte del activo es líquido y que parte sería más dificultoso poder obtener la liquidez de forma inmediata.

Por otro lado, Megis, Williams, Haka y Bettner nos define en su libro que la liquidez es la posibilidad en la que una empresa puede realizar el pago de todas sus obligaciones, de acuerdo a como van surgiendo a lo largo del ejercicio. Ejemplo: pago a proveedores, préstamos, compras de suministros, etc. (Mengis, Williams, Haka, y Bettner, 2000). Esta definición proporcionaría la posibilidad de poder identificar la capacidad que se tienen para afrontar a las obligaciones ya sean a corto o largo plazo.

Además, según Rodríguez Mendoza se refiere a la liquidez como la capacidad de un activo en convertirse en dinero, el cual es uno de los activos más líquido que posee la empresa, los que tienen menor liquidez serían los depósitos a plazo fijo, letras, bonos, pagarés, etc (Rodríguez, 2009).

La liquidez según Rodríguez contribuirá a poder determinar que parte del activo es el dinero en efectivo y que parte se encuentra en letras, bonos, mercaderías, depósitos a plazo fijo, etc.

Y, por último, según la revista empresarial y laboral la liquidez vendría a ser las estrategias que la compañía emplea para poder obtener o plantear habilidades, creando una vital competencia con nuestros rivales para que nos conceda producir u ofrecer productos de mucha diversidad ya que con ello se manejará la posibilidad de que el activo como mercaderías y cuentas por cobrar se convierten en liquidez inmediata. Para realizar el cálculo del capital de trabajo sería el activo líquido menos las obligaciones a corto

plazo y esto nos daría un capital disponible luego de cancelar todas sus deudas (Empresarial, s.f.). Este concepto le proporcionará a la investigación una herramienta para poder calcular con cuanto capital de trabajo disponemos después de cancelar todas las obligaciones, además indicará como se están empleando las estrategias para obtener productos de mucha diversidad y que estos se conviertan en líquidos de una manera inmediata.

Activo Corriente

Los activos corrientes son todas las partidas contenidas en el estado de situación financiera donde su lapso para permanecer deberá ser menor de los doce. Este se divide en tres: uno es existencias que son toda la mercadería, productos terminados, suministros, materia prima envases y embalajes. Otros el realizable que son todas las cuentas por cobrar a clientes, préstamos al personal, anticipos a proveedores, adelantos de impuestos, pero deben ser solo la parte que sea a corto plazo. Y por último el disponible que es toda la parte líquida como la caja y las cuentas corrientes de las entidades financieras (Oriol, 2012).

Con este concepto podremos dividir nuestro activo en tres partes para poder realizar el análisis y la comparación de los años 2017 y 2018 para luego poder saber la situación en la que se encuentran las partidas del activo corriente para poder darle la adecuada solución. Además de poder medir si estos son rotados dentro del plazo no menor de los doce meses.

Por otro lado, de acuerdo con García son elementos del cual se tiene la expectativa de que se realicen dentro de un periodo normal del ejercicio, es decir que tenga un tiempo de duración máximo de un año que se contabiliza a partir del cierre del ejercicio (García, 2009). Podremos verificar cuales son los elementos del activo corriente que se tiene la expectativa que no se mantengan más del periodo contable de la empresa.

Además, de acuerdo con Rivero nos define que los activos corrientes son es el recurso consumido dentro del transcurso del periodo ordinario de operaciones o en un intervalo de tiempo de un año y esto rige desde que se realiza la emisión del estado de situación financiera (Rivero, 1993). Este concepto será de utilidad ya que se identificará

los recursos que pertenece y serán utilizados en un lapso de tiempo no mayor a un año. A partir de la emisión del último estado de situación financiera.

Pasivo Corriente

El pasivo corriente son todos los elementos que se encuentran en el estado de situación financiera que representan la obligación de pago a corto plazo, es decir no mayor a un año, de estos las principales partidas son las obligaciones con los proveedores y con las entidades financieras, las deudas con los accionistas, las deudas tributarias y toda cuenta pendiente de pago (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Nos permitirá establecer cuáles son las partidas de obligaciones que son a corto plazo. Además, cuáles son las obligaciones que la empresa tendrá que cancelar en un periodo no mayor a un año por lo cual si hay demasiada cantidad de deudas no vamos a poder afrontar todas estas obligaciones.

Además, En la definición de estos autores los pasivos son las obligaciones que se representan en el estado de situación financiera y que se pagan antes de llegar al año o al término del ciclo del ejercicio. Además, para que se encuentre considerado como activo corriente esta deberá ser cancelada con las cuentas del activo corriente. Y los que no cumplen con estas condiciones serán pertenecerán al periodo de largo plazo (Mengis, Williams, Haka, y Bettner, 2000). De acuerdo con estos autores podremos someter a evaluación nuestros pasivos corrientes para ver si cumplen con las condiciones para ser de corto plazo o sino considerarlos como largo plazo.

De acuerdo con Irarrázabal estos pasivos son las obligaciones que las empresas adquieren, pero deberán ser pagadas durante un año empezando de la fecha de la emisión de los estados financieros (Irarrázabal, 1997). Será de utilidad ya que nos permitirá identificar si los pasivos a corto plazo están regidos a partir de la fecha de los estados financieros.

Ratios Importantes

Liquidez o razón corriente			
2017			
Liquidez general	=	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	=
		$\frac{913,129.89}{961,569.01}$	= 0.95
2018			
		$\frac{748,267.52}{1,433,993.53}$	= 0.52

Figura 2. Ratio de liquidez.

Prueba Ácida			
2017			
Prueba Ácida	=	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	=
		$\frac{913,129.89 - 310,788.96}{961,569.01}$	= 0.63
2018			
		$\frac{748,267.52 - 443,667.22}{1,433,993.53}$	= 0.21

Figura 3. Ratio prueba ácida.

Prueba defensiva			
2017			
Prueba defensiva	=	$(\text{Caja y Bancos} / \text{Pasivo Corriente}) * 100$	=
		$(42,412.02 / 961,569.01) * 100$	= 4.41 %
2018			
		$(119,539.66 / 1,433,993.53) * 100$	= 8.34 %

Figura 4. Ratio prueba defensiva.

2.4 Empresa

2.4.1 Descripción de la empresa

La empresa cuenta con una marca propia de franquicia norteamericana, cuyo rubro comercial es la distribución y comercialización de ropa interior para caballeros, tiene como clientes a las principales tiendas por departamento del Perú con Saga Falabella S.A., tiendas por departamentos Ripley S.A. y tiendas Pharmax. Cuenta con proveedores peruanos que realizan la fabricación de sus productos (calcetines, ropa interior y pijamas) pero con los estándares normados por la patente. Es una empresa familiar siendo socios padre e hijos.

2.4.2 Marco legal de la empresa

Esta empresa fue fundada el 31/08/1999, fue constituida bajo la Ley General de Sociedades N° 26887 como una Sociedad Anónima Cerrada, sus socios fundadores lo inscribieron en los registros públicos de Lima y Callao el 17/06/1999, en este año celebran un contrato con la franquicia siendo licenciarios de la marca en el Perú y desde ya tienen las facultades para empezar en el giro del negocio. La marca cuenta con una trayectoria de 143 años de venta en la mayoría de los países del mundo y 19 años en el Perú.

2.4.3 Actividad económica de la empresa

Es una empresa dedicada a la compra, venta y distribución de ropa interior para hombres en el sector Retail, con el compromiso de brindar al cliente un producto de calidad e innovador, modernizando las líneas de sus productos cada periodo. Actualmente supera en ventas a las marcas que le hacen competencia en las Tiendas Retail – area de ropa interior para caballeros.

2.4.4 Información tributaria de la empresa

El comercio presenta y paga las declaraciones tributarias todos los meses además están obligados a llevar:

<i>Tributo</i>	<i>Afecto Desde</i>
<i>Impuesto general a las Ventas.</i>	<i>01/09/1999</i>
<i>Renta de tercera categoría.</i>	<i>01/01/2017</i>
<i>Renta de distribución dividendos.</i>	<i>01/12/2014</i>
<i>Impuesto temporal a los Activos Netos (ITAN).</i>	<i>01/03/2012</i>
<i>Retenciones por renta de cuarta categoría.</i>	<i>01/09/1999</i>
<i>Retenciones por renta de quinta categoría.</i>	<i>15/05/2001</i>
<i>Essalud Seguro regular del trabajador</i>	<i>01/10/1999</i>
<i>Sujeto al Sistema nacional de pensiones bajo la Ley 19990</i>	<i>01/07/2005</i>

Cuadro 1. Información tributaria de su ficha RUC – SUNAT.

2.4.5 Información económica y financiera de la empresa

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
Al 31 de Diciembre del 2017					
(En Nuevos Soles)					
	31.12.2017		31.12.2017		
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	42,412.02	3.65%	Obligaciones Financieras	209,687.51	18.02%
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	273,403.51	23.50%	Cuentas por Pagar Comerciales	288,147.00	24.77%
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	1,800.00	0.15%	Remuneraciones por pagar	7,154.04	0.61%
Inventarios	310,788.96	26.71%	Cuentas por Pagar a Acc. Direct. y Gerentes	419,344.37	36.04%
Gastos Pagados por Anticipado	53,225.14	4.57%	Cuentas por pagar Diversas -terceros	14,279.34	1.23%
Otros Activos	231,500.26	19.90%	Tributo y Aporte al sist, pension y salud por pagar	21,457.79	1.84%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	913,129.89	78.48%	Otros pasivos por pagar	1,498.96	0.13%
			TOTAL PASIVO CORRIENTE	961,569.01	82.65%
ACTIVO NO CORRIENTE			TOTAL PASIVO	961,569.01	82.65%
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	82,885.88	7.12%	PATRIMONIO		
Activos por Impuestos a las Ganancias Diferidos	59,803.00	5.14%	Capital	232,940.00	20.02%
Otros Activos no corrientes	107,655.14	9.25%	Resultados Acumulados	64,130.16	5.51%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	250,344.02	21.52%	Perdida del Ejercicio	-95,165.26	-8.18%
			TOTAL PATRIMONIO	201,904.90	17.35%
TOTAL ACTIVO	1,163,473.91	100%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,163,473.91	100%

Figura 5. Estado de Situación Financiera 2017.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Al 31 de Diciembre del 2017

(En Nuevos Soles)

	31.12.2017	
INGRESOS OPERACIONALES		
Venta Netas	3,110,945.18	100%
(-) Descuentos, rebajas y Bonificaciones concedidas	25,338.92	0.81%
TOTAL DE INGRESOS OPERACIONALES	3,085,606.26	99.19%
Costo de Ventas	1,689,934.15	54.32%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	1,395,672.11	44.86%
Gastos de Ventas	1,041,029.28	33.46%
Gastos de Administración	385,614.76	12.40%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-30,971.93	-1.00%
Ingresos Financieros	4,291.39	0.14%
Otros Ingresos	4,204.53	0.14%
Gastos Financieros	72,689.25	2.34%
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-95,165.26	-3.06%
Gasto por Impuesto a las Ganancias		
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-95,165.26	-3.06%

Figura 6. Estado de Resultados Integrales 2017.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Al 31 de Diciembre del 2018				
(En Nuevos Soles)				
	31.12.2018			31.12.2018
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	119,539.66	9.62%	Obligaciones Financieras	442,255.88 35.60%
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	179,290.47	14.43%	Cuentas por Pagar Comerciales	569,631.77 45.85%
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	650.33	0.05%	Remuneraciones por pagar	7,894.10 0.64%
Inventarios	443,667.22	35.71%	Cuentas por Pagar a Acc. Direct. y Gerentes	401,783.12 32.34%
Gastos Pagados por Anticipado	5,119.84	0.41%	Tributo y Aporte al sist, pension y salud por pagar	12,428.66 1.00%
Otros Activos		0.00%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,433,993.53 115.43%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	748,267.52	60.23%	TOTAL PASIVO	1,433,993.53 115.43%
ACTIVO NO CORRIENTE			PATRIMONIO	
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	63,083.00	5.08%	Capital	232,940.00 18.75%
Activos por Impuestos a las Ganancias Diferidos	65,404.00	5.26%	Resultados Acumulados	-51,891.79 -4.18%
Otros Activos no corrientes	365,500.00	29.42%	Perdida del Ejercicio	-372,787.22 -30.01%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	493,987.00	39.77%	TOTAL PATRIMONIO	-191,739.01 -15.43%
TOTAL ACTIVO	1,242,254.52	100%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,242,254.52 100%

Figura 7. Estado de Situación Financiera 2018.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Al 31 de Diciembre del 2018

(En Nuevos Soles)

	31.12.2018	
INGRESOS OPERACIONALES		
Venta Netas	2,901,901.87	100%
(-) Descuentos, rebajas y Bonificaciones concedidas	29,139.52	1.00%
TOTAL DE INGRESOS OPERACIONALES	2,872,762.35	99.00%
Costo de Ventas	1,596,251.59	55.01%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	1,276,510.76	43.99%
Gastos de Ventas	1,164,506.14	40.13%
Gastos de Administración	383,673.34	13.22%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-271,668.72	-9.36%
Ingresos Financieros	17,623.44	0.61%
Otros Ingresos	3,837.83	0.13%
Gastos Financieros	122,579.77	4.22%
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-372,787.22	-12.85%
Gasto por Impuesto a las Ganancias		
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-372,787.22	-12.85%

Figura 8. Estado de Resultados Integrales 2018.

2.4.6 Proyectos actuales

Un proyecto actualmente a corto plazo es abrir nuevas tiendas propias en los Malls, para impulsar la venta no solo dentro de las tiendas de nuestros clientes potenciales SAGA y RIPLEY, si no fuera de ellas dándole más comodidad y otras opciones a nuestro cliente final.

CAPÍTULO III
MÉTODO

3.1 Sintagma, Enfoque, Tipo, nivel y método

3.1.1 Sintagma

Según Hurtado el trabajo de investigación pertenece a un sintagma holístico porque cuenta con procedimientos esquematizados, continuo, es decir donde ningún hecho o paso es más trascendental que el próximo, sino que uno va de la mano del otro, uniforme y enlazado uno con otro. Realizar este tipo de investigación permite iniciar con conjunto de métodos que son más completos y eficaces (Hurtado, 2010).

Este sintagma lo utilizaremos porque se realizará una propuesta para mejorar y darle solución con objetividad al problema de investigación, realizando propuestas que sean necesarias que estén enfocadas a la necesidad de la empresa que está siendo analizada.

3.1.2 Enfoque

De acuerdo con Hernández y Mendoza el enfoque mixto es la combinación de procedimientos metódicos, que procede de la experiencia además de poder juzgar y evaluar la investigación para con lo cual se pueda elaborar el análisis de datos de forma numérica, a través de conceptos, textos y otros, es decir de forma cuantitativa y cualitativa con la cual podremos integrarla, realizar una discusión conjunta y sacar deducciones, consecuencias y obtener resultados con todos los datos conseguidos (Hernández, 2014).

Este enfoque nos beneficiará para poder dar una amplitud a nuestra investigación, obteniendo la mayor información posible y poder realizar un análisis cualitativo y cuantitativo a la información recabada, para poder entender y dar una solución a nuestro problema planteado.

3.1.3 Tipo

Hurtado menciona que el tipo proyectivo nos dará los procesos para recolectar, revisar, medir, poder seleccionar las habilidades o destrezas además de los sistemas o métodos a emplear para toda la información recabada y con todo poder armar un programa, un plan estratégico y una propuesta para dar solución al problema de investigación (Hurtado, 2000).

Por el cual se utilizará este tipo de investigación para poner en práctica cada paso sistemático hasta poder llegar a la adecuada solución del problema que se está planteando en la investigación realizada.

3.1.4 Nivel

El nivel comprensivo según lo que indica Hurtado es el análisis de un hecho pero que guarda una relación con otros hechos, este nivel cuenta con la finalidad esencial que son la explicación, la predicción y por último la propuesta de solución (Hurtado, 2000). El nivel comprensivo nos dará la amplitud de explicar, predecir y armar la propuesta dándole la solución a la liquidez más conveniente y adecuada a la compañía.

3.1.5 Método

El método Inductivo y deductivo se basa en razonar para producir argumentos y razonamientos válidos según el caso estas se complementan para tener una buena investigación, con el inductivo se crean leyes o hipótesis de acuerdo con las observaciones recopiladas y con el deductivo se sacan conclusiones a partir de las hipótesis (Rodríguez y Pérez, 2017). Este método nos ayudará a plantear las hipótesis de una manera más clara y veraz, ya que la inducción y deducción son necesarias y ambas van de la mano para tener mejores conclusiones y resultados en la investigación.

3.2 Categoría y subcategoría apriorística

Tabla 1

Categorización de la liquidez

<i>Sub categorías</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Item</i>
<i>Activo Corriente</i>	1. <i>Efectivo y equivalente de efectivo</i>	1
	2. <i>Cuentas por cobrar comerciales -terceros</i>	2
	3. <i>Mercaderías</i>	3
	4. <i>Obligaciones Tributarias</i>	4
<i>Pasivo Corriente</i>	5. <i>Cuentas por pagar comerciales-terceros</i>	5
	6. <i>Cuentas por pagar accionistas socios y gerentes</i>	6
	7. <i>Obligaciones financieras</i>	7

3.3 Población y unidades informantes

3.3.1 Población

De acuerdo con Janny nos dice que la población es toda persona, cosa, documentación, etc. que contengan iguales su propiedad y del cual se realizaran el análisis de todos estos (Bernal, 2010).

Nos ayudará a definir cuál será la población del proyecto de investigación y de ello poder realizar el análisis de las causas de la liquidez. En el caso de esta investigación la población que se considerara serán los Estados Financieros de los periodos pertenecientes al 2017 y al 2018 para realizar la comparación.

3.3.2 Unidades informantes

Las unidades informantes vienen a ser aquellas personas claves que por su amplia experiencia en el campo nos podrá proporcionar información primordial de la problemática de la empresa. Durante la entrevista se buscará una confianza entre el investigador y el entrevistado para que se pueda revelar toda la información además de que puedan expresar emociones guardados al investigador y no una simple información por un formalismo. El entrevistado correcto ayudará para poder tener la investigación más entendible y que en el trayecto se puedan desarrollar nuevas interrogantes a ser discutidas (Montesinos, 2014).

Esto permitirá poder tomar la decisión de quienes serán nuestras unidades informantes claves para nuestra investigación por el cual obtendremos una idea mucho más clara del problema de investigación. El número de informantes para la investigación serán 3 profesionales que están directamente relacionados al problema que se viene investigando: la primera será la Sra. Rosa Orejuela que es la contadora externa y lleva la contabilidad desde los inicios de actividad de la entidad, que es desde el año 1999, ella brinda la información requerida de acuerdo a como se lo solicitan; la segunda en entrevistar será la Srta. Marycarmen Gutiérrez que es la asistente contable quien ayuda en el trabajo de la contabilidad, su labor es realizar el registro de las compras y ventas en el programa de libros electrónicos (PLE) ; además de registro de caja, provisión de planilla y por último ayuda en la elaboración de los estados financieros; se encuentra laborando con la compañía desde el año 2012. El último en entrevistar será el Sr. Carlos Santiago, el cargo que posee es de asistente administrativo él es el encargado de la

facturación, el análisis de los ingresos y salidas de mercaderías, de la estadística de ventas y de todas las coordinaciones que van de la mano con el gerente administrativo, él lleva laborando más de 10 años en la oficina.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 La entrevista

Esta técnica es un medio para recabar la información en las investigaciones ya sea de un proyecto, problema o estudio del mercado y esta consta en una conversación personal entre dos o más personas que son el que entrevista y el entrevistado de una manera más directa (Carrasco, 2005).

Esta herramienta nos ayudará en nuestra investigación a obtener información de una manera confiable y directa con los profesionales que llevan amplia experiencia en el área comercial de la empresa.

3.4.2 Análisis documental

Conforme a la definición hecha por Vera y Pirella el instrumento de análisis documental es una herramienta la cual nos detalla la forma de como llevamos la documentación de la compañía ya sea externa o interna. Esto nos permite el descubrimiento y la interpretación de una manera ordenada, sistemática y gradualmente por medio de seguir paso a paso. En el análisis de la estructura externa se extrae y detalla los aspectos y características formales que viene a ser como, por ejemplo: quien lo desarrollo, tipo de documento, traductor, lugar donde y año que se elaboró, publicación, a quien va dirigido, etc. Por otro lado, en la estructura interna se extrae todo el contenido, definiciones, propuestas, idea, planes u opinión (Peña & Pirella, s.f.).

El análisis documental permitirá dar información extra e importante a la gerencia ya que la contabilidad se basa en información visual y en utilizar instrumentos que se puedan revisar y detallar todos los pormenores existentes que puedan ayudar para la toma de decisiones debido a que es nuestro sustento de trabajo donde podemos conseguir de la información verídica que se entrega a medida que se necesite. Entonces mediante esta técnica obtendremos el resultado requerido y nos servirá para poder darle una solución al problema de investigación.

3.4.3 Guía de la Entrevista

Esta herramienta según Ginnell y Unrau, se fragmenta en tres tipos las cuales son las entrevistas estructurada que consiste en un cuadernillo de preguntas en la cual el entrevistador debe formular todo su cuestionario en el orden establecido sin agregar ni omitir ninguna pregunta; la semiestructuradas o no estructurada que es cuando el entrevistador tiene una guía de preguntas pero posee la libertad de adicionar o quitar según como sea el proceso de la entrevista y por último la abiertas en donde el entrevistador conoce el tema y se guiara solo de los contenidos generales con el cual él o ella son los que manejan la entrevista (Hernández, Fernandez, & Baptista, 2010).

Este instrumento nos permitirá realizar un trabajo de investigación de forma minuciosa en la cual se escogerá una de las tres formas de entrevista. Para este tema se considera tomar la entrevista semiestructuradas o no estructurada para obtener la mayor información requerida.

3.4.4 Ficha de Trabajo

Este instrumento de acuerdo con Fernández es un conjunto de recopilación de datos mediante la lectura de diferentes documentos, artículos, revistas, libros, etc; además de un estudio profundo del tema que se está investigando. Para su elaboración se debe colocar datos que se obtengan de fuentes que se hayan averiguado y además de ideas, análisis, opiniones, así como también se puede agregar sucesos y argumentos del que investiga con toda la información recabada (Hernández, 2014).

Esta herramienta permitió que se pueda recopilar y analizar toda la información recabada de la compañía que son los Estados financieros de los periodos 2017 y 2018. Nos permitió realizar un análisis profundo de toda la documentación y mostrar los resultados que se encontraron.

3.5 Procedimiento

La elección de la empresa fue debido a la amplia experiencia obtenida en este campo laboral partiendo de un problema que es de suma importancia y que afecta a la mayor parte de las medianas, pequeñas y microempresas. Además, debido a que su estructura general y sus políticas no cuentan con un óptimo planteamiento, necesitarán del área contable y de un personal gerencial que sea capaz de tomar decisiones financieras idóneas

sin ignorar la información económica de la empresa, por el cual tienen que usar la información obtenida en Estados Financieros y con ello tomar las mejores decisiones que no afecten la liquidez que por el contrario mejore a corto plazo.

Para la aplicación del instrumento de análisis que es la ficha de registro documental la información que se usó son la de los estados financieros de la empresa de manera comparativa del año 2017 y 2018 donde se aplicaron el análisis horizontal y Vertical además de los a ratios financieros que guardaron relación con mi investigación que es la liquidez. Además, usamos la base de datos de excel para obtener el resultado de la compañía y poder realizar los cuadros estadísticos.

La técnica empleada será la entrevista donde consiste en realizar preguntas abiertas a tres profesionales de la empresa de ropa interior para caballeros. La primera que será entrevistada será la contadora de la empresa que lleva ocupando el cargo desde que la compañía comenzó sus actividades, luego se entrevistara a la asistente contable que viene trabajando desde el año 2012 y por último se realizara la entrevista al asistente administrativo que tiene ocupando su cargo desde el 2009 y junto con el programa atlas ti se pudo extraer los factores que están provocando este problema.

3.6 Análisis de datos

Excel

Excel es una herramienta en donde se realizan hojas de cálculo automatizadas en donde se trabajan con número de forma fácil y se comprende de manera inmediata. Esta herramienta nos permitirá realizar desde una simple suma hasta cuadros estadísticos complejos, además de gráficos (Microsoft, 2010).

Esta herramienta nos permitió realizar los cálculos de los ratios financieros, para la comparación de los periodos 2017 y 2018 y con los datos obtenidos pudimos realizar Gráficos estadísticos de los resultados que indican la situación actual en que se encontró la empresa.

Triangulación

Es un proceso cualitativo que relaciona las diferentes pruebas para que estas se pueda establecer una conexión entre ellas y exista una forma de poder confrontar y comparar la información. De acuerdo con su principio básico la triangulación consistiría en recabar información de lo mismo desde diferentes perspectivas como en una entrevista o mediante las fichas de registro. Esta herramienta nos concederá el manejo para poder organizar la información de los diferentes puntos de vista (Hurtado, 2010).

En la tesis nos proporcionó la manera adecuada de enlazar la información de diferentes fuentes y con ello se pudo realizar la comparación y la confrontación de toda la información que hayamos podido obtener.

Altas Ti

Según Sampieri el atlas ti es un sistema de análisis cualitativo que consiste en dividir datos de los significados de cada palabra, que se pueda cifrar y que se relacionen todos los conceptos, categorías y el tema. Lo primero que se debe en colocar son toda la información conseguida sean audio o textos y el programa junto con las reglas de diseño que coloquemos se encargara de cifrarlo (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014).

Este programa nos permito realizar un enlace cualitativo y cuantitativo de toda la información recabada de las entrevistas y del análisis del registro de documentos en donde justo al esquema de códigos que se diseñó se fueron codificando por lista cada información relevante. Para luego generar las redes en donde se le hará el respectivo diagnostico por código ingresado.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS y DISCUSIÓN

4.1 Descripción de resultados

4.1.1 Resultados cuantitativos

4.1.1.1 Estado de Situación Financiera – Análisis Horizontal

Tabla 2

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas del Activo Corriente y Pasivo Corriente.

Año	Activo Corriente	Pasivo Corriente
2017	913,129.89	961,569.01
2018	748,267.52	1,433,993.53
Diferencia	-164,862.37	472,424.52

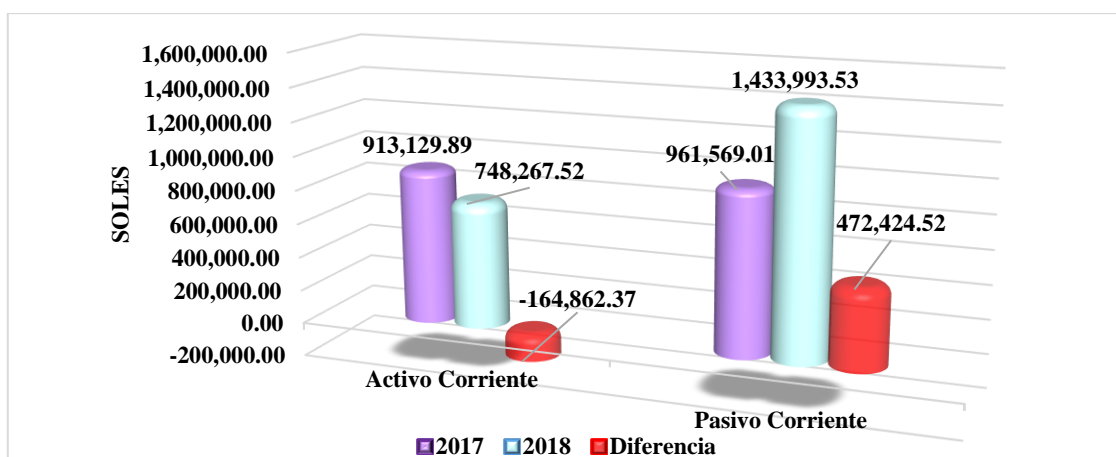


Figura 9. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018.

En la primera parte del análisis horizontal de los estados de situación financiera se tomó las partidas de importancia el cual son pasivos y activos corrientes, dentro de la información que podemos observar los pasivos corrientes han aumentado en un 49.13% (S/ 472,424.52) que estaría bien si nuestro activo hubiera tenido un mayor incremento, pero de lo contrario ha descendido un 18.05% (S/ 164,862.37) lo cual me indica que no se podrá cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Tabla 3

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas de efectivo; cuentas por cobrar; inventarios; obligaciones financieras y cuentas por pagar.

Año	Efectivo y equivalente de efectivo	Cuentas por Cobrar Comerciales	Inventarios	Obligaciones Financieras	Cuentas por pagar Comerciales
2017	42,412.02	273,403.51	310,788.96	209,687.51	288,147.00
2018	119,539.66	179,290.47	443,667.22	442,255.88	569,631.77
Diferencia	77,127.64	-94,113.04	132,878.26	232,568.37	281,484.77

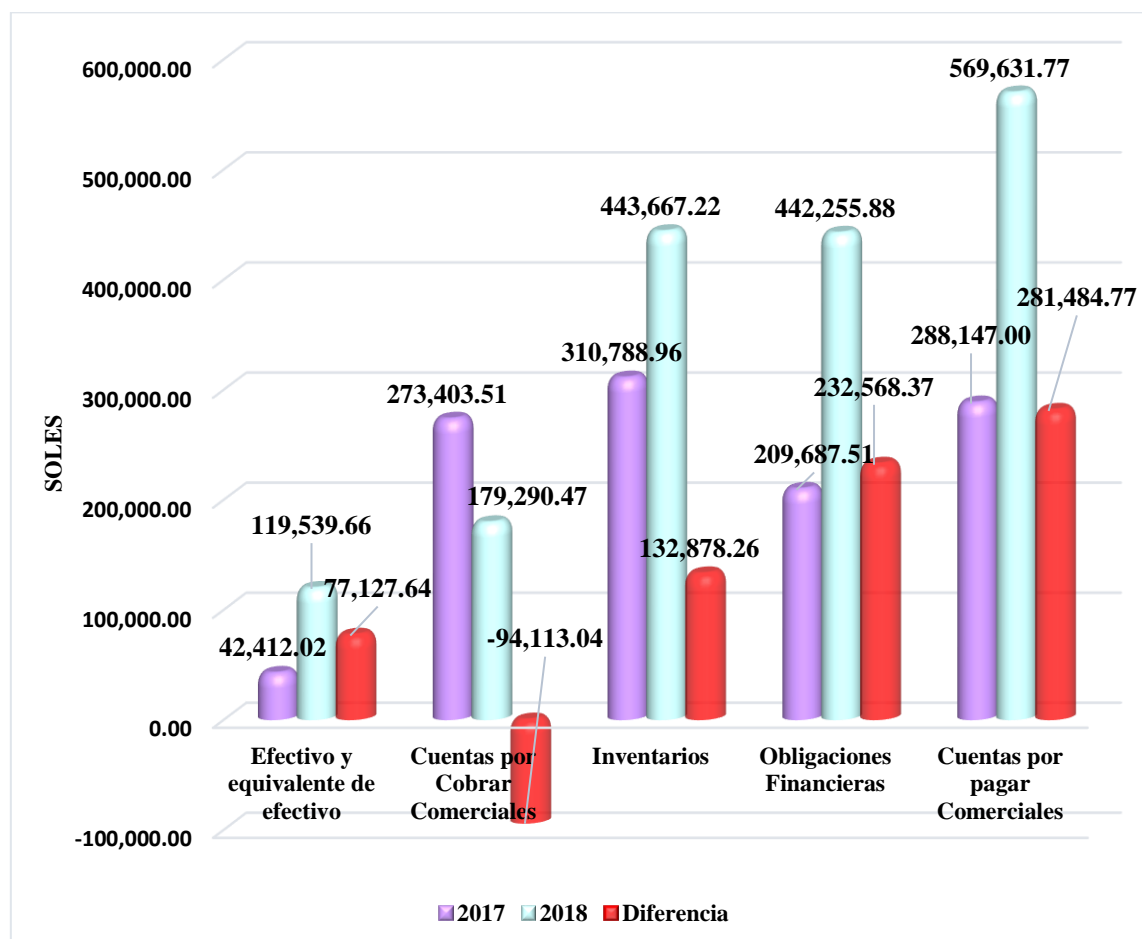


Figura 10. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera correspondiente a los periodos 2017 y 2018.

Para la segunda parte del análisis horizontal de los estados de situación financiera de los periodos 2017 y 2018 se tomó las partidas de efectivo y equivalente de efectivo; los inventarios; las cuentas por cobrar; las obligaciones financieras; las cuentas por pagar comerciales y por último cuentas por pagar a Accionistas Directores y Gerentes.

En la tabla 3 podemos visualizar que a pesar de que el efectivo y equivalente de efectivo ha tenido un aumento de 181.85% (S/ 77,127.64) las cuentas por cobrar han descendido en 34.42% (S/ 94,113.04) y nuestras obligaciones financieras y cuentas por pagar comerciales han aumentado en 110.91% (S/ 232,568.37) y 97.69% (S/ 281,484.77) respectivamente por lo cual a pesar del incremento se continua sin la capacidad del cumplimiento de las obligaciones. Por otro lado, los inventarios han tenido un incremento de 42.76% (S/132,878.26) esto quiere decir que estoy teniendo mercadería que no está teniendo rotación sea porque no se están realizando adecuadas las compras o porque la venta a disminuido.

4.1.2 Estado de Situación Financiera – Análisis Vertical

Tabla 4

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera del periodo 2017 para las partidas activo y pasivo corriente; efectivo; cuentas por cobrar; inventarios; obligaciones financieras; cuentas por pagar y cuentas por pagar a accionista, directores y gerentes.

Activo Corriente	Pasivo Corriente	Efectivo y equivalente de efectivo	Cuentas por Cobrar Comerciales	Inventarios	Obligaciones Financieras	Cuentas por pagar Comerciales	Cuentas por Pagar a Acc. Direct. y Gerentes
78.48%	82.65%	3.65%	23.50%	26.71%	18.02%	24.77%	36.04%

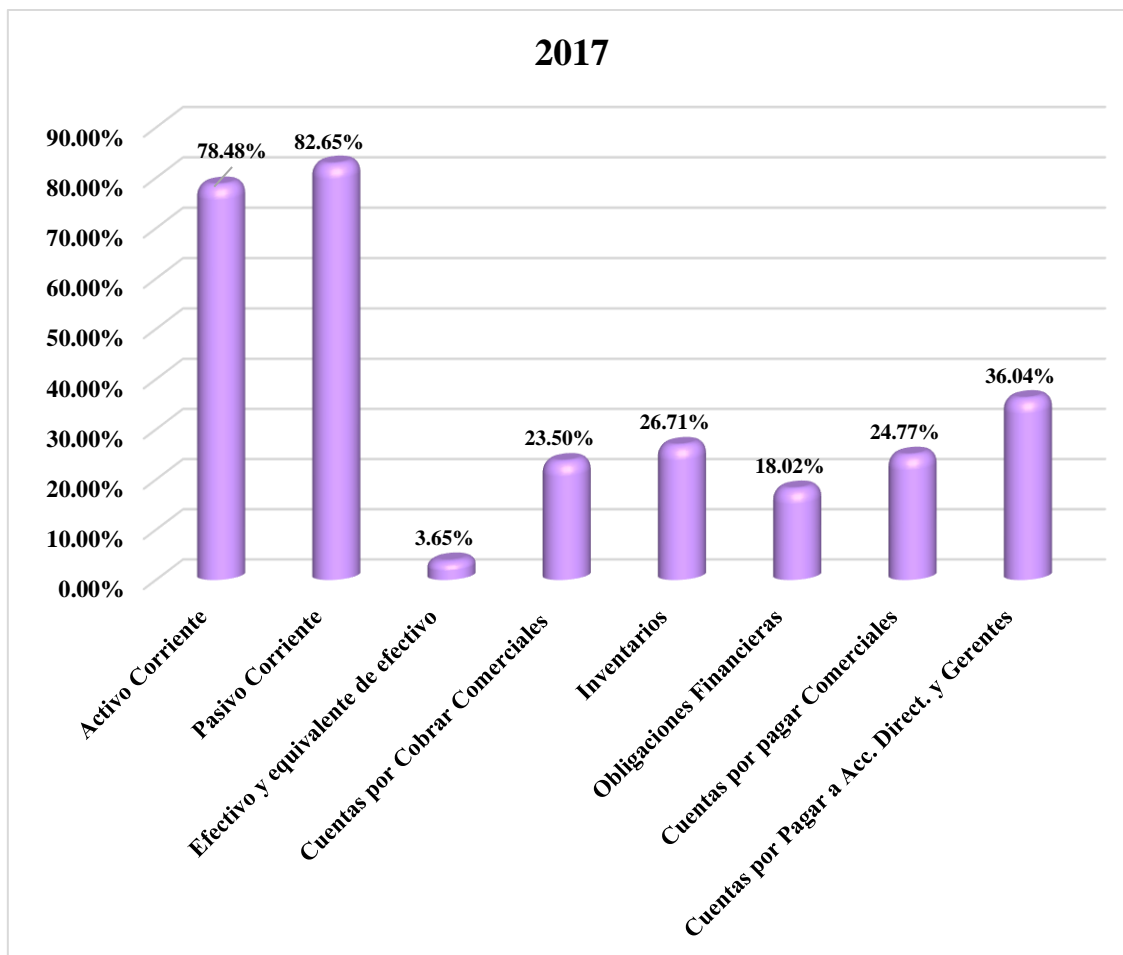


Figura 11. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera correspondiente al periodo 2017.

En el análisis vertical 2017 del total activo el 78.48% que equivale a S/ 913,129.89 es parte del activo corriente y del total pasivo y patrimonio tenemos un 82.65% equivalente a S/ 961,569.01 que pertenece al pasivo corriente. Una de las partidas que resaltan del total activo es el efectivo ya que solo representa un 3.65% (S/ 42,412.02) el cual es una porción muy pequeña para la empresa, los inventarios representan un 26.71% y las cuentas por cobrar comerciales un 23.50% del total, por otro lado, del total pasivo y patrimonio resaltan las obligaciones financieras, cuantas por pagar comerciales y las cuentas por pagar Acc. Directores y Gerentes. que representan un 18.02%; 24.77% y 36.04% respectivamente.

Tabla 5

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera del periodo 2018 para las partidas activo y pasivo corriente; efectivo; cuentas por cobrar; inventarios; obligaciones financieras; cuentas por pagar y cuentas por pagar a accionista, directores y gerentes.

Activo Corriente	Pasivo Corriente	Efectivo y equivalente de efectivo	Cuentas por Cobrar Comerciales	Inventarios	Obligaciones Financieras	Cuentas por pagar Comerciales	Cuentas por Pagar a Acc. Direct. y Gerentes
60.23%	115.43%	9.62%	14.43%	35.71%	35.60%	45.85%	32.34%

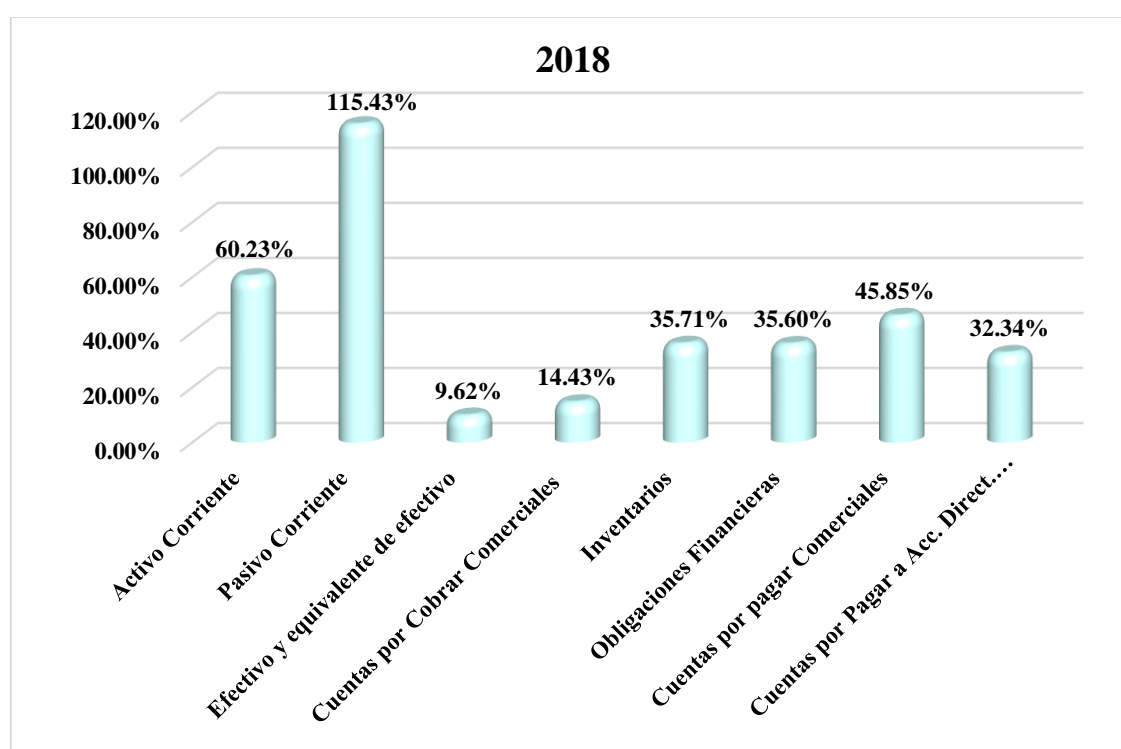


Figura 12. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera correspondiente al periodo 2018.

En el análisis vertical 2018 del total activo el 60.23% es parte del activo corriente y del total pasivo y patrimonio tenemos un 115.43% que pertenece al pasivo corriente. Una de las partidas que resaltan en la parte del total activo es el efectivo ya que solo representa un 9.62%, los inventarios representan un 35.71% y las cuentas por cobrar un 14.43% del total por otro lado del total pasivo y patrimonio resaltan las obligaciones financieras, cuantas por pagar comerciales y las cuentas por pagar Acc. Directores y Gerentes. que representan un 35.60%; 45.85% y 32.34% respectivamente.

4.1.3 Ratios de Liquidez

Tabla 6

Contrastación de la liquidez general y prueba acida de los periodos comprendidos por el 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los Estados de Situación Financiera.

	2017	2018
Liquidez General	0.95	0.52
Prueba Acida	0.63	0.21

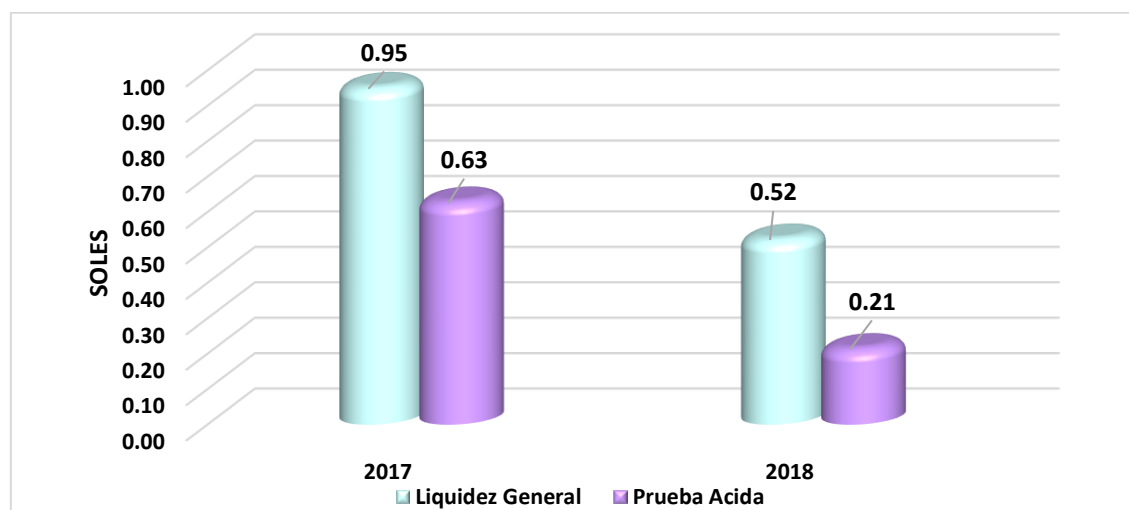


Figura 13. Ratios de liquidez general y prueba acida correspondiente a los periodos 2017 y 2018.

Lo ideal en este ratio de liquidez es que la proporción sea uno ya que sería que por cada sol de obligaciones a corto plazo tengo un sol para respaldarlo, pero sin embargo para el año 2017 solo tendría un respaldo de S/ 0.95 y para el 2018 solo el S/ 0.52 el cual ha tenido un descenso de S/ 0.43 en lugar de aumentar es decir que no se podrá cumplir con el pago de las obligaciones. Por otro lado, el ratio de prueba acida nos refleja la capacidad con la que se cuenta para el pago de las obligaciones, pero sin tener que recurrir a la venta total del inventario por lo que para ello solo contamos con 0.63 para el 2017 y 0.21 para el 2018.

Tabla 7

Contrastación de la prueba defensiva de los periodos comprendidos por el 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los Estados de Situación Financiera.

	2017	2018
Prueba Defensiva	4.41%	8.34%

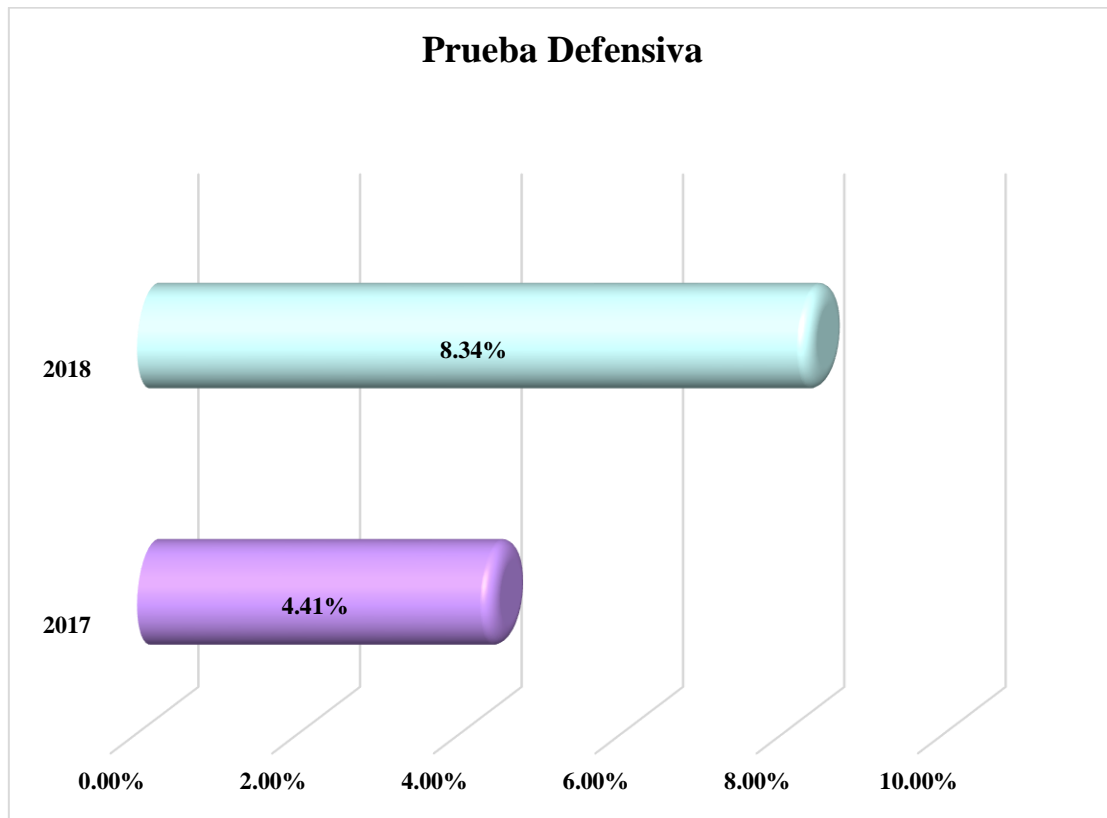


Figura 14. Ratios de prueba defensiva correspondiente a los periodos 2017 y 2018.

Este ratio también mide la capacidad con la que cuenta la empresa para hacer frente con sus obligaciones, pero solo que con los activos mantenidos en la caja y valores negociables a mayor porcentaje mejor podremos enfrentar las contingencias, pero la empresa solo cuenta con el 4.41% y 8.34% para los años 2017 y 2018 respectivamente por lo que no estaría preparado para afrontar sus contingencias sin recurrir a los flujos de ventas.

4.1.4 Ratios de Solvencia

Tabla 8

Contrastación del apalancamiento financiero y endeudamiento de corto plazo de los periodos comprendidos por el 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los Estados de Situación Financiera.

	2017	2018
Apalancamiento Financiero	0.83	1.15
Endeudamiento de Corto Plazo	4.76	-7.48

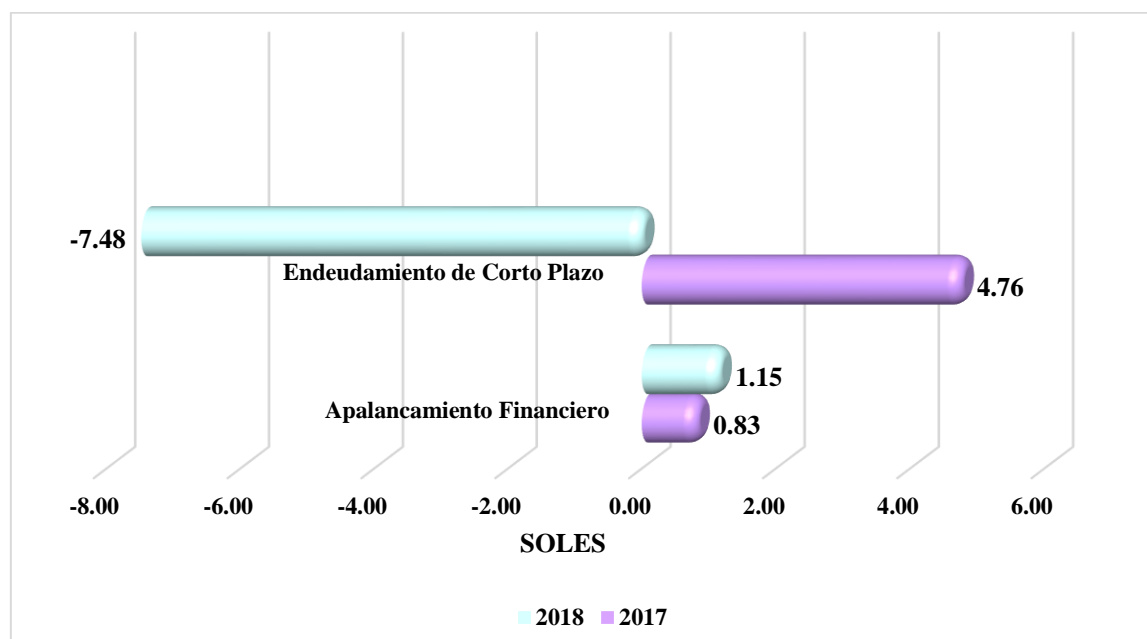


Figura 15. Ratios de apalancamiento financiero y endeudamiento de corto plazo correspondiente a los periodos 2017 y 2018.

El apalancamiento financiero nos indica que por cada sol del total activo para el 2017 tengo comprometido un 0.83 soles y para el periodo 2018 tengo un 1.15 soles comprometido es decir que en este año no me alcanza para cubrir mi pasivo total. Además; el endeudamiento a corto plazo representa que por cada sol que cuento en el patrimonio tengo una deuda de 4.76 soles más del 100% en el año 2017 y para el 2018 no cuento con patrimonio para cubrir mis obligaciones. El tener más del 100% es un porcentaje excesivo debido a que mis deudas a corto plazo deberían ser lo menor posible.

4.1.5 Ratios de Gestión

Tabla 9

Comparación del periodo promedio de inventario de los lapsos comprendidos por el año 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los Estados de Situación Financiera y Estado de Resultado integral.

	2017	2018
Periodo Promedio de Inventarios	66.21	100.06

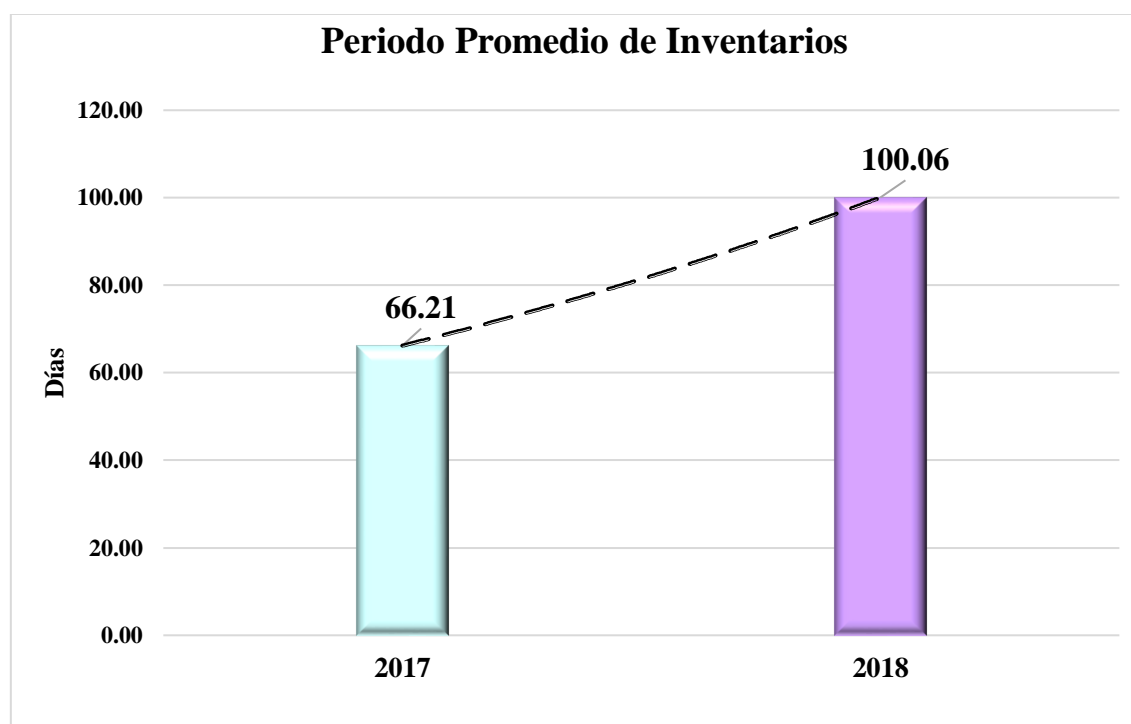


Figura 16. Ratio del periodo promedio de inventario de los lapsos comprendidos por el año 2017 y 2018.

De acuerdo con lo que se puede observar, para el año 2017 tenemos que nuestro periodo promedio de inventarios es cada 66 días y para el 2018 aumentó a cada 100 días, el cual se está demostrando que se tiene una rotación baja de la mercadería y que la recuperación de la inversión está muy lenta. Además, que se está generando un costo por almacenaje, posibles extravío y deterioro de la mercadería.

Tabla 10

Comparación del ratio de rotación de inventario de los periodos comprendidos por el año 2017 y 2018 realizados con la información que proporciona los Estados de Situación Financiera y Estado de Resultado integral.

	2017	2018
Rotación de Inventarios	5.44	3.60

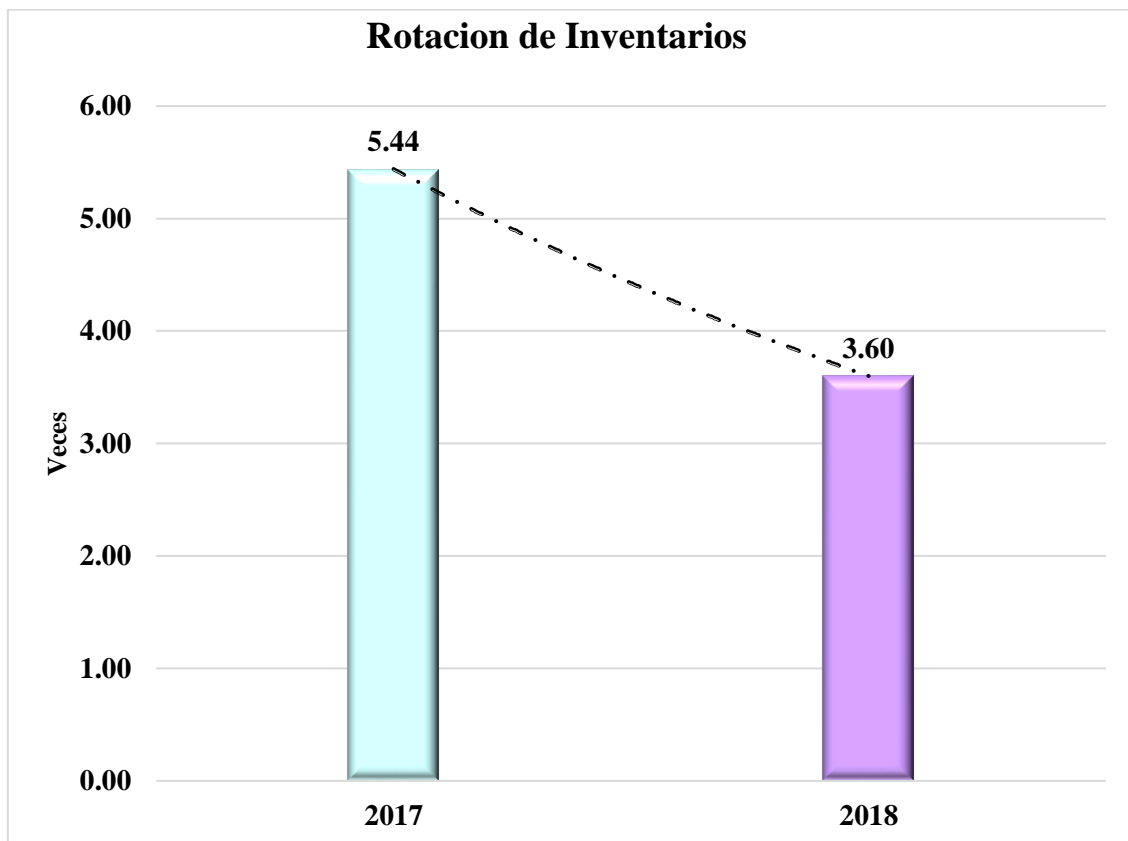


Figura 17. Ratio de Rotación de inventario de los lapsos comprendidos por el año 2017 y 2018.

Para la rotación de Inventario en el 2017 fue de 6 veces, es decir que los inventarios se están vendiendo o que están rotando cada dos meses ($12/6$) y para el 2018 fue de 4 veces, es decir que rotaron cada tres meses ($12/4$). En conclusión, la mercadería permanece de 2 a 3 meses en el almacén antes de ser vendidas y convertidas en cuentas por cobrar o en efectivo.

4.1.6 Estado de Resultados Integral – Análisis Horizontal

Tabla 11

Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas de ventas y gastos de ventas.

Año	Ventas	Gastos de Ventas
2017	3,110,945.18	1,041,029.28
2018	2,901,901.87	1,164,506.14
Diferencia	-209,043.31	123,476.86

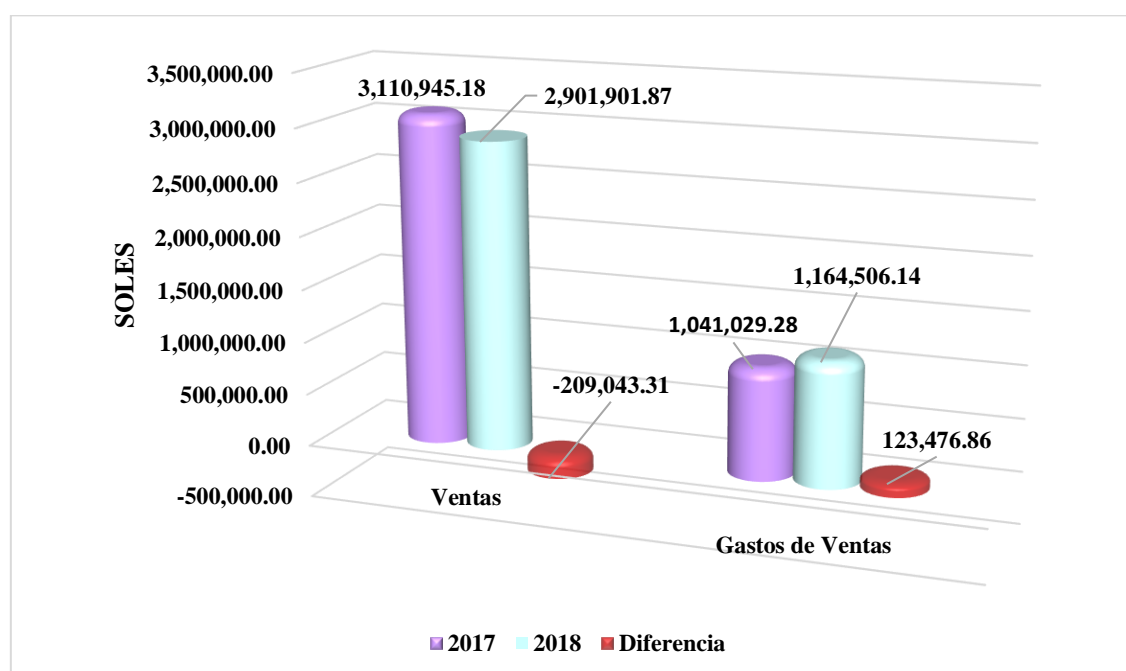


Figura 18. Análisis Horizontal del Estados de Resultados Integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018.

Para el estado de resultados integral las partidas que se consideraron importante son las ventas y los gastos de ventas. Como podemos observar las ventas han tenido un descenso de en un 6.72% que equivale a S/ 209,043.31 sin embargo los gastos han aumentado en 11.86% equivalente a S/ 123,476.86. Lo ideal sería que las ventas sean lo que hayan aumentado y no los gastos por el contrario debieron de haber disminuido.

4.1.6 Estado de Resultados Integral – Análisis Vertical

Tabla 12

Análisis Vertical del Estado de Resultados Integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018 para las partidas gastos de ventas.

	2017	2018
Gasto de Ventas	33.46%	40.13%

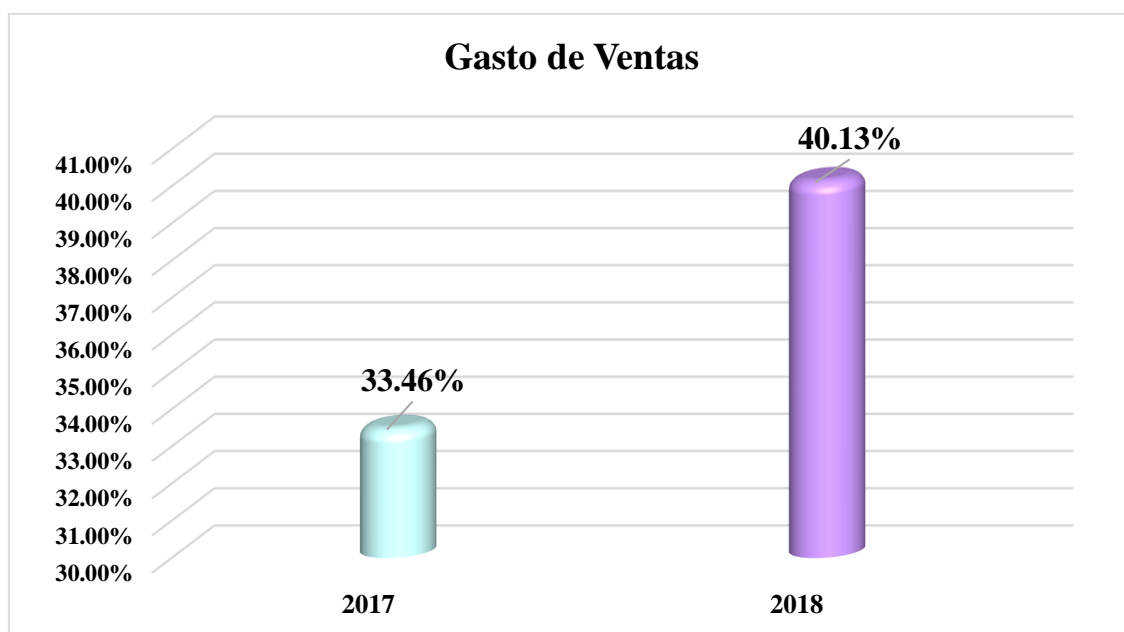


Figura 19. Análisis Vertical del Estados de Resultados Integral correspondiente a los periodos 2017 y 2018.

Para el análisis vertical se consideró la partida que más resalto que fueron los gastos de ventas el cual para el año 2017 representa de las ventas un 33.46% que equivale a S/1,041,029.28 y para el 2018 un 40.13% equivalente a S/1,164,506.14.

4.2 Resultados cualitativos

Para la realización de este análisis se realizaron tres entrevistas que fueron hechas a la contadora, a la asistente contable y a un asistente administrativo. Luego estas entrevistas pasaron a un proceso de triangulación con el programa del Atlas.ti. con el cual se obtuvo un resultado que se detalla a continuación.

4.2.1 Activo Corriente

Los activos corrientes para toda empresa son los derechos y bienes el cual se espera que no permanezcan más de un periodo contable, es decir no más de los doce meses, pero muchas veces por la inadecuada toma de las decisiones se prolongan la permanencia o carencia de ellos, dentro de lo indicado por los entrevistado se encontró que la carencia en una de las partidas que es el efectivo y el equivalente de efectivo es debido a las inapropiadas decisiones de compras y pedidos de producción que se realizan a los proveedores; los gastos inadecuados que se viene realizando como sesiones de foto que no son necesarias ya que la marca al ser internacional cuenta con una amplia variedad de fotos con modelos profesionales; los gastos personales realizado por las gerencias, el descenso de la ventas en los productos; además no cuenta con políticas de compras ya que a los proveedores se les realiza pagos adelantados para la confección de la ropa interior y el faltante apenas se termine el pedido de producción. Este faltante de efectivo son en conclusión por las deficientes tomas de decisiones administrativas.

Otra de las partidas que va de la mano con el efectivo y que se encontró en el análisis de las entrevistas es la mercadería, el cual no está teniendo una idónea rotación ya que lleva estancada periodo de 5, 10 e inclusive 15 años dentro de los almacenes, esto se debe a que las compras no se están realizando mediante un estudio de mercado y a pesar de ello la gerencia prefiere ganar el mismo margen de utilidad por cada prenda, generando con ello que la mercadería se malogre, ocupe espacio en el almacén o se pueda perder. Por el cual se deberían plantear propuestas de oferta, promociones o rebajas a la mercadería que no tiene rotación y eliminarla obteniendo con esto efectivo para realizar nuevas compras realizadas con un estudio previo y nuestros activos corrientes mejoren.

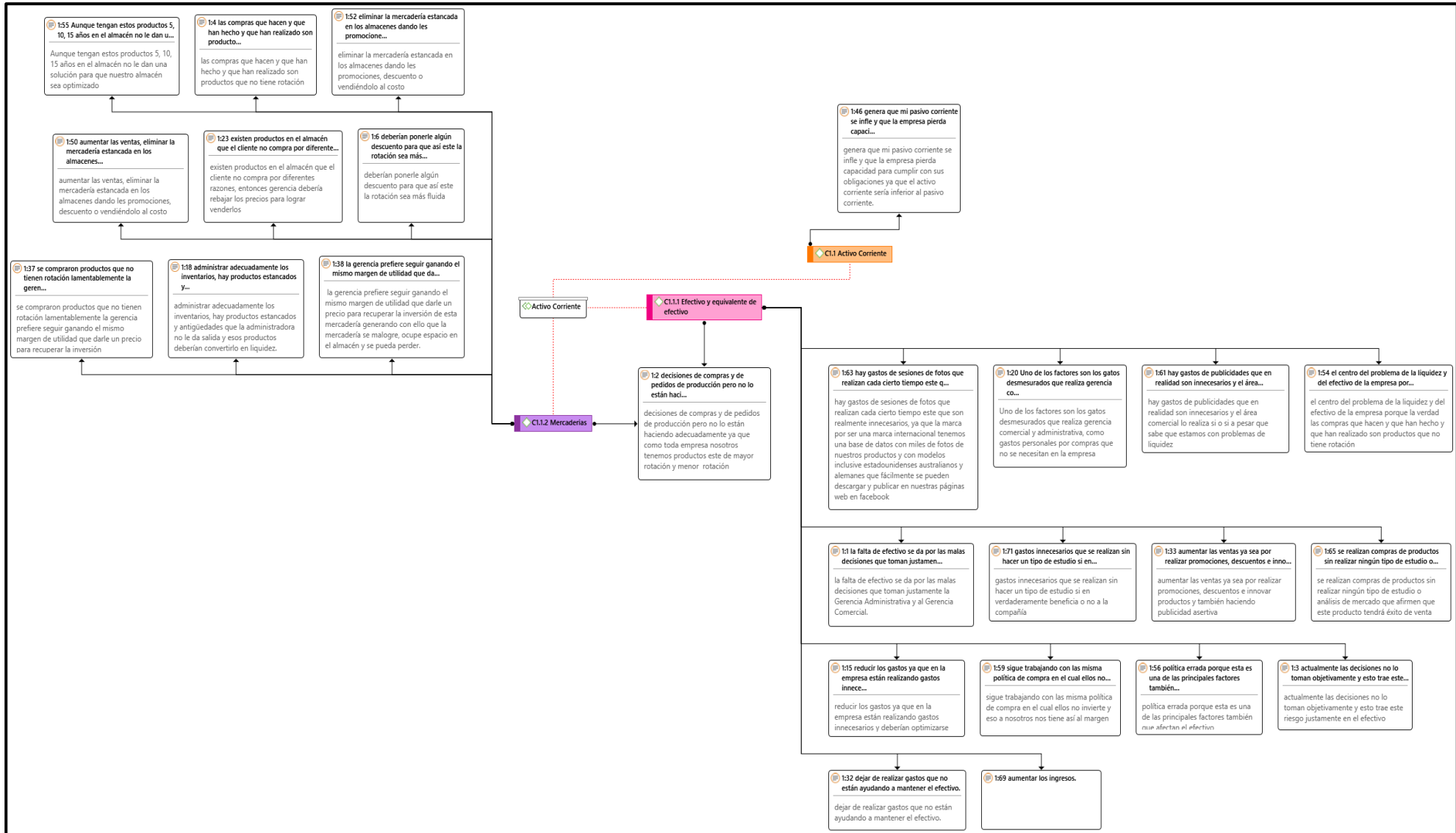


Figura 20. Análisis Subcategoría activo corriente.

4.2.2 Pasivo Corriente

Los Pasivos corrientes para toda empresa son las obligaciones a corto plazo el cual se espera una permanezcan no de los doce meses, pero por la inadecuada toma de las decisiones genera que este se incremente de tal manera que perdamos la capacidad de cumplir con todas ellas, de acuerdo a lo proporcionado por los entrevistado se encontró que el aumento es debido a gastos personales, por un proyecto de ventas online que no tiene futuro, las publicidades, sesiones de foto, compras inadecuadas, etc. Las cuentas por pagar comerciales-terceros son generados por la equivocada política de pago que se plantearon a inicios de las negociaciones las cuales son el entregarles un adelanto de 50% con 30 días de anticipación para la producción de nuestra mercadería y el restante al finalizar la producción, además a este le agregamos los pedidos de producción sin un previo análisis si se podrá vender la totalidad del producto. Por esta razón se debería buscar replantear las políticas de pago o de lo contrario buscar nuevas opciones de proveedores para con ello poder dar más alivio a la empresa.

Por otro lado, las cuentas por pagar a accionistas directores y gerentes se generaron debido a la falta de efectivo para el pago a proveedores, de planilla, los gastos para los despachos, etc. el problema es que son a corto plazo la cual no le da respiro para conseguir el efectivo por el cual como es un financiamiento propio de los accionistas se les puede solicitar alargar los plazos haciendo los más extensos y poder mantener efectivo para poder enfrentar los compromisos.

Además, tenemos el financiamiento por entidades financieras que fue solicitado para pago a proveedores y también debido a la realización de un proyecto de ventas por internet que no tuvo un análisis de rentabilidad, ni un análisis de mercado y esto pese a que antes de realizarlo se empezó con las ventas por internet en las tiendas por departamento y la venta no fue la esperada. Por el cual se aconseja tomar mejores decisiones financieras solicitando préstamos a largo plazo y con excelentes tasas de intereses.

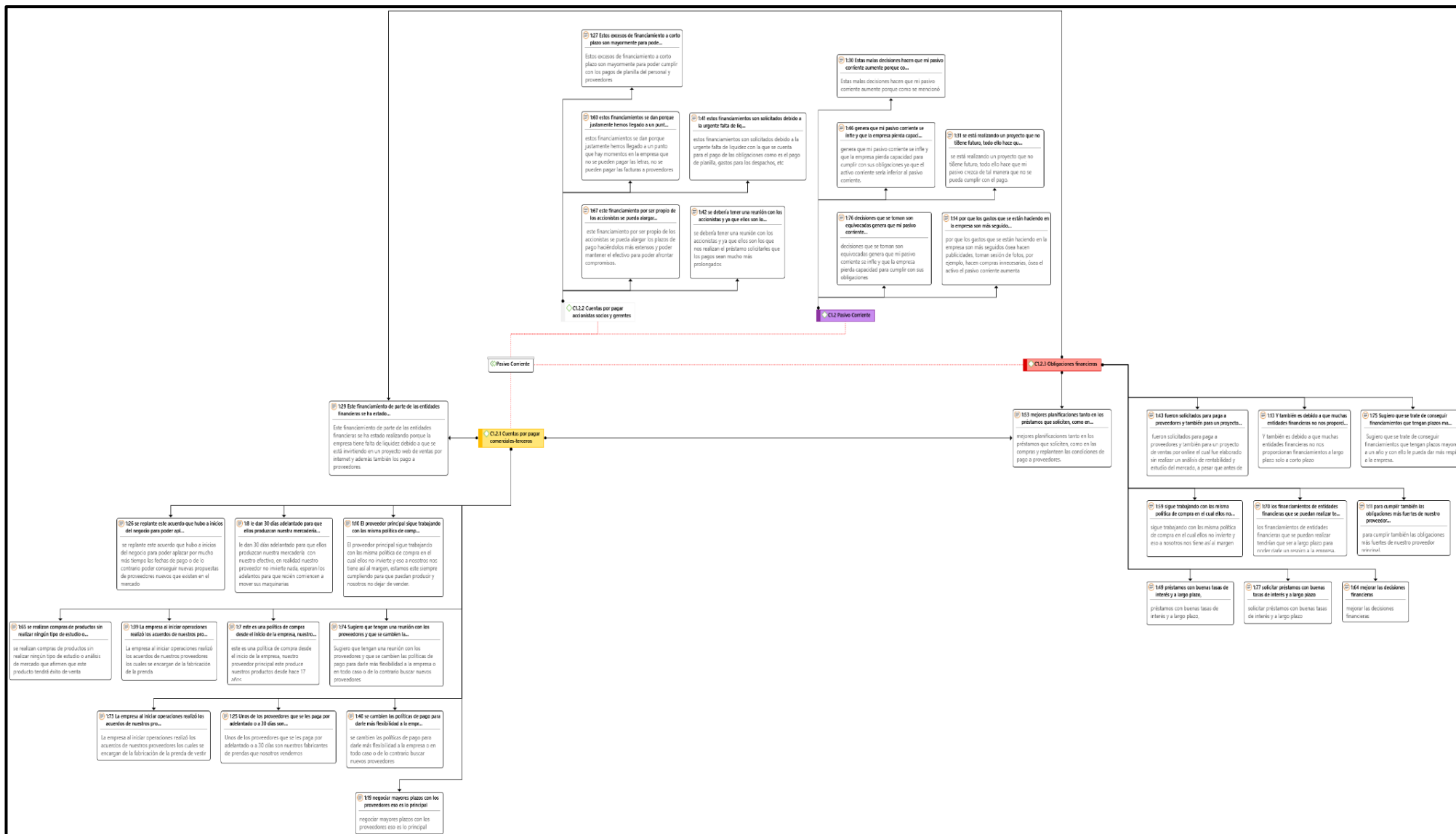


Figura 21. Análisis Subcategoría Pasivo corriente.

4.2.3 Emergentes

Dentro de las entrevistas encontramos las subcategorías emergentes las cuales son el estudio del mercado, ventas y promociones y los gastos. Actualmente todas las decisiones ya sean de compras, producción de mercadería, generación de nuevos proyectos o los gastos que generan por ellos no cuentan con un análisis de rentabilidad y tampoco un estudio de los mercados actuales. Un estudio de mercado nos dará a conocer a cuanto puedo vender el producto y cuáles son los precios comerciales; cual será mi público objetivo y cómo puedo llegar a un público más amplio; cómo enfrentarnos a nuestras competencias y como conseguir mejores proveedores que es lo que nos está haciendo falta.

Por otro lado, las ventas han disminuido por causas ya mencionadas, también porque existen mercaderías estancadas que deberían ser puestas en promoción para poder recuperar al menos la inversión y poder conseguir nuevos productos, pero a la vez está la negativa por parte de gerencia al querer seguir ganando el mismo margen por producto.

Los entrevistados dieron algunas sugerencias como: colocar la mercadería en descuento, incrementar las ventas y hace que gerencia tome conciencia de la situación en que se encuentra la empresa y empiece a tomar mejores decisiones.

4.3 Resultados Mixtos

Para este análisis de este tipo de resultados llegamos a la conclusión que efectivamente se cuenta con un notable problema de liquidez en la empresa y todo esto lo demuestra nuestro ratio de liquidez de los años 2017 y 2018 el cual obtuvieron un resultados de S/ 0.95 y S/ 0.52 respectivamente el cual obtuvo un descenso de S/ 0.42 debiendo ser lo contrario, para obtener un buen ratio de liquidez se tendría que tener uno o más de uno en este indicador porque querría decir que por cada sol de obligaciones cuento con un sol para respaldarlo con los activos.

Por otro lado, la prueba acida nos indica que sin recurrir al flujo de ventas del total de los inventarios solo tendríamos para el 2017 un S/ 0.63 y un S/ 0.21 para el 2018 con lo cual nuestra capacidad de pago sería del 50% a menos. Esto se debe a que mis pasivos corrientes han tenido un incremento y el activo corriente una disminución de acuerdo a como nos indica el análisis horizontal del estado de situación financiera donde se obtuvo que el pasivo corriente aumento un 49.13% que en soles es equivalente a 472,424.52 y el activo corriente disminuyo un 18.05% que equivalente en soles es 164,862.37 y el análisis vertical del estado de situación financiera para el año 2017 ha tenido del total activo el 78.48% que corresponde a S/ 913,129.89 pertenece al activo corriente y del total pasivo y patrimonio tenemos un 82.65% que corresponde a S/ 961,569.01 que pertenece al pasivo corriente y para el 2018 del total activo el 60.23% pertenece al activo corriente y del total pasivo y patrimonio tenemos un 115.43% que pertenece al pasivo corriente.

Una de las partidas del activo corriente que resalto por sus resultados fue el efectivo y equivalente de efectivo ya que a pesar de que de acuerdo a el análisis horizontal nos demostró que obtuvo un aumento de 181.85% que es S/ 77,127.64 no llega a ser suficiente debido a que las obligaciones también incrementaron, en el análisis vertical nos muestra que solo representa en el 2017 solo un 3.65% y en el 2018 un 9.62% del total activo, por este motivo cuando se aplica el ratio de prueba defensiva que nos ayuda a medir la capacidad que posee la empresa para hacer cumplir con sus obligaciones pero solo que esta partida a mayor porcentaje mejor podremos enfrentar las contingencias pero los indicadores solo reflejan el 4.41% y 8.34% para los años 2017 y 2018 respectivamente por lo que no estaría preparado para afrontar sus contingencias sin la necesidad de recurrir a los flujos de ventas. De acuerdo con los entrevistados la carencia que existe en se debe

por los excesivos e inadecuados gastos que se realizan como sesiones de fotos, además de las inapropiadas decisiones de compras y pedidos de producción que se realizan a los proveedores, los gastos personales efectuados por las gerencias, la disminución de la venta en los productos, etc., en conclusión, se debe por las deficientes tomas de decisiones administrativas. Otra de las partidas que resaltaron fueron las mercaderías el cual en el análisis horizontal nos muestra un incremento de 42.76% que representa a 132,878.26 soles y en el análisis vertical para el año 2017 y 2018 representan 26.71% y 35.71% respectivamente. En el ratio empleado del periodo promedio de inventario nos reflejó que para el año 2017 obtuvimos que nuestro periodo promedio es de cada 66 días y para el 2018 aumentó a cada 100 días, el cual se está demostrando que se tiene una rotación baja de la mercadería y que se está recuperando la inversión, pero no con rapidez. Además, con ello se está generando gastos de almacenaje innecesario, posibles extravío y deterioro de la mercadería. También se realizó el ratio de rotación de Inventario en donde para el año 2017 fue de 6 veces, quiere decir que los inventarios se están vendiendo o que están rotando cada dos meses y para el 2018 fue de 4 veces, quiere decir cada tres meses. En conclusión, la mercadería permanece de 2 a 3 meses en el almacén antes de ser vendidas y se puedan convertir en cuentas por cobrar o en efectivo. Los entrevistados pudieron confirmar que existe mercadería estancada en los almacenes y que muchos de ellos llevan almacenada por periodos de 5,10 e inclusive 15 años el cual no es una rotación idónea de la mercadería y se debe por las compras realizadas sin ningún previo estudio de mercado por lo que proponen que se le debería colocar alguna promoción, descuento o rebaja para poder recuperar la inversión y conseguir nuevos productos y poder incrementar las ventas.

La falta de liquidez origina que la empresa tenga que endeudarse para poder cumplir con las obligaciones inmediatas por el cual cuando se analizó el ratio de apalancamiento financiero no reafirma que tengo un excesivo endeudamiento ya que los resultados fueron que por cada sol del total activo para el 2017 tengo comprometido un 0.83 soles y para el periodo 2018 tengo un 1.15 soles comprometido es decir en el año 2018 no me alcanzaría para cubrir el total de las obligaciones, además que el ratio que indican el endeudamiento a corto plazo nos mostró que por cada sol que cuento en el patrimonio tengo una deuda de 4.76 soles esto quiere decir que es más del 100% en el año 2017 y para el 2018 simplemente no cuento con patrimonio para cubrir mis obligaciones. El tener más del 100% es un porcentaje excesivo debido a que mis deudas a corto plazo deberían ser lo menor posible.

Es por esto por lo que en nuestro pasivo corriente se decidió analizar las partidas que representan la mayor proporción en nuestras obligaciones, una de ellas son las cuentas por pagar comerciales terceros que en el análisis horizontal nos muestra un crecimiento de 110.91% que en soles corresponde a S/ 232,568.37 y dentro del análisis vertical del total pasivo y patrimonio para el 2017 significa un 24.77% y para el 2018 significa un 45.85%. Estos porcentajes de acuerdo con los entrevistados son generados debido a los planteamientos equivocados en las políticas de pagos a proveedores al inicio de la actividad comercial el cual consistía en entregarles un 50% con 30 días de anticipación para la fabricación de la mercadería y el restante al finalizar la producción y si a esto le agregamos los pedidos de fabricación de productos inadecuados obtendremos estos resultados.

El otro elemento analizado fue las cuentas por pagar a accionistas, directores y gerentes en donde en el análisis vertical nos muestra que del total pasivo y patrimonio para el 2017 representa un 36.04% y para el 2018 un 32.34%, estos porcentajes se debe a la falta de efectivo y se tenía la necesidad de hacer pago a proveedores, pago de planilla, los propios gastos que generan los despachos, etc. y por último se analizó las obligaciones financieras que dentro del análisis horizontal tenemos que aumento en un 97.69% que en soles equivale a 281,484.77 y para el análisis vertical nos muestra que del total pasivo y patrimonio para el 2017 representa un 18.02% y para el 2018 un 35.60%, por parte de los entrevistados este endeudamiento con las entidades financieras son debido a pago de proveedores y a la realización de un proyecto de ventas en línea que no tuvo un análisis de rentabilidad, ni un análisis de mercado y a pesar que antes de realizarlo se comenzó primero con las ventas por línea en las tiendas por departamento y la venta no cumplió con las expectativas. Por el cual nos recomiendan que se tomen mejores decisiones financieras solicitando préstamos a largo plazo y con excelentes tasas de intereses.

De todo el análisis tanto cuantitativo y cualitativo se encontraron subcategorías que emergieron para entender otras de las razones de nuestro problema las cuales una de ellas fue la disminución de las ventas y la falta de promociones de acuerdo a nuestro análisis horizontal podemos que han tenido un descenso de en un 6.72% que equivale a S/ 209,043.31 debido a que existe mucha mercadería que no tiene la adecuada rotación y sigue generando un espacio y sobre costo no permite darle paso a una nueva mercadería

que tenga acogida con nuestro público objetivo por esto se plantea colocarle descuento a toda la mercadería que no rota para poder eliminarla y obtener efectivo para realizar nuevas compras con un estudio previo y nuestros activos corrientes mejoren. Sin embargo, los gastos han tenido un incremento del 11.86% equivalente a S/ 123,476.86 que por el contrario estos debieron tener una disminución considerable pero lamentablemente las malas tomas de decisiones nos generan gastos innecesarios y de acuerdo a lo que hemos podido sacar en los análisis la mayoría son por no hacer un adecuado análisis de mercado y si la decisión beneficia o no a la compañía.

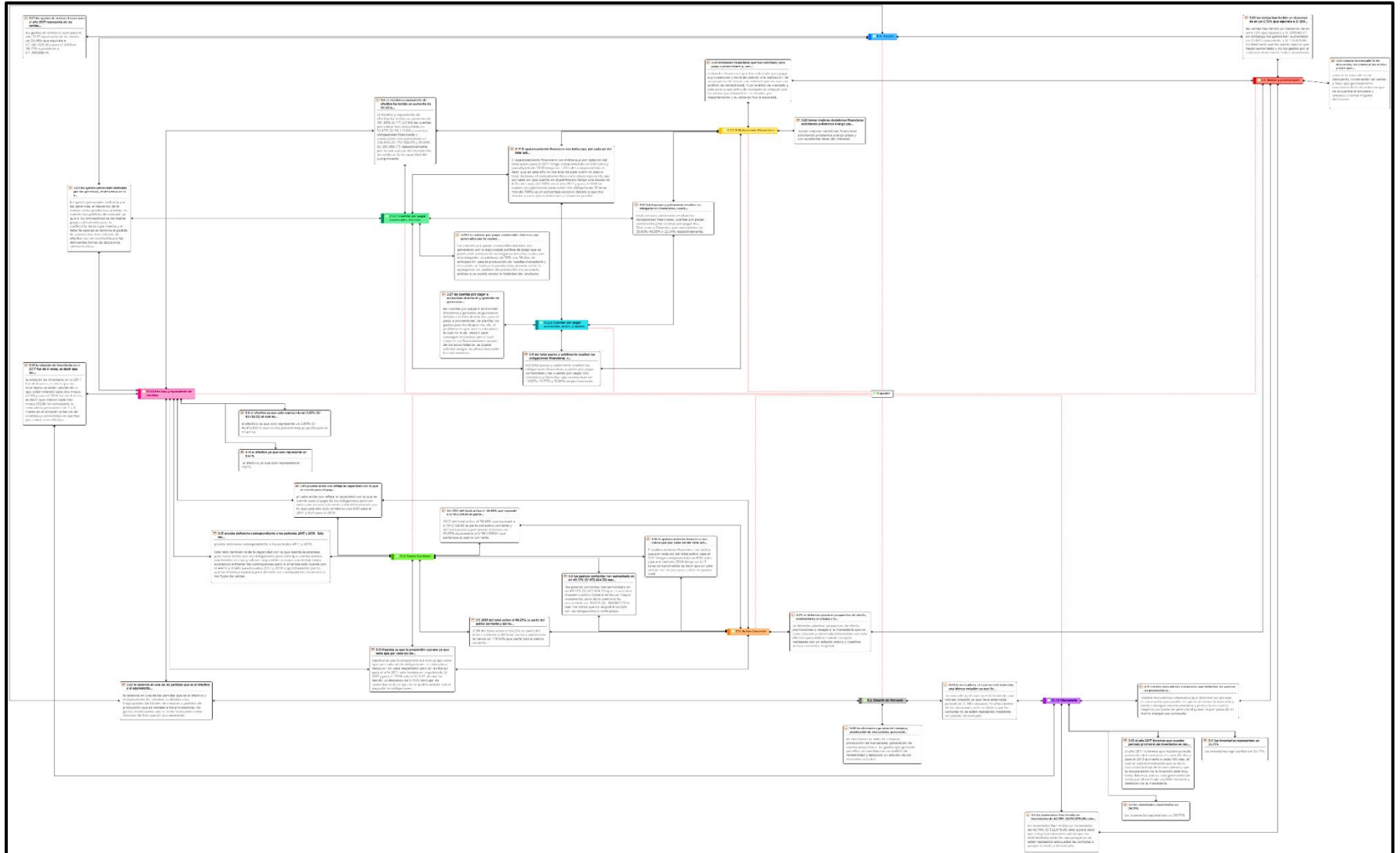


Figura 23. Análisis de los problemas de liquidez.

4.3 Propuesta

4.3.1 Fundamentos de la propuesta

La empresa dedicada a la comercialización de ropa interior para varones la cual está considerada como pequeña empresa ya que no se alcanza a las ventas anuales de 1700 UIT, cuenta en la actualidad con problemas de liquidez, por el cual se elaboró una propuesta con el objetivo de poder mejorar este problema. Para la elaboración se utilizó la ayuda de teorías las cuales son:

La teoría clásica descrita por Gulick debido a que la parte administrativa y comercial no está tomando decisiones correctas para el crecimiento de la compañía, ya que sus decisiones son basadas a opiniones personales sin realizar un previo análisis financiero, estudios de mercado, posible aumento de puntos de ventas o nuevas propuestas asertivas para alcanzar los objetivos trazados y mantener un nivel óptimo de liquidez que permita afrontar posibles contingencias que se puedan suscitar.

Por otro lado, se empleó también la teoría de inventarios de Moya el cual nos dice que debemos tener un exhaustivo control de dicha mercadería desde su ingreso hasta su salida. Además, se debe realizar un análisis de cuán importante es invertir en una cierta cantidad de mercadería porque si esta no cuenta con una óptimo tiempo de rotación tendríamos capital de trabajo ocioso y se incurriría en gasto extras de almacenamiento, posibles pérdidas e inclusive que la mercadería se deteriore y pueda llegar a ser mercadería inutilizable por el cual con la propuesta liquidaríamos toda esa mercadería que tiene un exceso de tiempo en nuestros almacenes.

Además, se aplicó la evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial de Domínguez donde nos describe la amplitud en las funciones financieras en la cual intervienen toda una planificación, análisis y proyecciones a largo y corto plazo de los ingresos y egresos del efectivo, de acuerdo con esta evaluación se pueden realizar mejores toma de decisiones, en donde nos muestre cual es el indicador para incrementar la liquidez, que tipo de crédito podría solicitar y que área debe mejorar para la utilización correcta de los

recursos por el cual al utilizar esta teoría se planteando esta teoría surgen las propuestas de solución para el incremento de liquidez.

4.3.2 Problemas

En el análisis cuantitativo y cualitativo mediante la entrevista y la ficha de registro documental donde se realizaron el análisis al Estados de Situación Financiera y a las Estados de Resultados pertenecientes a los periodos 2017 y 2018 se pudo comprobar que el problema primordial era la falta de liquidez mediante los ratios financieros. El de liquidez General nos mostró un indicador de S/ 0.95 para el 2017 y S/ 0.52 para el 2018 y el ratio de prueba acida nos figura un S/ 0.63 para el 2017 y S/ 0.21 para el 2018.

Además, realizando el ratio de prueba defensiva nos reflejó que solo con el efectivo obtenemos que la empresa cuenta con el 4.41% y con el 8.34% para los años 2017 y 2018 donde a mayor porcentaje mejor podremos enfrentar las contingencias, pero la empresa cuenta con porcentajes bajos.

Todo esto nos indica que cada año que pasa la empresa cuenta con menos capacidad de pago debido a que no se puede cubrir mi activo corriente con mi pasivo corriente y que los porcentajes en la partida de efectivo y equivalente de efectivo son muy pequeños debido a que para el 2017 representa un 3.65% y para el 2018 un 9.62%.

Este bajo valor en los indicadores se debe a que la empresa cuenta un alto porcentaje de mercadería que son para el 2017 un 20.71 % y para el 2018 incremento a 35.71% la cual mediante la entrevista se pudo identificar que existe mercaderías sin rotación que lleva bastante tiempo en el almacén y que hasta la actualidad no se ha elaborado ningún plan estratégico, ni decidido tomar medidas que le den una pronta solución.

Otro factor es que las ventas han tenido una disminución de 6.72% que equivale a S/ 209,043.31 y aumento en los gastos de ventas de 11.86% que representa S/ 123,476.86 debido a un proyecto web que su implementación fue en el año 2017 y su ejecución a partir

del 2018. De acuerdo con las entrevistas este proyecto surgió a pesar de que existía este tipo de ventas de parte de las tiendas por departamento sin tener éxito alguno, entonces apresur de esta experiencia se tomó la decisión de continuar este proyecto.

Por último, se cuenta con grandes proporciones de deudas concentradas en el pasivo corriente el cual las partidas más significantes y que podemos encontrarle una solución son las obligaciones financieras y las cuentas por pagar a accionista, directores y gerentes en cual para el 2018 representan el 35,60% equivalente a S/ 442,255.88 y el 32.34% equivalente a S/ 401,783.12 y esto se produjo debido a la falta de liquidez para los pagos de planillas, compras de mercaderías, gastos del proyecto web y otros. Para esta parte no se consideró las cuentas por pagar por la razón que son deudas que ya se encuentran vencidas y que el proveedor; que son nuestros fabricantes de la ropa interior; ya no están dispuestos a prolongar este pago ni mejorar las condiciones de pago.

4.3.3 Elección de la alternativa de solución

Para identificar las alternativas para la creación de la solución se realizó un análisis cuantitativo y cualitativo de la investigación. Para el cual en el análisis cualitativo se elaboró una entrevista con tres profesionales relacionados al tema de la investigación que fueron del área contable y administrativa, con dicha información proporcionada se procedió a ingresar todos los datos al programa llamado Atlas Ti en donde se obtuvo una triangulación entre las tres entrevistas junto con las Sub-Categorías y los indicadores.

Dentro de este análisis se diagnosticaron varios problemas que junto con el análisis cuantitativo, en donde se preparó una ficha de análisis documental que junto con los ratios financieros, su interpretación, el análisis horizontal y vertical de los Estados de situación financiera y el Estado de Resultados se priorizaron tres soluciones que coincidían en ambos análisis y que tendrían mejor impacto para el crecimiento de la empresa y mejoras del problema principal que es la escasa liquidez.

4.3.4 Objetivos de la propuesta

Para la propuesta se elaboró tres objetivos que van de acuerdo con las tres soluciones que se detallaran más adelante y son las que siguen:

Reducir la mercadería estancada para mejorar la liquidez de la empresa de ropa interior para varones.

Aumentar las ventas y la reducción de los gastos para incrementar la liquidez.

Conseguir que se realice la reclasificación de las partidas de corto plazo a largo plazo.

4.3.5 Justificación de la propuesta

La propuesta para la empresa comercial dedicada a la compra y venta de ropa interior para varones se justifica porque es necesario para toda empresa contar con un nivel óptimo de liquidez para el flujo normal de sus operaciones e inclusive para poder afrontar posibles contingencias que se puedan suscitar. Para el crecimiento de la compañía fue importante realizar una planificación para el incremento de su liquidez es por el cual se plantearon tres propuestas que mejoraran el problema descrito.

La primera fue la venta del sobre stock que generara un ingreso en efectivo para poder cumplir con una parte de las obligaciones inmediatas. La segunda fue incrementar una nueva opción de ventas que fue mediante catálogos el cual se tercerizo su creación y la reducción de los gastos de ventas y administrativos para contar con mayores ingresos que egresos para lograr un flujo de caja positivo.

La tercera fue realizar una capitalización de la deuda con los accionistas ya que si la empresa no cuenta con la posibilidad de pagarla al reclasificarla aumentara el porcentaje de participación del socio por consiguiente en el momento que la empresa tenga utilidad y se

haya compensado toda la pérdida, aumentaría el pago de sus dividendos. Por último, se planteó la propuesta de refinanciar las obligaciones con las entidades financieras si bien es cierto se tendría que pagar una cantidad extra de intereses le daría a la posibilidad de que le ingrese efectivo de su flujo de operaciones y no corre el riesgo de no poder cancelar la deuda la cual se pasara la información a Infocorp y se pierde la posibilidad de nuevos créditos.

4.3.6 Desarrollo de la propuesta

Para desarrollar la propuesta de soluciones perteneciente al trabajo de investigación que se elaboraron tres objetivos:

4.3.5.1 Objetivo 1: Reducir la mercadería estancada.

Planificación de Actividades

Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsable/s
Reunión con gerencia para la propuesta.	02/01/2020	1	03/01/2020	Concientizar respecto al valor que pierde la mercadería	Gerente Administrativo y Asistente
Realizar un inventario de la mercadería estancada.	04/01/2020	3	07/01/2020	Discriminar la mercadería de alta rotación y la de menor rotación	Jefe de almacén y asistente administrativo
Separa los productos en buen estado de los que no.	08/01/2020	3	11/01/2020	Organizar la mercadería a poner en descuento.	Jefe de almacén y sus asistente
Designar donde y a quien ira dirigido el descuento.	12/01/2020	1	13/01/2020	Poder dar algunos descuento al personal y otros a los clientes	Gerente Administrativo y Gerente comercial
Análisis de costos de los productos identificados.	14/01/2020	5	19/01/2020	Determinar el punto de equilibrio	Gerente Administrativo y área contable
Realizar la publicidad dentro de tiendas.	20/01/2020	20	09/02/2020	Aumentar las ventas e impulsar la salida de mercadería estancada.	Gerente comercial y área de marketing
Realizar el nuevos saldos de inventarios.	10/02/2020	4	14/02/2020	Actualizar los saldos en el almacén y el Balance	Área contable y Gerente administrativo
Demostrar el aumento de ventas.	15/02/2020	2	17/02/2020	Actualizar el estado de Resultados	Área Contable

Cuadro 2. Plan de actividades para diseñar una oferta de la mercadería sin rotación.

Para la realización de este objetivo se procedió al análisis de los costos de los productos identificados el cual nos permitirá junto con el punto de equilibrio realizado para varios productos, diagnosticar si dichos productos ya obtuvieron un retorno de la inversión, es decir si ya se recuperó la inversión, para tomar la decisión de proceder a liquidar la mercadería, que para este caso se propuso procederá a venderla al costo de ventas más IGV a nuestros clientes principales, mediante catalogo y a nuestro personal para con el cual obtener un ingreso en efectivo.

GASTOS FIJOS	Monto
Alquiler	6,200.00
Servicios	700.00
Planillas	15,200.00
Total GF	22,100.00

Cuadro 3. Promedio Gastos Fijos Anuales.

ANTIGUEDADES							
LINEA	Total Compra	% Particip.	PV	CV	Margen Contribucion	Margen Ponderado	Punto de Equilibrio
Boxer Trunk US original	3,870.00	8%	34.00	12.40	21.60	1.630	342
Trusa Brief US original	5,310.00	10%	27.47	11.11	16.36	1.694	470
Boxer Short US original	3,480.00	7%	34.00	11.18	22.82	1.549	308
MICROFIBRA JK BRIEF	9,000.00	18%	24.57	8.83	15.74	2.764	796
MICROFIBRA JK BOXER	9,280.00	18%	35.40	10.30	25.10	4.544	821
BIKINI 3D MODAL	3,900.00	8%	32.63	11.78	20.85	1.586	345
BOXER 3D MODAL	3,900.00	8%	38.13	12.66	25.48	1.938	345
Tanga Pack * 2	800.00	2%	23.35	12.31	11.04	0.172	71
Boxer Brief Sport	1,200.00	2%	21.00	11.07	9.93	0.233	106
Boxer Jockey Trunk Stretch Cotto	900.00	2%	23.00	12.12	10.88	0.191	80
Boxer Jockey Short	500.00	1%	14.92	7.86	7.06	0.069	44
Camiseta Atletica	320.00	1%	21.10	11.12	9.98	0.062	28
Tanga /Less Microfibra	600.00	1%	30.91	16.29	14.62	0.171	53
TRUSA RETRO	2,500.00	5%	10.60	5.59	5.01	0.245	221
SHORT TRUNK RETRO	3,200.00	6%	20.70	10.91	9.79	0.611	283
Boxer Brief E/Exp Junior	360.00	1%	12.00	6.32	5.68	0.040	32
Calzoncillo E/Rec Pack X 3 Boys	360.00	1%	9.50	5.01	4.49	0.032	32
Bvd Rib 1X1 Pack X 2 Junior	360.00	1%	12.00	6.32	5.68	0.040	32
Camiseta Jersey C/R Pack X 2 J	360.00	1%	12.00	6.32	5.68	0.040	32
Calzoncillo E/Exp Pack X 2 Junio	360.00	1%	9.50	5.01	4.49	0.032	32
Boxer Elance Blanco	400.00	1%	17.10	9.01	8.09	0.063	35
Bikini Elance Pack X 3	300.00	1%	18.80	9.91	8.89	0.052	27
TOTALES	51,260.00	100%				4.874	4,534

Figura 24. Cuadro de cálculo de punto en equilibrio en unidades.

Total Inversión	Unidades Vendidas al 06.06.2019	Monto Vendido al 06.06.2019 al PV	Saldo Almacén	Valorizado al CV	IGV	CV+IGV
48,003.48	2,382	80,988.00	1,488	18,457.15	3,322.29	21,779.44
58,999.41	2,768	76,027.73	2,542	28,244.16	5,083.95	33,328.11
38,906.40	2,102	71,468.00	1,378	15,406.04	2,773.09	18,179.13
79,432.87	8,638	212,206.87	362	3,194.97	575.09	3,770.06
95,586.90	9,111	322,529.40	169	1,740.75	313.34	2,054.09
45,947.59	3,760	122,701.33	140	1,649.40	296.89	1,946.29
49,358.27	3,899	148,681.87	1	12.66	2.28	14.93
9,844.28	774	18,072.90	26	319.94	57.59	377.53
13,280.29	1,195	25,095.00	5	55.33	9.96	65.29
10,908.81	894	20,562.00	6	72.73	13.09	85.82
3,931.39	480	7,161.60	20	157.26	28.31	185.56
3,558.27	193	4,072.30	127	1,412.19	254.19	1,666.38
9,773.66	564	17,433.24	36	586.42	105.56	691.98
13,965.38	2,466	26,139.60	34	189.93	34.19	224.12
34,908.19	3,144	65,080.80	56	610.89	109.96	720.85
2,276.62	356	4,272.00	4	25.30	4.55	29.85
1,802.32	259	2,460.50	101	505.65	91.02	596.67
2,276.62	345	4,140.00	15	94.86	17.07	111.93
2,276.62	352	4,224.00	8	50.59	9.11	59.70
1,802.32	333	3,163.50	27	135.17	24.33	159.51
3,604.65	370	6,327.00	30	270.35	48.66	319.01
2,972.26	297	5,583.60	3	29.72	5.35	35.07
533,416.59	44,682	1,248,391.24	6,578	73,221.46	13,179.86	86,401.32

Cuadro 4. Cálculo de Inversión, retorno y monto a vender.

Lo que se puede observar dentro de este análisis es el monto recuperado que representa más que la inversión, inclusive si se estima aumentos en los gastos por almacenamiento que género hasta la actualidad. Por consiguiente, se debe proceder con la liquidación de esta mercadería la cual se proyecta su venta en el lapso de tres meses y con ello incrementar el efectivo.

Diagrama de Gantt



Figura 25. Diagrama de planificación por actividades para diseñar una oferta de la mercadería sin rotación.

Presupuesto

Egresos				
Código	Descripción	Unidad	Cantidad	Total
1	Impresiones de stocks valorizados	5	2.5	12.5
2	Instalación de Banner de descuento	311.28	1	311.28
			Total	S/323.78

Cuadro 5. Presupuesto de gasto para diseñar oferta de la mercadería sin rotación.

4.3.5.2 Objetivo 2: Aumentar las Ventas y Disminuir los Gastos

Planificación de Actividades

Para este objetivo se presentó la propuesta de implementar las ventas por medios de catálogos que serán proporcionados a centros de spas y consultoras de Unique o L'Bel solo de distritos que comprenden La molina, Miraflores, San Isidro, San Miguel y parte de Magdalena, además se calculó un promedio de 25 consultoras por sector. Esto se delimito debido a la cantidad de ventas que se manejan en la actualidad en las tiendas por departamentos y estos

serían los distritos con más pronósticos de ventas. Debido a esto se detalla la planeación de Actividades:

Actividad	Inicio	Dias	Fin	Logro parcial	Responsable/s
Reunión con gerencia para la propuesta	02/01/2020	1	03/01/2020	La aceptación de ventas por catálogo y cierre del proyecto web	Área Contable y administrativo
Realizar un estudio de mercado	04/01/2020	20	24/01/2020	Analizar si el proyecto tiene futuro o no	Área Administrativa y ventas
Creación de catálogo de productos	25/01/2020	10	04/02/2020	Nuevos puntos de venta para su incremento	Área de Marketing
Creación de política de venta	05/02/2020	6	11/02/2020	Establecer parámetros para realizar una venta transparente	Área de Ventas
Conseguir representantes de ventas	12/02/2020	20	03/03/2020	Incremento de ventas	Área Administrativa
Capacitación de productos del catalogo	04/03/2020	3	07/03/2020	Conocimiento amplio de los productos para una mejor venta	Área de Venta y Almacén
Presentación de productos en el programa y otras publicidades	08/03/2020	18	26/03/2020	Logra estimación de venta deseada	Área contable
Realizar la proyección de ventas	27/03/2020	25	21/04/2020	Estimar mis ingresos y egreso a futuro	Área contable

Cuadro 6. Planeamiento de Actividades para diseñar ventas por catálogo y conseguir concluir el proyecto de ventas web.

Flujo de ingresos y gastos del proyecto web

Descripción	2017	2018	2019
Ingresos		1,400.57	5,495.97
Gastos	57,161.54	81,793.84	79,417.02
Flujo	-57,161.54	-80,393.27	-73,921.05

Cuadro 7. Ingresos y egresos ventas web.

Flujo Proyectado de Venta por catalogo

Detalle	Flujo 2019	Flujo 2020	Flujo 2021	Flujo 2022	Flujo 2023	Flujo 2024
Flujo Ingresos		391,234.41	399,059.10	407,040.28	415,181.09	423,484.71
Flujo Egresos	4,503.81	273,864.09	279,341.37	284,928.20	290,626.76	296,439.30
Flujo de Efectivo Neto	-4,503.81	117,370.32	119,717.73	122,112.08	124,554.33	127,045.41
		T.D.		25%		
		VAN		321,180.87		

Cuadro 8. Flujo y Valor actual neto.

Políticas de Venta	
Si deseas ser párate de nuestra cadena de vetas por catálogo debes tener en consideración lo siguiente:	
1	Los horarios de atención al público son de Lunes a Viernes 9:00 am a 6:30 pm.
2	El encargado de ventas por catálogo es el Sr. Maribel Medina te puedes contactar a través del número 274-5678 o al correo maribel.medina@xxxxx.com
3	Para los pedidos deben ser elaborados en una hoja Excel o en una hoja en blanco lo más importante es que se detalle: Referencia, Línea, talla, color y cantidad. Así mismo debe contener nombre completo, DNI, teléfono y día de recojo.
4	La orden de Compra deberá ser enviada a través del correo pedidosporcatalogo@xxxx.com .
5	Una vez recepcionado el pedido se procesará la compra emitiendo un numero de pedido y se enviará el comprobante de compra por correo y los números de cuenta para el depósito respectivo.
6	El día de recojo acercarse con su número de pedido y se procederá a revisar el depósito.
7	Tu ganancia por pertenecer al punto de ventas por catálogo es 20% de nuestro precio venta
8	Realizar su pedido con 48 horas de anticipación.
9	Al recibir tu pedido deberá verificar que estén correctos con lo solicitado.
10	La mercadería solo será devuelta si
11	Si se diera el caso en que el envase o empaque del producto se encuentre en mal estado, usted no deberá aceptar el producto sino regresarlo de inmediato.

Cuadro 9. Política de Ventas por Catálogo.

Producto	P.V.	Comisión 20%	P.Catalogo	P.Tdas.
PIJAMA CHENLEY	88.50	17.70	107.00	139.00
BOXER DE TELA X 4	64.90	12.98	78.00	105.00
BOXER DE TELA X 3	77.88	15.58	94.00	125.00
BVD PACK X 3 BLANCO	66.67	13.33	80.00	105.00

Cuadro 10. Cálculo de Comisión y diferencias a comparación de tiendas

Diagrama de Gantt

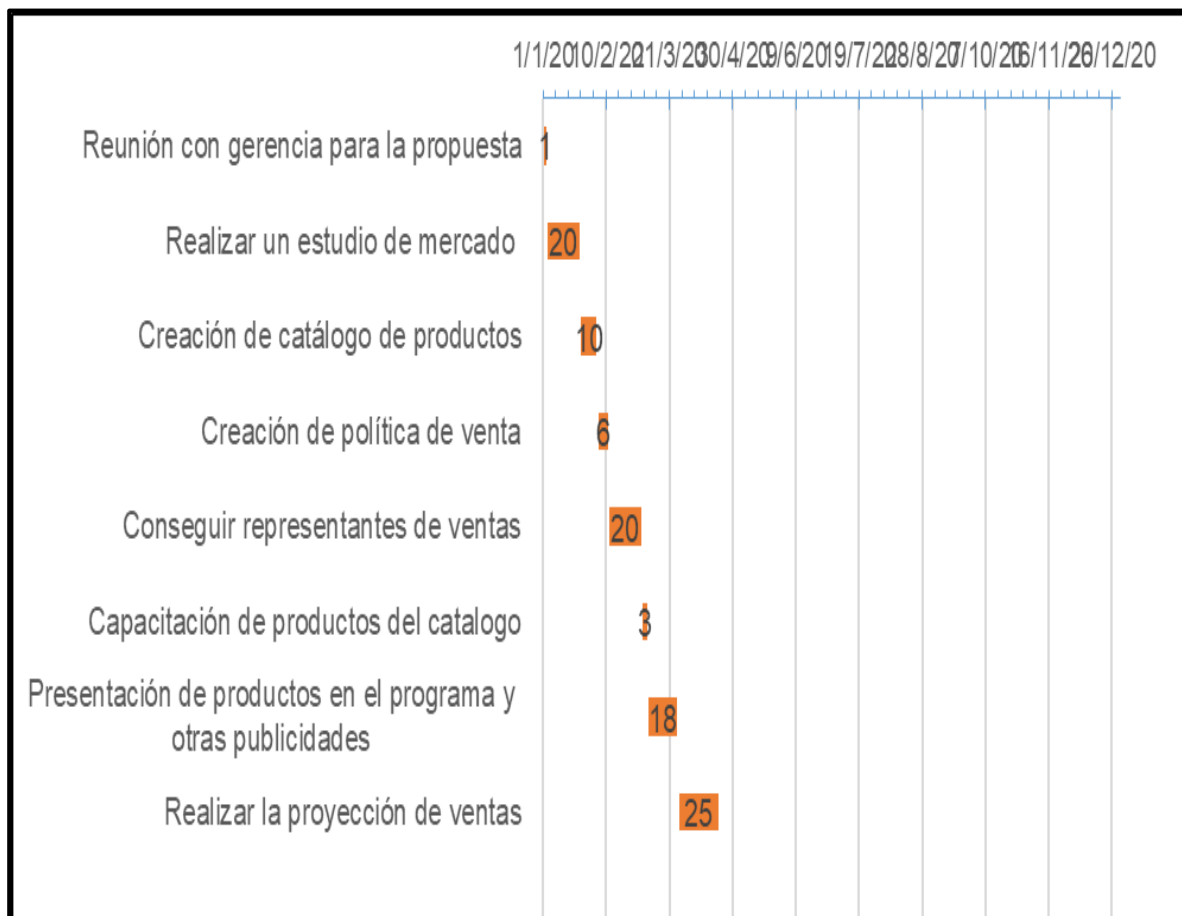


Figura 26. Diagrama de planificación para diseñar una propuesta de ventas por catálogo y desistir del proyecto web.

Presupuesto

Egresos				
Código	Descripción	Unidad	Cantidad	Total
1	Impresión de cuestionario	50	0.5	25
2	Encuesta redes sociales	1	187.81	187.81
3	Creación de Catalogo	250	10	2500
4	Impresión de Políticas para Consultora	50	0.5	25
5	Publicación periódico	55	2	110
6	Regalo productos	12	18	216
7	Publicidad de descuentos Facebook	120	12	1440
			Total	S/4,503.81

Cuadro 11. Presupuesto de Egresos para diseño de la propuesta de ventas por catálogo y desistir del proyecto web.

4.3.5.3 Objetivo 3: Solicitar a los accionistas una capitalización y conseguir un nuevo financiamiento.

Planificación de Actividades

Actividad	Inicio	Dias	Fin	Logro parcial	Responsable/s
Reunión con gerencia para la propuesta	02/01/2020	1	03/01/2020	Tomar conciencia del problema que genera el corto plazo	Área Contable
Junta de Accionistas	04/01/2020	2	06/01/2020	Aprobación de la Capitalización	Área Contable y Accionistas
Capitalizar la deuda de los accionistas	07/01/2020	20	27/01/2020	Clasificación de deuda a capital	Área Contable y legal
Entrevistas con entidades financieras	28/01/2020	12	09/02/2020	Conseguir la mejores tasas	Área Contable y Administrativa
Firma de contratos con la entidad	10/02/2020	5	15/02/2020	Compra de la deuda	Representante legal
Reclasificar cuenta deudora a largo plazo	16/02/2020	5	21/02/2020	Aplazar el tiempo de pago.	Área Contable
Sacar nuevos saldos del ESF	22/02/2020	5	27/02/2020	Sincerar la información	Área Contable
Realizar ratios de liquidez	28/02/2020	2	01/03/2020	Corroborar el incremento de la liquidez	Área Contable

Cuadro 12. Planeamiento de Actividades para solicitar a los accionistas una capitalización y un nuevo financiamiento.

Para el planteamiento de esta propuesta se consideraron los altos niveles de deudas a corto plazo que contrae la empresa la cual ocasiona que se esté quedando sin capacidad de pago para confrontar sus obligaciones inmediatas. En primer lugar, se propuso capitalizar la deuda con los accionistas:

Asiento por Capitalización de Deuda			02/01/2019
N° Cta	Descripción	DEBE	HABER
	X		
44	CUENTAS PAGAR ACC. DIRECT. Y GERENTE	401,783.12	
441	Accionistas (o Socios)		
4411	Préstamo		
52	CAPITAL ADICIONAL		401,783.12
522	Capitalización en trámite		
5221	Aportes		
02-Ene	Por el acuerdo de la capitalización de la deuda pendiente de acción		
	X		
52	CAPITAL ADICIONAL	401,783.12	
522	Capitalización en trámite		
5221	Aportes		
50	CAPITAL		401,783.12
501	Capita social		
5011	Acciones		
25-Ene	Por la regularización del aumento de capital	803,566.24	803,566.24
	Registro en Sunarp		

Figura 27. Asiento contable de la capitalización de la Deuda.

Aumento por Capitalización			
Señor Notario:			
Sírvese Usted extender en su Registro de Escrituras Públicas, una de Aumento de Capital y Modificación de Estatutos, que otorga la Sociedad XXX. SAC inscrita en el Registro de las Personas Jurídicas Lima, domiciliada en Av. Benavides 5234 con Ruc: 20XXXXXXXXX, Representada por su Gerente General, autorizado por la Junta General de Accionistas, en los términos siguientes:			
<p>PRIMERO. - Por Escritura Pública realizada ante Usted mismo señor Notario, con fecha 17 de junio de 1999 se constituyó la empresa con un capital de S/ 232,940.00 totalmente suscrito y pagado en la siguiente forma: don aportó S/ 187,703.05 en total tiene 187,703 acciones, don S/ 11,647.00 aportó en total tiene 11,647, doña aportó S/ 16,794.97 en total tiene 16,795 acciones, y doña S/ 16,794.97 y cuenta con 16,795 acciones. En Junta General de Accionistas debidamente convocada se acordó la Capitalización del la deuda con los Accionistas de esta sociedad para lo cual se realizó una emisión de acciones en número de 401,783 con un valor de S/ 1.00 (S/ 401,783.12) cada una las que fueron pagadas por don XXX identificado con D.N.I. N° XXX y R.U.C. N° XXX. y domiciliado en XXXX</p>			
<p>SEGUNDO. - En consecuencia, queda modificada la cláusula 30 del título de la referida Escritura Pública otorgada con fecha 17 /06/1999 en la siguiente forma:</p>			
Accionistas	Acciones	Valor Nominal	Participaciones
Accionista 1	589,486	1.00	92.87%
Accionista 2	11,647	1.00	1.83%
Accionista 3	16,795	1.00	2.65%
Accionista 4	16,795	1.00	2.65%
	634,723		100%
Lugar y fecha			

Figura 28. Minuta por aumento de Capital

Luego se procedió con las entrevistas a las entidades financieras y se tomó la elección de refinanciar la deuda con el BCP debido a que se viene trabajando con esta entidad por varios años por el cual nos ofreció la mejor Tasa efectiva anual.

Tasa de interes anual por 5 años	
BCP	7.22%
Scotiabank	11.27%
BBVA	9.33%

Cuadro 13. Opciones de TEA.


						
CRONOGRAMA REFERENCIAL DE LARGO PLAZO						
CLIENTE :				Fecha: 02-Ene-20		
Fecha de Desembolso	:	02-ene-20				
Moneda	:	Soles				
Importe	:	S/	442,255.88			
Comisión de estructuración	:	S/	-		0.00%	
Plazo (N° de pagos)	:	60				
Periodicidad	:	Mensual				
Periodo de Gracia	:	0				
Tasa Efectiva Anual	:	7.22%				
Cuota	Fecha	Saldo Capital	Amort.	Interés	Valor Cuota	Saldo Final
0	02/01/2020	442,255.88	-	-	-	442,255.88
1	03/02/2020	442,255.88	6,028.15	2,749.03	8,777.17	436,227.73
2	02/03/2020	436,227.73	6,405.48	2,371.69	8,777.17	429,822.25
3	02/04/2020	429,822.25	6,189.18	2,588.00	8,777.17	423,633.07
4	04/05/2020	423,633.07	6,143.91	2,633.27	8,777.17	417,489.16
5	02/06/2020	417,489.16	6,426.07	2,351.11	8,777.17	411,063.09
6	02/07/2020	411,063.09	6,382.20	2,394.97	8,777.17	404,680.89
7	03/08/2020	404,680.89	6,261.71	2,515.46	8,777.17	398,419.18
8	02/09/2020	398,419.18	6,455.87	2,321.31	8,777.17	391,963.31
9	02/10/2020	391,963.31	6,493.48	2,283.69	8,777.17	385,469.83
10	02/11/2020	385,469.83	6,456.23	2,320.95	8,777.17	379,013.60
11	02/12/2020	379,013.60	6,568.93	2,208.24	8,777.17	372,444.67
12	04/01/2021	372,444.67	6,389.51	2,387.66	8,777.17	366,055.15
13	02/02/2021	366,055.15	6,715.72	2,061.45	8,777.17	359,339.43
14	02/03/2021	359,339.43	6,823.51	1,953.66	8,777.17	352,515.92
15	05/04/2021	352,515.92	6,448.56	2,328.61	8,777.17	346,067.36
16	03/05/2021	346,067.36	6,895.67	1,881.51	8,777.17	339,171.69
17	02/06/2021	339,171.69	6,801.06	1,976.11	8,777.17	332,370.62
18	02/07/2021	332,370.62	6,840.69	1,936.49	8,777.17	325,529.94
19	02/08/2021	325,529.94	6,817.13	1,960.04	8,777.17	318,712.81
20	02/09/2021	318,712.81	6,858.18	1,919.00	8,777.17	311,854.63
21	04/10/2021	311,854.63	6,838.71	1,938.46	8,777.17	305,015.92
22	02/11/2021	305,015.92	7,059.47	1,717.71	8,777.17	297,956.45
23	02/12/2021	297,956.45	7,041.19	1,735.98	8,777.17	290,915.25
24	03/01/2022	290,915.25	6,968.87	1,808.30	8,777.17	283,946.38
25	02/02/2022	283,946.38	7,122.82	1,654.35	8,777.17	276,823.56
26	02/03/2022	276,823.56	7,272.14	1,505.04	8,777.17	269,551.43
27	04/04/2022	269,551.43	7,049.14	1,728.04	8,777.17	262,502.29
28	02/05/2022	262,502.29	7,350.00	1,427.18	8,777.17	255,152.29
29	02/06/2022	255,152.29	7,240.88	1,536.29	8,777.17	247,911.41
30	04/07/2022	247,911.41	7,236.18	1,541.00	8,777.17	240,675.23
31	02/08/2022	240,675.23	7,421.80	1,355.37	8,777.17	233,253.43
32	02/09/2022	233,253.43	7,372.74	1,404.44	8,777.17	225,880.69
33	03/10/2022	225,880.69	7,417.13	1,360.05	8,777.17	218,463.56
34	02/11/2022	218,463.56	7,504.34	1,272.83	8,777.17	210,959.22
35	02/12/2022	210,959.22	7,548.06	1,229.11	8,777.17	203,411.16
36	02/01/2023	203,411.16	7,552.42	1,224.76	8,777.17	195,858.74
37	02/02/2023	195,858.74	7,597.89	1,179.28	8,777.17	188,260.84
38	02/03/2023	188,260.84	7,753.63	1,023.54	8,777.17	180,507.21
39	03/04/2023	180,507.21	7,655.16	1,122.02	8,777.17	172,852.05
40	02/05/2023	172,852.05	7,803.75	973.42	8,777.17	165,048.30
41	02/06/2023	165,048.30	7,783.41	993.77	8,777.17	157,264.90
42	03/07/2023	157,264.90	7,830.27	946.91	8,777.17	149,434.63
43	02/08/2023	149,434.63	7,906.53	870.65	8,777.17	141,528.10
44	04/09/2023	141,528.10	7,869.87	907.31	8,777.17	133,658.23
45	02/10/2023	133,658.23	8,050.50	726.68	8,777.17	125,607.73
46	02/11/2023	125,607.73	8,020.88	756.29	8,777.17	117,586.85
47	04/12/2023	117,586.85	8,046.26	730.91	8,777.17	109,540.59
48	02/01/2024	109,540.59	8,160.29	616.88	8,777.17	101,380.29
49	02/02/2024	101,380.29	8,166.76	610.42	8,777.17	93,213.54
50	04/03/2024	93,213.54	8,215.93	561.25	8,777.17	84,997.61
51	02/04/2024	84,997.61	8,298.51	478.67	8,777.17	76,699.10
52	02/05/2024	76,699.10	8,330.30	446.87	8,777.17	68,368.80
53	03/06/2024	68,368.80	8,352.20	424.97	8,777.17	60,016.60
54	02/07/2024	60,016.60	8,439.19	337.99	8,777.17	51,577.41
55	02/08/2024	51,577.41	8,466.62	310.55	8,777.17	43,110.79
56	02/09/2024	43,110.79	8,517.60	259.57	8,777.17	34,593.19
57	02/10/2024	34,593.19	8,575.62	201.55	8,777.17	26,017.56
58	04/11/2024	26,017.56	8,610.38	166.79	8,777.17	17,407.18
59	02/12/2024	17,407.18	8,682.54	94.64	8,777.17	8,724.64
60	02/01/2025	8,724.64	8,724.64	52.53	8,777.17	-0.00

Figura 29. Cronograma con TEA BCP de pago de cuotas por 5 año.

CRONOGRAMA REFERENCIAL DE LARGO PLAZO						
CLIENTE :			Fecha: 02-Ene-20			
Fecha de Desembolso	:	02-ene-20				
Moneda	:	Soles				
Importe	:	S/	442,255.88			
Comisión de estructuración	:	S/	-		0.00%	
Plazo (N° de pagos)	:	60				
Periodicidad	:	Mensual				
Período de Gracia	:	0				
Tasa Efectiva Anual	:	9.33%				
Cuota	Fecha	Saldo Capital	Amort.	Interés	Valor Cuota	Saldo Final
0	02/01/2020	442,255.88	-	-	-	442,255.88
1	03/02/2020	442,255.88	5,678.59	3,520.56	9,199.15	436,577.29
2	02/03/2020	436,577.29	6,159.72	3,039.43	9,199.15	430,417.57
3	02/04/2020	430,417.57	5,880.31	3,318.84	9,199.15	424,537.25
4	04/05/2020	424,537.25	5,819.64	3,379.51	9,199.15	418,717.62
5	02/06/2020	418,717.62	6,179.58	3,019.58	9,199.15	412,538.04
6	02/07/2020	412,538.04	6,121.17	3,077.98	9,199.15	406,416.87
7	03/08/2020	406,416.87	5,963.89	3,235.27	9,199.15	400,452.98
8	02/09/2020	400,452.98	6,211.34	2,987.81	9,199.15	394,241.64
9	02/10/2020	394,241.64	6,257.68	2,941.47	9,199.15	387,983.96
10	02/11/2020	387,983.96	6,207.51	2,991.64	9,199.15	381,776.45
11	02/12/2020	381,776.45	6,350.69	2,848.47	9,199.15	375,425.77
12	04/01/2021	375,425.77	6,116.81	3,082.34	9,199.15	369,308.95
13	02/02/2021	369,308.95	6,535.89	2,663.27	9,199.15	362,773.07
14	02/03/2021	362,773.07	6,673.54	2,525.61	9,199.15	356,099.52
15	05/04/2021	356,099.52	6,186.52	3,012.63	9,199.15	349,913.01
16	03/05/2021	349,913.01	6,763.08	2,436.08	9,199.15	343,149.93
17	02/06/2021	343,149.93	6,638.88	2,560.27	9,199.15	336,511.05
18	02/07/2021	336,511.05	6,688.42	2,510.74	9,199.15	329,822.63
19	02/08/2021	329,822.63	6,655.97	2,543.18	9,199.15	323,166.66
20	02/09/2021	323,166.66	6,707.30	2,491.85	9,199.15	316,459.36
21	04/10/2021	316,459.36	6,679.99	2,519.16	9,199.15	309,779.37
22	02/11/2021	309,779.37	6,965.18	2,233.97	9,199.15	302,814.19
23	02/12/2021	302,814.19	6,939.83	2,259.32	9,199.15	295,874.36
24	03/01/2022	295,874.36	6,843.86	2,355.30	9,199.15	289,030.50
25	02/02/2022	289,030.50	7,042.67	2,156.48	9,199.15	281,987.83
26	02/03/2022	281,987.83	7,235.97	1,963.19	9,199.15	274,751.87
27	04/04/2022	274,751.87	6,943.37	2,255.78	9,199.15	267,808.50
28	02/05/2022	267,808.50	7,334.68	1,864.47	9,199.15	260,473.81
29	02/06/2022	260,473.81	7,190.71	2,008.45	9,199.15	253,283.11
30	04/07/2022	253,283.11	7,182.90	2,016.25	9,199.15	246,100.21
31	02/08/2022	246,100.21	7,424.40	1,774.75	9,199.15	238,675.80
32	02/09/2022	238,675.80	7,358.78	1,840.37	9,199.15	231,317.02
33	03/10/2022	231,317.02	7,415.53	1,783.63	9,199.15	223,901.49
34	02/11/2022	223,901.49	7,528.60	1,670.55	9,199.15	216,372.89
35	02/12/2022	216,372.89	7,584.78	1,614.38	9,199.15	208,788.11
36	02/01/2023	208,788.11	7,589.24	1,609.91	9,199.15	201,198.87
37	02/02/2023	201,198.87	7,647.76	1,551.39	9,199.15	193,551.11
38	02/03/2023	193,551.11	7,851.66	1,347.49	9,199.15	185,699.45
39	03/04/2023	185,699.45	7,720.90	1,478.25	9,199.15	177,978.55
40	02/05/2023	177,978.55	7,915.66	1,283.49	9,199.15	170,062.89
41	02/06/2023	170,062.89	7,887.84	1,311.31	9,199.15	162,175.05
42	03/07/2023	162,175.05	7,948.66	1,250.49	9,199.15	154,226.39
43	02/08/2023	154,226.39	8,048.46	1,150.70	9,199.15	146,177.93
44	04/09/2023	146,177.93	7,999.00	1,200.16	9,199.15	138,178.94
45	02/10/2023	138,178.94	8,237.16	961.99	9,199.15	129,941.78
46	02/11/2023	129,941.78	8,197.20	1,001.95	9,199.15	121,744.57
47	04/12/2023	121,744.57	8,230.01	969.14	9,199.15	113,514.57
48	02/01/2024	113,514.57	8,380.54	818.61	9,199.15	105,134.02
49	02/02/2024	105,134.02	8,388.49	810.66	9,199.15	96,745.53
50	04/03/2024	96,745.53	8,453.17	745.98	9,199.15	88,292.36
51	02/04/2024	88,292.36	8,562.43	636.72	9,199.15	79,729.93
52	02/05/2024	79,729.93	8,604.28	594.87	9,199.15	71,125.65
53	03/06/2024	71,125.65	8,632.96	566.19	9,199.15	62,492.69
54	02/07/2024	62,492.69	8,748.49	450.67	9,199.15	53,744.20
55	02/08/2024	53,744.20	8,784.74	414.41	9,199.15	44,959.46
56	02/09/2024	44,959.46	8,852.48	346.67	9,199.15	36,106.97
57	02/10/2024	36,106.97	8,929.75	269.40	9,199.15	27,177.22
58	04/11/2024	27,177.22	8,976.02	223.13	9,199.15	18,201.20
59	02/12/2024	18,201.20	9,072.44	126.72	9,199.15	9,128.76
60	02/01/2025	9,128.76	9,128.76	70.39	9,199.15	0.00

Figura 30. Cronograma con TEA BBVA de pago de cuotas por 5 año.

CLIENTE :		Fecha : 02-Ene-20				
Fecha de Desembolso	:	02-ene-20				
Moneda	:	Soles				
Importe	S/	442,255.88				
Comisión de estructuración	S/	-			0.00%	
Plazo (N° de pagos)	:	60				
Periodicidad	:	Mensual				
Periodo de Gracia	:	0				
Tasa Efectiva Anual	:	11.27%				
Cuota	Fecha	Saldo Capital	Amort.	Interés	Valor Cuota	Saldo Final
0	02/01/2020	442,255.88	-	-	-	442,255.88
1	03/02/2020	442,255.88	5,372.70	4,218.06	9,590.76	436,883.18
2	02/03/2020	436,883.18	5,946.96	3,643.80	9,590.76	430,936.21
3	02/04/2020	430,936.21	5,609.70	3,981.06	9,590.76	425,326.52
4	04/05/2020	425,326.52	5,534.17	4,056.59	9,590.76	419,792.35
5	02/06/2020	419,792.35	5,963.92	3,626.84	9,590.76	413,828.43
6	02/07/2020	413,828.43	5,891.61	3,699.15	9,590.76	407,936.81
7	03/08/2020	407,936.81	5,700.02	3,890.74	9,590.76	402,236.79
8	02/09/2020	402,236.79	5,995.23	3,595.53	9,590.76	396,241.56
9	02/10/2020	396,241.56	6,048.82	3,541.94	9,590.76	390,192.74
10	02/11/2020	390,192.74	5,986.09	3,604.67	9,590.76	384,206.65
11	02/12/2020	384,206.65	6,156.40	3,434.36	9,590.76	378,050.25
12	04/01/2021	378,050.25	5,871.84	3,718.92	9,590.76	372,178.41
13	02/02/2021	372,178.41	6,375.29	3,215.47	9,590.76	365,803.12
14	02/03/2021	365,803.12	6,539.80	3,050.96	9,590.76	359,263.32
15	05/04/2021	359,263.32	5,949.01	3,641.75	9,590.76	353,314.30
16	03/05/2021	353,314.30	6,643.96	2,946.80	9,590.76	346,670.34
17	02/06/2021	346,670.34	6,491.93	3,098.83	9,590.76	340,178.41
18	02/07/2021	340,178.41	6,549.96	3,040.80	9,590.76	333,628.45
19	02/08/2021	333,628.45	6,508.64	3,082.12	9,590.76	327,119.81
20	02/09/2021	327,119.81	6,568.77	3,021.99	9,590.76	320,551.04
21	04/10/2021	320,551.04	6,533.47	3,057.29	9,590.76	314,017.56
22	02/11/2021	314,017.56	6,877.78	2,712.98	9,590.76	307,139.79
23	02/12/2021	307,139.79	6,845.29	2,745.47	9,590.76	300,294.50
24	03/01/2022	300,294.50	6,726.67	2,864.09	9,590.76	293,567.83
25	02/02/2022	293,567.83	6,966.60	2,624.16	9,590.76	286,601.22
26	02/03/2022	286,601.22	7,200.38	2,390.38	9,590.76	279,400.84
27	04/04/2022	279,400.84	6,842.26	2,748.50	9,590.76	272,558.58
28	02/05/2022	272,558.58	7,317.50	2,273.26	9,590.76	265,241.08
29	02/06/2022	265,241.08	7,140.42	2,450.34	9,590.76	258,100.66
30	04/07/2022	258,100.66	7,129.10	2,461.66	9,590.76	250,971.56
31	02/08/2022	250,971.56	7,422.47	2,168.29	9,590.76	243,549.09
32	02/09/2022	243,549.09	7,340.81	2,249.95	9,590.76	236,208.28
33	03/10/2022	236,208.28	7,408.63	2,182.13	9,590.76	228,799.65
34	02/11/2022	228,799.65	7,545.56	2,045.20	9,590.76	221,254.10
35	02/12/2022	221,254.10	7,613.01	1,977.75	9,590.76	213,641.09
36	02/01/2023	213,641.09	7,617.11	1,973.65	9,590.76	206,023.98
37	02/02/2023	206,023.98	7,687.47	1,903.29	9,590.76	198,336.51
38	02/03/2023	198,336.51	7,936.55	1,654.21	9,590.76	190,399.96
39	03/04/2023	190,399.96	7,774.80	1,815.96	9,590.76	182,625.16
40	02/05/2023	182,625.16	8,012.95	1,577.81	9,590.76	174,612.21
41	02/06/2023	174,612.21	7,977.66	1,613.10	9,590.76	166,634.54
42	03/07/2023	166,634.54	8,051.36	1,539.40	9,590.76	158,583.18
43	02/08/2023	158,583.18	8,173.21	1,417.55	9,590.76	150,409.97
44	04/09/2023	150,409.97	8,111.16	1,479.60	9,590.76	142,298.81
45	02/10/2023	142,298.81	8,403.93	1,186.83	9,590.76	133,894.89
46	02/11/2023	133,894.89	8,353.82	1,236.94	9,590.76	125,541.07
47	04/12/2023	125,541.07	8,393.40	1,197.36	9,590.76	117,147.67
48	02/01/2024	117,147.67	8,578.65	1,012.11	9,590.76	108,569.02
49	02/02/2024	108,569.02	8,587.78	1,002.98	9,590.76	99,981.24
50	04/03/2024	99,981.24	8,667.12	923.64	9,590.76	91,314.12
51	02/04/2024	91,314.12	8,801.84	788.92	9,590.76	82,512.28
52	02/05/2024	82,512.28	8,853.20	737.56	9,590.76	73,659.08
53	03/06/2024	73,659.08	8,888.23	702.53	9,590.76	64,770.85
54	02/07/2024	64,770.85	9,031.17	559.59	9,590.76	55,739.69
55	02/08/2024	55,739.69	9,075.83	514.93	9,590.76	46,663.86
56	02/09/2024	46,663.86	9,159.67	431.09	9,590.76	37,504.19
57	02/10/2024	37,504.19	9,255.52	335.24	9,590.76	28,248.67
58	04/11/2024	28,248.67	9,312.87	277.89	9,590.76	18,935.80
59	02/12/2024	18,935.80	9,432.83	157.93	9,590.76	9,502.97
60	02/01/2025	9,502.97	9,502.97	87.79	9,590.76	-0.00

Figura 31. Cronograma con TEA Scotiabank de pago de cuotas por 5 año.

Diagrama de Gantt



Figura 32. Diagrama de planificación para la propuesta de capitalización y conseguir nuevo financiamiento.

PRESUPUESTO

Egresos				
Código	Descripción	Unidad	Cantidad	Total
1	Gastos Notariales	1	800	800
2	Abogado	1	800	800
			Total	S/1,600.00

Cuadro 14. Presupuesto de Egresos para la Capitalización.

Todas las propuestas presentadas tendrán un impacto económico en Estado de Situación Financiera y en el Estado de Resultados, pudiendo lograr con el objetivo de incrementar los ratios de Liquidez donde el General obtuvo un indicador de S/ 1.44 el cual me proporciona poder enfrentar las obligaciones de una forma óptima para esta demostración se elaboró un flujo de caja proyectado y nuevos estados financiero las cuales son:

Flujo de Caja Proyectado para el año 2020

Detalle	ENERO	FEBRERO	MARZO	ARIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	TOTAL
Ventas Tiendas y catalogo	163,350.15	245,025.22	285,862.75	408,375.36	367,537.83	408,375.36	347,119.06	306,281.52	285,862.75	367,537.83	408,375.36	490,050.44	4,083,753.64
Ventas por sobrestock	21,600.33	30,240.46	34,560.53										86,401.32
Total Ingresos	184,950.48	275,265.68	320,423.28	408,375.36	367,537.83	408,375.36	347,119.06	306,281.52	285,862.75	367,537.83	408,375.36	490,050.44	4,170,154.96
Egresos													
Compras	89,582.92	134,374.37	156,770.10	223,957.29	201,561.56	223,957.29	190,363.70	167,967.97	156,770.10	201,561.56	223,957.29	268,748.75	2,239,572.91
Adelanto 50%	44,791.46	67,187.19	78,385.05	111,978.65	100,780.78	111,978.65	95,181.85	83,983.98	78,385.05	100,780.78	111,978.65	134,374.37	1,119,786.45
Pago Final		44,791.46	67,187.19	78,385.05	111,978.65	100,780.78	111,978.65	95,181.85	83,983.98	78,385.05	100,780.78	111,978.65	985,412.08
Sueldos+ AF Administrativo	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	10,695.00	128,340.00
Sueldos + AF Ventas	28,427.45	28,250.00	29,526.91	29,739.03	27,733.00	28,569.09	28,045.00	28,887.00	27,459.79	28,801.00	28,161.00	29,351.88	342,951.15
Essalud Administrativo	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	962.55	11,550.60
Essalud Ventas	2,558.47	2,542.50	2,657.42	2,676.51	2,495.97	2,571.22	2,524.05	2,599.83	2,471.38	2,592.09	2,534.49	2,641.67	30,865.60
Gratificacion Administrativo							11,657.55					11,657.55	23,315.10
Gratificacion Ventas							26,163.24					27,382.54	53,545.78
CTS Administrativos					7,290.43						7,290.43		14,580.86
CTS Ventas					18,227.04						18,644.26		36,871.30
Impuestos	9,743.02	9,561.49	14,012.74	16,238.37	15,666.32	14,099.69	15,666.32	13,316.37	11,749.74	10,966.43	14,099.69	15,666.32	160,786.52
Otros Gastos Administrativo	9,377.01	14,065.51	16,409.76	23,442.52	21,098.27	23,442.52	19,926.14	17,581.89	16,409.76	21,098.27	23,442.52	28,131.02	234,425.20
Otros Gastos Ventas	18,673.05	34,829.47	39,135.88	58,274.11	52,446.70	58,274.11	49,533.00	43,705.58	40,791.88	52,446.70	58,274.11	69,928.93	576,313.53
Gasto Venta Stock	323.78												323.78
Gasto Venta Catalogo	2,712.81	135.00	1,656.00										4,503.81
Gasto Notariale y Abogado	1,600.00												1,600.00
Pago a Proveedores	8,922.84	13,384.27	15,614.98	22,307.11	20,076.40	22,307.11	18,961.05	16,730.33	15,614.98	20,076.40	22,307.11	26,768.53	223,071.12
Gastos Financieros	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	8,777.17	105,326.04
Total Egresos	147,564.62	235,181.61	285,020.66	363,476.07	398,228.28	382,457.89	400,071.56	322,421.56	297,301.29	335,581.44	407,947.76	478,316.20	4,053,568.92
Ingresos - Egresos	37,385.86	40,084.08	35,402.63	44,899.29	-30,690.45	25,917.48	-52,952.50	-16,140.04	-11,438.53	31,956.39	427.60	11,734.24	
Saldo inicial	107,585.69	144,971.55	185,055.63	220,458.26	265,357.55	234,667.10	260,584.57	207,632.07	191,492.03	180,053.50	212,009.89	212,437.49	
Saldo Final	144,971.55	185,055.63	220,458.26	265,357.55	234,667.10	260,584.57	207,632.07	191,492.03	180,053.50	212,009.89	212,437.49	224,171.74	

Cuadro 15. Flujo de caja proyectado para el 2020.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Al 31 de Diciembre del 2020			
(En Nuevos Soles)			
	31.12.2020		31.12.2020
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	224,171.74	17.91%	82,108.77
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	175,768.90	14.05%	468,981.06
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	650.33	0.05%	7,894.10
Inventarios	437,920.71	34.99%	21,485.21
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	838,511.68	67.01%	580,469.14
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	580,469.14
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	47,403.92	3.79%	283,946.38
Otros Activos no corrientes	365,500.00	29.21%	283,946.38
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	412,903.92	32.99%	283,946.38
		TOTAL PASIVO	864,415.52
			69.08%
		PATRIMONIO	
		Capital	634,723.12
		Resultados Acumulados	-424,679.01
		Perdida del Ejercicio	176,955.97
		TOTAL PATRIMONIO	387,000.08
			30.92%
TOTAL ACTIVO	1,251,415.60	100%	1,251,415.60
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,251,415.60
			100%

Liquidez General	
Liquidez General =	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
	$\frac{838,511.68}{580,469.14} = 1.44$

Prueba Acida	
Prueba Acida =	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$
	$\frac{400,590.97}{580,469.14} = 0.69$

Prueba Defensiva	
Prueba Defensiva =	(Caja y Bancos / Pasivo Corriente)*100
	$(224,171.74/580,468.14)*100 = 38.62$

Figura 33. Estado de situación financiera proyectado 2020.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES		
Al 31 de Diciembre del 2020		
(En Nuevos Soles)		
	31.12.2020	
INGRESOS OPERACIONALES		
Venta Netas	3,534,029.63	100%
Costo de Ventas	1,903,689.65	53.87%
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	1,630,339.98	46.13%
Gastos de Ventas	966,539.89	27.35%
Gastos de Administración	383,673.34	10.86%
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	280,126.75	7.93%
Gastos Financieros	29,125.37	0.82%
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	251,001.38	7.10%
Gasto por Impuesto a las Ganancias		
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	251,001.38	7.10%
IMPUESTO A LA RENTA 29.5%	74045.4071	
GANANCIA DE DE IMPUESTO A LA RENTA	176,955.97	

Figura 34. Estado de Resultados proyectado 2020.

4.4 Discusión

Para la elaboración del estudio de investigación con título: “Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019” alcanzo el logro de sus objetivos idóneamente, proporcionando tres propuestas de solución con el previo diagnóstico realizado con la información recolectada de los documento y entrevistas efectuadas a tres profesionales que se encuentran interrelacionados con el contenido del proyecto. Las propuestas estuvieron enfocadas al problema de investigación que se relató dentro de la investigación que es la carencia de liquidez que contaba la empresa al cierre del año.

Asimismo, para la identificación, verificación y obtención de propuestas del problema se emplearon los ratios financieros junto con el análisis horizontal y vertical de los estados financiero correspondientes a dos periodos, al igual que la tesis titulada “Plan de gestión de capital de trabajo y su incidencia en la liquidez de la empresa multiservicios metal MECÁNICOS SAENZ SRL, 2017” donde el autor es Sáenz Espinoza, Ricky Junior el cual realizo un análisis de los estados financieros en la cual identifico que se hacían compras innecesarias de materiales que no se usan y se encuentran inmovilizados el cual podía incrementar el efectivo en su compañía por el cual implemento un plan de gestión de capital que consiste en la reducción de los egresos previniendo compras inadecuadas. Además, en la tesis elaborada por Shirley Junaka Quispe Quispe con el nombre de Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de wanchaq periodo 2015 también nos indica que los inapropiados controles generan un exceso de mercadería que a su vez genera gastos de almacenamiento innecesarios y perdiendo con ello liquidez para cumplir con mis obligaciones inmediatas

En la tesis elaborada por Geobany Cesar Pomalaza Osorio titulada La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima metropolitana, realizo una conclusión la cual indica que más del 80% de empresarios toman la inadecuada decisión de financiamientos a corto y mediano plazo al igual que nuestra empresa en donde opto por tomas demasiadas obligaciones a corto

plazo causando que cada vez cuente con la menor capacidad para poder cumplir con sus obligaciones.

Por otro lado, con la tesis elaborada por Becerra Lozano, Luz Amelia denominada “La gestión financiera y su influencia en la liquidez de la empresa Repsol S.A en los olivos, 2017” resalto que dentro de su entrevista efectuada que casi nunca se cuenta con una liquidez adecuada para poder realizar el pago de las obligaciones a corto y largo plazo pero que no se ha precisado los ratios de liquidez esto se relaciona con el problema el cual estamos investigando debido a que en la compañía también hay carencia de liquidez y que al parecer no están realizando los análisis de los ratios para tomar medidas adecuadas para el crecimiento y cumplimiento de los objetivos.

Uno de los factores de que la liquidez obtenga una disminución fue que las ventas en la empresa se han reducido por el cual al no tener muchos ingresos y contar altas cantidades de pendiente de pago genera que el efectivo se desvanezca cada vez más si no se toman decisiones correctas, en la tesis de investigación realizada por Yoseline Dayane, Bravo Salis y Pierina Antonee, Rosales Yachachin denominada la incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERÚ SA 2014- 2015, donde dentro de sus resultados le mostro que las ventas al crédito influyen mucho en la liquidez por el cual obtuvo bajos valores de que eran de 0.03 y 0.01 muy por debajo de lo normal. Si bien es cierto que en esta tesis nos indica las ventas al crédito el tener menos ventas en general provoca que ingresen menos cantidades de efectivo por el cual se cuenta con menores valores en los ratios de liquidez y menor es mi capacidad para enfrentar las posibles contingencias.

En la tesis internacional que es Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de transporte de pasajeros Santa Lucia CIA. LTDA. creado por Carlos Fernando Chiriguaya Quinto y Gabriel Bacilio Chiriguaya Quinto señala que dentro del análisis financiero que realizaron a la cooperativa y su capacidad financiera le refleja al igual que nuestra empresa su liquidez tuvo una disminución y que el endeudamiento incremento y que el cumplimiento de las responsabilidades son una proporción muy baja.

Además, los autores internacionales Baños Moreno, Eduardo Ernesto; Pérez Rochac, Iris Lisseth y Vásquez Argueta, Andrés Samuel en el trabajo de investigación Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico dentro de su encuesta las empresas consideran muy indispensable contar con un alto valor de liquidez para el flujo normal de sus operaciones y muchas de ellas consideran que siempre se está sujeto al riesgo que implica las falta de liquidez pero son muy pocas las que cuentan con un plan de acción para el momento que su compañía se encuentre dentro de este riesgo. Al igual que las entrevistas la empresa del cual se realizó el análisis no cuenta con un plan elaborado para poder enfrentar este riesgo que persigue a toda compañía.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

5.1 Conclusiones

Primero: En conclusión, en el análisis realizado se puede observar que la empresa comercial de ropa interior para varones no realiza un profundo diagnóstico financiero ni administrativo de las carencias, razones y posibles soluciones para el problema de escasez de liquidez debido a que desde el 2017 el valor de este estaba por lo debajo de su indicador óptimo y no hubieron propuestas basadas en el mejoramiento sino que se tomaron decisiones inadecuadas que provocó que el índice descendiera para el 2018 obteniendo una diferencia de 0.43 centavos de sol.

Segundo: Se encontró en la evaluación de los estados financieros, además de las entrevistas ejecutadas a tres profesionales que la empresa cuenta con mercadería que no tiene la rotación pertinente, y que está siendo mantenida dentro de los almacenes durante 5 a 10 años y no se ha tomado ninguna medida para la salida de este inventario generando gastos adicionales e inclusive corren el riesgo de que se malogren. Así mismo la empresa no ha realizado ningún tipo de análisis para saber si ya logró la recuperación de la inversión, tampoco realiza el análisis del punto de equilibrio de productos nuevos que no tienen historial de ventas y que no se sabe que tanta acogida pueda tener para saber qué cantidad debe ser vendida para recuperar lo invertido y si es lenta la salida poder darle promociones.

Tercero: En la empresa se están generando gastos inadecuados debido a un proyecto de ventas online por el cual no se está teniendo la venta esperada por el contrario más son los gastos que los ingresos de este punto de ventas, esto se debe a una inapropiada toma de decisiones ya que previo a este proyecto ya contaban con ventas por este tipo de medios pero con las tiendas por departamentos el cual cuenta con bastante publicidad de sus productos y era exactamente igual la proporción de las ventas.

Cuarto: Se llegó a la conclusión que no existe planificación financiera ya que se contrae excesivas cantidades de deudas a corto plazo ocasionando que la compañía pierda

cada día la capacidad de poder cumplir con estas obligaciones por el cual si se decide refinanciar se tendría que terminar pagando mayor cantidad de intereses que si se decidiera desde un principio solicitar préstamos a largo plazo.

5.2 Sugerencias

Primero: Se recomienda utilizar las herramientas financieras para la elaboración el análisis mensualmente de los estados financieros para saber la situación en la que se encuentra la empresa así como también para realizar las comparaciones entre los mismos periodos para tomar decisiones optimas que estén basada en un diagnósticos previos y con esto se puedan realizar la planeación de propuestas como mejoras en el servicio, en el producto, en algunos sistemas, etc. que sean para la crecimiento de la empresa.

Segundo: Se sugiere realizar el análisis del punto de equilibrio de toda la mercadería que ingresa por primera vez a los almacenes para con esto se puedan planificar propuestas de solución que generen la rotación optima del nuevo producto ingresado al mercado e inclusive poder programar un marketing enfocado a la inserción de este nuevo producto en el mercado y en el caso de no conseguir una adecuada rotación considero que se debería tratar de venderlo a precio de costo más IGV a que se quede almacenado generando altos costos por almacenamiento y posible pérdidas o deterioro del producto.

Tercero: Se plantea reducir los gastos tomando la decisión de replantear este tipo de ingresos por ventas transformándolo en un tipo de ventas mediante el catalogo ya que este tipo de ventas es más directo con el público que las ventas por internet además cuenta con menores gastos y sirve como un medio de hacer publicidad. Así mismo se recomienda realizar estudios de mercado antes de la ejecución del proyecto y con esto poder tener la estimación de gastos que genera y en cuanto

tiempo voy a poder recuperar la inversión y empezar a tener las ganancias que tanto se esperan en todas las empresas para la toma de mejores decisiones.

Cuarto: Se propone realizar planificaciones financieras antes de solicitar un préstamo para con esto poder tomar mejores decisiones para el crecimiento y desarrollo de la compañía y no terminar asfixiándola con tantas deudas que no va a poder enfrentarlas en los momentos oportunos teniendo que tratar de conseguir y generar más deudas con los accionistas para poder cumplir con las entidades financiera debido a que si se incumple la empresa llegaría a manchar su intachable imagen con el ingreso a Infocorp.

CAPÍTULO VI
REFERENCIAS

- Baños, E., Pérez, I., y Vásquez, A. (2011). *Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico*. El Salvador: Universidad de el Salvador.
- Becerra, L. (2017). *La Gestión Financiera y su influencia en la Liquidez de la empresa Repsol S.A en los olivos, 2017*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Prentice Hall.
- Bravo, Y., y Rosales, P. (2016). *La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA 2014-2015*. Callao: Universidad Nacional del Callao.
- Carrasco, S. (2005). *Metodología de la investigación científica*. Lima: San Marcos.
- Carrillo, G. (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la empresa azulejos pelileo*. Ambato, Ecuador: Universidad técnica de Ambato.
- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la teoría de la administración*. México: McGRAW-HILL.
- Chiriguaya, C., y Chiriguaya, G. (2015). *Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de pasajeros Santa Lucia CIA. LTDA.*. Guallaquil: Universidad Politécnica Saleciana.
- Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. EUMED.
- Domínguez, I. (2015). *Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial*. Cuba: Universidad de La Habana.
- Empresarial, R. (s.f.). *La liquidez, factor clave en el Exito de las empresas*. Colombia : Revista empresarial S.A.S.
- Ferrer, A. (2012). *Estados financieros análisis e interpretación por sectores economicos*. Lima: Instituto Pacífico SAC.
- García, I. (2009). *Introducción a la contabilidad*. Universidad de Salamanca.
- García, S. (1994). *Teoría Económica de la Empresa*. Madrid: Díaz de Santos, S.A.
- González, A. (2011). *Liquidez, Volatilidad, Estocástica y Saltos*. Cantabria: Universidad de Cantabria.
- Hernández, A. (2011). *Contabilidad Basica*. Colombia: Espacio Gráfico Comunicaciones S.A.
- Hernández, L. (2011). *Contabilidad Básica*. Caldas: Espacio Gráfico Comunicaciones S.A.

- Hernández, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodologia de la investigacion*. México: McGraw-Hill.
- Hernández, S. (2014). *La Ficha de Trabajo*. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística*. Caracas: Quirón ediciones.
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la Investigación Guía para la comprensión holística de la ciencia*. Caracas: Quirón Ediciones.
- Irrarázabal, A. (1997). *Contabilidad : fundamentos y usos*. Santiago: Universidad Católica de Chile.
- Jordán, C. (2015). *Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial*. Machala - El Oro: Unidad Académica de Ciencias Empresariales .
- Mengis, R., Williams, J., Haka, S., y Bettner, M. (2000). *Contabilidad la base para la toma de decisiones*. Bogotá: McGRAW-HILL.
- Microsoft, O. (2010). *Manual Microsoft Office Excel* .
- Montesinos, E. (2014). *Población, muestra, informantes clave, variable, unidad de análisis*. Mérida: Universidad Pedagógica Experimental Libertador .
- Moya, M. (1999). *Investigación de Operaciones : Control de inventarios y teoría de colas*. Costa Rica: Universidad Estatal a distancia.
- Nel, L. (2014). *Estadística con SPSS 22*. Lima : Empresa editora Macro E.I.R.L.
- Oriol, A. (2012). *Contabilidad y finanzas para dummies*. Universidad Pompeu Fabra.
- Peña, T., y Pirella, J. (s.f.). *Análisis documental*. Medellín: Fundación Universitaria Luis Amigó.
- Pomalaza, G. (2016). *La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadora de centros comerciales de Lima metropolitana*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Porfiria , B. (2017). *Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GLOBALOLIMP S.A. de la ciudad de guayaquil*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Quispe, S. (2016). *Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de wanchaq periodo 2015*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.

- Rivero, E. (1993). *Contabilidad I*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Rodríguez, C. (2009). *Diccionario de economía*. Argentina: Facultad San Francisco de UCA.
- Rodríguez, J., y Pérez, J. (2017). *Metodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento*. Bogotá: Universidad EAN.
- Sáenz, R. (2018). *Plan de gestión de capital de trabajo y su incidencia en la liquidez de la empresa multiservicios metal Mecanicos Saenz SRL,2017*. Trujillo: Universidad Privada del Norte.
- Torriani, Y. (2018). *Las Pymes dan trabajo al 75% de la Población Económicamente Activa*. Lima: La Republica.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título: Implementación del MVF para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones - 2019

Problema general	Objetivo general	Categoría 1: Liquidez		
		Sub categorías	Indicadores	Item
¿Cómo mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Proponer estrategias para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019	Activo Corriente	1. Efectivo y equivalente de efectivo	1
			2. Mercaderías	2
		Pasivo Corriente	3. Cuentas por pagar comerciales-terceros	3
			4. Cuentas por pagar accionistas socios y gerentes	4
			5. Obligaciones financieras	5
Problemas específicos	Objetivos específicos			
¿Cómo es la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Analizar y diagnosticar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019.			
¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Explicar los factores de mayor incidencia en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019.			
¿Cómo las estrategias influyen en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Predecir la influencia de las estrategias en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019.			
Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos	
Sintagma: Tipo: Proyectiva Nivel: Comprensivo Método: Inductivo y Deductivo	Población: Estados Financieros Muestra: Unidad informante: 3	Técnicas: Instrumentos	Procedimiento: Análisis de datos:	

Anexo 2: Artículo de investigación

**Universidad
Norbert Wiener**

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

**Implementación de PIR para mejorar la contabilidad
administrativa, Lima 2019**

**Implementation of PIR to improve administrative
accounting, Lima 2019**

Para optar el título profesional de Contador público

AUTORES

Br. Gutiérrez Rodríguez, Marycarmen Cristina

Br. Ochoa Huamaní, Catherine

Grado académico Bachiller en Contabilidad y Auditoría

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LIMA - PERÚ

2019

RESUMEN

El presente artículo surgió con el propósito de lograr cambiar la forma de trabajar, implementando, sistematizando y controlando la gestión contable para tomar decisiones que sean adecuadas. Este estudio se realizó mediante el método de sintagma holístico con enfoque mixto, tipo proyectivo y nivel comprensivo, para obtener la información se realizó la revisión de los documentos, fuentes bibliográficas y entrevista, además para poder tener resultados de ello se procedió con la triangulación mixta mediante la herramienta atlas ti. Los resultados obtenidos se lograrán cambiar mediante los procesos contables, que son pasos y reglas, que se deben seguir y cumplir, en base a ello nos permitirá el identificar cada operación, cada registro y la mala organización. La información que se tiene de los inadecuados registros está sucediendo porque no hay compromiso. Por lo tanto, lograr sistematizar los inventarios para saber en tiempo real las cantidades exactas nos proporcionar tomar mejores decisiones, además la implementación de procesos en las áreas nos proporcionara cifras reales y fidedignas.

Palabra Clave: Inventario, procesos, rendición de Cuentas, reorganización.

ABSTRACT

This article arose with the purpose of changing the way of working, implementing, systematizing and controlling accounting management to make decisions that are appropriate. This study was carried out using the holistic syntagma method with a mixed approach, projective type and comprehensive level. In order to obtain the information, a review of the documents, bibliographical sources and interviews was carried out. In addition, in order to obtain results, mixed triangulation was carried out. using the atlas tool ti. The results obtained will be changed through the accounting processes, which are steps and rules, which must be followed and complied with. Based on this, it will allow us to identify each operation, each record and the bad organization. The information that you have about the inadequate records is happening because there is no commitment. Therefore, to systematize the inventories to know in real time the exact amounts we provide to make better decisions, in addition the implementation of processes in the areas will provide us with real and reliable figures.

Keyword: Liquidity, Profitability, Inventory, processes and Reorganization.

Introducción

El presente artículo de investigación titulado “Implementación de PIR mejorar la administración contable 2019”, está enfocado en demostrar de qué manera las empresas pueden trabajar si reorganizan sus procesos contables para mejorar la administración contable. En la categoría problema se identificó la ausencia de procesos contables e inadecuada gestión en las compras, cobranzas y rendición de cuentas que están generando mala información para toma de decisiones.

Estas propuestas de cambio pueden tener gran impacto sobre las, es decir aquellas que están demorando en modificar su forma de trabajar. Hoy en día aún existen empresas que manejan una contabilidad muy carente de procesos, se trabaja en desorden, se tiene falta de control e ineficiencias de estructura organizacional, los desconocimientos y trabajos empíricos de los propios gerentes y dueños ocasionan que la empresa no crezca.

Mediante estos cambios la gerencia va a poder tomar buenas decisiones con la información que contabilidad entrega, estos instrumentos de información son útiles en la vida diaria de la empresa y el crecimiento de la misma. Por esto se espera que muchas empresas, en especial los considerados micros y pequeñas empresas, opten por implementar sus procesos, políticas y funciones del área contable.

Revisión de teorías y conceptos para la investigación

Teoría de Inventarios

De acuerdo con Moya la teoría del inventario nos proporciona el correcto desempeño que debe tener el inventario, el cual consiste en planificar y comprobar el funcionamiento de la rotación de la mercadería de la compañía, desde que llega la compra de los proveedores hasta que se coloca la mercadería al cliente. Además, indica que los primordiales dilemas que se encuentran en la actualidad en las empresas es que la inversión más significativa son la de los inventarios (Moya, 1999).

Teoría de Información

Chiavenato, indica en su teoría de información que las empresas deben modernizarse, las organizaciones deben prepararse y utilizar procesos que ayuden a la empresa internamente a agilizar su logística y proponer soluciones que soporte la integración y alcanzar las soluciones de inmediato (Chiavenato, 2007).

En esta teoría lo que busca es que la empresa se modernice mediante los procesos, es un modelo para seguir porque la empresa buscar actualizarse y organizarse mediante modelos de integración y con ello poder implementar y tener información en tiempo real para toma de decisiones.

Teoría General de la Contabilidad

Esta teoría nos habla de lo importante que es la contabilidad para las empresas, porque se basa en mostrar el estado económico financiero mediante reportes para la toma de decisiones (Vasquez y Bongianino, 2008).

Este análisis de teoría se debe aplicar, debido a que la contabilidad se basa en entregar información mediante instrumentos, reportes, estados financieros e indicadores, esto se entrega a gerencia donde se mostrará la verdadera situación de la empresa y mediante ello tomar decisiones inmediatas.

Conceptos

Procesos Contables

la contabilidad es fuente importante de recopilación de información de todas las áreas de la empresa, es quien interpreta y exhibe los resultados obtenidos, mediante reportes, indicadores estados financieros. Entonces toda esta información se da y se realiza por tener y utilizar un óptimo orden y procesos contables que operan a la perfección mediante este ciclo contable bien hecho de va a poder obtener información verídica y por ende se entregara a gerencia una información limpia y lista para que puedan tomar las mejores decisiones porque mediante estos reportes es que se da razón al crecimiento de la empresa (Johana, 2009).

Inventario

Según Zapata nos define el inventario como una cantidad de recurso que se encuentra accesible dentro de un almacén, estos pueden ser: materia prima; suministros; productos terminados y productos en proceso. Son considerados inventarios sin stock los productos que no cuentan con las unidades suficientes y que dentro de los periodos determinados no se

puede abastecer el alto requerimiento, por lo tanto, no se cubren los pedidos en el momento oportuno llegando a incumplir con las necesidades de los clientes. Por el contrario, si se cuenta con alto nivel de abastecimiento luego de cubrir con la demanda, sería un inventario en exceso o sobre stock (Zapata, 2014).

Control de inventario

De acuerdo con Zapata el control de inventario consiste en conservar un nivel óptimo de artículos que se necesiten en la empresa, además de poder cumplir con los clientes sin contratiempos, todo previamente planificado con el área de compras y producción. Para la gestión correcta de estas existencias se precisa de una adecuada comunicación entre las diversas áreas de la empresa que serían el departamento de compras, producción, logística y finanzas, todas estas con el inventario; garantizando así que el stock de las materias primas, suministros y productos terminados que necesita la empresa sean los apropiados. Por lo tanto, esta gestión deberá ser apoyada por un sistema informático capaz de procesar los datos para transferir y dirigir cifras precisas, es decir que con todo el proceso de integración adecuado el control de inventario sea eficaz (Zapata, 2014).

Contabilidad Administrativa

Menciona que la contabilidad administrativa está orientada a facilitar necesidades mediante funciones realizar planificación es que puedan ayudar a llevar una buena administración y poder tener un control de todas las operaciones en cuanto a empresa. Todo ello para la buena toma de decisiones, también nos dice que una empresa puede ser más eficiente aplicando herramientas ya sea de gestión, sistemáticas y también de control como los presupuestos, que nos ayudan a determinar a futuro los gastos necesarios y urgentes. En mi empresa estaría adherido a lo que al presente está sucediendo ya que no existe un control de casi toda la empresa entonces si realizamos los que menciona Guajardo que, utilizando herramientas que faciliten las funciones mediante la administración contable, podemos decir que esta gestión y planeación ayudaría a ordenarse y poder obtener más rentabilidad y a tomar nuevas decisiones de éxito (Guajardo, 2012).

La contabilidad administrativa es un control de información orientado a estrategias para que las funciones de los gerentes sean más competitivas a la hora de tomar decisiones la planeación de estas herramientas es de carácter cuantitativo porque se basa en la

documentación pertinente que se debe entregar para la toma de decisiones. Todas estas herramientas como la planeación, administración, dirección, control y representación son parte de las estrategias que se van a utilizar en este trabajo de investigación para la mejora de la empresa (Yermanos, 2012).

Cuentas por Cobrar

Guajardo nos indica que las cuentas por cobrar nacen cuando en una entidad o empresa se efectúa una relación entre el comprador y el vendedor realizándose una venta de mercadería o prestación de servicios al crédito lo cual da derecho al proveedor a exigir la cancelación del importe correspondiente por la operación realizada pudiendo con esto aumentar la cuenta del efectivo y equivalente de efectivo (Guajardo, 2004). Las cuentas por cobrar son de suma importancia para toda compañía por el cual debemos de ver la forma de originarlas y contar con la seguridad de poder obtener el importe por la operación. Se deberá conseguir la incrementación de cualquier manera, ya sea buscar clientes mediante estrategias, planificación, marketing, etc, pero se deben captar lo antes posible porque para la empresa representa un activo financiero y hace que pueda seguir en marcha y no deje de tener efectivo para cubrir sus compromisos a corto plazo. Por lo tanto, es una cuenta que deberá tener un adecuado control y manejo para poder saber realmente con que cantidad cuenta la empresas.

Cuentas por Pagar

De acuerdo con Guajardo y Andrade todas las empresas realizan este tipo de operaciones que incrementa las cuentas por pagar para el flujo normal de sus operaciones, sea cual sea el rubro al que pertenezca, además nos indica que la mayor parte de compras que se realizan en las compañías son al crédito y generan los pasivos que son las obligaciones de pago que se contraen en estas operaciones.

Estas cuentas por pagar a pesar de que nos contrae una obligación de pago también reflejan un indicador de bienestar ya que quiere decir que estamos comprando más para poder producir o brindar un servicio, pero siempre y cuando las compras sean enfocadas a la necesidades de la empresa más no realizar compras innecesarias. A lo largo del negocio debemos ver la manera de prolongar los tiempos para cancelar nuestras obligaciones, buscando nuevas propuestas de proveedores que nos brinden las facilidades del crédito para poder mantener y tener más efectivo en caja.

Metodología

La investigación fue realizada bajo el sintagma holístico que de acuerdo con Hurtado nos permite comprender la investigación de una manera completa con toda su complejidad ya que de esta manera podemos observar las acciones reciprocas, las particularidades y procedimientos que muchas veces no se pueden apreciar cuando se estudian aspectos como un todo, por separado. De esta manera se realizó una investigación con procedimientos esquematizados, continuos y sin considerar un paso más transcendental que el otro (Hurtado, 2000).

Con enfoque mixto el cual son herramientas que se basa en la investigación de procesos sistemáticos. Esta herramienta es para obtener conocimientos y poder utilizarlo al final de nuestra investigación mediante fundamentos y suposiciones de análisis y poder esclarecer las ideas (Hernández, 2006). Mediante este análisis podremos utilizar las herramientas que nos proporciona este método para armar estrategias y procesos administrativos que determinen de qué manera podemos ayudar a la empresa. Se toma este método porque es más completo en cuanto a investigación.

Además, en esta investigación se está empleando tipo proyectivo porque parte de una forma de diseño para armar estrategias y tener resultados mediante los criterios metodológicos y obtener soluciones ya estructuradas (Ortiz, 2015). Podemos aplicar este método tomando un diseño existente y mediante esto estructurar estrategias de tipo administrativo que ayude a la empresa a determinar la solución al problema, de esta manera sus colaboradores internos apliquen esta solución.

Por Ultimo se consideró el nivel comprensivo según lo que indica Hurtado es el análisis de un hecho pero que guarda una relación con otros hechos, este nivel cuenta con la finalidad esencial que son la explicación, la predicción y por último la propuesta de solución. (Hurtado, 2000). El nivel comprensivo nos dará la amplitud de explicar, predecir y armar la propuesta dándole la solución a la liquidez y rentabilidad más conveniente y adecuada a la compañía

Resultados

1.- De acuerdo con los resultados obtenidos mediante información cualitativos y cuantitativos se encontró que se tiene un incremento en la cuentas por cobrar a diferencia de años anteriores, esto se debe a desconocimiento del sistema y desorden en los registros.

2.- En los resultados de acuerdo a la triangulación mixta reflejó incremento en las cuentas por pagar, mediante la técnica de la entrevista se determinó que efectivamente existe una mala contabilización por falta de información de parte de gerencia y empleados que trabajan con reembolso de gasto.

3.- las cuentas de entregas a rendir, también mostró un aumento notable a diferencia de año anterior, esto se determinó mediante la técnica de la entrevista, donde existe falta de control y desconocimiento contable, esta cuenta se utilizó inapropiadamente por no tener información correcta, donde se acumulan las rendiciones de cuentas y no tiene sustentos o demoran en entregar los comprobantes.

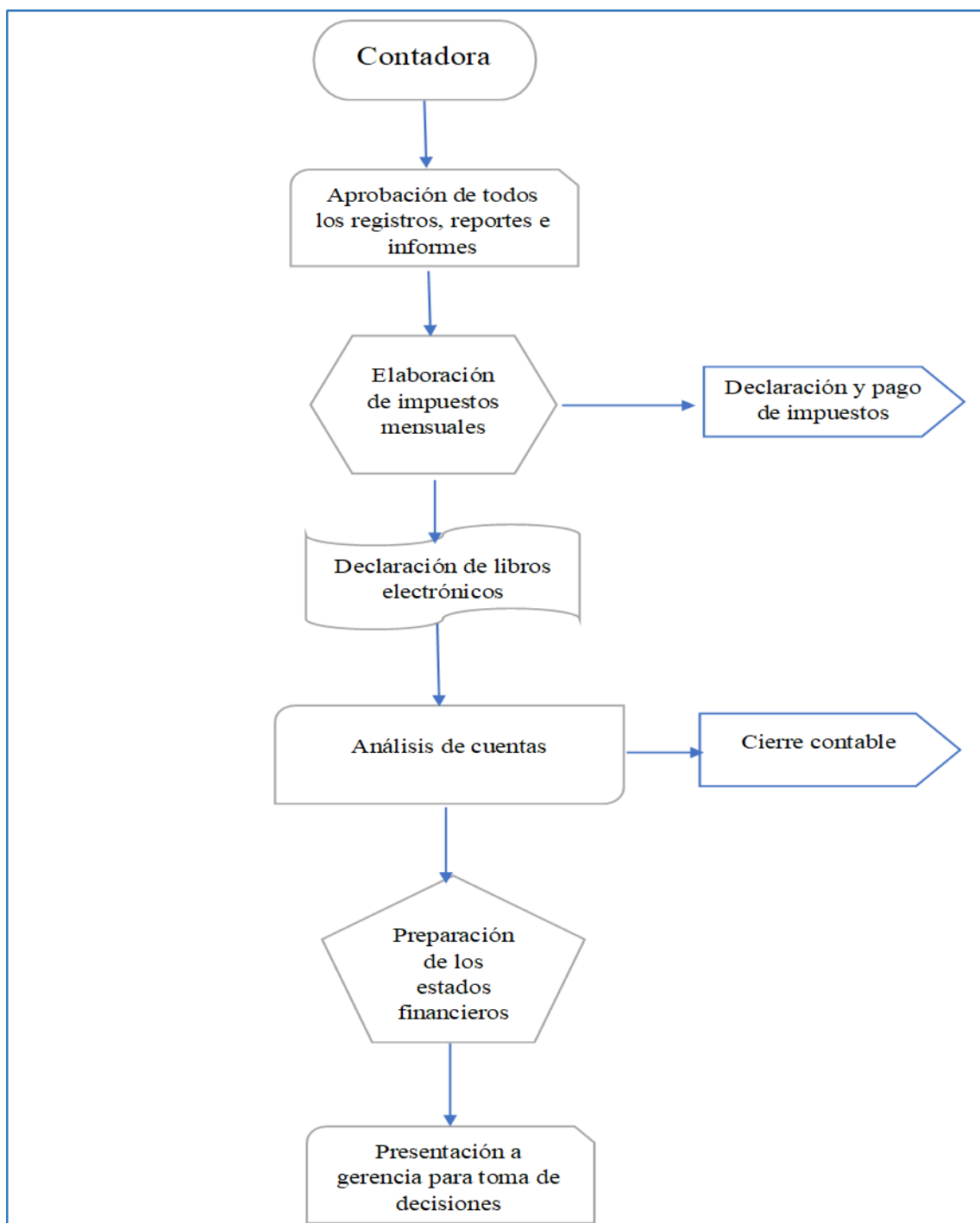
4.- mediante el atlas ti, se triangulo los resultados, donde es importante mencionar que todos estos incrementos son por una inadecuada contabilidad administrativa porque no se tiene control de las compras, de las salidas de dinero e ingresos del dinero, son carentes de procesos y funciones para poder contabilizar de forma oportuna los registros. Ya que la empresa depende de esta información para realizar los estados financieros de manera razonable para que gerencia mediante ello pueda tomar las mejores decisiones y estrategias para el crecimiento de la empresa.

Solución:

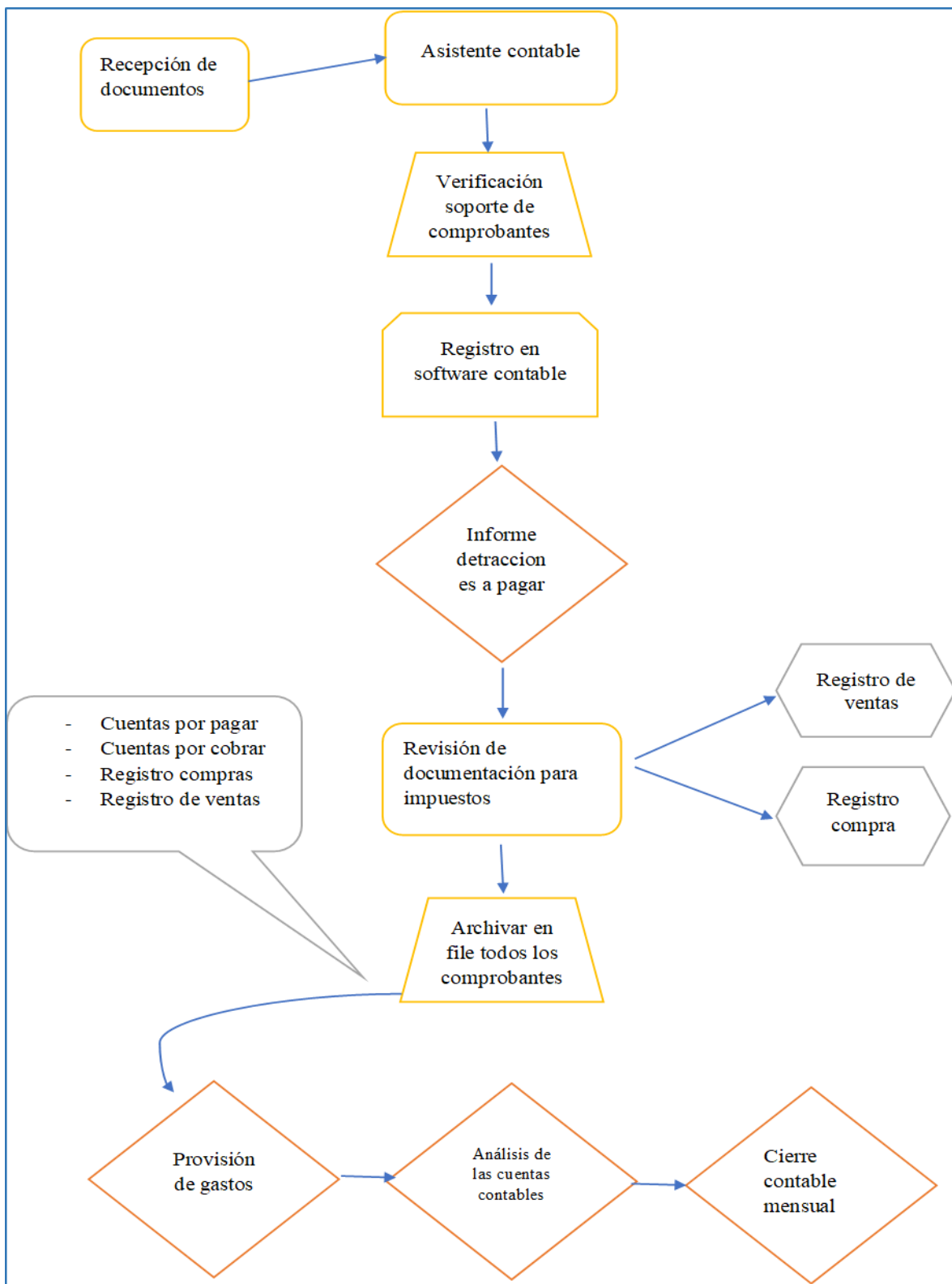
Para poder lograr las soluciones planteadas para esta empresa se dio a conocer a gerencia y ayudar a concientizar sobre inconveniente en el manejo de la contabilidad. Además, capacitar, enseñar al personal que trabaja en la empresa para que tomen conciencia y demás apoyen para que esta propuesta pueda darse y obtener resultados esperados. Es por ello que mediante el análisis mixto se pueden triangular una serie de problemas y a la vez soluciones, que consta en realizar manuales de funciones del área de contabilidad, procesos contables para poder tener un orden de todos los registros, análisis y reportes, a la vez sistematizar el inventario, adquiriendo un software que va a ayudar a tener la cantidad de mercadería utilizada en tiempo real, esto va a permitir a contabilidad tener un reporte correcto, además saber cuánta mercadería está quedando en almacén y así comprar lo que se necesita y no tener stock innecesario.

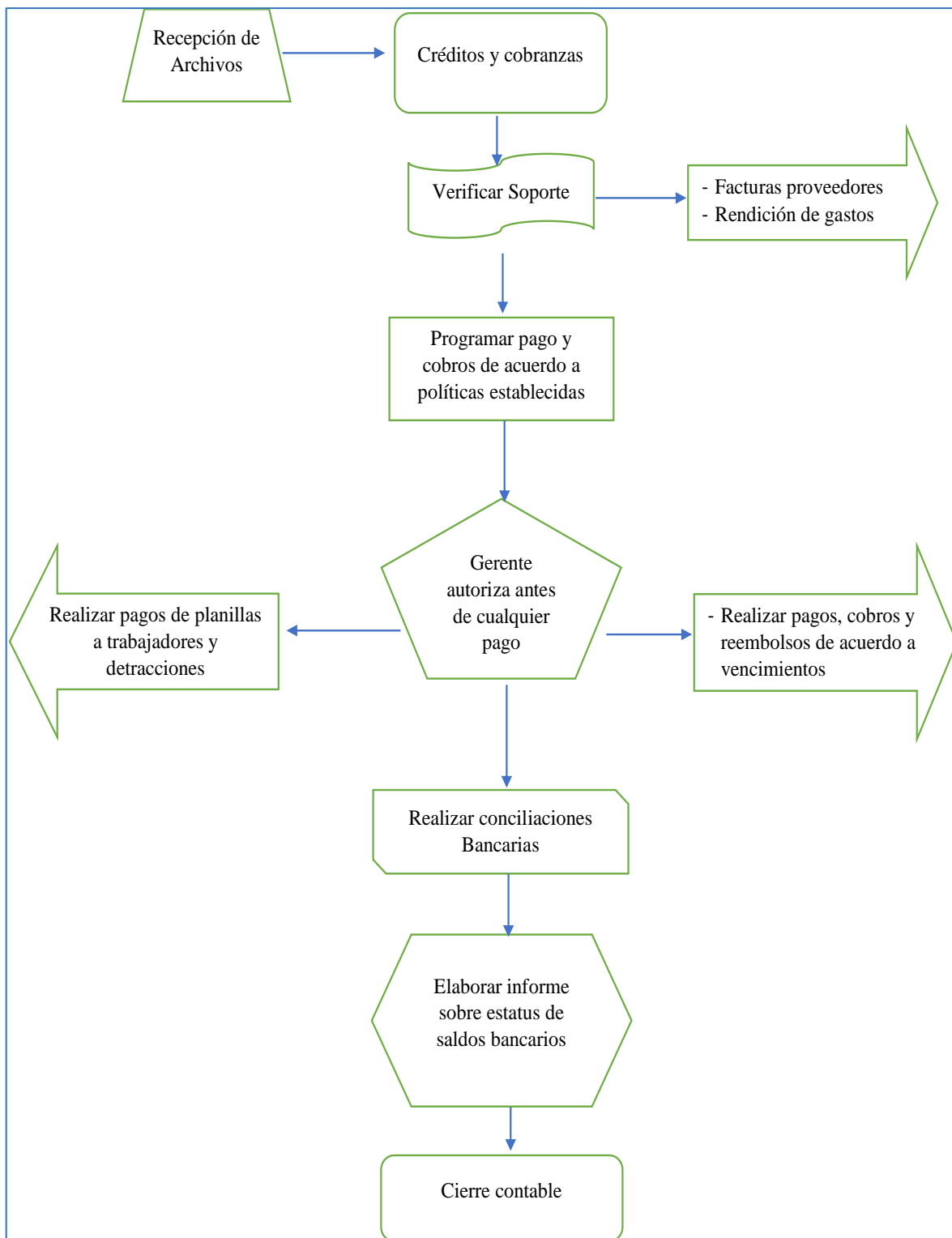
Esto nos ayudará a mantener un orden mediante procesos, además que se tendrán información verídica que conlleve a la gerencia a tomar buenas decisiones mediante los resultados de contabilidad.

Ciclo contable- contador



Ciclo contable - asistente contable



Ciclo contable – créditos y cobranzas

La sistematización de inventario se realiza con el fin de poder identificar la cantidad exacta de los materiales en almacén, esto nos va a permitir tener información en tiempo real.



Conclusiones

- 1) Se concluyó que no se tiene una contabilidad administrativa adecuada, carece de control, Manual de funciones y procesos contables claros que ayuden a mejorar la gestión, además la información que se maneja no es confiable porque no se lleva la contabilidad actualizada y realizan registros que no muestra la realidad económica de la empresa para toma de decisiones
- 2) Para las empresas no tener una apropiada organización en todas las áreas, contrae un desorden en las áreas y en la contabilización. Un claro ejemplo es en los almacenes que no se sabe que se tiene, porque no manejan registro de materiales de entradas y salidas, ni manual y mucho menos sistemático. Esto interpone los equivocados reportes que entregan a contabilidad para poder medir el costo de servicio. Mientras que contablemente hablan de grandes cantidades de material en almacén se pudo visualizar que no se cuenta con las unidades, es claro que no existe una comunicación de áreas. Perjudicando el desarrollo de la empresa.

- 3) En las cuentas entregas a rendir y cuentas por pagar se verificó un inusual incremento de las cuentas mencionadas, debido que no se tuvo un claro reconocimiento y registro de las compras y las liquidaciones de gasto, dejando información poco confiable

Recomendaciones

- 1) Después de haber realizado un análisis exhaustivo, se sugiere implementar procesos de registro contable, crear manual de funciones del área contable y capacitar al personal del área con la actualización del sistema contable para poder realizar registros correctos. Tener un óptimo control de las actividades que se realicen además concientizar al gerente que mucho de este desorden le pertenece y ha ido expandiéndolo por las áreas. Se necesita de hacer estos cambios para hacer uso confiable de las herramientas que nos brinda la contabilidad administrativa para la toma de decisiones. Además, se sugiere tener a personas idóneas que no perjudiquen a la empresa y tengan todas las ganas y compromiso de sacar la empresa a delante.
- 2) La información que no concuerda en la contabilidad se suma la sugerencia de emitir procesos de recepción y almacenamiento de las mercaderías, además adquirir dos productos (lector de barra inteligente de inventarios y etiquetadora) que van a ayudar a la empresa a tener un óptimo control en los inventarios y no se pierda y haga falta para la venta, que ayude a la contabilidad a determinar la cantidad exacta de entradas y salidas.
- 3) Se recomienda la utilización de las herramientas financieras para la elaboración de un análisis mensualmente de los estados financieros, para saber la situación real en la que se encuentra la empresa así como también para realizar las comparaciones entre los mismos periodos para tomar decisiones optimas que estén basada en un diagnósticos previos y con esto se puedan realizar la planeación de propuestas como mejoras en el servicio, en el producto, en algunos sistemas, etc. que sean para la crecimiento y desarrollo de la empresa.

Referencias

- Banco central de Reserva. (2011). Glosario de términos económicos. Perú.
- Baños, E., Pérez, I., & Vásquez, A. (2011). Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico. El Salvador: Universidad de el Salvador.
- Baños, E., Pérez, I., & Vásquez, A. (2011). Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico. El Salvador: Universidad del Salvador.
- Becerra, L. (2017). La Gestión Financiera y su influencia en la Liquidez de la empresa Repsol S.A en los olivos, 2017. Lima: Universidad César Vallejo.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales. Colombia: Prentice Hall.
- Better, M. (1999). contabilidad la base para decisiones gerenciales décima edición. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Bettner, M., Meigs, R., Haka, S., & Jan, W. (2012). Contabilidad la base decisiones gerenciales. Mc Graw Hill.
- Bianchi, B., & Ruiz, R. (2014). Tesis de modelo de contabilidad administrativa basado en la planificación y presupuestos para mejorar la situación financiera de la institución educativa particular mi Vallejito en la ciudad de Trujillo. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Borbor, C. (2013). Tesis de análisis de los procesos administrativos y contables de la empresa Impordau S.A. Guayaquil: Universidad Estatal de Milagro.
- Bravo, Y., & Rosales, P. (2016). La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA 2014-2015. Callao: Universidad Nacional del Callao.
- Cantero, & Leyva. (2016). tesis de la rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial. Cuba: Centro de información tecnológica.
- Carpio, J., & Diaz, Y. (2016). Tesis de Propuesta para mejorar la rentabilidad en la empresa corpevin. Ecuador: universidad de guayaquil.
- Carrasco, S. (2005). Metodología de la investigación científica. Lima: San Marcos.

- Carrillo, G. (2015). La gestión financiera y la liquidez de la empresa azulejos Pelileo. Ambato, Ecuador: Universidad técnica de Ambato.
- Castañeda, M., Cabrera, A., Navarro, Y., & Yries, E. (2010). Procesamiento de datos y análisis estadísticos utilizando SPSS. Porto Alegre: Edipucrs.
- Chiavenato, I. (2004). Introducción a la teoría General de la Administración séptima edición. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores SA.
- Chiavenato, I. (2007). Introducción a la teoría de la administración. México: McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2007). Introducción a la teoría General de la administración séptima edición. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A.
- Chiriguaya, C., & Chiriguaya, G. (2015). Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de transporte de pasajeros Santa Lucia CIA. LTDA. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador.
- Clauso, A. (1993). Análisis Documental. Madrid.
- Cueva, M., & Calderon, P. (2015). Tesis de la Contabilidad de gestión y su incidencia en la toma de decisiones en las pequeñas empresas comerciales del callao. Callao: Universidad Nacional del Callao.
- Dávila, P. (2016). Tesis de la contabilidad administrativa y la toma de decisiones financieras. Guayaquil - Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuente de Guayaquil.
- Davila. (2016). Tesis de la contabilidad administrativa y la toma de decisiones financieras. Guayaquil.
- Díaz, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. EUMED.
- Diaz. (2012). Análisis Contable con un enfoque empresarial.
- Domínguez, I. (2015). Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial. Cuba: Universidad de La Habana.
- Empresarial, R. (s.f.). La liquidez, factor clave en el Éxito de las empresas. Colombia: Revista empresarial S.A.S.
- Fayol, H. (1987). Administración industrial y general. Argentina: El atento pedro garcia sa.
- García, I. (2009). Introducción a la contabilidad. Universidad de Salamanca.
- García, S. (1994). Teoría Económica de la Empresa. Madrid: Díaz de Santos, S.A.

- Garrison, R. (2007). contabilidad administrativa undécima edición. México: Editorial Mc Graw Hill.
- González, A. (2011). Liquidez, Volatilidad, Estocástica y Saltos. Cantabria: Universidad de Cantabria.
- Guajardo, G., & Andrade. (2014). Contabilidad Financiera Quinta edición. México: Mc Graw Hill.
- Guajardo, G. (2004). contabilidad para no contadores. México: Programas educativos sa.
- Guajardo, G. (2012). Contabilidad financiera quinta edición. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, L. (2011). Contabilidad Básica. Caldas: Espacio Gráfico Comunicaciones S.A.
- Hernández, R. (2006). Metodología de la investigación cuarta edición. México.
- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación sexta edición. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2010). Metodología de la investigación. México: McGRAW-HILL.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill.
- Hernández, S. (2014). La Ficha de Trabajo. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Hornngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2006). contabilidad Administrativa. México: Camara de comercio de la industria.
- Hurtado, J. (2000). Metodología de la investigación holística. Caracas: Quirón ediciones.
- Hurtado, J. (2010). Metodología de la Investigación Guía para la comprensión holística de la ciencia. Caracas: Quirón Ediciones.
- IE Business School. (2007). Diccionario de economía. Madrid España.
- Irarrázabal, A. (1997). Contabilidad: fundamentos y usos. Santiago: Universidad Católica de Chile.
- Jordán, C. (2015). Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial. Machala - El Oro: Unidad Académica de Ciencias Empresariales.

- Jordán, G. (2015). Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial. Machala: Universidad Técnica de Machala.
- Luna, M. (2004). La construcción de conocimiento en las ciencias sociales. estudiantes de la maestría en educación y desarrollo humano.
- Macias, M. (2014). Tesis de elaboración y diseño del proceso contable para la empresa Euro construcciones S.A. Guayaquil: Universidad estatal del Milagro.
- Medina, C., & Gil, M. (2013). Tesis de factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer. Trujillo: Universidad privada Antenor Orrego.
- Mengis, R., Williams, J., Haka, S., & Bettner, M. (2000). Contabilidad la base para la toma de decisiones. Bogotá: McGraw-HILL.
- Microsoft, O. (2010). Manual Microsoft Office Excel.
- Montesinos, E. (2014). Población, muestra, informantes clave, variable y de unidad de análisis. Venezuela: universidad pedagógica experimental liberador.
- Montesinos, E. (2014). Población, muestra, informantes clave, variable, unidad de análisis. Mérida: Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y Reducción de Costos. Venezuela: Revista científica de América latina.
- Moya, M. (1999). Investigación de Operaciones: Control de inventarios y teoría de colas. Costa Rica: Universidad Estatal a distancia.
- Muñoz, J., & Sahahun, M. (2017). Hacer análisis cualitativo con atlas ti7 versión 11.
- Nel, L. (2014). Estadística con SPSS 22. Lima: Empresa editora Macro E.I.R.L.
- Ochoa, R. (2013). Tesis de la innovación administrativa contable y su incidencia en el mejoramiento de la gestión económica y financiera de la empresa de transporte interprovincial de pasajeros de la ciudad de Trujillo. Trujillo: Universidad de Trujillo.
- Ore, F., & Quispe, H. (2017). Tesis de la Contabilidad gerencial y su incidencia en las finanzas de las pequeñas empresas restaurantes en el distrito de Huancavelica. Huancavelica: Universidad Nacional de Huancavelica.
- Oriol, A. (2012). Contabilidad y finanzas para dummies. Universidad Pompeu Fabra.
- Ortiz, A. (2015). Enfoques y métodos de investigación en las ciencias sociales. Colombia: ediciones de la U. Bogotá.

- Palela, S., & Martins, F. (2012). Metodología de la investigación cuantitativa. Caracas: Fondo de la universidad pedagógica.
- Palella, S. (2012). Metodología de a investigación cuantitativa. Fondo de la Universidad.
- Peña, T., & Pirella, J. (s.f.). Análisis documental. Medellín: Fundación Universitaria Luis Amigó.
- Pomalaza, G. (2016). La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadora de centros comerciales de Lima metropolitana. Lima: Universidad de San Martin de Porres.
- Porfiria, B. (2017). Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GLOBALOLIMP S.A. de la ciudad de guayaquil. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Quiñonez, L. (2017). Tesis de procedimientos de gestión contable y administrativa del almacén de repuestos cooperativa de transporte del pacifico. Ecuador: Universidad Pontificia católica del Ecuador.
- Quispe, S. (2016). Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wánchaq periodo 2015. Cusco: Universidad Andina del Cusco.
- Ramirez, D. (2008). Contabilidad administrativa octava edición. México: McGRAW-HILL.
- Ríos. (2014). Tesis de Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courieren. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Rivero, E. (1993). CONTABILIDAD I. Lima: Universidad del Pacífico.
- Rodríguez, C. (2009). Diccionario de economía.
- Rodríguez, J., & Pérez, J. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. Bogotá: Universidad EAN.
- Rodríguez, J., & Velasco, V. (2011). Tesis de actualización de la información contable y determinar la situación administrativa de la fundación festival Art. Bogotá: Universidad de la Salle.
- Sáenz, R. (2018). Plan de gestión de capital de trabajo y su incidencia en la liquidez de la empresa multiservicios metal Mecánicos Saenz SRL,2017. Trujillo: Universidad Privada del Norte.

Taha, H. (2004). Investigación de operaciones. México: Cámara nacional de la industria Editorial.

Tito, J. (2018). Tesis de modelo de control para mejorar el proceso contable administrativo de la empresa inversiones Totti. Huancayo: Universidad Continental.

Torriani, Y. (2018). Las Pymes dan trabajo al 75% de la Población Económicamente Activa. Lima: La República.

Vásquez, R., & Bongianino, C. (2008). Teoría General de la contabilidad. Buenos Aires.

Yérmanos, E. (2012). Contabilidad administrativa un enfoque estratégico para competir. México: Mc Graw Hill.

Zelayaran. (2002). Metodología de la Investigación Jurídica segunda Edición. Perú: Jurídicas Lima.

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Ficha de registro documental

Título del documento:	Estado de situación financiera y Estado de resultado integral	
Período o año:	Comparativo entre los años 2017 y 2018	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área de:
El objetivo de ambos estados financieros es mostrarnos un resumen de los movimientos realizados para obtener la situación económica y financiera de la empresa, con estos se podrá elaborar un análisis de las partidas para poder identificar cual es la razón de la falta de liquidez en la compañía. Luego con el resultado del análisis se encuentren las mejores soluciones y se puedan tomar adecuadas decisiones para el óptimo nivel de la liquidez.	<p>El estado de situación financiera o también llamado balance general o de posición financiera, nos muestra las variaciones económicas y financieras en un periodo de tiempo determinado por la compañía; que pueden ser mensuales, cada seis meses o anuales. Estos nos muestran los recursos y obligaciones obtenidas durante el periodo solicitado, es decir, cuanto tengo que pagar a entidades financieras; proveedores; accionistas, así como cuanto tengo por cobrar a mis clientes; con cuanto cuento de efectivo o en caja; cuanto representa la mercadería; ya sean en un periodo menor a los doce meses o mayor a ello. (Hernández A. , 2011)</p> <p>Por otro lado, el estado de resultados integrales nos muestra el conjunto de todos los ingresos y gastos que se obtienen dentro de un lapso establecido por la empresa en donde con ello se puede identificar si se ha logrado con el objetivo alcanzando una utilidad esperada o de lo contrario nos muestra una perdida. (Ferrer , 2012)</p>	El documento corresponde al área de Contabilidad de la empresa.

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Concepto de entrevista	Esta técnica es un medio para recabar la información en las investigaciones ya sea de un proyecto, problema o estudio del mercado y esta consta en una conversación personal entre dos o más personas que son el que entrevista y el entrevistado de una manera más directa.	
Entrevistados		
Entrevistado1 (Entv.1)	Entrevistado1 (Entv.2)	Entrevistado1 (Entv.3)
Contadora	Asistente Contable	Asistente Administrativo



Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Asistente Administrativo
Nombres y apellidos	Carlos Chandan Santiago Ramírez
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	03 de abril del 2019
Lugar de la entrevista	Oficina -Surco

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la falta de efectivo y equivalente de efectivo? ¿Por qué? ¿Qué sugiere?
2	¿Por qué la empresa retiene las mercaderías por tiempo prolongado?
3	¿Por qué la empresa abona con prontitud (<30 días o adelantado) a los proveedores? ¿Qué sugiere?
4	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a los accionistas directores y gerentes? ¿Qué sugiere?
5	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a las entidades financieras? ¿Qué sugiere?
6	¿De qué manera afectaría al activo y pasivo corriente cuando se toman decisiones equivocadas en empresa?
7	¿Qué pasos considera usted que se deben hacer para mantener un nivel óptimo de la liquidez?
8	¿Qué estrategias podría recomendar para que la efectivo y equivalente de efectivo mejore en la empresa?

Observaciones

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

Anexo 5: Base de datos (instrumento cuantitativo)

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	REGISTRO DOCUMENTAL	FÓRMULA	%	ANÁLISIS
1	Estado de situación financiera	El estado de situación financiera o también llamado balance general o de posición financiera, nos muestra las variaciones económicas y financieras en un periodo de tiempo determinado por la compañía; que pueden ser mensuales, cada seis meses o anuales. Estos nos muestran los recursos y obligaciones obtenidas durante el periodo solicitado, es decir, cuanto tengo que pagar a entidades	Análisis Horizontal 2017-2018	$\frac{\text{Total Pasivo Corriente 2018}}{\text{Total Pasivo Corriente 2017}} \times 100 = \frac{1,433,993.53}{961,569.01} = 49.13\%$	49.13%	En la primera parte del análisis horizontal de los estados de situación financiera se tomó las partidas de importancia el cual son pasivos y activos corrientes dentro de la información que podemos observar que los pasivos corrientes han aumentado en un 49.13% que estaría bien si nuestro activo hubiera tenido un mayor incremento, pero de lo contrario ha descendido un 18.05% (S/ 164,862.37) lo cual me indica que no se podrá cumplir con las obligaciones a corto plazo.
				$\frac{\text{Total Activo Corriente 2018}}{\text{Total Activo Corriente 2017}} \times 100 = \frac{748,267.52}{913,129.89} = -18.05\%$	-18.05%	
				$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo 2018}}{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo 2017}} \times 100 = \frac{119,539.66}{42,412.02} = 181.85\%$	181.85%	
				$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales 2018}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales 2017}} \times 100 = \frac{179,290.47}{273,403.51} = -34.42\%$	-34.42%	

financieras; proveedores; accionistas, así como cuanto tengo por cobrar a mis clientes; con cuanto cuento de efectivo o en caja; cuanto representa la mercadería; ya sean en un periodo menor a los doce meses o mayor a ello. (Hernández, 2011)	Inventarios 2018	-	443,667.22	42.76%	de que el efectivo y equivalente de efectivo ha tenido un aumento de 181.85% las cuentas por cobrar han descendido en 34.42% y nuestras obligaciones financieras y comerciales han aumentado en 110.91% y 97.69% respectivamente por lo cual a pesar del incremento se continua sin la capacidad del cumplimiento de las obligaciones. Por otro lado, los inventarios han tenido un incremento de 42.76% esto quiere decir que estoy teniendo mercadería que no está teniendo rotación sea porque no se están realizando adecuadas las compras o porque la venta a disminuido.	
	Inventarios 2017	=	310,788.96	=		
	Obligaciones Financieras 2018	-	442,255.88	110.91%		
	Obligaciones Financieras 2017	=	209,687.51	=		
	Cuentas por Pagar Comerciales 2018	-	569,631.77	97.69%		
	Cuentas por Pagar Comerciales 2017	=	288,147.00	=		
	Análisis Vertical 2017	Total Activo Corriente	-	913,129.89		78.48%
		Total Activo	=	1,163,473.91		=
		Total Pasivo Corriente	-	961,569.01		82.65%
		Total Pasivo y Patrimonio	=	1,163,473.91		=
Efectivo y Equivalente de Efectivo		-	42,412.02	3.65%		
Total Activo		=	1,163,473.91	=		
Cuentas por Cobrar Comerciales	-	273,403.51	23.50%			

			$\frac{\text{Activo corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{913129.89 - 310,788.96}{961,569.01} =$	0.63	que recurrir a la venta total del inventario por lo que para ello solo contamos con 0.63 para el 2017 y 0.21 para el 2018.
			<p><u>Prueba Acida 2018</u></p> $\frac{\text{Activo corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{748,267.52 - 443667.22}{1,433,993.53} =$	0.21	
			<p><u>Prueba Defensiva 2017</u></p> $\frac{\text{(Caja y Bancos / Pasivo Corriente)}}{*100} = \frac{(42,412.02 / 961,569.01)}{*100} =$	4.41%	Este ratio también mide la capacidad con la que cuenta la empresa para hacer frente con sus obligaciones, pero solo que con los activos mantenidos en caja y valores negociables a mayor porcentaje mejor podremos enfrentar las contingencias pero la empresa solo cuenta con el 4.41% y 8.34% para los años 2017 y 2018 respectivamente por lo que no estaría preparado para afrontar sus contingencias sin recurrir a los flujos de ventas.
			<p><u>Prueba Defensiva 2018</u></p> $\frac{\text{(Caja y Bancos / Pasivo Corriente)}}{*100} = \frac{(119,539.66 / 1,433,993.53)}{*100} =$	8.34%	
		Ratios de Solvencia	<p><u>Apalancamiento Financiero 2017</u></p> $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} *100 = \frac{961,569.01}{1,163,473.91} =$	0.83	Este ratio nos indica que por cada sol del total activo para el 2017 tengo comprometido un 0.83 soles y para el periodo 2018 tengo un 1.15 soles comprometido es decir que no me alcanza para cubrir mi pasivo total.

	esperada o de lo contrario nos muestra una perdida. (Ferrer, 2012)	Análisis Vertical 2018	$\frac{\text{Gasto de Ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{1,164,506.14}{2,901,901.87} = 40.13\%$	
--	--	-------------------------------	--	--

Fecha:.....Lugar:.....
.....

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

Entrevistado1 (Entv.1)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la falta de efectivo y equivalente de efectivo? ¿Por qué? ¿Qué sugiere?	Bueno, la falta de efectivo se da por las malas decisiones que toman justamente la Gerencia Administrativa y al Gerencia Comercial. Hace cuatro años para atrás el que llevaba la batuta prácticamente en la empresa en todo este movimiento lo que es compras, ventas, los inventarios, los pedidos de producción, entonces este lo llevaba directamente el Gerente General, el personalmente se reunía con todos los este con todos los clientes y proveedores para llegar a buenos acuerdos, es más él tomaba las mejores decisiones de compras sin generar tanto gasto a la empresa, reducía los gastos al mínimo y tenía una cultura financiera y administrativa a la antigua o aceptable a la fecha, de hace cuatro años a la actualidad ha tomado la posta justamente para tomar todas estas decisiones importantes sus hijas la Gerenta Administrativa y Gerenta Comercial, esta empresa es una empresa familiar así que ellas son las que ahora van a seguir el camino y el rumbo de la empresa. Actualmente ellas son las que están haciendo las compras decisiones de compras y de pedidos de producción pero no lo están haciendo adecuadamente ya que como toda empresa nosotros tenemos productos este de mayor rotación y menor rotación y productos nuevos que prácticamente mandan a producir porque a forma personal les parece un producto lindo pero no hacen la consulta a las promotoras o a las otras personas especialistas que saben si ese producto puede salir o no a la venta, no lo hacen generando no lo hacen y generan justamente al final generan la compra, generan el gasto y tenemos toda esa mercadería almacenada y estancada por años en nuestros almacenes. Sugiero en esta parte que justamente la gerenta administrativa y gerenta comercial las dos no tienen cultura administrativa menos financiera que se capaciten en alguna universidad o tomen un curso de gestión porque actualmente las decisiones no lo toman objetivamente y esto trae este riesgo justamente en el efectivo de la empresa o de lo contrario tendrían que reunirse los accionistas su papa el gerente para ver la manera de repente de reemplazarlas y contratar un personal este profesional para que tome la batuta y las decisiones a la empresa .
2	¿Por qué la empresa retiene las mercaderías por	Uy, aquí es uno y el centro del problema de la liquidez y del efectivo de la empresa porque la verdad las compras que hacen y que han hecho y que han realizado son productos que no tiene rotación estos productos en las tiendas por departamento donde los exhibimos a las promotoras les es difícil ponerle

	tiempo prolongado?	al cliente final ya que no son productos caros y son productos que no es de gusto del cliente. Aquí las compras que han hecho justamente la gerenta administrativa y gerenta comercial son sin sustento ni base ya que no tiene un estudio o análisis de esos productos que al final terminan estancándose en el almacén, es más no le dan una salida o una solución a esto porque deberían ponerle algún descuento para que así este la rotación sea más fluida ya que es más tenemos productos que ya se han vendido la totalidad la mayoría de los productos ya se llegó a un punto que ya se recuperó la inversión pero siguen vendiéndolo al precio público inicial siempre quieren ganar el mismo margen desde que se puso el producto en venta. Aunque tengan estos productos 5, 10, 15 años en el almacén no le dan una solución para que nuestro almacén sea optimizado, no se llega no pueden solucionar este problema hasta la actualidad, no lo rematan no le ponen un descuento, no lo liquidan como sí lo hacen otras empresas de este rubro.
3	¿Por qué la empresa abona con prontitud (<30 días o adelantado) a los proveedores? ¿Qué sugiere?	Bueno este es una política de compra desde el inicio de la empresa, nuestro proveedor principal este produce nuestros productos desde hace 17 años con la misma política de venta, le dan 30 días adelantado para que ellos produzcan nuestra mercadería con nuestro efectivo, en realidad nuestro proveedor no invierte nada, esperan los adelantos para que recién comiencen a mover sus maquinarias y comenzar a fabricar, este la verdad es una política errada porque esta es una de las principales factores también que afectan el efectivo en la empresa. Sugiero que se reúnan pronto para que tomen unas un acuerdo mejor de compra que convenga a ambas partes. O también podría ser que se busquen otras alternativas de productores porque este hay fabricantes que pueden producir nuestros productos con la misma calidad y yo creo que sería una buena alternativa.
4	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a los accionistas directores y gerentes? ¿Qué sugiere?	Bueno estos financiamientos se dan porque justamente hemos llegado a un punto que hay momentos en la empresa que no se pueden pagar las letras, no se pueden pagar las facturas a proveedores y se recuren a estos préstamos que justamente el gerente general pone de su bolsillo para cubrir estos pasivos que son a corto plazo y se han llegado también que su hijo que es director de la empresa también colabore con este justamente estos pagos paro pagarlo justamente a corto plazo. Sugiero que se controle mejor justamente en esa parte los gasto para no llegar a este extremos, hay gastos de publicidades que en realidad son innecesarios y el área comercial lo realiza si o si a pesar que sabe que estamos con problemas de liquidez, como por ejemplo hay gastos de sesiones de fotos que realizan cada cierto tiempo este que son realmente innecesarios, ya que la marca por ser una marca internacional tenemos una base de datos con miles de fotos de nuestros productos y con modelos inclusive estadounidenses australianos y alemanes que fácilmente se pueden descargar y publicar en nuestras páginas web en facebook este pero no aquí la gerencia comercial y marketing quiere fotos propias originales peruanos este fotos peruanas que la verdad son innecesarias e improductivas porque las fotos de jockey internacional son muy profesionales.
5	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a las entidades financieras? ¿Qué sugiere?	Bueno, tal como la pregunta anterior la empresa está en riesgo y hemos llegado al extremo de solicitar financiamientos bancarios, justamente para cumplir también las obligaciones más fuertes de nuestro proveedor principal. El proveedor principal sigue trabajando con la misma política de compra en el cual ellos no invierten y eso a nosotros nos tiene así al margen, estamos este siempre cumpliendo para que puedan producir y nosotros no dejar de vender. Y también es debido a que muchas entidades financieras no nos proporcionan financiamientos a largo plazo solo a corto plazo, una sugerencia principal sería buscar financiamientos a largo plazo donde nos puedan unas soluciones y un poco más de descongestionamiento de efectivo.
6	¿De qué manera afectaría al activo y	Bueno las decisiones equivocadas en la empresa se están dando continuamente pero justamente afecta porque el pasivo corriente aumenta,

	pasivo corriente cuando se toman decisiones equivocadas en empresa?	aumenta por que los gastos que se están haciendo en la empresa son más seguidos ósea hacen publicidades, toman sesión de fotos, por ejemplo, hacen compras innecesarias, ósea el activo el pasivo corriente aumenta y eso está afectando un poco el efectivo. Lo ideal sería como en toda empresa, que el activo corriente sea mayor al pasivo corriente para estar justamente haciendo nuestras operaciones con más confianza.
7	¿Qué pasos considera usted que se deben hacer para mantener un nivel óptimo de la liquidez?	Bueno uno de los primeros pasos sería reducir los gastos ya que en la empresa están realizando gastos innecesarios y deberían optimizarse estos gastos este al mínimo, eso es lo que está afectando también en parte la liquidez y también mejorar las decisiones financieras ya que el área comercial y el área administrativa no están tomando las mejores decisiones sobre todo en las compras. Otro paso sería capacitar al área comercial y al área administrativa o en caso cambiarlo por profesionales justamente en finanza y administración. También llevar un mejor control en las compras analizando justamente el mercado y no comprar por comprar.
8	¿Qué estrategias podría recomendar para que la efectivo y equivalente de efectivo mejore en la empresa?	Bueno ya recomendaría reducir los gastos operativos que si se pueden minimizar ya que hay gastos innecesarios que están haciendo. También administrar adecuadamente los inventarios, hay productos estancados y antigüedades que la administradora no le da salida y esos productos deberían convertirlo en liquidez. También negociar mayores plazos con los proveedores eso es lo principal. Y también planificar bien las obligaciones a corto plazo y largo plazo.

Entrevistado1 (Entv.2)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la falta de efectivo y equivalente de efectivo? ¿Por qué? ¿Qué sugiere?	Uno de los factores son los gastos desmesurados que realiza gerencia comercial y administrativa, como gastos personales por compras que no se necesitan en la empresa esto origina un exceso de caja chica. Además, también se realizan compras de productos sin realizar ningún tipo de estudio o análisis de mercado que afirmen que este producto tendrá éxito de venta que se necesita generando falta de efectivo. Yo personalmente sugiero que se tomen decisiones de urgencia ante gerencia y los accionistas y tomen conciencia sobre el mal estado en que se encuentra la empresa.
2	¿Por qué la empresa retiene las mercaderías por tiempo prolongado?	La razón por la que se tiene la mercadería estancada es porque existen productos en el almacén que el cliente no compra por diferentes razones, entonces gerencia debería rebajar los precios para lograr venderlos, pero al parecer ellos optan por no darle ningún tipo de promoción. La gerencia quiere seguir obteniendo el mismo margen de ganancia sin importarle que esta mercadería se deteriore. Yo sugiero que estas prendas se den en promoción de rebaja a un precio menor y con ello obtener al menos el capital de dicho producto para mejorar el efectivo que hace mucha falta.
3	¿Por qué la empresa abona con prontitud (<30 días o adelantado) a los proveedores? ¿Qué sugiere?	Unos de los proveedores que se les paga por adelantado o a 30 días son nuestros fabricantes de prendas que nosotros vendemos en tiendas por departamento, se les considera por un acuerdo que hubo a inicios del negocio esto sin proyectarse que en algún momento la empresa estaría pasando por falta de liquidez como lo es ahora. Yo sugiero que se replante este acuerdo que hubo a inicios del negocio para poder aplazar por mucho más tiempo las fechas de pago o de lo contrario poder conseguir nuevas propuestas de proveedores nuevos que existen en el mercado y que puedan atenderlos.

4	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a los accionistas directores y gerentes? ¿Qué sugiere?	Estos excesos de financiamiento a corto plazo son mayormente para poder cumplir con los pagos de planilla del personal y proveedores debido a que la empresa está pasando por un momento difícil entonces se recurre a uno de los accionistas para este financiamiento es por ello que se proyecta a devolverlo. Yo sugiero que este financiamiento por ser propio de los accionistas se pueda alargar los plazos de pago haciéndolos más extensos y poder mantener el efectivo para poder afrontar compromisos.
5	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a las entidades financieras? ¿Qué sugiere?	Este financiamiento de parte de las entidades financieras se ha estado realizando porque la empresa tiene falta de liquidez debido a que se está invirtiendo en un proyecto web de ventas por internet y además también los pago a proveedores. Nuevamente caemos en inversiones que no tienen estudio de mercado y un análisis previo para poder identificar que dará realmente resultado este proyecto. Yo sugiero que este proyecto quede por terminado y no se siga adelante con ello porque realmente está generando gastos que está afectando la liquidez de la empresa. A mi parecer se debería aperturar una boutique para que el público pueda visualizar las prendas y la venta sea más confiable ya que hay alguna persona que no confían en compras por internet, yo creo que de esa manera podemos obtener más ventas y podríamos recuperar lo que se está perdiendo.
6	¿De qué manera afectaría al activo y pasivo corriente cuando se toman decisiones equivocadas en empresa?	Estas malas decisiones hacen que mi pasivo corriente aumente porque como se mencionó en un inicio hay gastos personales innecesarios, hay proveedores que se les paga antes de los plazos y para terminar se está realizando un proyecto que no tiene futuro, todo ello hace que mi pasivo crezca de tal manera que no se pueda cumplir con el pago.
7	¿Qué pasos considera usted que se deben hacer para mantener un nivel óptimo de la liquidez?	Yo considero que deben tomar conciencia y dejar de realizar gastos que no están ayudando a mantener el efectivo. También tratar de aumentar los ingresos.
8	¿Qué estrategias podría recomendar para que la efectivo y equivalente de efectivo mejore en la empresa?	Yo recomiendo definitivamente aumentar las ventas ya sea por realizar promociones, descuentos e innovar productos y también haciendo publicidad asertiva. Además, los financiamientos de entidades financieras que se puedan realizar tendrían que ser a largo plazo para poder darle un respiro a la empresa.

Entrevistado1 (Entv.3)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la falta de efectivo y equivalente de efectivo? ¿Por qué? ¿Qué sugiere?	Bueno los factores serían los gastos innecesarios que se realizan sin hacer un tipo de estudio si en verdaderamente beneficia o no a la compañía como, por ejemplo, son las compras de mercaderías realizadas en base a opiniones personales y no porque hayan hecho un estudio de mercado también la realización de proyectos sin un previo análisis y generando los mayores gastos. Otra razón es que se han disminuido las ventas en grandes cantidades y no se está haciendo nada porque se incrementa esa venta. Todas estas malas decisiones son por parte de las gerencias que no cuentan con conocimiento administrativo, ni de ventas, ni financiero. Bueno yo sugiero

		que se tomen medidas para mejorar el derroche en los gastos y que si es necesario se contrate personal calificado para el crecimiento de esta empresa.
2	¿Por qué la empresa retiene las mercaderías por tiempo prolongado?	La empresa retiene la mercadería porque a pesar que se compraron productos que no tienen rotación lamentablemente la gerencia prefiere seguir ganando el mismo margen de utilidad que darle un precio para recuperar la inversión de esta mercadería generando con ello que la mercadería se malogre, ocupe espacio en el almacén y se pueda perder.
3	¿Por qué la empresa abona con prontitud (<30 días o adelantado) a los proveedores? ¿Qué sugiere?	La empresa al iniciar operaciones realizó los acuerdos de nuestros proveedores los cuales se encargan de la fabricación de la prenda de vestir de esta manera debido a que fueron recomendados desde la franquicie, pero no realizaron un análisis de que implicancias podía tener más adelante. Sugiero que tengan una reunión con los proveedores y que se cambien las políticas de pago para darle más flexibilidad a la empresa o en todo caso o de lo contrario buscar nuevos proveedores que les den mejores condiciones de pago y con la misma calidad de fabricación.
4	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a los accionistas directores y gerentes? ¿Qué sugiere?	Bueno normalmente estos financiamientos son solicitados debido a la urgente falta de liquidez con la que se cuenta para el pago de las obligaciones como es el pago de planilla, gastos para los despachos, etc y se recurre a los accionistas directores y gerente cuando ya no se pueden solicitar más financiamientos en las entidades financieras. Considero que se debería tener una reunión con los accionistas y ya que ellos son los que nos realizan el préstamo solicitarles que los pagos sean mucho más prolongados para poder recuperar efectivo y que la empresa pueda contar con un respiro.
5	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a las entidades financieras? ¿Qué sugiere?	Los financiamientos a entidades financieras fueron solicitados para paga a proveedores y también para un proyecto de ventas por online el cual fue elaborado sin realizar un análisis de rentabilidad y estudio del mercado, a pesar que antes de realizar el proyecto empezaron con las ventas online a través de las tiendas por departamentos y la mercadería realmente no contaba con la venta esperada, pero decidieron continuar con este proyecto. Actualmente las ventas de este proyecto son mínimas, pero sigue generando gastos de manejo de página web, publicidad, etc. Sugiero que se trate de conseguir financiamientos que tengan plazos mayores a un año y con ello le pueda dar más respiro a la empresa. Además, que realicen una evaluación con urgencia y se tomen medidas extremas para el proyecto que no genera ingresos sino gastos.
6	¿De qué manera afectaría al activo y pasivo corriente cuando se toman decisiones equivocadas en empresa?	Cuando las decisiones que se toman son equivocadas genera que mi pasivo corriente se infle y que la empresa pierda capacidad para cumplir con sus obligaciones ya que el activo corriente sería inferior al pasivo corriente.
7	¿Qué pasos considera usted que se deben hacer para mantener un nivel óptimo de la liquidez?	Primero reducir gastos y aumentar ventas luego evaluar la cantidad y productos que se compran, también solicitar préstamos con buenas tasas de interés y a largo plazo, tomar las decisiones junto con el análisis de los estados financieros y no a la ligera.
8	¿Qué estrategias podría recomendar para que la efectivo y equivalente de	Mi recomendación sería aumentar las ventas, eliminar la mercadería estancada en los almacenes dando les promociones, descuento o vendiéndolo al costo. Hacer mejores planificaciones tanto en los préstamos

	efectivo mejore en la empresa?	que soliciten, como en las compras y replanteen las condiciones de pago a proveedores.
--	--------------------------------	--

Anexo 7: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos y cualitativos

Concepto de entrevista	Esta técnica es un medio para recabar la información en las investigaciones ya sea de un proyecto, problema o estudio del mercado y esta consta en una conversación personal entre dos o más personas que son el que entrevista y el entrevistado de una manera más directa.	
Entrevistados		
Entrevistado1 (Entv.1)	Entrevistado1 (Entv.2)	Entrevistado1 (Entv.3)
Contadora	Asistente Contable	Asistente Administrativo



Ficha de entrevista

Datos básicos:

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

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la falta de efectivo y equivalente de efectivo? ¿Por qué? ¿Qué sugiere?
2	¿Por qué la empresa retiene las mercaderías por tiempo prolongado?
3	¿De qué manera afectaría al activo y pasivo corriente cuando se toman decisiones equivocadas en empresa?
4	¿Qué pasos considera usted que se deben hacer para mantener un nivel óptimo de la liquidez?
5	¿Qué estrategias podría recomendar para que la efectivo y equivalente de efectivo mejore en la empresa?
6	¿Por qué la empresa abona con prontitud (<30 días o adelantado) a los proveedores? ¿Qué sugiere?
7	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a los accionistas directores y gerentes? ¿Qué sugiere?
8	¿Por qué la empresa solicita en exceso y frecuentes financiamientos a corto plazo a las entidades financieras? ¿Qué sugiere?

03
01
2011

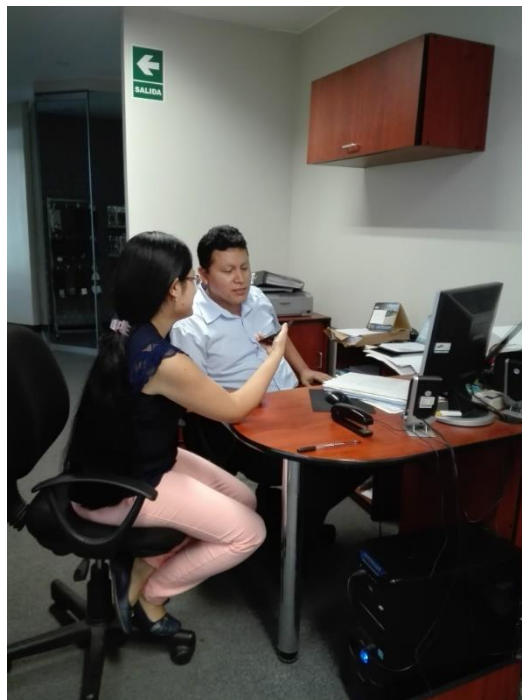
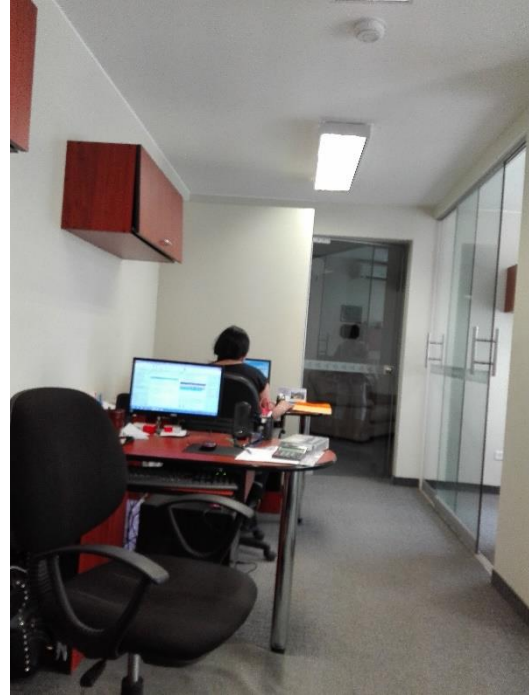
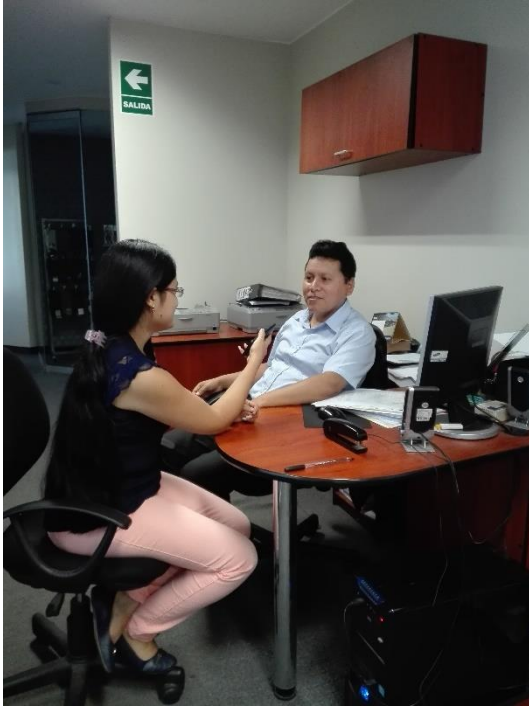
PASE A

03.06.19



Título del documento:	Estado de situación financiera y Estado de resultado integral	
Período o año:	Comparativo entre los años 2017 y 2018	
Objetivo del documento: El objetivo de ambos estados financieros es mostrarnos un resumen de los movimientos realizados para obtener la situación económica y financiera de la empresa, con estos se podrá elaborar un análisis de las partidas para poder identificar cual es la razón de la falta de liquidez en la compañía. Luego con el resultado del análisis se encuentren las mejores soluciones y se puedan tomar adecuadas decisiones para el óptimo nivel de la liquidez.	Descripción del documento: El estado de situación financiera o también llamado balance general o de posición financiera, nos muestra las variaciones económicas y financieras en un periodo de tiempo determinado por la compañía; que pueden ser mensuales, cada seis meses o anuales. Estos nos muestran los recursos y obligaciones obtenidas durante el periodo solicitado, es decir, cuanto tengo que pagar a entidades financieras; proveedores; accionistas, así como cuanto tengo por cobrar a mis clientes; con cuanto cuento de efectivo o en caja; cuanto representa la mercadería; ya sean en un periodo menor a los doce meses o mayor a ello. (Hernández, 2011) Por otro lado, el estado de resultados integrales nos muestra el conjunto de todos los ingresos y gastos que se obtienen dentro de un lapso establecido por la empresa en donde con ello se puede identificar si se ha logrado con el objetivo alcanzando una utilidad esperada o de lo contrario nos muestra una pérdida. (Ferrer, 2012)	El documento responde al área de: El documento corresponde al área de Contabilidad de la empresa.

Anexo 8: Evidencia de la visita a la empresa



Anexo 9: Matrices de trabajo

1. Matriz de causa efecto para definir el problema

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Efecto (Categoría problema)
C1. Personal	1. Capacitación	1. El personal no cuenta con ningún tipo de capacitación, ni cuando comienzan ni durante su labor.	FALTA DE LIQUIDEZ
		2. Nivel Jerárquico superior no cuentan tampoco con la capacitación para el puesto.	
	2. Horarios	3. En el área de ventas muchas veces no se tiene un control de entradas, salidas o asistencias.	
		4. No laboran directamente a nuestro control sino al control de las tiendas como Ripley y Saga.	
	3. Beneficios	5. Demasiada carga en beneficios al trabajador.	
		6. Trabajadores fantasmas y de poca utilidad que cuentan con vínculo familiar con la Gerencia General.	
C2. Equipos	4. Inventarios	7. La mercadería no rota constantemente, así se quede años de años en el almacén su única idea es ganar el mismo margen por cada prenda sin tomar en consideración los costos de almacenaje que generan, ni el cambio de temporada.	
		8. No cuenta con un punto de equilibrio para saber desde cuando se empieza a recuperar la inversión.	
	5. Proveedores	9. No contamos con un crédito para la cancelación de los comprobantes.	
		10. Además, realizamos pagos por adelantado por la producción con entregas diferidas a partir de los 60 días ya que ellos no realizan la inversión de nuestras ordenes de producción.	
	6. Clientes	11. Las condiciones de cobros son a 60 y 90 días.	
C3. Procesos	7. Administrativo	12. No cuenta con un flujo de efectivo. Toma de decisiones sin realizar estudio alguno por lo tanto las decisiones son basadas en opiniones personales.	
		13. No cuentan con efectivo para poder hacer frente a sus obligaciones a corto y largo plazo.	
	8. Áreas	14. No posee con áreas de trabajo específicas.	
		15. No hay manual de funciones.	
	9. Gestión Financiera	16. Mala toma de decisiones que generan costos y gastos innecesarios.	
		17. Falta de uso de las herramientas de análisis.	
C4. Ventas		18. Personal vinculado que no está capacitado para el puesto.	

	10. Gerencia Comercial	19. No cuenta con un filtro para la contratación del adecuado personal de Ventas.
	11. Marketing	20. No cuenta con publicidad enfocada al público objetivo.
		21. Demasiada confianza a la fidelización de clientes.
	12. Promotores	22. Falta de supervisión por lo cual se ausentan al área laboral sin aviso previo.
23.		

2. Problema, objetivo, hipótesis

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general
¿Cómo mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Proponer estrategias para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019	Existe un modelo que explique la influencia de las estrategias para mejorar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos
¿Cómo es la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Analizar y diagnosticar la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019.	
¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Explicar los factores de mayor incidencia en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019.	
¿Cómo las estrategias influyen en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019?	Predecir la influencia de las estrategias en la liquidez en una empresa comercial de ropa interior para varones 2019.	

3. Justificación

Justificación teórica		
Cuestiones	Respuesta	Redacción final
¿Qué teorías sustentan la investigación?	Las teorías que sustentan esta investigación son la teoría clásica y la teoría de las relaciones humanas.	En esta investigación busca mediante el uso de la teoría clásica, la de relaciones humanas y la teoría económica

¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?	Estas teorías nos ayudan a identificar los actuales problemas que se presentan dentro de la organización y con ello nos permite poder trazar un adecuado plan de estrategias para con ello poder dar soluciones efectivas a las empresas.	identificar los actuales problemas que se presentan dentro de la organización y con todo lo recabado se pueda trazar un adecuado plan de estrategias para con ello poder dar soluciones efectivas a las empresas.
Justificación práctica		
¿Por qué hacer el trabajo de investigación?	Este trabajo de investigación se realiza para proponer cambios en la parte administrativa y financiera para con ello mejora la Liquidez.	El trabajo de investigación será realizado para proponer estrategias de cambios en la parte administrativa y financiera para poder mejorar notablemente la liquidez de la empresa y poder optimizar el riesgo de la ausencia de liquidez y con ello poder hacer frente a las obligaciones de corto y largo plazo y todas las contingencias que se puedan presentar dentro de la empresa.
¿Cuál será la utilidad?	Sera útil ya que la investigación realizada ayudara enormemente a la mejora notable de la liquidez.	
¿Qué espera con la investigación?	La optimización del riesgo de falta de liquidez para con ello poder tener la capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.	
Justificación metodológica		
¿Por qué investiga bajo ese diseño?	El presente trabajo se realizará bajo la investigación holística proyectiva ya que te tipo de investigación nos hará realizar pasos sistemáticos como la exploración, la descripción, poder comparar, analizar y explicar además de predecir y por último llegar a la solución del problema con la parte proyectiva.	El presente trabajo se realizará bajo la investigación holística proyectiva ya que te tipo de investigación nos hará realizar pasos sistemáticos como la exploración, la descripción, poder comparar, analizar y explicar, además de predecir y por último llegar a la solución del problema con la parte proyectiva. Por lo tanto, este diseño me permitirá realizar un estudio factible y profundo con los métodos cuantitativo y cualitativo del problema actual de la empresa y por ello con el resultado de esta investigación se espera dar propuestas para optimizar y resolver los problemas que
¿El resultado de la investigación permitirá resolver algún problema?	Esta investigación me permitirá realizar un estudio factible y profundo con los métodos cuantitativo y cualitativo del problema actual de la empresa y por	

	ello con el resultado de esta investigación se espera dar propuestas para optimizar y resolver los problemas que afectan la liquidez, todo con la finalidad que nuevamente la liquidez pueda funcionar de forma correcta.	afectan la liquidez, todo con la finalidad que nuevamente la liquidez pueda funcionar de forma correcta.
--	---	--

4. Matriz de teorías (PT 2 - T 5)

Teoría 1: TEORIA CLASICA				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Luther Gulick	2006	<p>Gulick, (citado en Chiavenato,2007), Propone siete elementos de la administración:</p> <p>a. Planeación (planning): actividad de trazar las líneas generales de lo que debe hacerse y fijar los métodos de hacerlo, con el fin de alcanzar los objetivos de la empresa.</p> <p>B. Organización (organizing): estableciendo de la estructura formal de autoridad, que integre, defina y coordine las subdivisiones del trabajo, en pos del objetivo buscado.</p> <p>c. Asesoría (staffing): función de preparar y entrenar al personal, y mantener condiciones adecuadas de trabajo.</p> <p>d. Dirección (directing): actividad continua de tomar decisiones y traducirlas en órdenes e instrucciones específicas y generales; asimismo, asumir el liderazgo de la empresa.</p>	<p>En la teoría clásica de la Administración, el autor Gulick sostiene que es de suma importancia la estructura de la organización, los principios, las funciones y sus elementos. Estos se encuentran en toda actividad administrativa y son vitales para que toda empresa alcance sus objetivos, con ellas se establecen las estructuras, estrategias, políticas y la visión a futuro para llegar a cumplir las metas trazadas. Si no se llegaran a aplicar todos estos elementos no existiría la armonía en la organización. Para los gerentes y todo el personal es necesario que estén identificados con la meta a alcanzar, al desconocer la visión y misión conlleva a una falta de compromiso</p>	<p>La Teoría Clásica lograría mejorar todos los procesos de la empresa comercializadora de ropa interior, porque cuenta con todos los elementos necesarios para implantarlo y aplicarlo. Actualmente cuenta con personal de Dirección que no están preparados en administración y finanzas, lo cual se les hace difícil tomar buenas decisiones en beneficio de las necesidades que requiere la empresa, y si las toman lo hacen de forma personal sin base ni sustento consumiendo la liquidez en asunto no prioritarios. No cuenta con una estructura definida ya que no cuenta con un Organigrama ni manual de</p>

		<p>e. Coordinación (coordinating): debe de establecer relaciones entre las diferentes partes del trabajo.</p> <p>f. Información (reporting): actividad de mantener informados de lo que pasa a aquellos ante quienes el jefe es responsable; esta actividad presupone la existencia de registros, documentación, investigación e inspecciones.</p> <p>g. Presupuestación (budgeting): función que incluye lo relacionado con la elaboración ejecución y fiscalización presupuestales, o sea el plan fiscal, la contabilidad y el control. (p. 75)</p>	<p>general peligrando así el alcance de objetivos. Es necesario que todos a todo nivel trabajen coordinados y sincronizados para lograr que la organización se mantenga estable y sólida al momento de afrontar cualquier problema. (Chiavenato, 2007).</p>	<p>funciones definidas para cada Área, urge establecerlo a la brevedad.</p>
Referencia:		Chiavenato, I. (2007). <i>Introducción a la teoría de la administración</i> . México: McGRAW-HILL.		

Teoría 2: Teoría de las Relaciones Humanas				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Elton Mayo	1932	<p>Mayo, (citado en Chiavenato,2007), con su experimento saco la Conclusión: “La motivación económica es secundaria en la determinación del rendimiento del trabajador. Según esta teoría, lo que motiva a las personas es la necesidad de “reconocimiento”, de “aceptación social" y dé “participación" en tas actividades de los grupos sociales con los que conviven; A esto se debe él concepto de hombre social.” (p. 91)</p>	<p>En la teoría de las relaciones humanas lo más importante para el personal no es tener un buen sueldo económico; sino trabajar dentro de una empresa que contenga un buen clima laboral en donde haya reconocimientos, actividades de recreación donde se trabaja con grupos y que dentro del</p>	<p>Esto podrá permitir realizar estrategias que incentiven al personal en el área de trabajo, no necesariamente otorgando más prestación económica, sino creando un vínculo donde el trabajador sea más comprometido con la empresa, así no habrá aumento de los gastos y por ende pérdida de la liquidez.</p>

			equipo de trabajo haya una aceptación. (Chiavenato, 2007)	
Referencia:	Chiavenato, I. (2007). <i>Introducción a la teoría de la administración</i> . México: McGRAW-HILL.			
Teoría 3: Teoría Económica de la Empresa				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Santiago García Echevarría	1994	Según García (1994), de acuerdo a la teoría economía de la empresa nos indica: “Busca, por lo tanto, una respuesta a la eficacia en la asignación de recursos, es decir, eficacia económica, eficacia técnica, eficacia financiera. Eficacia organizativa, así como eficacia humana” (p.87)	La teoría económica propone que lleguemos a los objetivos con la adecuada asignación de los recursos, en la economía, en la técnica, en la parte financiera, en la organización, en la parte humana y así en todas las áreas de la empresa. (García, 1994)	Esta teoría contribuirá en identificar cual de todas las áreas ponen en riesgo en tener menos liquidez, por lo tanto, no estamos llegando a cumplir con los objetivos para el crecimiento de la compañía.
Referencia:	García, S. (1994). <i>Teoría Económica de la Empresa</i> . Madrid: Díaz de Santos, S.A.			
Teoría 4: Teoría de Inventario				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Marcos Javier Moya Navarro	1999	De acuerdo a Moya (1999) en su teoría de inventario nos indica que: La función de la Teoría de Inventarios consiste en planear y controlar el volumen del flujo de los materiales en una empresa, desde los proveedores, hasta la entrega a los consumidores. (p.19)	De acuerdo con Moya la teoría del inventario nos proporciona el correcto desempeño que debe tener el inventario, el cual consiste en planificar y comprobar el funcionamiento de la rotación de la mercadería de la compañía, desde que llega la compra de los proveedores	Con esta teoría conseguiré analizar que parte de mi mercadería requiere tener un stock almacenado, es decir cuál tiene una rotación adecuada, y que parte de ella se debería liquidar debido a que se esta generando altos gastos en almacenar esos productos y

		Además, menciona que, "...uno de los principales problemas más grandes que tienen actualmente las compañías es que gran parte del capital de trabajo se invierte en los inventarios, que son recursos ociosos, razón por la cual tiene un alto costo mantener estos inventarios. Entonces, los administradores de los sistemas de producción tienen que preguntarse porque es conveniente que la compañía de producción tenga que invertir parte de su capital de trabajo en mantener esas existencias, a pesar del alto costo que ellas representan." (p.20)	hasta que se coloca la mercadería al cliente. Además, indica que los primordiales dilemas que se encuentran en la actualidad en las empresas es que la inversión más significativa son la de los inventarios; donde la gran parte se convierte en bienes inactivos y esto nos contrae un elevado valor para poder mantenerlos. Por lo tanto, el área administrativa de una empresa debe verificar que tan trascendental es invertir una proporción de nuestro capital para mantenerlo en los almacenes considerando los elevados gastos que significan conservarlos. (Moya, 1999)	posibles pérdidas o desgaste de la mercadería.
Referencia:	Moya, M. (1999). <i>Investigación de Operaciones : Control de inventarios y teoría de colas</i> . Costa Rica: Universidad Estatal a distancia.			
Teoría 5: Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Ivelise Domínguez García	2015	Domínguez (2015) en su teoría planteada nos define que:	En esta teoría Domínguez nos plantea que en tiempos pasados se interpretó que para el desempeño de la función	Esta teoría nos indica la función actual financiera que esta basada en el análisis, planteamiento, control,

		<p>En un primer periodo se consideró que la función financiera debía ser la encargada de analizar las corrientes de efectivo, estableciéndose que las finanzas comerciales pueden definirse como la actividad referente a la captación, la planificación, el control y la administración de fondos. En la actualidad la función financiera comprende la estructura presupuestaria y decisional a largo plazo, e interrelaciona al mismo tiempo sus variables con la operación de presupuestos a corto plazo, en la que se inserta la gestión de fondos disponibles o de tesorería. En la administración del efectivo y las inversiones transitorias, lo más importante es lograr un volumen tal que permita tener un determinado grado de liquidez, sin que este afecte la rentabilidad, o sea, la maximización de utilidades de las organizaciones (p.67).</p>	<p>financiera era encargarse de examinar los flujos del efectivo, y por ello se implantó que las finanzas de una empresa se puedan fijar con exactitud y claridad como la actividad de poder conseguir, planear, controlar y administrar el efectivo. Pero actualmente la función financiera incluye la realización de presupuestos en base a decisiones de largo y corto plazo conteniendo y analizando todas las variantes dentro de las operaciones. Por el cual, dentro de la administración del efectivo y las nuevas inversiones provisionales, lo fundamental es que se alcance a tener un adecuado nivel de liquidez para que no afecte la rentabilidad que son las ganancias o utilidades de las compañías. (Domínguez, 2015)</p>	<p>proyecciones, presupuestos a largo y corto plazo, toma de decisiones nos permitirá tener un nivel optimo de liquidez para poder afrontar nuestras obligaciones.</p>
Referencia:	Domínguez, I. (2015). <i>Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial</i> . Cuba: Universidad de La Habana.			

5. Matriz de antecedentes (PT 2,2 – T 5,5, total 10 antecedentes – 5 Internacional 5 Nacional, se debe de trabajar mínimo 3 artículos en cada caso y 2 tesis)

Datos del antecedente internacional: 1		Redacción final
Título	La gestión financiera y la liquidez de la empresa” azulejos pelileo”	Carrillo (2015) realizó la Tesis sobre <i>La gestión financiera y la liquidez de la empresa azulejos pelileo</i> , su objetivo fue diagnosticar el efecto de la gestión financiera en la liquidez de la para que la alta jerarquía tome las mejores decisiones, la metodología que se empleó fue un enfoque mixto de tipo exploratoria, descriptiva, explicativa y la asociación con variables; el método fue la observación directa y se tomó una población pequeña de 5 integrantes por lo cual no se permitió tomar una muestra; la técnica fue la encuesta y su instrumento el cuestionario estructurado; los resultados fueron que se tomaron en consideración un eficaz y preciso diseño de estrategias financieras que le ayudaran poder darle solución y poder evitar complicaciones financieros por último su conclusión no existe implantado un óptimo manual de procedimientos financieros para que se perfeccione el nivel de liquidez de la empresa.
Autor	Gabriela Alexandra Carrillo Vasco	
Año	2015	
Objetivo	La Determinación de la incidencia en la gestión financiera en la liquidez de la empresa “Azulejos Pelileo” para la toma de decisiones.	
Metodología		
Tipo	Fue exploratoria, descriptiva, asociación de variables y explicativa.	
Enfoque	Mixto	
Diseño		
Método	Observación directa	
Población	Pequeña de 5 integrantes: un Gerente, un Auxiliar Contable, una Contadora, una Cajera, un Vendedor-Despachador.	
Muestra	Como la población es pequeña no se permitió seleccionar una muestra.	
Técnicas	Encuesta	
Instrumentos	Cuestionario estructurado	
Método de análisis de datos		
Resultados	Se considera útil y necesario un diseño de estrategias financieras que ayuden a evitar y resolver inconvenientes financieros.	
Conclusiones	No se encuentra establecido óptimamente un manual de procesos y procedimientos financieros para que mejore el nivel de liquidez de la empresa.	
Referencia (tesis)	Carrillo, G. (2015). <i>La gestión financiera y la liquidez de la empresa azulejos pelileo</i> . Ambato, Ecuador: Universidad técnica de Ambato http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/17997 .	

Datos del antecedente nacional: 1		Redacción final
Título	“Plan de gestión de capital de trabajo y su incidencia en la liquidez de la empresa multiservicios metal MECÁNICOS SAENZ SRL, 2017.”	Sáenz (2018) elaboró su tesis sobre “ <i>Plan de gestión de capital de trabajo y su incidencia en la liquidez de la empresa multiservicios metal MECÁNICOS SAENZ SRL, 2017.</i> ”, su objetivo es identificar como la ejecución de un plan de gestión de capital de trabajo, influye en la liquidez de la empresa, la metodología empleada fue de tipo variables, con diseño Experimental – Pre-experimental, método fue la observación, se tomó como población la información financiera y su muestra fue el capital de trabajo y liquidez de la empresa. Empleo la técnica de la observación y su instrumento utilizado fue la entrevista, su método de análisis de datos fue la observación de guía, análisis de los estados financieros y el establecimiento de las
Autor	Sáenz Espinoza, Ricky Junior	
Año	2018	
Objetivo	Determinar de qué manera la implementación de un plan de gestión de capital de trabajo, incide en la liquidez de la empresa Multiservicios metal mecánicos Sáenz SRL.	
Metodología		
Tipo	Variables	
Enfoque		

Diseño	Experimental - Pre experimental	mejoras en donde se confrontaron las cifras de los resultados de los años 2016 y 2017, uno de los resultados fue que no se tuvo en cuenta las política de la empresa que era la aprobación de gastos por parte de la Gerencia, para no hacer compra innecesaria de materiales que no se usaran, por lo cual los S/ 6,593 en materiales que se tiene de stock pudieron haber sido un incremento del saldo de efectivo de la empresa y su conclusión es la implantar un plan gestión de capital de trabajo que se basa en reducir los egresos de efectivo con un adecuada gestión evitando las excesiva compras de materiales auxiliares y materia prima.
Método	Observación	
Población	Información Financiera de la empresa Multiservicios Metal mecánicos Saénz SRL.	
Muestra	Capital de trabajo y liquidez del periodo 2016 de la empresa Multiservicios Metal mecánicos Saénz SRL.	
Técnicas	Guía de Observación	
Instrumentos	Entrevista	
Método de análisis de datos	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de la guía de observación realizada al área encargada del control de efectivo en la empresa. • Análisis del Estado de Situación Financiera de la empresa para analizar el nivel de capital de trabajo, para luego idear un plan de gestión que incremente el efectivo en la empresa y a su vez disminuya el nivel de pasivo corriente, cuya cuenta más importante es la de obligaciones financieras. • Se implementará las mejoras y se comprobará a partir de indicadores financieros de liquidez la mejora comparando el periodo 2016 frente al periodo 2017 que ya se cuenta con el Plan. 	
Resultados		
Conclusiones		
Referencia (tesis)	Sáenz, R. (2018). <i>Plan de gestión de capital de trabajo y su incidencia en la liquidez de la empresa multiservicios metal Mecanicos Saenz SRL, 2017.</i> Trujillo: Universidad Privada del Norte. http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14148/S%C3%A1enz%20Espinoza%20Ricky%20Junior.pdf?sequence=1&isAllowed=y	

Datos del antecedente nacional: 2		Redacción final
Título	La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima metropolitana	Pomalaza (2016) y su tesis sobre <i>La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima metropolitana</i> , su objetivo identificar como la inadecuada administración de la liquidez podrá interferir el resultado de la empresas, la metodología empleada es de tipo aplicada con enfoque mixto de diseño no experimental, descriptivo y explicativo, la población tomada fueron de 128 personas relacionadas con la administración de aquí se coge una muestra de 44 personas que fue hallada mediante una formula; la técnica fue encuesta y análisis documental ; se analizó los datos con el método estadístico No-paramétrica, uno de los resultados fue la decisión
Autor	Geobany Cesar Pomalaza Osorio	
Año	2016	
Objetivo	Determinar la manera como la administración de la liquidez podrá afectar el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana.	
Metodología		
Tipo	Aplicada.	
Enfoque	Mixto	
Diseño	No experimental, descriptivo y explicativo	
Método		
Población	128 personas relacionadas con la administración	

	Muestra	44 personas es el tamaño de muestra.	de optar por un financiamiento a corto, mediano o largo plazo, de los cuales arrojo un resultado del 40,6% prefieren a mediano plazo, el 40,6% en el corto plazo y solo el 18,8% en el largo plazo, de esto se puede sacar la conclusión que más del 80% de los empresarios toman la decisión por un financiamiento a el corto y mediano plazo por lo tanto la economía los centros comerciales no está siendo utilizada con la eficiencia adecuada.
	Técnicas	Encuesta y Análisis documental	
	Instrumentos		
	Método de análisis de datos	Estadística No-paramétrica	
	Resultados	En relación a la decisión del financiamiento, los encuestados señalaron lo siguiente, el 40,6% en el mediano plazo, el 40,6% en el corto plazo y el 18,8% en el largo plazo, de ello se concluye que más del 80% de los empresarios prefieren el corto y mediano plazo.	
	Conclusiones	Las empresas arrendadoras de centros comerciales de Lima Metropolitana no utilizan el financiamiento con eficiencia en la economía empresarial.	
	Referencia (tesis)	Pomalaza, G. (2016). <i>La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadora de centros comerciales de Lima metropolitana</i> . Lima: Universidad de San Martín de Porres. http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2756/1/pomalaza_ogc.pdf	

Datos del antecedente internacional: 2		Redacción final	
Título	Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de transporte de pasajeros Santa Lucía CIA. LTDA.	Chiriguaya (2015) en su tesis <i>Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de transporte de pasajeros Santa Lucía CIA. LTDA</i> , Tiene como objetivo identificar el efecto del control interno en el sistema financiero en la liquidez de la empresa., por medio de la examinación de sus procedimientos internos, pudiendo con ello hallar las causas que implican en el efecto de la liquidez, la metodología empleada tiene un diseño y método casual, la población tomada fueron 17 personas entre personal administrativo y directivos como muestra tomaron el total de la población ya contaban con una cantidad pequeña de población, sus técnicas fueron encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental y los instrumentos empleados fueron la ficha de aprobación, cuestionario de entrevista para el análisis de datos se usaron tabulaciones de las respuestas, uno de los resultados obtenidos por los resultados obtenidos se compararon los años 20012 y 2013 y se encontró que en el análisis de la capacidad financiera la liquidez de acuerdo con sus estados financieros de un año a otro descendió, el endeudamiento aumento y su rentabilidad indico que el cumplimiento de pago a las obligaciones obtenidas durante el ejercicio son muy bajas y no obtiene casi nada de margen de ganancia y la conclusión es que La	
Autor	-Carlos Fernando Chiriguaya Quinto -Gabriel Bacilio Chiriguaya Quinto		
Año	2015		
Objetivo	Determinar el impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la Cooperativa de Transporte de Pasajeros Santa Lucía Cía. Ltda., mediante análisis de sus procesos internos, identificando los factores que causan efecto en su liquidez.		
Metodología			
	Tipo		
	Enfoque		
	Diseño		Investigación Casual
	Método		Casual
	Población		17 personas entre personal administrativo y directivos.
	Muestra		Totalidad de la población.
	Técnicas		Encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental.
	Instrumentos		Ficha de aprobación, cuestionario de entrevista,
	Método de análisis de datos		Tabulación de las respuestas
Resultados	Del análisis de la capacidad financiera de la Cooperativa, en base a los estados financieros del año 2012 y 2013, en la tabla 5.1 se resume los		

	principales índices financieros, mostrando entre ellos la ratio de liquidez que al año 2012 fue de 0.95 y en el año 2013 disminuyó a 0.60; la razón de endeudamiento en el 2012 llegó a 0.77 y al 2013 a 0.90; el índice de rentabilidad demostró que la seguridad que tienen los proveedores con relación a que la institución cumpla con sus obligaciones contraídas es muy baja, al ser de 0.00027 en el año 2012 y de 0.00005 en el año 2013; y finalmente que el margen de utilidad neta es casi nulo al ser de 0.000123422 en el año 2013 al inicio de las operaciones de la estación de servicio.	Cooperativa, no tiene un Manual de Políticas y Procedimientos para todos los procedimientos de documentos de mucha importancia.
Conclusiones	La Cooperativa, no cuenta con un Manual de Políticas y Procedimientos documentados de los procesos claves	
Referencia (tesis)	Chiriguaya, C., & Chiriguaya, G. (2015). <i>Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de transporte de pasajeros Santa Lucia CIA. LTDA</i> . Guallaquil: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador. https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9946/1/UPS-GT001070.pdf	

Datos del antecedente Nacional: 3		Redacción final
Título	La gestión financiera y su influencia en la liquidez de la empresa Repsol S.A en los olivos, 2017	Becerra (2017) en su tesis <i>La gestión financiera y su influencia en la liquidez de la empresa Repsol S.A en los olivos, 2017</i> , nos muestra que su objetivo es establecer como interviene el conjunto de operaciones financieras en la liquidez de la compañía Repsol S.A en los Olivos, 2017. Empleo una metodología de tipo aplicada con un enfoque cuantitativo, su diseño utilizado es el no experimental – corte transversal, para el trabajo de investigación la población recolectada fueron de 54 trabajadores de las siguientes área: Contabilidad, Finanzas, Gerencia, Administración, Recursos Humanos y supervisores y para la muestra se cogió toda la población ya que realizo un muestreo no probabilístico, es decir por conveniencia o disponibilidad, la técnica usada es la encuesta y el instrumento el cuestionario El método de análisis de los datos son las tablas y gráficos estadísticos descriptivos. El resultado conseguido de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa se observa que el 72,2 % que corresponde a 39 trabajadores estima que casi nunca se tiene la Liquidez necesaria para llevar a cabo el cumplimiento de las obligaciones a corto y largo plazo y solo el 27,8% que corresponde a 15 colaboradores indicaron que solo a veces se da la falta de liquidez. La conclusión que más resalto es precisar la
Autor	Becerra Lozano, Luz Amelia	
Año	2017	
Objetivo	Determinar la influencia de la gestión financiera en la liquidez de la empresa Repsol S.A en los Olivos, 2017.	
Metodología		
Tipo	Aplicada	
Enfoque	Cuantitativo	
Diseño	No experimental – corte transversal	
Método	Hipotético-deductivo	
Población	54 colaboradores de las áreas: Gerencia, Finanzas, administración, contabilidad, RRHH Y supervisores de turno.	
Muestra	El muestreo usado fue no probabilístico – por conveniencia o disponibilidad.	
Técnicas	Encuesta	
Instrumentos	Cuestionario	
Método de análisis de datos	Estadística descriptiva mediante la presentación de tablas y gráficos	
Resultados	De acuerdo a los resultados de la encuesta a los colaboradores de la empresa Repsol S.A, se observa en la Tabla 13 que el 72,2 % que representan a 39 colaboradores consideran que casi nunca se cuenta con la Liquidez necesaria para cumplir con las obligaciones a corto y largo	

	plazo, en tanto que el 27,8% que representan a 15 colaboradores manifiestan que a veces se da la Liquidez.	repercusión entre la liquidez ácida y decisión de financiera de la compañía.
Conclusiones	El segundo objetivo específico fue determinar la influencia entre la decisión de financiamiento y liquidez ácida de la empresa Repsol S.A. El cual fue aceptado según los resultados obtenidos a través de la prueba de la hipótesis específica 2.	
Referencia (tesis)	Becerra, L. (2017). <i>La Gestión Financiera y su influencia en la Liquidez de la empresa Repsol S.A en los olivos, 2017</i> . Lima: Universidad César Vallejo.	

Datos del antecedente Nacional: 4		Redacción final
Título	La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERÚ SA 2014- 2015.	Bravo y Rosales (2016) realizó su tesis titulada <i>La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERÚ SA 2014- 2015</i> , su objetivo es identificar los efectos de las ventas en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA, la metodología que plantea es de topo aplicada con un enfoque descriptivo correlacional y un diseño no experimental de corte transversal para el cual se utilizó una población que se compone por cuarenta empleados que pertenecen al área administrativa; finanzas, contabilidad, ventas y cobranzas, utilizo un muestreo aleatorio simple, además la técnica que aplicó fue la encuesta y el análisis documental, el instrumento fue la observación directa, bibliografías, el cuestionario y la información proporcionada por la empresa. El método de análisis para el procesamiento de datos fueron el paquete estadístico SPSS 20 y programas computarizados tales como Excel y Word. Uno de los resultados obtenidos fue que el gráfico le mostro un 80 %, equivalente a 32 de los empleados a los cuales se les realizo la encuesta de la empresa DAT&NET DEL PERU SA considera que las ventas al crédito afectan la liquidez de la compañía al no poder cumplirse con las obligaciones de pago en el momento que se requiere. El 20% que equivale a 8 empleados nos dice que solo a veces incidir las ventas al crédito en la liquidez de la empresa. Por último una de sus conclusiones fueron que demostraron con el análisis de ratios que la liquidez no la ideal, en este análisis observaron que uno de los ratios más ínfimo es el de liquidez disponible, ya que existe un descenso del año 2013 al 2014 desde un 0.03 a 0.01, el cual no está dentro de lo normal y
Autor	Yoseline Dayane, Bravo Salis Pierina Antonee, Rosales Yachachin	
Año	2016	
Objetivo	Determinar la incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA.	
Metodología		
Tipo	Aplicada	
Enfoque	Descriptiva correlaciona	
Diseño	no experimental, de corte transversal	
Método		
Población	Constituida por el área de administración, finanzas, contabilidad, área de ventas y área de cobranzas, la cual está confirmado por 40 trabajadores	
Muestra	Muestreo probabilístico aleatorio simple	
Técnicas	La encuesta, documentales	
Instrumentos	Cuestionario, observación directa, la información proporcionada por la empresa, bibliografías.	
Método de análisis de datos	Procesamiento de datos se usó el paquete estadístico SPSS 20 y programas computarizados tales como Excel y Word.	
Resultados	El gráfico nos muestra que el 80 %, representado por 32 de los trabajadores encuestados de la empresa DAT&NET DEL PERU SA opina afirmativamente que las ventas al crédito afectan la liquidez de la empresa al no cumplirse con las obligaciones de pago cuando corresponden, siendo esta forma de venta la más aplicada en la empresa. El 20% representado por 8 de los trabajadores nos dice que solo a veces puede como no puede incidir las ventas al crédito en la liquidez de la empresa.	

Conclusiones	Se ha demostrado mediante el análisis de ratios que la liquidez no es óptima, el ratio más bajo que se observa es el de liquidez disponible, ya que del año 2013 al 2014 ha disminuido de 0.03 a 0.01, el cual está muy por debajo de lo normal y esto se debe a la cantidad de dinero que se encuentra en las cuentas por cobrar, además se demuestra mediante la evidencia estadística que las ventas al crédito inciden negativamente en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA.	se debe a que la mayor cantidad se encuentra en las cuentas por cobrar, además se demostraron que mediante la estadística de las ventas al crédito estas inciden desfavorablemente en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA.
Referencia (tesis)	Bravo, Y., & Rosales, P. (2016). <i>La incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de la empresa DAT&NET DEL PERU SA 2014-2015</i> . Callao: Universidad Nacional del Callao.	

Datos del antecedente Nacional: 5		Redacción final
Título	Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de wanchaq periodo 2015.	Quispe (2016) preparo su tesis en <i>Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de wanchaq periodo 2015</i> , donde su objetivo definido fue el poder diagnosticar y examinar como la liquidez se puede ver afectada de acuerdo con la gestión en los inventarios que se efectúa en la Empresa, elaboro su investigación con una metodología con enfoque cuantitativo de diseño no experimental-transversal. Para la elaboración de sus resultados requirió de una población comprendida por tres estaciones de servicios tomando todo como muestra ya que era un grupo reducido. Las técnicas que utilizo fue el ordenamiento y clasificación, preparación con los datos conseguidos de tablas, análisis documental y contrastación de datos y sus instrumentos fueron comprobación de datos, observación, revisión documental. Un de los resultados que obtuvo fue que por un mal control no se realizan las compras adecuadamente del combustible y esto le genera un exceso de inventarios y falta de liquidez debido a que no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo de la empresa. Por lo que se concluyó que la inapropiada gestión de los inventarios influye negativamente en la liquidez de la compañía debido a que como no se cuenta con el adecuado control de los inventarios se obtiene un almacenamiento innecesario generando costos de mantenimiento, los cuales están vinculados con los montos comprados de combustible. Por el cual, la empresa no cuenta con la capacidad enfrentar sus obligaciones, es decir, la liquidez sufre una reducción en su importe real.
Autor	Shirley Junaka Quispe Quispe	
Año	2016	
Objetivo	Determinar y analizar en qué medida la gestión de los inventarios incide en la liquidez de la Empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq, periodo 2015.	
Metodología		
Tipo		
Enfoque	Cuantitativo	
Diseño	No experimental, transversal	
Método		
Población	Tres estaciones de servicios	
Muestra	Toda la población por ser grupo reducido.	
Técnicas	Ordenamiento y clasificación, análisis documental, elaboración de tablas en base a los datos obtenidos, conciliación de datos.	
Instrumentos	Verificación de datos, revisión y análisis documental, Observaciones.	
Método de análisis de datos		
Resultados	La liquidez genera un efecto negativo en las obligaciones económicas y financieras de la Empresa Grifo Latino S.A.C., porque no existe un control preventivo, es decir, no se compra realmente lo que se necesita, generando excesivos periodos de compra durante el año y con ello la acumulación excesiva de saldos de combustible	
Conclusiones	La inadecuada gestión de inventarios afecta la liquidez; hecho que incide directamente en las obligaciones económicas y financieras de la Empresa Grifo Latino S.A.C. ya que, al no contar con un adecuado sistema de gestión de inventarios, almacena stock innecesario de forma permanente en sus tres estaciones, afectando así el costo de	

	mantenimiento de los inventarios, los cuales están directamente relacionados con los montos de pedido de combustible. Por consiguiente, la empresa carece de capacidad para hacer frente a sus obligaciones, es decir, la liquidez sufre una pérdida en su valor real; asumiendo costos financieros que influyen en la rentabilidad final, ya que está pagando interés por tener stock, que no es vendido en un tiempo determinado.
Referencia (tesis)	Quispe, S. (2016). <i>Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de wanchaq periodo 2015</i> . Cusco: Universidad Andina del Cusco.

Datos del antecedente internacional: 3		Redacción final
Título	Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial.	Jordán (2015) en su tesis presentada de <i>Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial</i> , el cual su objetivo fue poder diagnosticar la liquidez y verificar si la empresa esta en la capacidad de adquirir nuevas obligaciones, la metodología que empleo fue de tipo aplicable de enfoque cuantitativo y un diseño exploratorio. Para lograr su investigación utilizo la técnica de la recolección de información, la observación y la entrevista y su instrumento realizado es la encuesta. El resultado obtenido dentro de la evaluación de la liquidez fue que en el año 2012 la el ratio de la razón corriente resulto en 1,00, para el 2013 obtuvo un 1,13 y en el 2014 fue de un 1,60 por el cual indico que su índice era el adecuado debido a que la relación es que por cada \$1 de deuda que se encuentra en el pasivo corriente se debe contar con \$1 para cubrirlo con el activo corriente y para este caso se tiene \$1; \$1,13; y \$1,60 respectivamente por cada periodo, por lo tanto la compañía tiene la capacidad para cumplir con sus obligaciones de acuerdo con su fecha de vencimiento además se observa un crecimiento lo que le permitiría tener más respiro en sus pagos, ya que la empresa tiene activos que se pueden convertir en dinero para cubrir sus pasivos y llegaron a la conclusión un realizar un análisis financiero completo sería muy extenso por el cual de acuerdo a que su actividad es la construcción solo se ha fijado el interés en la liquidez y la rentabilidad, para diagnosticar mediante estos indicadores si se tiene la capacidad para generar más obligaciones y cuál es el comportamiento de su margen de utilidades con relación a las ventas, el activo y el patrimonio. En el caso del análisis de
Autor	Jordán Guillén Christian Mauricio	
Año	2015	
Objetivo	Evaluar la liquidez de la empresa y determinar si se encuentra en capacidad de contraer obligaciones.	
Metodología		
Tipo	Aplicable	
Enfoque	Cuantitativa	
Diseño	Exploratorio	
Método		
Población		
Muestra		
Técnicas	Recolección de información, observación, la entrevista	
Instrumentos	La encuesta	
Método de análisis de datos		
Resultados	Para el 2012 la razón corriente fue de 1,00 en el 2013 correspondió a 1,13 y el 2014 equivalió a 1,60 es un índice aceptado ya que la relación es que por cada \$1 dólar del pasivo corriente se hay \$1; \$1,13; y \$1,60 respectivamente en cada periodo, la empresa tiene capacidad para cancelar sus obligaciones (están cubiertas por el activo corriente) conforme vencen las mismas y tiene un crecimiento lo que le permitiría estar un poco holgado con sus pagos, de manera que la empresa tiene activos que se pueden transformar en dinero para cubrir sus pasivos.	
Conclusiones	El análisis financiero como tal es muy extenso por eso debido a la actividad de la empresa que es una constructora se ha fijado la atención en la liquidez y la rentabilidad, para determinar mediante el uso de estos indicadores la capacidad que tiene la empresa para contraer obligaciones	

	y cómo se viene comportando su margen de utilidades respecto a las ventas, el activo y el patrimonio. Que en el caso de esta empresa tiene liquidez para contraer pasivos de corto plazo.	esta empresa nos mostró que cuenta con liquidez para obtener pasivos de corto plazo.
Referencia (tesis)	Jordán, G. (2015). <i>Análisis e interpretación financiero, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial</i> . Machala: Universidad Técnica de Machala	

Datos del antecedente internacional: 4		Redacción final
Título	Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico.	Baños, Pérez, y Vásquez (2011) en su investigación realizada de <i>Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico</i> , el objetivo fue determinar durante una acertada gestión la liquidez de la empresa, realizo la investigación con la metodología tipo hipotética-deductivo, la población considerada fueron 37 empresas dedicadas al rubro de comercio e importación de pisos cerámicos sacaron los datos de la dirección general de estadística y censo; la muestra fue toda la población por ser menor a 40 empresas. Para recabar la información emplearon la técnica de análisis de campo y documental, la encuesta y la sistematización bibliográfica, además del instrumento que fue el cuestionario. El resultado fue que 16 de las compañías encuestadas reconoce que para el avance en las actividades económicas es importante contar con liquidez y 14 expresan que es muy importante, es decir que de acuerdo con la pregunta anterior todos reconocen que la liquidez es indispensable para poder llevar a cabo los movimientos del negocio, Además 18 de las empresas consideran que puede afectar mucho en el negocio el riesgo de liquidez, mientras tanto 12 de las entidades restantes expresan que afecta en poca medida. La conclusión realizada es que comprobaron que la todas las entidades consideran muy importante la liquidez para la ejecución de sus operaciones y han evaluado el riesgo de la misma, pero son muy pocas las que tienen un plan para la optimización del mismo.
Autor	Baños Moreno, Eduardo Ernesto; Pérez Rochac, Iris Lisseth y Vásquez Argueta, Andrés Samuel	
Año	2011	
Objetivo	Determinar la liquidez empresarial mediante la correcta gestión de la compañía.	
Metodología		
Tipo	Hipotético-deductivo	
Enfoque		
Diseño		
Método		
Población	Empresas dedicadas a la comercialización e importación de piso cerámico ubicadas en el Municipio de San Salvador, dato proporcionado por la Dirección General de Estadísticas y Censos, para el caso son 37 entidades de este rubro.	
Muestra	El tamaño de la muestra fue 37 empresas, es decir, el mismo universo, por ser la cantidad menor de 40, y como la teoría lo indica al ser inferior o igual a ese número se toma la totalidad de unidades.	
Técnicas	Análisis de campo y documental, la encuesta, sistematización bibliográfica	
Instrumentos	Cuestionario	
Método de análisis de datos		
Resultados	Del total de las empresas encuestadas 16 consideran que la liquidez es importante para el desarrollo de sus actividades, y 14 opinan que es muy importante. En base a lo anterior se puede decir que todos reconocen que la liquidez es necesaria para llevar a cabo las operaciones del negocio y De acuerdo a los resultados 18 entidades han considerado mucho que el riesgo de liquidez puede afectar a su negocio, mientras que los 12 restantes manifiestan que lo ha hecho en poca medida.	

Conclusiones	Se comprobó que todas las empresas opinan que la liquidez es de importancia para la realización de sus operaciones y han considerado el riesgo de la misma, no obstante, muy pocas cuentan con un plan establecido para la minimización de este.
Referencia (tesis)	Baños, E., Pérez , I., & Vásquez, A. (2011). <i>Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico</i> . El Salvador: Universidad de el Salvador.

Datos del antecedente internacional: 5		Redacción final
Título	Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GLOBALOLIMP S.A. de la ciudad de guayaquil.	Porfiria (2017) en su investigación titulada <i>Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GLOBALOLIMP S.A. de la ciudad de guayaquil</i> . Su objetivo fue determinar cuál es el planeamiento de los flujos para demostrar si la empresa cuenta con control de riesgo de liquidez, la metodología que ha empleado es de tipo descriptivo y documental con enfoque cualitativo, su población estuvo compuesta por 10 trabajadores pertenecientes a las área contable, créditos y cobranzas y administrativo y tomaron la población completa para la muestra, emplearon la técnica de análisis de información, la encuesta y la entrevista. Dentro de los resultados que obtuvieron fueron que la gerencia se encontraba alarmados debido a que la liquidez de la empresa estaba descendiendo y que tenía cuentas por pagar en grandes cantidades y que esto podía causar que en algún momento la compañía llegara a la quiebra y debido a la falta de este recurso hubo reducción de personal en la empresa. Dentro de toda la investigación concluyeron que se deben realizar mediciones monetarias y realizar flujos idóneos para la cancelación de sus obligaciones y no se vean afectados en la liquidez por las malas gestiones en las cobranzas.
Autor	Porfiria Belén Macías Calderón	
Año	2017	
Objetivo	Evaluar la programación de los flujos de Globalolimp S.A. para evidenciar el control de riesgo de liquidez que mantiene la empresa.	
Metodología		
Tipo	Descriptivo y documental	
Enfoque	Cualitativo	
Diseño		
Método		
Población	Está compuesto por 10 personas	
Muestra	Se tomo toda la población por ser número reducido	
Técnicas	Análisis de información, encuesta, entrevista.	
Instrumentos		
Método de análisis de datos		
Resultados	La gerencia muy preocupada porque al saber que la liquidez de la empresa va decreciendo y que hay cuentas por pagar piensa que a futuro la empresa podría llegar a la quiebra, incluso ha tenido que despedir personal por la falta de recursos.	
Conclusiones	Se concluye que GLOBALOLIMP S.A. se debe medir monetariamente y poder contar con los flujos adecuados para realizar las cancelaciones de las obligaciones, y no afectar su liquidez por una incorrecta actividad de cobranza.	
Referencia (tesis)	Porfiria , B. (2017). <i>Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GLOBALOLIMP S.A. de la ciudad de guayaquil</i> . Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.	

6. Marco conceptual (conceptos PT 5 CP, T 5 CS + CP)

Variable o categoría 1: Liquidez				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Ana González Urteaga	2011	De acuerdo con Gonzáles (2011), nos define la liquidez como: La liquidez es un concepto muy complejo y se refiere a la capacidad de negociar rápidamente cualquier cantidad de un activo sin afectar a su precio. Es tanto un concepto multidimensional que se caracteriza por dos componentes: precio y cantidad, aproximados habitualmente por la horquilla relativa y profundidad, respectivamente. (p.11)	La liquidez está definida como todo activo que se puede vender inmediatamente, pero sin tener la necesidad de hacer modificaciones o rebajas para que la venta se realice, en donde guarda relación de dos componentes que son el precio y la cantidad (González, 2011).	Este concepto contribuirá para la elaboración de la tesis, donde se podrá identificar que parte del activo es líquido y que parte sería más dificultoso poder obtener la liquidez de forma inmediata.
Referencia:	González, A. (2011). <i>Liquidez, Volatilidad, Estocástica y Saltos</i> . Cantabria: Universidad de Cantabria. https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=33cLgbjvHssC&oi=fnd&pg=PA9&dq=concepto+de+liquidez&ots=r8EScKE-nC&sig=OD22_3znb3ta8ohGO8t2-a4enN4#v=onepage&q=concepto%20de%20liquidez&f=false			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis

Robert E. Meigs Jan R. Williams Susan F. Haka Mark S. Bettner	2000	Megis, Williams, Haka y Bettner (2000), definen la Liquidez como: La Liquidez se refiere a la capacidad de una compañía de cumplir con sus obligaciones continuas a medida que surgen. Por ejemplo, una compañía puede haber obtenido un préstamo y debe efectuar pagos trimestrales de intereses y de capital a una institución financiera. Una compañía puede comprar su inventario y otras necesidades a crédito y pagar al vendedor dentro de los 30 días siguientes a la fecha de compra. (p.608)	Megis, Williams, Haka y Bettner nos define en su libro que la liquidez es la posibilidad en la que una empresa puede realizar el pago de todas sus obligaciones, de acuerdo a como van surgiendo a lo largo del ejercicio. Ejemplo: pago a proveedores, préstamos, compras de suministros, etc. (Mengis, Williams, Haka, & Bettner, 2000)	Esta definición proporcionaría la posibilidad de poder identificar la capacidad que se tienen para hacer frente a las obligaciones ya sean a corto o largo plazo.
Referencia:	Mengis, R., Williams, J., Haka, S., & Bettner, M. (2000). <i>Contabilidad la base para la toma de decisiones</i> . Bogota: McGRAW-HILL.			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Carlos E. Rodríguez Mendoza	2009	Rodríguez Mendoza (2009) nos menciona que la Liquidez es: “Cualidad de un activo de transformarse en moneda corriente: el dinero es el activo líquido por excelencia. Formas de menor liquidez las constituyen los depósitos en cajas de ahorro, plazos fijos, letras de tesorería, empréstitos, etc.” (p.78)	Según Rodríguez Mendoza se refiere a la liquidez como la capacidad de un activo en convertirse en dinero, el cual es uno de los activos más líquido que posee la empresa, los que tienen menor liquidez serían los depósitos a plazo fijo, letras, bonos, pagarés, etc. (Rodríguez C. , 2009)	La liquidez según Rodríguez contribuirá a poder determinar que parte del activo es el dinero en efectivo y que parte se encuentra en letras, bonos, mercaderías, depósitos a plazo fijo, etc.
Referencia:	Rodríguez, C. (2009). <i>Diccionario de economía</i> . http://www.eumed.net/diccionario/dee/dee.pdf			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis

Miguel Díaz Llanes	2012	De acuerdo con Díaz (2012), nos indica que: Tradicionalmente se ha definido a la Liquidez como la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas (pasivo) a corto plazo con su activo a corto plazo. Nosotros preferimos definir la Liquidez como la “capacidad para afrontar los compromisos a corto plazo con nuestros ingresos y disponibilidades a corto plazo”. Y ampliamos, la capacidad de generar efectivo a corto plazo para afrontar deudas a corto plazo. Y el matiz es muy importante, es fundamental. (p.59)	De acuerdo con Díaz, nos dice que la liquidez es la destreza que posee la compañía para conseguir el dinero en efectivo, lo más rápido posible para afrontar todas sus deudas, riesgos y demás compromisos, pero afrontarlos con los actuales ingresos recibidos a corto plazo (Díaz, 2012).	Esta definición nos proporcionará la identificación de los ingresos a corto plazo que se tiene y que se pueden utilizar, para con esto afrontar todas las cuentas por pagar a corto plazo. Con el cual podremos saber que tanta capacidad tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones y contingencias que se puedan presentar.
Referencia:	Díaz, M. (2012). <i>Análisis contable con un enfoque empresarial</i> . EUMED. http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Revista Empresarial & Laboral	S/A	La revista Empresarial & Laboral nos indica que: La liquidez para cualquier tipo de empresa se convierte en una parte integral muy importante de su capacidad estratégica para adquirir y/o desarrollar habilidades y competencias claves que le permitirán crear y ofrecer productos y servicios diferenciados frente a los de su competencia. Cuando nos referimos al manejo adecuado de la liquidez de la empresa, y, por ende, a su capacidad de solvencia, estamos hablando del	Según la revista empresarial y laboral la liquidez vendría a ser las estrategias que la compañía emplea para poder obtener o plantear habilidades, creando una vital competencia con nuestros rivales para que nos conceda producir u ofrecer productos de mucha diversidad ya que con ello se manejará la posibilidad de que el activo como mercaderías y cuentas por cobrar se convierten en liquidez inmediata. Para realizar el cálculo del capital de trabajo sería el activo líquido menos las obligaciones a corto plazo y esto nos daría un capital disponible luego de cancelar todas sus deudas. (Empresarial)	Este concepto le proporcionará a la investigación una herramienta para poder calcular con cuanto capital de trabajo disponemos después de cancelar todas las obligaciones, además indicará como se están empleando las estrategias para obtener productos de mucha diversidad y que estos se conviertan en líquidos de una manera inmediata.

		<p>manejo del capital de trabajo que metodológicamente se calcula tomando el activo corriente (activos líquidos) y restándole el pasivo corriente (recursos exigibles a corto plazo), y que permite hallar la porción de recursos disponibles que quedan después de pagar la totalidad de las deudas de corto plazo. (párr.2)</p>		
Referencia:	<p>Empresarial, R. (s.f.). <i>La liquidez, factor clave en el Exito de las empresas</i>. Colombia: Revista empresarial S.A.S. https://revistaempresarial.com/author/r3ladmin20/</p>			

Variable o Subcategoría 1: Activo Corriente				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Oriol Amat	2012	<p>Según Armat (2012) nos indica que:</p> <p>Son aquellos activos que deben permanecer en la empresa menos de doce meses. O sea, sólo están en la empresa a corto plazo. El activo corriente suele dividirse en existencias, realizable y disponible:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existencias. Constituidas por las mercancías, productos terminados, productos en curso, materias primas, materias auxiliares, materias para consumo, materias para reposición, embalajes y envases. • Realizable. Son todos los bienes y derechos a corto plazo que no forman parte ni de las existencias ni del disponible. Ejemplos de realizables son los saldos de clientes. También incluye los deudores, 	<p>Los activos corrientes son todas las partidas contenidas en el estado de situación financiera donde su lapso para permanecer deberá ser menor de los doce meses. Este se divide en tres: uno es existencias que son toda la mercadería, productos terminados, suministros, materia prima envases y embalajes. Otros el realizable que son todas las cuentas por cobrar a clientes, préstamos al personal, anticipos a proveedores, adelantos de impuestos, pero deben ser solo la parte que sea a corto plazo. Y por último el disponible que es toda la parte líquida como la caja y las cuentas corrientes de las entidades financieras. (Oriol, 2012)</p>	<p>Con este concepto podremos dividir el activo en tres partes para poder realizar el análisis y la comparación de los años 2017 y 2018 para luego poder saber la situación en la que se encuentran las partidas del activo corriente para poder darle la adecuada solución. Además de poder medir si estos son rotados dentro del plazo no menor de los doce meses.</p>

		<p>que son derechos que tiene la empresa por un concepto distinto al de las ventas, y a que esto corresponde a los clientes. Ejemplos de deudores son los anticipos al personal. Otras partidas que se contabilizan en el realizable son los anticipos a proveedores y los pagos a cuenta de impuestos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponible. Dinero en caja y cuentas corrientes bancarias. (p.44) 		
Referencia:	Oriol, A. (2012). <i>Contabilidad y finanzas para dummies</i> . Universidad Pompeu Fabra.			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Isabel María García Sánchez	2009	<p>De acuerdo con García (2009) es: Elementos que se esperan vender, consumir o realizar en el transcurso del ciclo normal de explotación, así como, con carácter general, aquellas partidas cuyo vencimiento, enajenación o realización, se espera que se produzca en un plazo máximo de un año contado a partir de la fecha de cierre del ejercicio. Incluye bienes (mercaderías, Tesorería en Caja) y derechos (Clientes y Deudores; Inversiones Financieras Temporales, Tesorería en entidades de crédito).</p>	<p>De acuerdo con García son elementos del cual se tiene la expectativa de que se realicen dentro de un periodo normal del ejercicio, es decir que tenga un tiempo de duración máximo de un año que se contabiliza a partir del cierre del ejercicio. (García I. , 2009)</p>	<p>Podremos verificar cuales son los elementos del activo corriente que se tiene la expectativa que no se mantengan más del periodo contable de la empresa.</p>
Referencia:	García , I. (2009). <i>Introducción a la contabilidad</i> . Universidad de Salamanca.			
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Eduardo Rivero	1993	<p>Es aquel que se espera sea convertido en efectivo o utilizado, ya sea durante el ciclo normal de operaciones del negocio o dentro del lapso de un año (de los dos</p>	<p>De acuerdo con Rivero nos define que los activos corrientes son es el recurso consumido dentro del transcurso del periodo ordinario de operaciones o en un</p>	<p>Este concepto será de utilidad ya que se identificará los recursos que pertenece y serán utilizados en un lapso de tiempo no mayor a un</p>

		<p>criterios, el que sea más largo), contado a partir de la fecha de emisión del balance general.</p>	<p>intervalo de tiempo de un año i esto rige desde que se realiza la emisión del estado de situación financiera. (Rivero, 1993)</p>	<p>año. A partir de la emisión del ultimo estado de situación financiera.</p>
Referencia:	Rivero, E. (1993). <i>CONTABILIDAD I</i> . Lima: Universidad del Pacífico.			

Variable o Subcategoría 2: Pasivo Corriente				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Adriana Hernández Lazcano	2011	<p>Según lo planteado por Hernández (2011) el pasivo corriente:</p> <p>Lo constituyen las deudas y obligaciones a cargo de la entidad, cuyo vencimiento sea en un plazo menor de un año, o menor al de su ciclo financiero a corto plazo; su principal característica es su mayor grado de exigibilidad. Las principales cuentas que constituyen en pasivo circulante son: Proveedores, Documentos por pagar, Acreedores Diversos, Anticipo de Clientes, Gastos pendientes de pago, Impuestos pendientes de pago. (p.24.)</p>	<p>El pasivo corriente son todos los elementos que se encuentran en el estado de situación financiera que representan la obligación de pago a corto plazo, es decir no mayor a un año, de estos las principales partidas son las obligaciones con los proveedores y con las entidades financieras, las deudas con los accionistas, las deudas tributarias y toda cuenta pendiente de pago. (Hernández L. , 2011)</p>	<p>Nos permitirá establecer cuáles son las partidas de obligaciones que son a corto plazo. Además, cuáles son las obligaciones que la empresa tendrá que cancelar en un periodo no mayor a un año por lo cual si hay demasiada cantidad de deudas no vamos a poder afrontar todas estas obligaciones.</p>
Referencia:	Hernández, L. (2011). <i>Contabilidad Básica</i> . Caldas: Espacio Gráfico Comunicaciones S.A.			
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis

Robert E. Meigs Jan R. Williams Susan F. Haka Mark S. Bettner	2000	Megis, Williams, Haka & Bettner (2000), definen el pasivo corriente como: Los pasivos corrientes son obligaciones que se deben pagar en el término de un año o al completarse el ciclo de operaciones, que sea más largo. Otro requisito para que un pasivo califique como corriente es la expectativa de que la deuda será pagada a partir de los activos corrientes (o mediante la prestación de servicios). Los pasivos que no satisfacen estas condiciones son calificados en pasivos a largo plazo. (p.419)	En la definición de estos autores los pasivos son las obligaciones que se representan en el estado de situación financiera y que se pagan antes de llegar al año o al término del ciclo del ejercicio. Además, para que se encuentre considerado como activo corriente esta deberá ser cancelada con las cuentas del activo corriente. Y los que no cumplen con estas condiciones serán pertenecerán al periodo de largo plazo. (Mengis, Williams, Haka, y Bettner, 2000)	De acuerdo con estos autores podremos someter a evaluación nuestros pasivos corrientes para ver si cumplen con las condiciones para ser de corto plazo o sino considerarlos como largo plazo.
Referencia:	Mengis, R., Williams, J., Haka, S., & Bettner, M. (2000). <i>Contabilidad la base para la toma de decisiones</i> . Bogotá: McGRAW-HILL.			
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Aníbal Irarrázabal C.	1997	Los pasivos circulantes o corrientes incluyen aquellas obligaciones contraídas por la empresa, que serán canceladas dentro del plazo de un año a contar de la fecha de los estados financieros.	De acuerdo con Irarrázabal estos pasivos son las obligaciones que las empresas adquieren, pero deberán ser pagadas durante un año empezando de la fecha de la emisión de los estados financieros (Irarrázabal, 1997)	Sera de utilidad ya que nos permitirá identificar si los pasivos a corto plazo están regidos a partir de la fecha de los estados financieros.
Referencia:	Hernández, L. (2011). <i>Contabilidad Básica</i> . Caldas: Espacio Gráfico Comunicaciones S.A.			

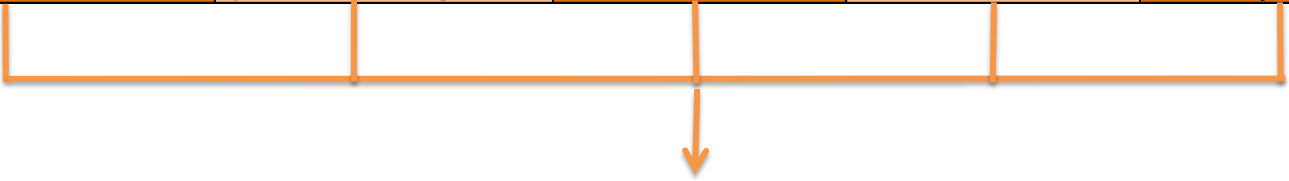
7. Construcción de la categoría problema

Teorías					
Teoría clásica	Teoría de las relaciones Humanas	Teoría Económica de la Empresa	T1:	T2:	T3:

Conceptos

Identificación de Términos y claves

<p>La liquidez es un concepto muy complejo y se refiere a la capacidad de negociar rápidamente cualquier cantidad de un activo sin afectar a su precio. Es tanto un concepto multidimensional que se caracteriza por dos componentes: precio y cantidad, aproximados habitualmente por la horquilla relativa y profundidad, respectivamente.</p>	<p>La Liquidez se refiere a la capacidad de una compañía de cumplir con sus obligaciones continuas a medida que surgen. Por ejemplo, una compañía puede haber obtenido un préstamo y debe efectuar pagos trimestrales de intereses y de capital a una institución financiera. Una compañía puede comprar su inventario y otras necesidades a crédito y pagar al vendedor dentro de los 30 días siguientes a la fecha de compra.</p>	<p>Cualidad de un activo de transformarse en moneda corriente: el dinero es el activo líquido por excelencia. Formas de menor liquidez las constituyen los depósitos en cajas de ahorro, plazos fijos, letras de tesorería, empréstitos, etc.</p>	<p>Tradicionalmente se ha definido a la Liquidez como la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas (pasivo) a corto plazo con su activo a corto plazo. Nosotros preferimos definir la Liquidez como la "capacidad para afrontar los compromisos a corto plazo con nuestros ingresos y disponibilidades a corto plazo". Y ampliamos, la capacidad de generar efectivo a corto plazo para afrontar deudas a corto plazo. Y el matiz es muy importante, es fundamental.</p>	<p>La liquidez para cualquier tipo de empresa se convierte en una parte integral muy importante de su capacidad estratégica para adquirir y/o desarrollar habilidades y competencias claves que le permitirán crear y ofrecer productos y servicios diferenciados frente a los de su competencia. Cuando nos referimos al manejo adecuado de la liquidez de la empresa, y, por ende, a su capacidad de solvencia, estamos hablando del manejo del capital de trabajo que metodológicamente se calcula tomando el activo corriente (activos líquidos) y restándole el pasivo corriente (recursos exigibles a corto plazo), y que permite hallar la porción de recursos disponibles que quedan después de pagar la totalidad de las deudas de corto plazo.</p>
--	---	---	--	--



La liquidez es la capacidad de pago a corto plazo de las obligaciones de una empresa, en la cual consiste en poder afrontar las obligaciones con la parte mas liquida del activo corriente. Por esta razón estos conceptos junto con las teorías planteadas podremos proponer una solución para optimizar el mal empeo de la liquidez y notemos una mejora constante.

8. Matriz del método (3.1)

Enfoque Mixto				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Roberto Hernández Sampieri y Mendoza	2008	<p>Hernández y Mendoza (2008) (citado en Metodología de la investigación, 2014) nos dicen que:</p> <p>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 (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (p.534)</p>	<p>De acuerdo con Hernández y Mendoza el enfoque mixto es la combinación de procedimientos metódicos, que procede de la experiencia además de poder juzgar y evaluar la investigación para con lo cual se pueda elaborar el análisis de datos de forma numérica, a través de conceptos, textos y otros, es decir de forma cuantitativa y cualitativa con la cual podremos integrarla, realizar una discusión conjunta y sacar deducciones, consecuencias y obtener resultados con todos los datos conseguidos. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)</p>	<p>Este enfoque nos beneficiará para poder dar una amplitud a nuestra investigación, obteniendo la mayor información posible y poder realizar un análisis cualitativo y cuantitativo a la información recabada, para poder entender y dar una solución a nuestro problema planteado.</p>
Referencia:	Hernández, R. (2014). <i>Metodología de la investigación</i> . México: McGraw-Hill.			

Tipo Proyectiva				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Jacqueline Hurtado de Barrera	2000	<p>Según Hurtado (2000), nos menciona que:</p> <p>El proyectivo comprende los procedimientos dirigidos a concretar la forma como se recogerá y analizará la información pertinente para dar respuesta a la pregunta de investigación. Implica precisar los términos asociados al proceso de medición y la selección de técnicas, tácticas y procedimientos para el estudio. (p.138)</p>	<p>Hurtado menciona que el tipo proyectivo nos dará los procesos para recolectar, revisar, medir, poder seleccionar las habilidades o destrezas además de los sistemas o métodos a emplear para toda la información recabada y con todo poder armar un programa, un plan estratégico y una propuesta para dar solución al problema de investigación. (Hurtado, 2000)</p>	<p>Se utilizará este tipo de investigación para poner en práctica cada paso sistemático hasta poder llegar a la adecuada solución del problema que se está planteando en la investigación realizada.</p>
Referencia:	Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la investigación holística</i> . Caracas: Quirón ediciones.			

Nivel comprensivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Jacqueline Hurtado de Barrera	2000	De acuerdo con Hurtado (2000) nos indica que: En el Nivel comprensivo se estudia al evento en su relación con otros eventos, dentro de un holos mayor, enfatizado por lo general las realizaciones de causalidad, aunque no exclusivamente, los objetivos propios de este nivel son “explicar”, “predecir” y “proponer”. (p.19)	El nivel comprensivo según lo que indica Hurtado es el análisis de un hecho pero que guarda una relación con otros hechos, este nivel cuenta con la finalidad esencial que son la explicación, la predicción y por último la propuesta de solución. (Hurtado, 2000)	El nivel comprensivo nos dará la amplitud de explicar, predecir y armar la propuesta dándole la solución a la liquidez más conveniente y adecuada a la compañía.
Referencia:		Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la investigación holística</i> . Caracas: Quirón ediciones.		

Método Inductivo y deductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Andrés Rodríguez Jiménez y Alipio Omar Pérez Jacinto	2017	Rodríguez y Pérez (2017) (citado en Revista Escuela de Administración de Negocios ISSN: 0120-8160, 2017) nos dicen que: La inducción y la deducción se complementan mutuamente: mediante la inducción se establecen generalizaciones a partir de lo común en varios casos, luego a partir de esa generalización se deducen varias conclusiones lógicas, que mediante la inducción se traducen en generalizaciones enriquecidas, por lo que forman una unidad dialéctica. De esta manera, el empleo del método inductivo-deductivo tiene muchas	El método Inductivo y deductivo se basa en razonar para producir argumentos y razonamientos válidos según el caso estas se complementan para tener una buena investigación, con el inductivo se crean leyes o hipótesis de acuerdo con las observaciones recopiladas y con el deductivo se sacan conclusiones a partir de las hipótesis. (Rodríguez & Pérez, 2017)	Este método nos ayudará a plantear las hipótesis de una manera más clara y veraz, ya que la inducción y deducción son necesarias y ambas van de la mano para tener mejores conclusiones y resultados en la investigación.

		potencialidades como método de construcción de conocimientos en un primer nivel, relacionado con regularidades externas del objeto de investigación. (p.12)		
Referencia:	Rodríguez, J., & Pérez, J. (2017). <i>Metodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento</i> . Bogotá: Universidad EAN.			

9. Población, muestra y unidades informantes

Población				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Janny	1994	Janny, (citado por Bernal, 2010) nos indica que: “Población es “la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia” (p. 48); o bien, unidad de análisis.” (p.160)	De acuerdo con Janny nos dice que la población es toda persona, cosa, documentación, etc. que contengan iguales su propiedad y del cual se realizaran el análisis de todos estos. (Bernal, 2010)	Nos ayudará a definir cuál será la población del proyecto de investigación y de ello poder realizar el análisis de las causas de la liquidez. En el caso de la investigación la población será documental.
Número de población:	La población que se considerara para esta investigación serán los Estados Financieros de los periodos pertenecientes al 2017 y al 2018 para realizar la comparación.			
Referencia:	Bernal, C. (2010). <i>Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales</i> . Colombia: Prentice Hall.			

Unidades informantes				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Emilia Montesinos de R.	2014	Según Montesinos (2014) las unidades informantes: Son aquellas personas que, por sus vivencias, capacidad de relaciones pueden ayudar al investigador, convirtiéndose en una fuente importante de información y a la vez les va abriendo el acceso a otras personas y a	Las unidades informantes vienen a ser aquellas personas claves que por su amplia experiencia en el campo nos podrá proporcionar información primordial de la problemática de la empresa. Durante la entrevista se buscará una confianza entre el investigador y el entrevistado para que	Nos permitirá poder tomar la decisión de quienes serán nuestras unidades informantes claves para nuestra investigación por el cual obtendremos una idea mucho más clara del problema de investigación.

		<p>nuevos escenarios. A lo largo de todo el proceso se busca establecer una relación de confianza con los informantes, lo que algunos autores denominan “rapport”, es buscar una relación de cordialidad que permita que la persona se abra y manifieste sus sentimientos internos al investigador fuera de lo que es la fachada, el exterior. El informante clave al comienzo del estudio puede ayudar al indagador a tener una idea clara de los temas pertinentes. Luego, el investigador puede desarrollar preguntas para discutirlos en grupo, identificar temas, captar algunas observaciones, y así sucesivamente.</p>	<p>se pueda revelar toda la información además de que puedan expresar emociones guardadas al investigador y no una simple información por un formalismo. El entrevistado correcto ayudará para poder tener la investigación más entendible y que en el trayecto se puedan desarrollar nuevas interrogantes a ser discutidas. (Montesinos, 2014)</p>	
Número de Informantes:	El número de informantes serán 3, que serán la contadora de la empresa, un asistente contable y un asistente administrativo.			
Referencia:	Montesinos, E. (2014). <i>Población, muestra, informantes clave, variable, unidad de análisis</i> . Mérida: Universidad Pedagógica Experimental Libertador. https://es.slideshare.net/jthd40/poblacin-muestra-informantes-clave-variable-unidad-de-analisis			

10. Técnicas e instrumentos

Técnica Entrevista				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Sergio Carrasco Días	2005	Carrasco (2005) nos define la entrevista como: “Es un instrumento muy utilizado en la investigación social y consiste en un dialogo interpersonal entre el entrevistador y el entrevistado, en una relación cara a cara, es decir en forma directa”. (p.315)	La entrevista es un medio para recabar la información en las investigaciones ya sea de un proyecto, problema o estudio del mercado y esta consta en una conversación personal entre dos o más personas que son el que entrevista y el entrevistado de una manera más directa. (Carrasco, 2005)	Esta herramienta nos ayudará en nuestra investigación a obtener información de una manera directa con las personas adecuadas.
Referencia:	Carrasco, S. (2005). <i>Metodología de la investigación científica</i> . Lima: San Marcos.			
Técnica Análisis documental				

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Tania Peña Vera y Johann Pirella Morillo.	S/A	<p>Vera y Pirella nos indican que:</p> <p>El análisis documental es la técnica mediante la cual se descompone y describe un documento en su estructura externa e interna. Descubre el esquema seguido por el autor y permite el reconocimiento y comprensión del documento de manera ordenada, sistemática y gradual, mediante un acercamiento paso a paso. El análisis de la estructura externa consistente en describir un documento en sus aspectos formales con el fin de identificarlo (Descripción Bibliográfica) y permite ubicarlo en una colección en función de sus características formales como autor, título, traductor, lugar de edición, editor, año, publicación, destinatarios, prólogo, introducción, índice, solapas o contracubierta y características físicas. Por su parte, el análisis de la estructura interna da cuenta del contenido del documento y en este sentido posibilita conocer los conceptos, propuestas, ideas, planteamientos, apreciaciones o presupuestos del autor destacando sus elementos esenciales. (p.1)</p>	<p>Conforme a la definición hecha por Vera y Pirella el instrumento de análisis documental es una herramienta la cual nos detalla la forma de como llevamos la documentación de la compañía ya sea externa o interna. Esto nos permite el descubrimiento y la interpretación de una manera ordenada, sistemática y gradualmente por medio de seguir paso a paso. En el análisis de la estructura externa se extrae y detalla los aspectos y características formales que viene a ser como, por ejemplo: quien lo desarrollo, tipo de documento, traductor, lugar donde y año que se elaboró, publicación, a quien va dirigido, etc. Por otro lado, en la estructura interna se extrae todo el contenido, definiciones, propuestas, idea, planes u opinión. (Peña & Pirella)</p>	<p>El análisis documental permitirá dar información extra e importante a la gerencia ya que la contabilidad se basa en información visual y en utilizar instrumentos que se puedan revisar y detallar todos los pormenores existentes que puedan ayudar para la toma de decisiones debido a que es nuestro sustento de trabajo donde podemos conseguir de la información verídica que se entrega a medida que se necesite. Entonces mediante esta técnica obtendremos el resultado requerido y nos servirá para poder darle una solución al problema de investigación.</p>
Referencia:	Peña, T., & Pirella, J. (s.f.). <i>Análisis documental</i> . Medellín: Fundación Universitaria Luis Amigó. (Microsoft, 2010)			

Instrumento Guía de la entrevista				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis

Roberto Hernández Sampieri	2010	Las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas o no estructuradas, o abiertas (Grinnell y Unrau, 2007). En las primeras o entrevistas estructuradas, el entrevistador realiza su labor con base en una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a ésta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden). Las entrevistas semiestructuradas, por su parte, se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre los temas deseados (es decir, no todas las preguntas están predeterminadas). Las entrevistas abiertas se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla (él o ella es quien maneja el ritmo, la estructura y el contenido). (p.418)	Esta herramienta según Ginnell y Unrau, se fragmenta en tres tipos las cuales son las entrevistas estructurada que consiste en un cuadernillo de preguntas en la cual el entrevistador debe formular todo su cuestionario en el orden establecido sin agregar ni omitir ninguna pregunta; la semiestructuradas o no estructurada que es cuando el entrevistador tiene una guía de preguntas pero posee la libertad de adicionar o quitar según como sea el proceso de la entrevista y por último la abiertas en donde el entrevistador conoce el tema y se guíara solo de los contenidos generales con el cual él o ella son los que manejan la entrevista (Hernández, Fernandez, & Baptista, 2010).	Este instrumento nos permitirá realizar un trabajo de investigación de forma minuciosa en la cual se escogerá una de las tres formas de entrevista. Para este tema se considera tomar la entrevista semiestructuradas o no estructurada para obtener la mayor información requerida.
Referencia:	Hernández, R., Fernandez, C., y Baptista, M. (2010). Metodología de la investigación. México: McGRAW-HILL			
Instrumento Ficha de Trabajo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Silvia Mireya Hernández Hermsillo	2014	Según Fernández Aldara, (citado en las fichas de trabajo, 2014) Una ficha de trabajo de nota la lectura y el análisis de su contenido por parte del investigador y no sólo acumula datos organizados como el caso de la ficha bibliográfica y hemerográfica. En ellas	Este instrumento de acuerdo con Fernández es un conjunto de recopilación de datos mediante la lectura de diferentes artículos, revistas, libros, etc; además de un estudio profundo del tema que se esta investigando. Para su elaboración se debe colocar datos que se obtengan de fuentes que se hayan	Esta herramienta permitirá que se pueda recopilar y analizar toda la información recabada tanto en lo que se lea como en lo que se escuche o observe. Nos permitirá realizar un análisis profundo de toda la documentación.

		se anota la información de las fuentes y los razonamientos del investigador. La elaboración de estas fichas requiere del análisis y la lectura en profundidad de un tema. (p.3)	averiguado y además de ideas, análisis, opiniones, así como también se puede agregar sucesos y argumentos del que investiga con toda la información recabada. (Hernández S. , 2014)	
Referencia:	Hernández, S. (2014). La Ficha de Trabajo. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.			

11. Procedimiento EXPLICAR LOS PASOS QUE SE HARAN

Paso 1	La elección de la empresa fue debido a la amplia experiencia obtenida en este campo laboral partiendo de un problema que es de suma importancia y que afecta a la mayor parte de las medianas, pequeñas y microempresas. Además, debido a que su estructura general y sus políticas no cuentan con un óptimo planteamiento, necesitarán del área contable y de un personal gerencial que sea capaz de tomar decisiones financieras idóneas sin ignorar la información económica de la empresa, por el cual tienen que usar la información obtenida en Estados Financieros y con ello tomar las mejores decisiones que no afecten la liquidez que por el contrario mejore a corto plazo.
Paso 2	Para la aplicación del instrumento de análisis de la información se usarán los estados financieros de la empresa de manera comparativa del año 2017 y 2018 donde se aplicarán los ratios financieros que guarden relación con mi investigación que es la liquidez. Además, usaremos base de datos como Excel y SPSS para obtener el resultado de la compañía.
Paso 3	La técnica empleada será la entrevista donde consiste en realizar preguntas abiertas a tres profesionales de la empresa de ropa interior para caballeros. La primera que será entrevistada será la contadora de la empresa que lleva ocupando el cargo desde que la compañía comenzó sus actividades, luego se entrevistara a la asistente contable que viene trabajando desde el año 2012 y por último se realizara la entrevista al asistente administrativo que tiene ocupando su cargo desde el 2009.

12. Análisis de datos

Cuantitativo: Excel				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Microsoft Office	2010	De acuerdo con Office (2010) nos dice que Excel: Es una aplicación que permite realizar hojas de cálculo, que se encuentra integrada en el conjunto ofimático de programas Microsoft Office. Una hoja de cálculo sirve para trabajar con números de forma sencilla e intuitiva. Para ello se utiliza una cuadrícula donde en cada celda de la	Excel es una herramienta en donde se realizan hojas de cálculo automatizadas en donde se trabajan con número de forma fácil y se comprende de manera inmediata. Esta herramienta nos permitirá realizar desde una simple suma hasta cuadros estadísticos complejos, además de gráficos (Microsoft, 2010)	Esta herramienta nos permitirá realizar los ratios financieros, para la comparación de los periodos 2017 y 2018 y con los datos obtenidos podremos realizar Gráficos estadísticos que diagnostiqué en qué situación

		cuadrícula se pueden introducir números, letras y gráficos. (p.5)		actualmente se encuentra la empresa.
Número de xxxx:	##			
Referencia:	Microsoft, O. (2010). <i>Manual Microsoft Office Excel</i> . https://www.uv.mx/personal/llopez/files/2013/03/Manual-Microsoft-Office-Excel-2010.pdf			
Cuantitativo: Spss				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Nel Quezada Lucio	2014	De acuerdo con Nel (2014) el Spss: Es software ofrece un rápido entorno de modelación estadístico visual, que va desde lo más simple hasta lo más complejo, para crear modelos de manera interactiva y realizar cambios, utilizando técnicas analíticas probadas y acreditadas. Permite sacar el máximo provecho a los datos, por medio de una completa gama de herramientas estadísticas. Asimismo, ofrece un amplio abanico de posibilidades para llevar a cabo todo el proceso analítico, proporcionándole las respuestas que las hojas de cálculo y la base de dato no le puede facilitar. Además, proporciona la información que se necesita para la toma de decisiones más acertadas, usando potentes estadísticos, entendiendo y presentando los resultados en formato de tablas de gran calidad o bien de diferentes métodos, incluyendo la publicación de los datos en la web. (p.15)	El Spss es un programa estadístico cuantitativo del cual nos podrá permitir sacarles a los datos la mayor utilidad por lo que cuenta con una amplia variedad de herramientas para las estadísticas. Además, cuenta con una extensa serie de procedimientos para el análisis y respuestas que el Excel o otras bases de datos no podrán proporcionar, por último, cuenta con un plus el cual es que brinda información para la toma de decisiones más precisa ya que utilizando cuadros y tablas de excelente calidad y de buen COM prendimiento, esto incluye datos de internet (Nel, 2014).	Este programa nos ayudará a la toma adecuada de decisiones en el análisis del estado de situación financiera y estado de ganancias y pérdidas proporcionándonos diferentes métodos de análisis como gráficos estadísticos, tablas, etc.
Número de xxxx:				
Referencia:	Nel, L. (2014). <i>Estadística con SPSS 22</i> . Lima : Empresa editora Macro E.I.R.L. https://books.google.com.pe/books/about/Estad%C3%ADstica_con_SPSS_22.html?id=hg0wDgAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false			

Cualitativo: Triangulación				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Eiliot	2000	Eiliot (citado en metodología de la investigación ,2010) define: La triangulación como una técnica para establecer relaciones mutuas entre distintos tipos de pruebas, de manera que puedan compararse y contrastarse. Según este autor, el principio básico que subyace a la idea de triangulación es el de reunir información sobre una misma situación desde diversos ángulos. En el caso de los diseños de fuente mixta la triangulación no tiene como propósito central la combinación de perspectivas de interpretación, sino proporcionar una herramienta para organizar la información proveniente de diversas fuentes. (p.713)	Es un proceso que relaciona las diferentes pruebas para que estas se pueda establecer una conexión entre ellas y exista una forma de poder confrontar y comparar la información. De acuerdo con su principio básico la triangulación consistiría en recabar información de lo mismo desde diferentes perspectivas. Esta herramienta nos concederá el manejo para poder organizar la información de los diferentes puntos de vista. (Hurtado, 2010)	En la tesis nos proporcionará la manera adecuada de enlazar la información de diferentes fuentes para con ello se pueda realizar la comparación y la confrontación de toda la información que hayamos podido obtener.
Número de xxxx:		##		
Referencia:		Hurtado, J. (2010). <i>Metodología de la Investigación Guía para la comprensión holística de la ciencia</i> . Caracas: Quirón Ediciones. https://es.scribd.com/doc/312670255/J-Hurtado-de-Barrera-Metodologia-de-Investigacion-Revisado		

Mixto Atlas ti				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Roberto Hernández Sampieri	2014	Según Hernández (2014) nos indica 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	Según Sampieri el atlas ti es un sistema de análisis cualitativo que consiste en dividir datos de los significados de cada palabra, que se pueda cifrar y que se relacionen todos los conceptos, categorías y el tema. Lo	Este programa me permitirá realizar un enlace cualitativo de toda la información recabada ya sea audio, videos o conceptos y con ayuda del sistema y el esquema que se diseñe lo cifrará.

<p>Carlos Fernández Collado</p> <p>María del Pilar Baptista Lucio</p>		<p>(relacionar conceptos y categorías y temas). El investigador agrega los datos o documentos primarios (que pueden ser textos, fotografías, segmentos de audio o video, diagramas, mapas y matrices) y con el apoyo del programa los codifica de acuerdo con el esquema que se haya diseñado. Las reglas de codificación las establece el investigador. En la pantalla se puede ver un conjunto de datos o un documento (por ejemplo, una transcripción de entrevista o las entrevistas completas si se integraron en un solo documento) y la codificación que va emergiendo en el análisis. Realiza conteos y visualiza la relación que el investigador establezca entre las unidades, categorías, temas, memos y documentos primarios. Asimismo, el investigador puede introducir memos y agregarlos al análisis. Ofrece diversas perspectivas o vistas de los análisis (diagramas, datos por separado, etcétera).(p.451)</p>	<p>primero que se debe en colocar son toda la información conseguida sean audio o textos y el programa junto con las reglas de diseño que coloquemos se encargara de cifrarlo. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)</p>	<p>Además, nos proporcionara trasladar en la pantalla el audio de la entrevista realizada.</p>
<p>Número de xxxx:</p>	<p>##</p>			
<p>Referencia:</p>				

Evaluación de alternativas										
Alternativas de Solución	Tiempo	Costo	Impacto económico	Impacto tecnológico	Impacto social	✓ 1.00	Puntaje Total	Categoría solución	Problemas	Objetivos de la propuesta
	0.10	0.40	0.20	0.10	0.20					
1	S1 Diseñar un plan de ofertas y promociones de la mercadería que esta en stock.	3	3	4	1	4	3.200	S2 Diseñar una propuesta de ventas por catalogo y para obtenerlo desistir del proyecto web.	A.- La mercadería no esta teniendo mucha rotacion teniendola por periodos muy prolongados en los almacenes.	1.- Reducir la mercadería estancada.
2	S2 Diseñar una propuesta de ventas por catalogo y para obtenerlo desistir del proyecto web.	5	4	5	3	3	4.000		B.- Las Ventas han tenido una disminución y sin embargo los gastos han aumentado debido a un proyecto web.	2.- Aumentar Ventas y reducir gastos.
3	S3 Solicitar a los accionistas una capitalizacion y conseguir un nuevo financiamiento.	5	1	5	1	3	2.600		C.- La deudas con los proveedores, accionistas y entidades financieras se han concentrado en un periodo menor a los 12 meses.	3.- Conseguir la reclasificacion de corto plazo a largo plazo.
4	S4 solicitar a las entidades financieras un plan	3	3	5	1	3	3.200			

Problema 1:	La mercadería no está teniendo mucha rotación teniéndola por periodos muy prolongados en los almacenes.	Objetivo:	Reducir la mercadería estancada	Alternativa de solución:	Diseñar un plan de ofertas y promociones de la mercadería que está en stock
--------------------	---	------------------	---------------------------------	---------------------------------	---

Actividades:									
Nro	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsables	Ingresos	Egresos	Utilidad/Pérdida
1	Reunión con gerencia para la propuesta.	02/01/2020	1	03/01/2020	Concientizar respecto al valor que pierde la mercadería	Gerente Administrativo y Asistente	0.00	12.50	-12.50
2	Realizar un inventario de la mercadería estancada.	04/01/2020	3	07/01/2020	Discriminar la mercadería de alta rotación y la de menor rotación.	Jefe de almacén y asistente administrativo	0.00	0.00	0.00
3	Separar los productos en buen estado de los que no.	08/01/2020	3	11/01/2020	Organizar la mercadería a poner en descuento.	Jefe de almacén y su asistente	0.00	0.00	0.00
4	Designar donde y a quien irá dirigido el descuento.	12/01/2020	1	13/01/2020	Poder dar algunos descuento al personal y otros a los clientes.	Gerente Administrativo y Gerente comercial	0.00	0.00	0.00
5	Análisis de costos de los productos identificados.	14/01/2020	5	19/01/2020	Determinar el punto de equilibrio	Gerente Administrativo y área contable	0.00	0.00	0.00
6	Realizar la publicidad dentro de tiendas.	20/01/2020	20	09/02/2020	Aumentar las ventas e impulsar la salida de mercadería estancada.	Gerente comercial y área de marketing	0.00	311.28	-311.28
7	Realizar el nuevos saldos de inventarios.	10/02/2020	4	14/02/2020	Actualizar los saldos en el almacén y el Balance	Área contable y Gerente administrativo	0.00	0.00	0.00
8	Mostrar el aumento de ventas.	15/02/2020	2	17/02/2020	Actualizar el estado de Resultados	Área Contable	0.00	0.00	0.00
							S/ -	S/ 323.78	-S/ 323.78



Plan de contingencia:			Indicadores:			Productos:
Nro	Actividad	Justificación	Indicador 1:	Indicador 2:	Indicador 3:	Producto 1:
1	Reunión con gerencia para la propuesta	Conseguir aprobación para llevar a cabo la propuesta				
2	Realizar un inventario de la mercadería estancada	Saber que productos existen en el almacén y cuanto tiempo tiene de antigüedad	$\text{Periodo Promedio de Inventarios} = \frac{\text{Existencias} \times 360d}{\text{Costo de Ventas}}$ $\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$	$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$		Plan de oferta y promoción
3	Separar los productos en buen estado de los que no	Saber que productos se pueden vender y a que tipo de cliente.				
4	Designar donde y a quien irá dirigido el descuento	Dependiendo del producto tener la cantidad que se ofertará al personal y que a los clientes.				
5	Análisis de costos de los productos identificados	Saber cual será la cantidad que se puede ofrecer como oferta.				
6	Realizar la publicidad dentro de tiendas.	Que los clientes tomen interés en la mercadería y salir del sobre stock.				
7	Realizar el nuevos saldos de inventarios	Plasmear las nuevas cantidades que tendría en el inventario y el incremento				
8	Mostrar el aumento de ventas					
9	0					
10	0		Año	Indicador 1:	Indicador 2:	Indicador 3:
11	0		2016	XXX	XXX	XXX
12	0		2017	66.21	5.44	
13	0		2018	100.06	3.60	
14	0		2019	100.06	3.60	
15	0		2020	0.00	0.00	0.00

Estado de Resultados y balance

Problema 1:	Las Ventas han tenido una disminución y sin embargo los gastos han aumentado debido a un proyecto web	Objetivo:	Aumentar Ventas y reducir gastos	Alternativa de solución:	Diseñar una propuesta de ventas por catalogo y para obtenerlo desistir del proyecto web.
--------------------	---	------------------	----------------------------------	---------------------------------	--

Actividades:

Nro	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsable/s	Ingresos	Egresos	Utilidad/Pérdida	
1	Reunión con gerencia para la propuesta	02/01/2020	1	03/01/2020	La aceptación de ventas por catalogo y cierre del proyecto web	Area Contable y administrativo	0.00	0.00	0.00	
2	Realizar un estudio de mercado	04/01/2020	20	24/01/2020	Analizar si el proyecto tiene futuro o no	Area Administrativa y ventas	0.00	212.81	-212.81	
3	Creación de catálogo de productos	25/01/2020	10	04/02/2020	Nuevos puntos de venta para su incremento	Area de Marketing	0.00	2500.00	-2500.00	
4	Creación de política de venta	05/02/2020	6	11/02/2020	Establecer parametros para realizar una venta transparente	Area de Ventas	0.00	25.00	-25.00	
5	Conseguir representantes de ventas	12/02/2020	20	03/03/2020	Incremento de ventas	Area Administrativa	0.00	110.00	-110.00	
6	Capacitación de productos del catalogo	04/03/2020	3	07/03/2020	Conocimiento amplio de los productos para una mejor venta	Area de Venta y Almacen	0.00	0.00	0.00	
7	Presentación de productos en el programa y otras publicidades	08/03/2020	18	26/03/2020	Logra estimacion de venta deseada	Area contable	0.00	1656.00	-1656.00	
8	Realizar la proyección de ventas	27/03/2020	25	21/04/2020	Estimar mis ingresos y egreso a futuro	Area contable	0.00	0.00	0.00	
							S/	- S/	4,503.81	-S/ 4,503.81



Plan de contingencia:

Indicadores:

Productos:

Nro	Actividad	Justificación	Indicador 1: XXX	Indicador 2: XXX	Indicador 3: XXX	Producto 1:	
1							
2		Identificar las zonas para vender los productos	$\text{Ventas} = \frac{\text{Ventas 2019}}{\text{Ventas 2020}} + 100$	$\text{Gastos} = \frac{\text{Gastos 2019}}{\text{Gastos 2020}} + 100$			
3	Creacion de catalogo de productos	Tercerizacion con una empresa en publicidad					
4							
5			(base de normalizada)	(base de normalizada)	(base de normalizada)	Catalogo de productos	
6							
7			Año	Indicador 1: XXX	Indicador 2: XXX	Indicador 3: XXX	Producto 3:
8							Producto 2:
9			2016				Balance y estados
10			2017				
11			2018				
12			2019	0.00	0.00	0.00	
13			2020	0.00	0.00	0.00	
							Presupuesto comparativo caja

Problema 1:		La deudas con los proveedores, accionistas y entidades financieras se han concentrado en un periodo menor a los 12 meses.			Objetivo:	Conseguir la reclasificación de corto plazo a largo plazo	Alternativa de solución:	Solicitar a los accionistas una capitalización y conseguir un nuevo financiamiento.				
Actividades:												
Nro	Actividad	Inicio	Días	Fin	Logro parcial	Responsables	Ingresos	Egresos	Utilidad/Pérdida			
1	Reunión con gerencia para la propuesta	02/01/2020	1	03/01/2020	Tomar conciencia del problema que genera el corto plazo	Area Contable	0.00	0.00	0.00			
2	Junta de Accionistas	04/01/2020	2	06/01/2020	Aprobación de la Capitalización	Area Contable y Accionistas	0.00	0.00	0.00			
3	Capitalizar la deuda de los accionistas	07/01/2020	20	27/01/2020	Clasificación de deuda a capital	Area Contable y legal	0.00	1600.00	-1600.00			
4	Entrevistas con entidades financieras	28/01/2020	12	09/02/2020	Conseguir la mejores tasas	Area Contable y Administrativa	0.00	0.00	0.00			
5	Firma de contratos con la entidad	10/02/2020	5	15/02/2020	Compra de la deuda	Representante legal	0.00	0.00	0.00			
6	Reclasificar cuenta deudora a largo plazo	16/02/2020	5	21/02/2020	Aplazar el tiempo de pago.	Area Contable	0.00	0.00	0.00			
7	Sacar nuevos saldos del ESF	22/02/2020	5	27/02/2020	sincera la informacion	Area Contable	0.00	0.00	0.00			
8	Realizar ratios de liquidez	28/02/2020	2	01/03/2020	Corroborar el incremento de la liquidez	Area Contable	0.00	0.00	0.00			
							S/	-	S/	1,600.00	-S/	1,600.00

Plan de contingencia:				Indicadores:				Productos:					
Nro	Actividad	Justificación		Indicador 1:	XXX	Indicador 2:	XXX	Indicador 3:	XXX	Producto 1:			
1	Reunión con gerencia para la propuesta			$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente} + 100}{\text{Pasivo corriente}}$		$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$		$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo corriente}} + 100$		ESF y ER proyectado			
2	Junta de Accionistas												
3	Capitalizar la deuda de los accionistas												
4	Entrevistas con entidades financieras									Producto 2:			
5	Firma de contratos con la entidad												
6	Reclasificar cuenta deudora a largo plazo												
7	Sacar nuevos saldos del ESF									Producto 3:			
8	Realizar ratios de liquidez												
9	0												
				Año	Indicador 1:	Indicador 2:	Indicador 3:			Cuadro de amortizaciones			
				2016	XXX	XXX	XXX						
				2017	0.96	0.63	4.41%						
				2018	0.52	0.21	8.34%						
				2019	0.52	0.21	7.57%						
				2020	0.00	0.00	0.00	0.00					
				2021	0.00	0.00	0.00	0.00					
				2022	0.00	0.00	0.00	0.00					
				2023	0.00	0.00	0.00	0.00					
				2024	0.00	0.00	0.00	0.00					
				2025	0.00	0.00	0.00	0.00					
				2026	0.00	0.00	0.00	0.00					
				2027	0.00	0.00	0.00	0.00					