



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en una
empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en**

Lima, 2020

Para optar el título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Hurtado Gutierrez, Martha Yossely

ORCID: 0000-0001-8242-9908

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD

Sistema de Calidad

LIMA - PERÚ

2020

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Dra. Rosa Ysabel Moreno Rodríguez

Secretario

Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Vocal

Mtra. Paola Corina Julca García

Asesor metodólogo

Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos

ORCID: 0000-0001-8910-222X

Asesora temática

Dra. Irma Milagros Carhuacho Mendoza

ORCID: 0000-0002-4060-5667

Dedicatoria

Dedicado a mi Dios, por ser mi guía y luz en todos mis momentos; a mi padre, quien es mi símbolo de fortaleza y continuidad, y a mi querida madre, mi emblema de gran amor y ternura.

Agradecimiento

Agradezco a la institución que me brindó en sus aulas las mejores oportunidades de aprendizaje, Universidad Norbet Wiener. A mis asesores, la Dra. Irma Carhuancho y el Dr. Fernando Nolazco, por sus enseñanzas, ánimos y correcciones.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA		
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 13/03/2020

Yo, Hurtado Gutierrez Martha Yossely, estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020" para la obtención del Título Profesional de Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.

Hurtado Y

Firma
Hurtado Gutierrez Martha Yossely
DNI: 46712983

Lima, 15 de Julio de 2020.



Huella

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Índice de cuadros	x
Resumen	11
Resumo	12
I. INTRODUCCIÓN	13
II. MÉTODO	25
2.1. Enfoque y tipo	25
2.2 Población, muestra y unidades informantes	26
2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes	27
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	28
2.5 Proceso de recolección de datos	29
2.6 Método de análisis de datos	29
III. RESULTADOS	30
3.1 Descripción de resultados cuantitativos	30
3.2 Descripción de resultados cualitativos	43
3.3 Diagnóstico	47
3.4 Propuesta	50
3.4.1 Priorización de los problemas	50
3.4.2 Consolidación del problema	51
3.4.3 Fundamentos de la propuesta	51
3.4.4 Categoría solución	52
3.4.5 Direccionalidad de la propuesta	53
3.4.6 Actividades y cronograma	54
3.4.7 Evidencias	55
IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
4.1 Discusión	64

4.2 Conclusiones	67
4.3 Recomendaciones	68
REFERENCIAS	69
ANEXOS	72
Anexo 1: Matriz de la investigación	73
Anexo 2: Evidencias de la propuesta	74
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	76
Anexo 4: Instrumento cualitativo	78
Anexo 5: Base de datos	80
Anexo 6: Transcripción de las entrevistas	82
Anexo 7: Pantallazos del Atlas. Ti 8	86
Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta	87
Anexo 9: Matrices de trabajo	88

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Tabla de categorías y subcategorías	27
Tabla 2 Ratio de Liquidez corriente 2018 y 2019	36
Tabla 3 Ratio de capital de trabajo 2018 y 2019	37
Tabla 4 Rotación de cuentas por cobrar 2018 y 2019	38
Tabla 5 Margen de utilidad bruta 2018 y 2019	39
Tabla 6 Margen de ganancia neta 2018 y 2019	40
Tabla 7 Rentabilidad económica 2018 y 2019	41
Tabla 8 Rentabilidad financiera 2018 y 2019	42
Tabla 9 KPI Rentabilidad operativa proyectada	57
Tabla 10 KPI Liquidez absoluta proyectada	58
Tabla 11 KPI Liquidez corriente proyectada	59
Tabla 12 KPI Rentabilidad neta proyectada	60
Tabla 13 KPI Rentabilidad bruta proyectada	61
Tabla 14 Rentabilidad económica proyectada	62
Tabla 15 Rentabilidad financiera proyectada	63

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera, año 2018	30
Figura 2. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera, año 2019	31
Figura 3. Análisis Vertical del Estado de Resultados, año 2018	32
Figura 4. Análisis Vertical del Estado de Resultados, año 2019	33
Figura 5. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera, años 2018 y 2019	34
Figura 6. Análisis Horizontal del Estado de Resultados, años 2018 y 2019	35
Figura 7. Análisis del Ratio de liquidez corriente	36
Figura 8. Análisis del Ratio de capital de trabajo	37
Figura 9. Análisis de la Rotación de la cuenta por cobrar	38
Figura 10. Análisis del Margen de utilidad bruta	39
Figura 11. Análisis del Margen de ganancia neta	40
Figura 12. Análisis de la Rentabilidad económica	41
Figura 13. Análisis de la Rentabilidad financiera	42
Figura 14. Análisis cualitativo de la subcategoría Análisis financiero y la subcategoría emergente Planeamiento financiero	43
Figura 15. Análisis cualitativo de la subcategoría Ratios financieros	45
Figura 16. Análisis mixto de la categoría Rentabilidad	47
Figura 17. KPI Rentabilidad operativa proyectada	57
Figura 18. KPI Liquidez absoluta proyectada	58
Figura 19. KPI Liquidez corriente proyectada	59
Figura 20. KPI Rentabilidad neta proyectada	60
Figura 21. KPI Rentabilidad bruta proyectada	61
Figura 22. KPI Rentabilidad económica proyectada	62
Figura 23. KPI Rentabilidad financiera proyectada	63

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Matriz de direccionalidad de la propuesta	53
Cuadro 2. Matriz de tácticas, actividades y cronograma	54
Cuadro 3. Estado de Resultados proyectados	55
Cuadro 4. Estado de Situación financiera proyectado	56

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general proponer un cambio en la estructura financiera de la empresa para mejorar su rentabilidad; así mismo se presenta objetivos específicos de diagnosticar la rentabilidad y explicar los factores que inciden en la determinación de la misma, en la empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas.

Esta investigación tiene un enfoque mixto con un sintagma holístico. De tipo proyectiva y de nivel comprensivo. Los métodos utilizados son deductivo e inductivo. La población aportó información como objeto de estudio para indagar la problemática. Y es así que, se realizó entrevistas, representadas por la muestra. Las unidades informantes son los entrevistados y los estados financieros. Los instrumentos aplicados fueron la entrevista y la ficha de registro documental recolectadas mediante la web; se dedicó el programa Microsoft Office Excel para procesar la información cuantitativa, y el programa Atlas Ti 8 para procesar la información cualitativa, a la vez para generar un cruce de información y lograr diagnosticar el problema mediante un análisis mixto.

Se diagnosticó problemas tales como los elevados gastos administrativos que la empresa incurre, la poca liquidez con la que cuenta para afrontar sus obligaciones a corto plazo y la disminución de ventas; factor principal para el incremento de ingresos a la empresa. Se realizó una propuesta de reestructuración financiera, donde implica una evaluación mediante el análisis financiero y los ratios financieros para un mejor control de los cambios que se requieren. Se concluye que la empresa necesita innovar sus actividades de gestión, quitar los tiempos de ocio en los trabajadores, realizar cambios en las políticas de cobranza y aspirar un mejor posicionamiento en el mercado, para que así pueda la empresa cumplir objetivos en el tiempo establecido.

Palabras clave: Rentabilidad, análisis financiero, ratios financieros, reestructuración y políticas.

Resumo

O objetivo geral deste trabalho de pesquisa é propor uma mudança na estrutura financeira da empresa para melhorar sua rentabilidade; apresenta também objetivos específicos de diagnosticar a rentabilidade e explicar os fatores que afetam a determinação do mesmo, na empresa de lazer e serviços recreativos.

Esta pesquisa tem uma abordagem mista com um sintagma holístico. Tipo projetivo e simpático. Os métodos utilizados são dedutivos e indutivos. A população forneceu informações como tema de estudo para analisar o problema. E assim, foram realizadas entrevistas, representadas pelo show. As unidades de reportagem são os entrevistados e as demonstrações financeiras. Os instrumentos aplicados foram a entrevista e a ficha de inscrição do documento coletada através do site; o programa Microsoft Office Excel se dedicou ao processamento de informações quantitativas, e o programa Atlas Ti 8 para processar informações qualitativas, gerando um cruzamento de informações e diagnosticando o problema por meio de análise mista.

Problemas como as altas despesas administrativas da empresa, a baixa liquidez que ela tem para cumprir suas obrigações de curto prazo e a queda das vendas foram diagnosticadas; fator para o aumento da receita para a empresa. Foi feita uma proposta de reestruturação financeira, envolvendo uma avaliação utilizando análise financeira e índices financeiros para melhor controle das mudanças que são necessárias. Conclui-se que a empresa precisa inovar suas atividades de gestão, remover os horários de lazer dos trabalhadores, fazer mudanças nas políticas de cobrança e aspirar a uma melhor posição no mercado, para que a empresa possa cumprir objetivos no tempo estabelecido.

Palavras-chave: Rentabilidade, análise financeira, índices financeiros, reestruturação e políticas.

I. INTRODUCCIÓN

Rentabilidad, una de las consideraciones principales por el cual son creadas las empresas, teniendo como propósito el invertir y ganar ingresos de rendimiento, generando mejor posición dentro del sector competitivo. Sin embargo, existen problemas que dificultan los objetivos primordiales de toda empresa, siendo uno de ellos la gestión de ambiente, porque existe una mala segregación y distribución de funciones, actividades repetidas y falta de comunicación y compromiso dentro del ambiente laboral. Influye también la falta de información financiera a tiempo, y que esta sea clara y oportuna, para que así las decisiones tomadas en la empresa sean las más coherentes y necesarias, para que a futuro no destaquen pérdidas, que se pudieron evitar con la debida información y conocimiento de los hechos reales. Para esto es de mucha importancia aplicar herramientas financieras, tales como los indicadores financieros, que permitan obtener datos concretos, cuantificables y comparables que puede ser usado para analizar el estado de las finanzas de distinto ámbito. Su uso es totalmente informativo que al ser utilizados correctamente potencializan la formulación, planificación e implementación de estrategias financieras.

Las estrategias financieras permitirán usar de forma clara y real los recursos propios de la empresa, alcanzando así cumplir las 3 E de las empresas, la eficacia, la eficiencia y la efectividad de los objetivos. Esto hace mucho más atractiva a la empresa, y del mismo modo a la intención de invertir de los accionistas. Pero si la empresa tiene déficit de efectividad, por elevados costos los cuales no están retornando de la mejor manera, propiciará pérdidas. Pérdidas que necesitarán de mayor dinero invertido, tiempo de recuperación, incluso puede poner en riesgo la supervivencia en el mercado. Asimismo, es valioso que en la escala una empresa sea líquida, que asuma la amplitud al responder sus deberes inmediatos. Una compañía puede generar muchas ventas, pero si no percibe a tiempo el efectivo, no estará simbolizado como un fruto financiero.

El provecho debe discernir como la excusa de que una empresa sea un bondadoso negocio. Porque para sopesar sus utilidades deben ser idóneas, puesto que los gastos van a seguir surgiendo conforme se realiza la actividad de la empresa. La renta es la variante más importante que se debe sostener a la hora de averiguar un proyecto de comisión. Un talludo

ingreso, pero bajo producto, compromete una mayor adquisición, ajustes en la revisión de gastos, reestructuración de políticas, implicancia en la gestión y control de fondos.

En definitiva, dentro de los problemas respecto a la rentabilidad, generalmente las empresas no cuentan con planificación financiera, implantados para ejecutar las funciones de la empresa y encantar los apuros del comprador, puesto que si no existe planificación tampoco existirá el control de la misma, el cumplimiento de los objetivos financieros tratados en un determinado tiempo. Todo esto es una cultura financiera que se debe aplicar y considerar para toda entidad y organización con el fin de ser eficientes y productivos económica y financieramente, y ser atractivos para la empresa, los inversionistas, accionistas, identidades financieras y el mercado competente. El curso de la planificación financiera inaugura con los programas financieros decisivos. A la vez encabezan la enunciación de los planes.

Cabe señalar que, Campos, M. (2016) en su tesis, tuvo la problemática que la empresa no diseñaba proyecto financiero y las falencias de no contar con ello, definía el no poder reconocer la condición financiera real de la organización, incumplieron así los objetivos y, obtuvo pérdidas financieras, la empresa no disponía de un contraste oportuno de financiamiento e inversión para mejorar la situación. Concluyó que la empresa se hallaba en un total desequilibrio financiero.

Consecuentemente, León (2019) diseñó su tesis para incrementar la rentabilidad, con el objetivo de implementar formas para agrandar la rentabilidad de la empresa, utilizó el enfoque cualitativo y cuantitativo para su investigación; concluyó así que, las estrategias económicas y financieras son herramientas primordiales para incrementar las ganancias de la compañía, así mismo estas estrategias contribuyen a que la empresa se posicione de una forma más disputada en el sector; sin embargo, las mencionadas estrategias no eran aplicadas de modo eficaz por la empresa, el cual no permitía generar ganancias crecientes periodo a periodo.

En forma semejante, López (2018) elaboró su tesis con el objetivo de declarar que un plan de finanzas mejoraría la rentabilidad. Aplicó la metodología de nivel mixto; tal es así que, concluyó que las caídas anuales de rentabilidad de la empresa se debieron

básicamente a la disminución de bonificaciones y a la abolición de fomentos promociones ofertadas anteriormente a los clientes, y que estas se vieron reflejadas; también indicó que tuvo que ver el aumento de la competencia como un detalle externo.

También tenemos que, Díaz, Coba, Moreno y Santamaría (2017) anunciaron en su tesis, que la aplicación de la lógica se puede convertir en un excelente agrimensor de beneficio, socorre a sus evaluadores a tomar audacias, y establecer así medidas a la mejora de los indicadores financieros para brindar estabilidad a la empresa, brindar competitividad en el sector, y mejorar las ganancias a los interesados, pero sobretodo aportó y dio recomendación al buen uso de las herramientas financieras, eficaces para determinar a tiempo todo tipo de falencias, y ser más certeros en la toma de decisiones.

Díaz y Ostaiza (2015) en su tesis definen que la causa principal de los problemas de rentabilidad, es el desconocimiento que poseen los socios sobre herramientas administrativas y financieras, y los beneficios que éstas otorgan en un negocio; hecho que ocasionó un límite en el progreso de la empresa, incumpliendo las expectativas de los accionistas de la compañía sobre la rentabilidad esperada. Propuso un plan de reestructuración financiera y administrativa, cuyo objetivo primordial fue corregir sus falencias, a causa de los procedimientos internos ineficientes, por motivos como la falta de modos informáticos que faciliten los registros de datos y transacciones comerciales, poseer maquinarias que no permiten elevar la capacidad de producción y constar de incompetente personal para llevar a cabo los dinamismos y prestezas de la empresa.

De modo similar, Arana (2018) tuvo problemas de rentabilidad, indicando que era interferida con la falta de planificación financiera en la empresa investigada y, la falta de uso de indicadores financieros que no permitían un diagnóstico serio para poder remediar sus problemas a corto y largo plazo. A la vez que la organización se le hacía muy difícil obtener créditos pedidos porque sus niveles de liquidez eran demasiado bajos, descifrando que esto era un factor importante que intervenía en la obtención rentabilidad.

Gamazo (2018) presentó que la empresa en estudio no evaluaba de periodo en periodo la rentabilidad obtenida usando indicadores financieros, presentaba utilidades no

satisfechas para los socios y para la empresa, considerando que sus ventas habían incrementado en los últimos años. Es por ello que incurrió en que la falta de planificación financiera provocaría que la empresa se exceda en gastos operativos.

A su vez Zurita, Pucutay, Córdova y León (2019) estudiaron problemas de rentabilidad en la empresa de servicios, diagnosticaron que había pérdidas económicas consecutivas en tres años, por consiguiente eran resultados no aceptables por los inversionistas, hallaron de igual forma problemas de gestión en el financiamiento y esto influyó en forma negativa para la inversión en la presentación de ventas de servicio, dominante costo de ventas y la falta de creación de un plan de estrategias para hacer más rentable a la organización.

Por otro lado, Quispe (2017) tuvo problemas de que la empresa constaba de una inadecuada planificación financiera, puesto que desarrollaban actividades de una forma empírica, y no se diagnosticaba la situación real de la compañía para controlar y formular objetivos que determinen el incremento de utilidades y presente una mejor dirección de la empresa económicamente y de forma financiera. Para ello era de importancia el adecuado método que se utilizaría para determinar mejor la planificación.

Asimismo, Otani (2018) mencionó en su tesis que existía rentabilidad económica, mas no rentabilidad financiera debido a que ejercían un control contable, el cual el área contable administraba caja chica para subdividir los gastos administrativos para cada área; sin embargo, halló de una forma cualitativa que la empresa necesitaba de préstamos bancarios para solventar gastos de corto plazo puesto que carecía de liquidez o de asumir aportes por los socios para no caer la empresa en pérdidas financieras.

Al hacer uso de teorías, para optimizar mejor los canales de comprensión en la investigación se utilizó la teoría de la Contabilidad, donde citado en Vásquez y Bongianino (2008) precisa que, “la contabilidad es una ciencia cultural que describe cuantitativamente las existencias y circulación de objetos y hechos para el cumplimiento de metas, a través de sistemas específicos para cada situación”. Esta teoría será aplicada para hacer uso de los registros contables, y conocer el cumplimiento de metas financieras que se van llevando a

cabo de un periodo a otro. Como resultado de ello, los estados financieros se podrán proyectar, para tener conocimiento de lo que se va a consolidar mediante la investigación.

Mattessich (citado en Ortiz, 2013), hace la selección entre la dirección positivista y normativo en la contabilidad, principiando del supuesto de que las ciencias puras son las delegadas en generar resúmenes de las apariencias, a la vez indagan las uniones de causa y efecto, en opuesto de las ciencias aplicadas que estudian más las uniones fines y medios, donde la contabilidad queda en última opción. De ahí que, determina que el enfoque de la Contabilidad se debe inquietar por instaurar reglas de sistemas contables a partir de los objetivos que se busquen para satisfacer en informar las finanzas.

La teoría de la planificación estratégica decreta actividades que van en relación a la adquisición de un ejemplar fijado con anterioridad. Su estrategia puede estar sujeta a la forma de declarar el conocimiento para conseguir las metas (Matilla, 2008). Hecha esta salvedad, se sobrepondrá la planificación estratégica para reestructurar operaciones en los gastos administrativos, tales como la consumición de personal y servicios garantizados por terceros, desarrollando la liquidez de la sociedad para potencializar la rentabilidad en la empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativa, fijando formas de cómo alcanzar los objetivos trazados.

El Planeamiento estratégico es invertido para escalar los activos, de ahí que la entidad mide sus metas (Hernández y Godínez, 2014). Siendo trascendental para la presente investigación y poderlo aplicar en la planificación de métodos, aporta al diseño de pautas para sumar los tiempos y capital que sería empleado durante su transcurso; la teoría de la administración financiera adquiere varias armas para conseguir en la empresa, el cumplimiento de logros. Las empresas proveen varios objetivos, tanto de largo plazo como prólogo de inéditos productos, dilatación del número de plantas de producción, asistencia en otros mercados de consumidores, ampliación de inversiones, etc; y otros son de corto plazo u operacionales, las cuales también se debe actuar con estrategia. (Administración Financiera, Morales, Morales y Alcocer, 2014, p. xvii).

Se aplicará la teoría de la administración financiera para emplear herramientas en el proceso de cumplir los objetivos en la empresa. Tanto a corto y largo plazo, con las

medidas y controles necesarios. La gestión financiera es referida a la producción, el apalancamiento y veracidad de activos. Función principal para las tomas de decisiones (Fundamentos de administración financiera, Van Horne y Wachowics, 2010, p. 2). Y es así que, se aplicará esta teoría para considerar las adquisiciones, financiamiento y correcto uso de la administración de activos, para la mejora en las tomas de decisiones.

Díaz (2012), define que la rentabilidad es la retribución que una organización tiene la competencia de ofrecer a los distintos elementos disponibles para desarrollar su actividad económica. Es una longitud de la capacidad en el uso de esas piezas financieras, como productivas y humanas. Con el cual se tendría que tratar de rentabilidad (p.69). Debido a una buena distribución de funciones, a una organización correcta para utilizar de forma justa los recursos de la empresa; la rentabilidad se manifestará tanto en el ámbito financieros, productivo y humano. Siendo medidos por los caracteres de eficacia y eficiencia que la empresa desarrolla en el cumplimiento de sus actividades.

Zamora (2008), expresa que en la rentabilidad existe una correlación entre el aprovechamiento y aquella inversión ineludible para merecerla, puesto que gerencia debería medir con énfasis, verificada por las conveniencias logradas de las ventas elaboradas y uso de inversiones, la uniformidad es la inclinación de las utilidades. Estas utilidades, son una respuesta de un control conveniente, idea exhaustiva de costos de las medidas para obtener rendimiento. (p.57) Las utilidades son elementos primordiales en la empresa porque tiene relación directa con la rentabilidad, estas son generadas a partir de las ventas surgidas en la empresa y a la inversión realizada de la misma, no obstante, para obtener estas utilidades influye la efectividad de gerencia y la de administración, con ejecución de un integral planeamiento de costos y gastos.

Wong (1996) comparte que las finanzas denotan más que rebuscar rendimiento; es una estabilización de distintas causas, como la liquidez, la contingencia y la rentabilidad. La extensión de desembolso a corto lapso es la liquidez. Incluyendo factores como el coste de pertinencia, el valor del dinero en el tiempo de los lucros y desorientación por la desvalorización. La rentabilidad es un factor dependiente que surge en conjunto de factores como la liquidez y la posibilidad de riesgo, es un equilibrio que determina capacidades de pago, el riesgo que enfrenta la empresa al realizar inversiones y la capacidad de obtener beneficio por estas inversiones.

Lawrence (2007) Difiere que la rentabilidad, es la correspondencia directa entre las entradas y las salidas producidas correctamente en el uso de activos de la compañía, formadas en las prontitudes productivas. Las utilidades de cualquier compañía pueden aumentar por el incrementando de las ventas o disminuyendo los costes. La rentabilidad es el resultado de las ventas que la empresa obtiene menos los costos los cuales la empresa incurre para el desempeño de sus actividades, haciendo uso de los activos. Lawrence determina que es posible incrementar utilidades aumentado los ingresos de la empresa o disminuyendo los costos que utiliza.

Parada (1988) expresa que, rentabilidad es un volumen monetario de fluidez que mide el nivel de complacencia de las personas. Toda entidad económica debe identificar los medios de examinar su administración. La gestión empresarial es parte fundamental en toda organización, puesto que determina la eficiencia con la que se realizan las funciones, para evaluar toda la dimensión monetaria y satisfacción de los individuos involucrados.

La rentabilidad es la retribución debida a la capacidad de desenvolvimiento de la actividad económica junto con la medida eficaz y eficiente del manejo de los factores financieros y productivos, para permitir reconocer su posición. Paralelamente, se adquiere para identificar y medir la efectividad de las decisiones empleadas por gerencia y, si existe o no una competente administración y gestión. Simultáneamente se considera el equilibrio diverso entre la liquidez y el peligro empresarial, hacia reforzar información monetaria en la eficiencia del nivel de satisfacción de los interesados que, en primera instancia son los socios de la empresa y los dueños.

Aching (2006) decreta que una razón financiera interrelaciona dos cifras, que hacen un acumulado de registros, desenlace en explicar dos partidas del estado de situación financiera y el estado de resultados. Las razones solventan averiguación que consiente decidir adecuadamente para los apegados a la sociedad. La razón del ratio es dar a conocer información que resulta de los datos de las partidas en estudio, ellos brindarán resultados que serán usados para aclarar las decisiones.

Tanaka (2005) define que las razones son indicadores, que compulsan desde dos cuentas en el balance general y en el estado de resultados. Son indicadores de advertencia donde se puede obtener resultados respecto a ciertas partidas plasmadas en los estados financieros, y que pueden ser comprendidos para realizar comparaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. Siempre con el fin conocer el estado real de la empresa, de rescatar buenas gestiones y de clasificarlas para el bien de la empresa.

Córdoba (2012), determina que los indicadores financieros tasan la subordinación de la compañía del estudio de las cuentas del estado de ganancias y pérdidas y del estado de situación financiera, para ser interpretados en los valores de las razones. Es importante brindar una interpretación para cada razón financiera evaluada, puesto que estas no siempre están diseñadas con el mismo tipo de expresión. Es recomendable hacer uso de indicadores con la debida interpretación que merece.

Rueda y Rueda (2013) conceptualizan que los saberes financieros son consecuencia numérica donde calcula la interrelación histórica entre las partidas de las situaciones financieras, designadas de forma individual o grupal. Estas razones son de gran diversidad y se emplea en la prueba de las organizaciones y de la administración empresarial, porque muestran la postura de la empresa, lo valeroso con la que han efectuado sus actividades y el nivel de reparo con el que han sido administrados los recursos.

Gitman y Zutter (2012) imparten que un estudio de indicadores financieros incluye modelos de cálculo y explicación de los índices financieros para inspeccionar el desenvolvimiento de la entidad. Donde exista la utilización de razones financieras, irá en conjunción de su debida interpretación para que pueda ser controlado y analizado. Estas razones financieras son derivadas del uso de los fundamentos del estado de resultados y del balance general.

Según Córdoba (2012), citado en Baena (2010) conceptualiza que un contraste financiero contiene un suceso de recolección de datos, deducción de resultados y comparaciones de informes que sean de origen cuantitativo y cualitativo. Su meta es conseguir una evaluación sobre el estado verdadero en la empresa, donde pueda dar procedencia a la conveniente toma de decisiones. Una recopilación de datos, su

interpretación y comparación son pilares importantes en la maniobra de los instrumentos para considerar buenas decisiones, porque se están originando gracias a una vista cuantificable y medible real de la empresa.

Wild, Subramanyam y Hlasey (2007) interpretan que un análisis de finanzas es el empleo de los instrumentos financieros que permiten revisar la estructura y la dedicación financiera de la empresa, para justipreciar el rescate financiero proyectado. La posición y desempeño es el producto de las funciones donde una empresa ha estado consignando, entonces el análisis financiero reflejará un estado real financiero de la empresa.

García (2015) define que un examen financiero de la empresa es la evaluación, el paralelo, la selección y asimilación de los requisitos y facetas financieras. Una evaluación profunda de la empresa donde se consideran los elementos y singularidades que intervienen en modo directo e indirecto en el empeño financiero. Aspectos importantes de examinar, comparar y sintetizar condiciones de la empresa. Es el estudio de mayor importancia en la compañía, porque es conocerlo a profundidad bajo sus facetas financieras.

Rueda y Rueda (2013) define que un examen financiero es un grupo de metodologías que se adaptan con un objeto de confesar las posiciones y variabilidades en los estados de balance. La diagnosis financiera determina una apariencia con beneficio de alcanzar los capitales imprescindibles para el progreso de la entidad, conocer su avance y empleo para reglar sus actividades. Dado que pueda mantener la estabilización financiera, para elaborar planes a futuro, a causa de procedimientos que están estado ejecutando revelando su situación.

Ricra (2014) estima que una investigación financiera es la relación que se ejecuta de la pesquisa contable mediante el manejo de conocimientos financieros que acceden instituir soluciones. Es así que, la contabilidad manifiesta la situación en la economía y las finanzas de la sociedad, ineludiblemente descifrando y estudiando esa búsqueda para conseguir hallar un camino en los dineros en la compañía. Cada una de las partidas del estado financiero asume un estimado dentro de la organización de aspecto contable y financiero en la sociedad, resultado que se debe equilibrar y medir cuantitativamente. Sin embargo, esta indagación no es completa cuando no es interpretada, comprendida u observada.

García (2015) define “La planeación financiera es una de los períodos del transcurso administrador en el área de la administración financiera. Es un modelo sistemático de una serie de acciones y decisiones que se elabora anticipadamente para dirigir y encauzar a una entidad en el ámbito de lo financiero” (295). Planificar incauta la prevención del cumplimiento de objetivos, tener el control de las actividades que se van llevando a cabo en el día a día, organizar mejor las funciones y tiempos, y encaminar a la empresa a una finanza saludable.

Gutiérrez, D. y Gutiérrez J. (2018) determinan que “planeación financiera, es entendida como las actividades que debe adelantar la administración de la empresa para asegurar su supervivencia y garantizar a los propietarios que sus planes crearán valor en el futuro”. Agregar valor es esencial para toda empresa en crecimiento, diferenciarse de otras, planificar sus logros, actividades que se deben adelantar y pronosticar para posicionarse financieramente y generar confianza a los socios o propietarios de una buena gestión, y de atractivas ganancias.

Cibrán, Prado, Crespo y Huarte (2013) conceptualiza que la proyección en finanzas es el cálculo de todos los trabajos de la compañía, las de forma financiera y de todo flujo, todas estas tienen una contrapartida en coste económico donde debe ser apreciado por la responsabilidad financiera. Las documentaciones previsionales de la programación financiera poseen el objetivo de conocer el coste de las escaseces monetarias en distintos periodos, con el objeto de decidir atinadamente.

Chávez J. (2003) define que la planificación financiera es el asunto dividido en períodos, donde es establecido al tomar decisiones, comprende desde una elección de fundamentos y la evaluación. La concesión en dinero inclusive la audacia de una técnica apropiada que permitiendo a la asociación la pauta en labor para continuar. Clasificar y dar importancia a los sucesos que se han estado manifestando en la empresa, orientan a la creación de un plan financiero, que por gestiones organizadas se puede lograr gratificantes resultados para la empresa.

Pérez y Veiga (2015) establece que la organización financiera en sus particularidades requiere la contribución del acumulado de la compañía, porque son las

disposiciones activas las que conciben las extensiones económica y financiera”. Definitivamente, las funciones operativas son factores determinantes que influyen con certeza en las consecuencias económicas y financieras de la firma, considerando que la masa mayor en la organización. Exige la productividad y va en conjunto con las distintas áreas para el cumplimiento de objetivos y logros con eficiencia.

En las crisis, las empresas deterioran presencia en el mercado, aminoran la disposición de difundir caja y efectivo, incumplen pagos de responsabilidades de créditos, agrandan su carga financiera. También decrecen las ganancias estropeando el capital de los accionistas y de los acreedores.

En la actualidad, las evoluciones en los mercados macroeconómicos con bastante competencia, la falta de diligencia correcta de estrategias y urgencias inesperadas en los negocios enfoca que las empresas se vean dañadas por crisis significativas que demandan la exigencia de una conversión financiera, una reestructuración y una planificación financiera. Cambios que la empresa necesita para no desaparecer su permanencia en el mercado, crecer y ser una empresa digna de competencia.

Este estudio es elaborado con la determinación de cooperar en el entendimiento del uso de una reestructuración como propuesta de remediar las cuestiones de rentabilidad que una empresa puede sufrir debido a los gastos elevados que puede estar generando sus actividades o personal contratado, al déficit en liquidez que la compañía posee y las pocas ventas que la empresa esté desarrollando para producto de sus ingresos. La teoría general de la Contabilidad, aportó el control eficiente de los registros contables y financieros, para posteriormente mostrarse en los Estados Financieros, la teoría de la planeación estratégica permitió organizar un plan descrito bajo actividades que conlleva un diagrama de días proyectados, haciendo una comparación con los años anteriores, para seleccionar actividades poco rentables que no se repetirán, y la teoría de la administración financiera permitió constatar los beneficios bajo control de un plan de reestructuración financiera en las operaciones de la empresa.

La investigación es elaborada mediante este diseño porque permitió investigar, ampliar conocimientos y proponer una alternativa de solución proyectiva a largo plazo. Los

resultados han permitido reconocer de manera oportuna los problemas que ha estado arrastrando la entidad, reconocer las debilidades que surgieron bajo la toma de decisiones, y proponer soluciones que controlen el desnivel de rentabilidad, e impulse a una recuperación saludable financiera.

El presente trabajo de investigación es realizado porque tendrá una influencia económica y financiera, mediante una reestructuración y el óptimo uso de los recursos. Se considera que esta investigación será útil para las empresas similares que necesiten implementar una reestructuración y cambio en sus funciones, así mismo servirá como consulta para estudiantes y egresados investigadores.

Para el estudio se formuló el problema general: ¿Cómo mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas, en Lima, 2020?; y los problemas específicos fueron: a) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020? Y b) ¿Cuáles son los factores que inciden en la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020?

Asimismo, el objetivo general del estudio fue: Proponer una reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020. Mientras que los objetivos específicos fueron: a) Diagnosticar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020 y b) Explicar los factores que inciden en la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020.

II. MÉTODO

2.1. Enfoque y tipo

Enfoque mixto, es una sucesión de incorporación sistemática de los métodos cuantitativas y cualitativas para lograr una averiguación completa y conjunta, ya que éstas preservan sus esqueleto y pasos al efectuar la investigación, Chen (citado por Hernández y Mendoza, 2018). En la presente investigación, fue utilizado el enfoque mixto para corroborar los orígenes que generan la disminución de rentabilidad, en la empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas; desarrollando una fusión entre los datos cuantitativos y cualitativos, para obtener información más confiable, y sea una base fundamental para el momento de la creación de propuesta.

El Sintagma Holístico es un ángulo de cita entre los variados conceptos que aportan los diseños, corroborando la complementariedad entre ellos y, generando nuevas averiguaciones que consolide el desarrollo de la investigación. Hurtado (2010). Por consiguiente, el sintagma es holístico en la investigación, dado que toma en cuenta que el sinergismo de las diferentes definiciones provoca una mejor interpretación y correlación entre ellas, para optimizar el desarrollo de la investigación.

La investigación de tipo proyectiva afina con una proposición u opción de medida, fundamentándose en la realidad del problema y objeto de estudio, respondiendo con una ordenación realizable los tratados, objetivos, fines, indicadores, plan de operaciones, cálculo e informe de especialistas. Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Casana (2019). Es así que, con la aplicación del tipo de investigación proyectiva, se logrará aplicar soluciones necesarias para la mejora de la situación en la que se encuentra la empresa, respecto a la variable y categoría estudiada. Del mismo modo, “está relacionada con la invención y procesos de planificación, respecto a las necesidades, preferencias y lo recomendable para cada situación, y así proveer algún acontecimiento a futuro, anticipando y estableciendo líneas de acción dirigidos a lograr los objetivos trazados, siguiendo así una serie de métodos y estrategias. Simón (citado en Hurtado, 2000). La investigación proyectiva planifica un diseño para ser ejecutado y controlado, de acuerdo a las necesidades prioritarias de la

compañía, a los objetivos donde quiere enfocar, utilizando estrategias y tácticas para su efectivo desempeño.

El nivel comprensivo busca integrar en las teorías, las prácticas que se han estado realizando. Haciendo un ajuste de quién está transmitiendo la información, y a qué contexto se requiere ubicar. Dependiendo de las circunstancias, la cultura y la situación, se descubrirá la intencionalidad, y a quién podría estar dirigido. Hurtado (2000). El nivel comprensivo de esta investigación es porque en la entrevista, donde se recopiló datos cualitativos, opiniones, sugerencias y se acogió información fiable de la empresa fue considerado con síntesis de comprensión que expresó cada entrevistado.

Método deductivo, es un sistema para organizar hechos y consolidar conclusiones, el cual es logrado mediante una serie de silogismos, de primicias mayor, menor y su conclusión. Dávila (2006). Este método es de mucha utilidad para la presente investigación, considerado porque ofreció estudiar los aspectos generales, para luego estudiarlos de un modo particular, y precisar así la fluidificación en los resultados y conclusiones.

Método inductivo, denota que los informes se hacen encima de las premisas específicas de una fase, estos hacen nacer las premisas generales. Es decir, utiliza acontecimientos de lo específico a lo global. Dávila (2006). Se utilizó este método para evaluar primero los aspectos particulares y luego evaluar los aspectos generales de la variable problemática, las sub variables, los indicadores aplicados y las actividades que hicieron referencia a la propuesta.

2.2 Población, muestra y unidades informantes

Una población se desprende porque efectuará un estudio en un agrupamiento de personas o entidades, para recolectar datos (Tecla y Garza, 1981). En la presente investigación, la población aportó información como objeto de estudio para indagar respecto a la problemática. Los 120 trabajadores determinaron la visualización del procedimiento de tareas y la presentación de problemas en la categoría rentabilidad.

La muestra es la parte de la población que es seleccionada para obtener información en el desarrollo del estudio, dado que brindan detalles de las operaciones de la empresa, gestiones y funcionamiento (Bernal, 2010). Asumiendo que la población fueron 120 trabajadores el cual conformaba la empresa, fueron 3 participantes las personas que conformaron la muestra de estudio, y estos fueron el gerente de operaciones, la contadora y el administrador.

Las unidades informantes son un conjunto de elementos, seres o eventos, los cuales brindan información real y concordante entre sí, respecto a una serie de características necesarias para la investigación; Hurtado (2000). Citado por Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Casana (2019). Para el cual, en esta investigación se consideró a 3 colaboradores, para las medidas cualitativas en el procedimiento de las entrevistas. Y para el ámbito cuantitativo, se utilizó las unidades informantes de los años 2018 y 2019, presentados por los estados financieros, Estado de situación financiera y el Estado de resultados.

2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes

Tabla 1

Categorías y subcategorías

Categoría	Subcategoría apriorísticas	Indicadores
Rentabilidad	Análisis financiero	Análisis vertical Análisis horizontal
	Ratios financieros	Liquidez Solvencia Margen de ganancia
Subcategoría emergente		
Planeamiento financiero		

En esta investigación se determinaron categorías para ser merecedores de estudio, categoría que representa el problema el cual presenta la empresa en determinados periodos de estudio, simultáneamente con las subcategorías, tales como las subcategorías apriorísticas y la sub categoría emergente. La categoría emergente se presentó en el procesamiento de datos cualitativos, como sugerencia de los entrevistados.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica de las entrevistas son las metodologías más frecuentes de las ciencias sociales. A través de esta técnica se hace uso de informantes, uso de estudio de los casos, uso de biografías y el uso de cuestionarios. De acuerdo a la forma de su estructura puede ser clasificada como libre o dirigida, existiendo en ambos casos una correlación directa con el estudioso y su centro en el estudio mediante sujetos o grupo de individuos para obtener testimonios orales. Y de acuerdo a las circunstancias de lapso y presupuesto, se puede refrendar la entrevista con el fin de verificar la información (Tecla y Garza, 1985). En tal sentido se realizó la entrevista a modo técnica de recolector de fundamentos cualitativos, obteniendo datos de información de la empresa, casos que ha ocurrido con algunas decisiones, opiniones directas del personal que trabaja y desempeña funciones cercanas a las finanzas de la empresa.

La guía de entrevista es un instrumento, el cual cumple con tener las fichas de identidad del entrevistado, relacionados a la problemática en investigación. Para así lograr entender a plenitud y profundidad la categoría a investigar. (Hurtado, 2000). Es un instrumento de gran utilidad para conseguir comprender la situación del inconveniente el cual consta la empresa, diseñado de una forma práctica y siempre tomando en cuenta los aspectos de la información a recolectar.

Un análisis documental es una técnica que explora revelar la significación de un mensaje, ya sea una historia, un artículo de revista, un texto escolar, un decreto. Especialmente, se presenta un procedimiento donde radica clasificar y agrupar numerosos compendios de un mensaje, con el desenlace prosperado en los excelentes comportamientos de la sustancia (Monje, 2011), citado por (Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019). El análisis documental permitió evaluar y analizar los documentos de estados financieros de dos periodos, años 2018 y 2019. Para realizar un comparativo y diagnosticar los problemas los cuales estaba asumiendo la empresa, aplicando los indicadores correspondientes.

La ficha de análisis documental tiene por propósito registrar información sobre documentaciones o métodos que manifiestan relación con los instrumentos (Bernal, 2006)

citado en (Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019). La ficha de exámenes de investigación documental fue originada del estado de situación financiera y del estado de resultados de los años 2018 y 2019, utilizando fórmula e indicadores que faciliten la interpretación del análisis.

2.5 Proceso de recolección de datos

Impuesto a las circunstancias de emergencia nacional, los testimonios yacieron recogidos por intermedio de la web, los procesos en recolección de las entrevistas se realizaron usando un aplicativo WhatsApp, un aplicativo de mensajes instantáneos en teléfonos inteligentes, donde se intercambian mensajes, documentos por medio de Internet, videos; y es también por tal medio que se hizo la solicitud documentaria de los estados financieros de la compañía de servicios. Esto datos fueron integrados a la carpeta drive con el que se trabajó durante todo el proceso de investigación.

2.6 Método de análisis de datos

En el proceso de los análisis de datos cuantitativos, se hizo uso de la presentación Microsoft Excel, una hoja de cálculo desarrollada por Microsoft para Windows usando herramientas gráficas de barras comparativas, diseñando las tablas de datos y líneas de tendencia, que fueron utilizadas en los estudios de datos documental como parte de los cálculos.

Para el análisis de datos cualitativos se hizo uso del Atlas ti 8, insertando el documento Word con la información cualitativa de las respuestas de los entrevistados, donde se hizo registro de las categorías y subcategorías utilizadas, rentabilidad, análisis financiero y ratios financieros. Codificados consecuentemente al igual que los indicadores para obtener ideas fuerza. Con la finalidad de crear macro redes que fueron exportados e interpretados en los resultados.

Así mismo, de desarrolló el método del análisis mixto haciendo un cruce de información utilizada de los datos cualitativos y datos cuantitativos mediante el programa Atlas ti 8, donde se consolida una macro red mixta con los datos más sobresalientes de la información mixta ingresada, para presentar los problemas y objetivos más enfáticos.

III. RESULTADOS

3.1 Descripción de resultados cuantitativos

En esta fase, en la investigación observaremos el análisis realizado a los Estados financieros de la empresa, años 2018 y 2019. Y éstos son el Estado de Situación financiera y el Estado de Resultados. Se muestra las diferenciaciones que han tolerado las cuentas contables tanto vertical y horizontalmente, igualmente como los procesos de datos de los ratios financieros, manejados para conocer la situación en economías y finanzas de la empresa.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
Al 31 de Diciembre de 2018					
(Expresado en Soles)					
ACTIVO	31-12-18		Análisis Vertical		
	S/		%		
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalente de efectivo	201,268.18		2.48%		
Cuentas por cobrar comerciales	252,831.15		3.11%		
Gastos Contratados por Anticipados	43,912.57		0.54%		
Inventarios	226,078.59		2.78%		
Otras cuentas por cobrar	528,181.48		6.50%		
Activo Diferido	1,306,186.30		16.07%		
Total Activo Corriente	2,558,458.27		31.47%		
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad y equipos	5,451,739.97		67.06%		
Activos Intangibles	114,334.01		1.41%		
Activo Diferido	4,884.42		0.06%		
Total Activo No Corriente	5,570,958.40		68.53%		
TOTAL ACTIVO	8,129,416.67		100%		
PASIVO		31-12-18		Análisis Vertical	
		S/		%	
PASIVO CORRIENTE					
Pasivos Financieros		1,293,638.73		15.91%	
Cuentas por pagar comerciales		484,699.29		5.96%	
Tributos por Pagar		525,784.33		6.47%	
Remuneraciones por Pagar		192,748.56		2.37%	
Otras cuentas del Pasivo corriente		232,294.79		2.86%	
Pasivo Diferido					
Total Pasivo Corriente		2,729,165.70		33.57%	
PASIVO NO CORRIENTE					
Pasivos Financieros		14,158.54		0.17%	
Prestamo de accionista		363,988.41		4.48%	
Tributos por pagar		123,578.00		1.52%	
Cuentas por pagar Relacionadas		3,100,797.22		38.14%	
Total Pasivo No Corriente		3,602,522.17		44.31%	
TOTAL PASIVO		6,331,687.87		77.89%	
PATRIMONIO					
Capital Social		1,502,002.24		18.48%	
Excedente de Revaluación		4,329,997.76		53.26%	
Pérdidas acumuladas		(3,230,504.61)		-39.74%	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio		(803,766.59)		-9.89%	
TOTAL PATRIMONIO		1,797,728.80		22.11%	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		8,129,416.67		100%	

Figura 1. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera, año 2018

En la figura 1, se muestra el análisis vertical del Estado de Situación Financiera de la empresa, en el año 2018. Se detalla los porcentajes donde simboliza cada partida del Estado de Situación Financiera con correspondencia a su total de acumulaciones. Es así que, la partida con mayor porcentaje en los activos es la de Propiedad y equipos con un 67.06%, siendo así que gran parte del activo de dicha cuenta, pertenece al total activo no corriente. Respecto al pasivo y al patrimonio, la compañía se financia con 77.89 % con financiamiento por terceros y sólo un 22.11% con financiamiento propio, y su partida significativa es la de

cuentas por pagar relacionadas con 38.14%. El patrimonio consta de excedente de revaluación de 53.26% y pérdidas acumuladas de -39.74%, haciendo deficiente los fondos propios.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
Al 31 de Diciembre de 2019					
(Expresado en Soles)					
ACTIVO	31-12-19	Análisis Vertical	PASIVO	31-12-19	Análisis Vertical
	S/	%		S/	%
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente de efectivo	185,845.38	2.59%	Pasivos Financieros	926,841.59	12.92%
Cuentas por cobrar comerciales	212,215.84	2.96%	Cuentas por pagar comerciales	572,794.17	7.99%
Gastos Contratados por Anticipados	35,793.55	0.50%	Tributos por Pagar	570,900.69	7.96%
Inventarios	176,814.80	2.47%	Remuneraciones por Pagar	159,294.18	2.22%
Otras cuentas por cobrar	195,043.95	2.72%	Otras cuentas del Pasivo corriente	395,785.46	5.52%
Activo Diferido	1,333,120.69	18.59%	Pasivo Diferido	153,192.83	2.14%
Total Activo Corriente	2,138,834.21	29.82%	Total Pasivo Corriente	2,778,808.92	38.74%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Propiedad y equipos	4,961,652.30	69.18%	Pasivos Financieros		
Activos Intangibles	71,980.25	1.00%	Prestamo de accionista	358,479.98	5.00%
Activo Diferido			Tributos por pagar	125,121.00	1.74%
Total Activo No Corriente	5,033,632.55	70.18%	Cuentas por pagar Relacionadas	3,106,702.62	43.31%
			Total Pasivo No Corriente	3,590,303.60	50.06%
			TOTAL PASIVO	6,369,112.52	88.80%
			PATRIMONIO		
			Capital Social	1,502,002.24	20.94%
			Excedente de Revaluación	4,329,997.76	60.37%
			Pérdidas acumuladas	(4,035,309.41)	-56.26%
			Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	(993,336.35)	-13.85%
			TOTAL PATRIMONIO	803,354.24	11.20%
TOTAL ACTIVO	7,172,466.76	100%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7,172,466.76	100%

Figura 2. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera, año 2019

En la figura 2, se muestra el análisis vertical del Estado de Situación Financiera de la compañía, en el año 2019. Es sus activos, la partida de Propiedad y equipos representa un 69.18%, mostrando así el más alto porcentaje respecto al total de activos.

La entidad se financia con 88.80 % de financiamiento por terceros, representado con mayor énfasis por las Cuentas por pagar relacionadas con un 43.31%. El financiamiento con fondo propio consta de sólo 11.20%, teniendo como partidas significativas al Excedente de revaluación con 60.37% y Pérdidas acumuladas de -56.26%, haciendo así débil el total de patrimonio de la compañía.

Estado de Resultados		
Al 31 de Diciembre del 2018		
Expresado en soles		
	31-12-18	Análisis Vertical
Ventas Brutas	8,730,489.62	100%
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas		
Ventas Netas	8,730,489.62	100%
(-) Costo de Ventas	(952,875.74)	-10.91%
UTILIDAD BRUTA	7,777,613.88	89.09%
Gastos de Administración		
(-) Gastos de Personal	(3,495,798.86)	-40.04%
(-) Gastos de servicios prestados por terceros	(3,793,928.56)	-43.46%
(-) Gastos por Tributos	(46,163.96)	-0.53%
(-) Otros Gastos de Gestión	(284,291.81)	-3.26%
UTILIDAD OPERATIVA	157,430.69	1.80%
Ingresos No Operativos		
Ingresos No Operativos	19,081.00	0.22%
Intereses Ganados	8,016.00	0.09%
Diferencia por Tipo de Cambio	85,587.64	0.98%
Egresos No Operativos		
(-) Gastos Financieros	(172,105.64)	-1.97%
(-) Diferencia por Tipo de Cambio	(294,413.23)	-3.37%
(-) Depreciación	(611,379.05)	-7.00%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	(807,782.59)	-9.25%
Impuesto a la Renta Diferido	4,016.00	0.05%
UTILIDAD NETA	(803,766.59)	-9.21%

Figura 3. Análisis Vertical del Estado de Resultados, año 2018

En la figura 3, se expresa el Análisis vertical del Estado de Resultados del año 2018, donde se enuncia el coste porcentual que simboliza una cuenta con correspondencia a las ventas netas, donde el coste de ventas corresponde al 10.91% de las ventas netas de S/ 8, 730,489.62 el cual genera una utilidad bruta de 89.09%. En los gastos de Administración, existe un -40.04% de gastos de personal y -43.46% de gastos de servicios prestados por terceros, los cuales hacen una reducción potente a la utilidad operativa, obteniendo así una utilidad operativa de 1.80%.

Estado de Resultados Al 31 de Diciembre del 2019 Expresado en soles		
	31-12-19	Análisis Vertical
Ventas Brutas	7,754,166.67	100%
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas		
Ventas Netas	7,754,166.67	100%
(-) Costo de Ventas	(930,970.75)	-12.01%
UTILIDAD BRUTA	6,823,195.92	87.99%
Gastos de Administración		
(-) Gastos de Personal	(3,295,276.84)	-42.50%
(-) Gastos de servicios prestados por terceros	(3,352,158.22)	-43.23%
(-) Gastos por Tributos	(45,895.46)	-0.59%
(-) Otros Gastos de Gestión	(229,493.08)	-2.96%
UTILIDAD OPERATIVA	(99,627.68)	-1.28%
Ingresos No Operativos		
Ingresos No Operativos	8,323.00	0.11%
Intereses Ganados	6,451.00	0.08%
Diferencia por Tipo de Cambio	237,071.37	3.06%
Egresos No Operativos		
(-) Gastos Financieros	(142,336.43)	-1.84%
(-) Diferencia por Tipo de Cambio	(385,453.42)	-4.97%
(-) Depreciación	(617,764.19)	-7.97%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	(993,336.35)	-12.81%
Impuesto a la Renta Diferido		
UTILIDAD NETA	(993,336.35)	-12.81%

Figura 4. Análisis Vertical del Estado de Resultados, año 2019

En la figura 4, en el análisis vertical del Estado de Resultados del año 2019, se muestra el importe porcentual que simboliza una partida respecto a las ventas netas, el coste de ventas concierne a 12.01% de las ventas netas de S/ 7, 754,166.67 el cual genera una utilidad bruta de 87.99%. Dentro de los gastos administrativos, los gastos del personal representaron un 42.50% y gastos por el servicio prestado por terceros representaron un 43.23%. Se visualiza que éstos están a punto de colapsar el porcentaje de utilidad bruta obtenida por el costo de ventas respecto al ingreso por ventas, por consiguiente, esto genera una utilidad operativa negativa de -1.28% donde arrastrará pérdida hasta la determinación de la utilidad neta de la entidad.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
(Expresado en Soles)					
ACTIVO	31-12-19	31-12-18	Análisis Horizontal		
	S/	S/	S/	%	
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalente de efectivo	185,845.38	201,268.18	(15,422.80)	-7.66%	
Cuentas por cobrar comerciales	212,215.84	252,831.15	(40,615.31)	-16.06%	
Gastos Contratados por Anticipados	35,793.55	43,912.57	(8,119.02)	-18.49%	
Inventarios	176,814.80	226,078.59	(49,263.79)	-21.79%	
Otras cuentas por cobrar	195,043.95	528,181.48	(333,137.53)	-63.07%	
Activo Diferido	1,333,120.69	1,306,186.30	26,934.39	2.06%	
Total Activo Corriente	2,138,834.21	2,558,458.27	(419,624.06)	-16.40%	
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad y equipos	4,961,652.30	5,451,739.97	(490,087.67)	-8.99%	
Activos Intangibles	71,980.25	114,334.01	(42,353.76)	-37.04%	
Activo Diferido		4,884.42	(4,884.42)	-100.00%	
Total Activo No Corriente	5,033,632.55	5,570,958.40	(537,325.85)	-9.65%	
TOTAL ACTIVO	7,172,466.76	8,129,416.67	(956,949.91)	-11.77%	
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Pasivos Financieros	926,841.59	1,293,638.73	(366,797.14)	-28.35%	
Cuentas por pagar comerciales	572,794.17	484,699.29	88,094.88	18.18%	
Tributos por Pagar	570,900.69	525,784.33	45,116.36	8.58%	
Remuneraciones por Pagar	159,294.18	192,748.56	(33,454.38)	-17.36%	
Otras cuentas del Pasivo corriente	385,785.46	232,294.79	163,490.67	70.38%	
Pasivo Diferido	153,192.83		153,192.83		
Total Pasivo Corriente	2,778,808.92	2,729,165.70	49,643.22	1.82%	
PASIVO NO CORRIENTE					
Pasivos Financieros		14,158.54	(14,158.54)	-100.00%	
Prestamo de accionista	358,479.98	363,988.41	(5,508.43)	-1.51%	
Tributos por pagar	125,121.00	123,578.00	1,543.00	1.25%	
Cuentas por pagar Relacionadas	3,106,702.62	3,100,797.22	5,905.40	0.19%	
Total Pasivo No Corriente	3,590,303.60	3,602,522.17	(12,218.57)	-0.34%	
TOTAL PASIVO	6,369,112.52	6,331,687.87	37,424.65	0.59%	
PATRIMONIO					
Capital Social	1,502,002.24	1,502,002.24	0.00	0.00%	
Excedente de Revaluación	4,329,997.76	4,329,997.76	0.00	0.00%	
Pérdidas acumuladas	(4,035,309.41)	(3,230,504.61)	(804,804.80)	24.91%	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	(993,336.35)	(803,766.59)	(189,569.76)	23.59%	
TOTAL PATRIMONIO	803,354.24	1,797,728.80	(994,374.56)	-55.31%	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7,172,466.76	8,129,416.67	(956,949.91)	-11.77%	

Figura 5. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera, años 2018 y 2019

En la figura 5, su Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de los años 2018 y 2019, se examina las diferenciaciones que ha habido en las partidas contables en el Estado de Situación Financiera respecto de un año a otro. El análisis horizontal es de importancia porque reconoce estudiar los negocios que hubo en un tiempo contable y otro. Es así que se puede observar respecto al activo, que hay cuentas como el activo diferido que redujo su valor en su totalidad, y en otras cuentas por cobrar del activo corriente con reducción de -63.07%, variando en absoluto por S/-333,137.53, y no hay innovación en los activos fijos. En el Pasivo y Patrimonio, hay una reducción de -28.35% de las necesidades financieras a corto plazo y un 100% de descenso de los compromisos financieros en un largo plazo. Respecto al total de patrimonio existe una reducción de -55.31%, siendo las partidas significativas las pérdidas acumuladas y el resultado del ejercicio como pérdida aumentando en 24.91% y 23.59% respectivamente.

Estado de Resultados				
Expresado en soles				
	31-12-19	31-12-18	Análisis Horizontal	
	S/	S/	S/	%
Ventas Brutas	7,754,166.67	8,730,489.62	(976,322.95)	-11.18%
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas				
Ventas Netas	7,754,166.67	8,730,489.62	(976,322.95)	-11.18%
(-) Costo de Ventas	(930,970.75)	(952,875.74)	21,904.99	-2.30%
UTILIDAD BRUTA	6,823,195.92	7,777,613.88	(954,417.96)	-12.27%
Gastos de Administración				
(-) Gastos de Personal	(3,295,276.84)	(3,495,798.86)	200,522.02	-5.74%
(-) Gastos de servicios prestados por terceros	(3,352,158.22)	(3,793,928.56)	441,770.34	-11.64%
(-) Gastos por Tributos	(45,895.46)	(46,163.96)	268.50	-0.58%
(-) Otros Gastos de Gestión	(229,493.08)	(284,291.81)	54,798.73	-19.28%
UTILIDAD OPERATIVA	(99,627.68)	157,430.69	(257,058.37)	-163.28%
Ingresos No Operativos				
Ingresos No Operativos	8,323.00	19,081.00	(10,758.00)	-56.38%
Intereses Ganados	6,451.00	8,016.00	(1,565.00)	-19.52%
Diferencia por Tipo de Cambio	237,071.37	85,587.64	151,483.73	176.99%
Egresos No Operativos				
(-) Gastos Financieros	(142,336.43)	(172,105.64)	29,769.21	-17.30%
(-) Diferencia por Tipo de Cambio	(385,453.42)	(294,413.23)	(91,040.19)	30.92%
(-) Depreciación	(617,764.19)	(611,379.05)	(6,385.14)	1.04%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	(993,336.35)	(807,782.59)	(185,553.76)	22.97%
Impuesto a la Renta Diferido		4,016.00	(4,016.00)	-100%
UTILIDAD NETA	(993,336.35)	(803,766.59)	(189,569.76)	23.59%

Figura 6. Análisis Horizontal del Estado de Resultados, años 2018 y 2019

En la figura 6, el análisis de modo horizontal del Estado de Resultados de los años 2018 y 2019, muestra los cambios que pasa la entidad de un año a otro. Este análisis es de una empresa que presta servicios, donde se puede examinar que no hay incremento de ventas netas con -11.18% valorizado en soles por S/ 976,322.95. En cuanto a los gastos del personal, existe una reducción de gastos de personal por S/ 200,522.02 equivalentes a un valor porcentual de -5.74%, también hay reducción en los gastos de servicios prestados por terceros con -11.64% y otros gastos de gestiones con -19.28%; sin embargo, estos no son relevantes para la utilidad operativa porque disminuyó en -163.28% respecto del año 2018. Y tal es así que aumentó la pérdida como resultado del ejercicio a un valor de 23.59%.

Tabla 2

Ratio de Liquidez corriente 2018 y 2019

Registro documental		Fórmula	Variación
Liquidez corriente	=	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Soles
2018	=	$\frac{2,558,458.27}{2,729,165.70}$	0.94
2019	=	$\frac{2,138,834.21}{2,778,808.92}$	0.77

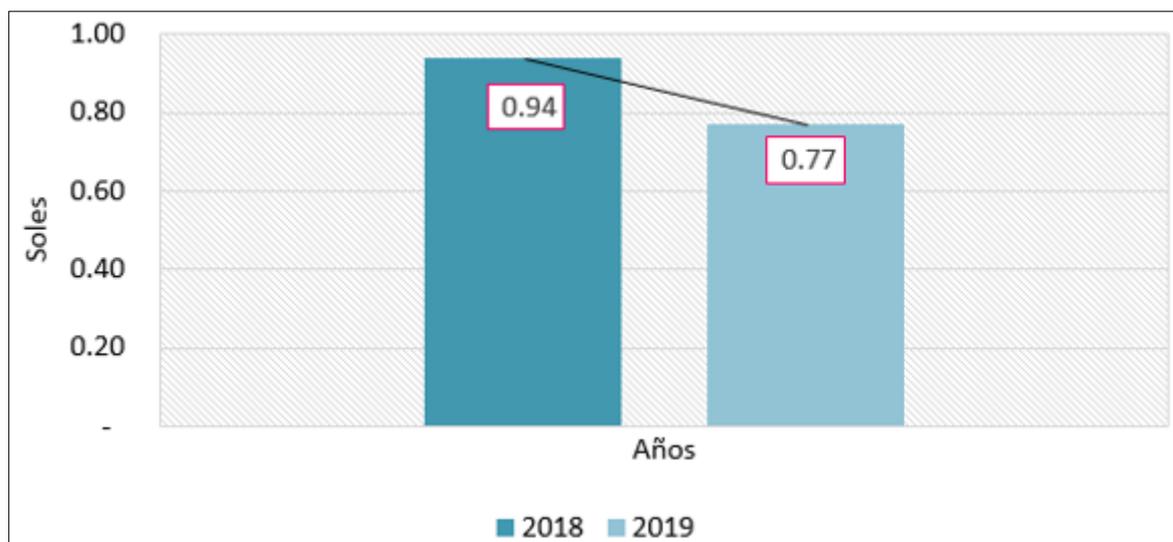


Figura 7. Análisis del Ratio de liquidez corriente

En la tabla 2 y figura 7, es examinada que la liquidez corriente que adquirió la empresa de servicios durante los ciclos 2018 y 2019. En el primer periodo en evaluación la empresa tiene 0.94 soles por cada S/ 1 de deuda en comparación con el año 2019 que tiene 0.77 soles por cada S/1 de deuda. No hay incremento de liquidez, un efecto ideal es de 1 a más, ya que este ratio mide el valor de deberes a corto plazo que puede afrontar la empresa con sus activos corrientes.

Tabla 3

Ratio de capital de trabajo 2018 y 2019

Registro documental	Fórmula	Variación
Ratio de capital de trabajo	= Activo corriente - Pasivo corriente	Soles
2018	= 2,558,458.27 - 2,729,165.70	-170,707.43
2019	= 2,138,834.21 - 2,778,808.92	-639,974.71

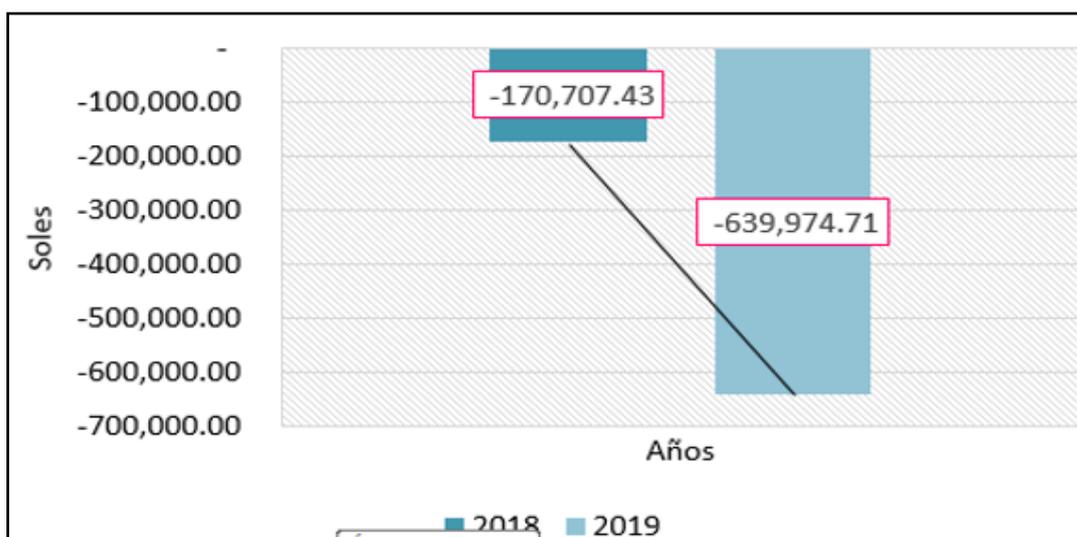


Figura 8. Análisis del Ratio de capital de trabajo

En la tabla 3 y figura 8, se observa la representación del ratio de capital de trabajo que dispone la empresa. En el periodo 2018 tuvo -170,707.43 y en el año 2019 -639,974.71 soles. Al sustraer el pasivo corriente del activo corriente, este ejemplo de razón financiera modela lo que la sociedad dispone tras solventar sus deudas contiguas. Esta empresa tiene efectos negativos para uno y otros periodos; es decir, la empresa no conserva capital para cubrir sus cuentas de deuda.

Tabla 4

Rotación de cuentas por cobrar 2018 y 2019

Registro documental		Fórmula	Variación
Rotación de cuentas por cobrar	=	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$	Veces
2018	=	$\frac{8,730,489.62}{252,831.15}$	34.53
2019	=	$\frac{7,754,166.67}{212,215.84}$	36.54

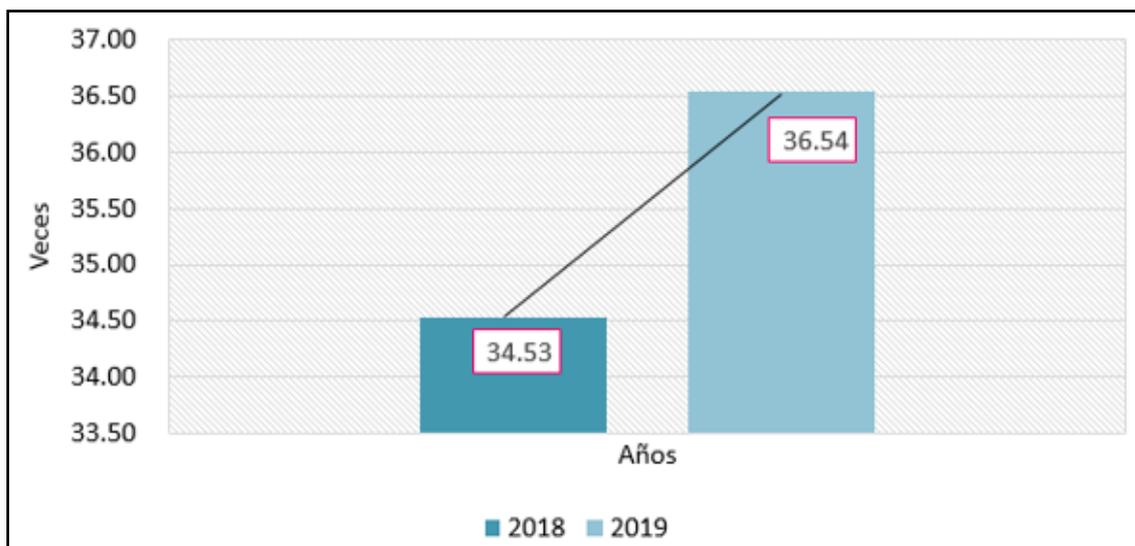


Figura 9. Análisis de la Rotación de la cuenta por cobrar

En la tabla 4 y figura 9, se muestra la Rotación de cuentas por cobrar con el que consta la empresa. Para el año 2018 manifiesta 34.53 veces a comparación del período 2019 que tiene 36.54 veces. Este ratio accede conocer la rapidez del recaudo en la asociación, y es importante evaluar a la par, el acuerdo de sus políticas de crédito fijadas.

Tabla 5

Margen de utilidad bruta 2018 y 2019

Registro documental		Fórmula	Variación
Margen de utilidad bruta	=	$\frac{\text{Utilidad bruta} \times 100}{\text{Ventas netas}}$	Porcentaje
2018	=	$\frac{7,777,613.88}{8,730,489.62}$	89.09%
2019	=	$\frac{6,823,195.92}{7,754,166.67}$	87.99%

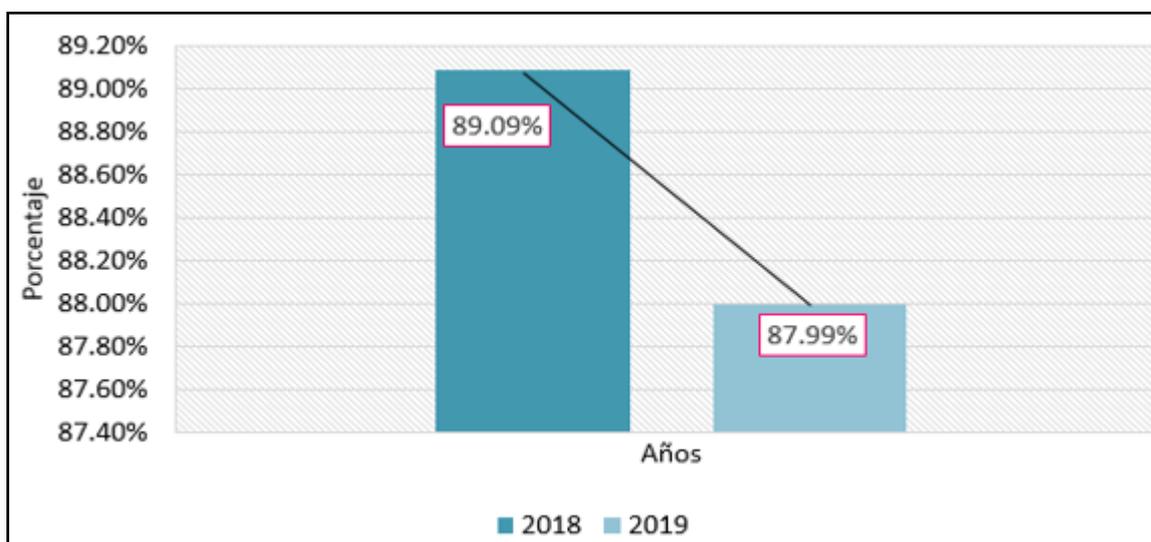


Figura 10. Análisis del Margen de utilidad bruta

En la tabla 5 y figura 10, se observa el Margen de utilidad bruta, llamado también margen de beneficio bruto, el cual es un indicador viable del bien o servicio. Es el porcentaje de los ingresos sobre las ventas que alcanza la compañía. En el periodo del 2018 la asociación adquirió el 89.09% de margen bruto, en el año 2019 la compañía obtuvo el 87.99%. Cuanto mayor sea el porcentaje, más dinero retendrá la compañía sobre cada sol ingresado por las ventas, para forjar frente sus egresos operativos.

Tabla 6

Margen de ganancia neta 2018 y 2019

Registro documental		Fórmula	Variación
Margen de ganancia neta	=	$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Ventas netas}}$	Porcentaje
2018	=	$\frac{-803,766.59}{8,730,489.62}$	-9.21%
2019	=	$\frac{-993,336.35}{7,754,166.67}$	-12.81%



Figura 11. Análisis del Margen de ganancia neta

En la tabla 6 y figura 11, se observa el Margen de ganancia neta, el cual él es una razón más apta sobre la gracia obtenida que parte de las ventas de la empresa, puesto que muestra el contenido de la compañía para cambiar las entradas que toma en beneficios y conocer si la empresa está ejecutando una eficaz vigilancia de costos. En el periodo del 2018 la empresa logró el -9.21% de margen neto, ya que el resultado del ejercicio para tal año culmina con pérdida; para el periodo del 2019 la empresa obtuvo -12.81% de igual forma porque su resultado del ejercicio es pérdida.

Tabla 7

Rentabilidad económica 2018 y 2019

Registro documental		Fórmula	Variación
Rentabilidad sobre Activos	=	$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Total activo}}$	Porcentaje
2018	=	$\frac{-803,766.59}{8,129,416.67}$	-9.89%
2019	=	$\frac{-993,336.35}{7,172,466.76}$	-13.85%

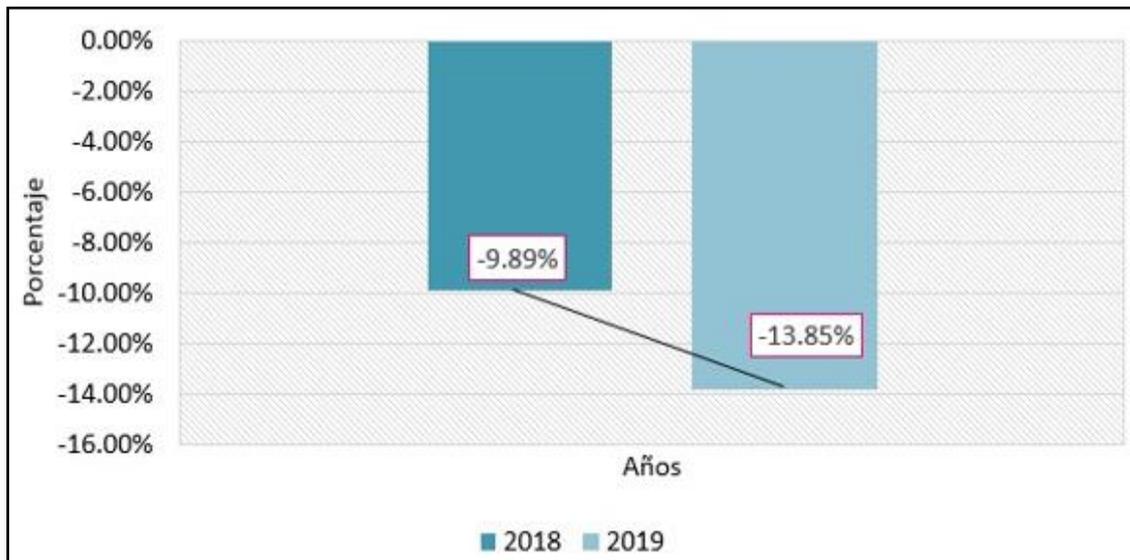


Figura 12. Análisis de la Rentabilidad económica

En la tabla 7 y figura 12, se muestra la Rentabilidad sobre Activos, este es un indicador que computa la rentabilidad del total de activos de la empresa. Para el año 2018 se obtiene -9.89% y para el año 2019 se obtiene -13.85%. Ambos con resultados negativos, ya que el beneficio neto obtenido en los períodos fue de pérdida. No existe una buena capacidad de retorno de dinero, respecto a los activos.

Tabla 8

Rentabilidad financiera 2018 y 2019

Registro documental		Fórmula	Variación
Rentabilidad sobre Patrimonio	=	$\frac{\text{Utilidad neta x 100}}{\text{Total patrimonio}}$	Porcentaje
2018	=	$\frac{-803,766.59}{1,797,728.80}$	-44.71%
2019	=	$\frac{-993,336.35}{803,354.24}$	-123.65%

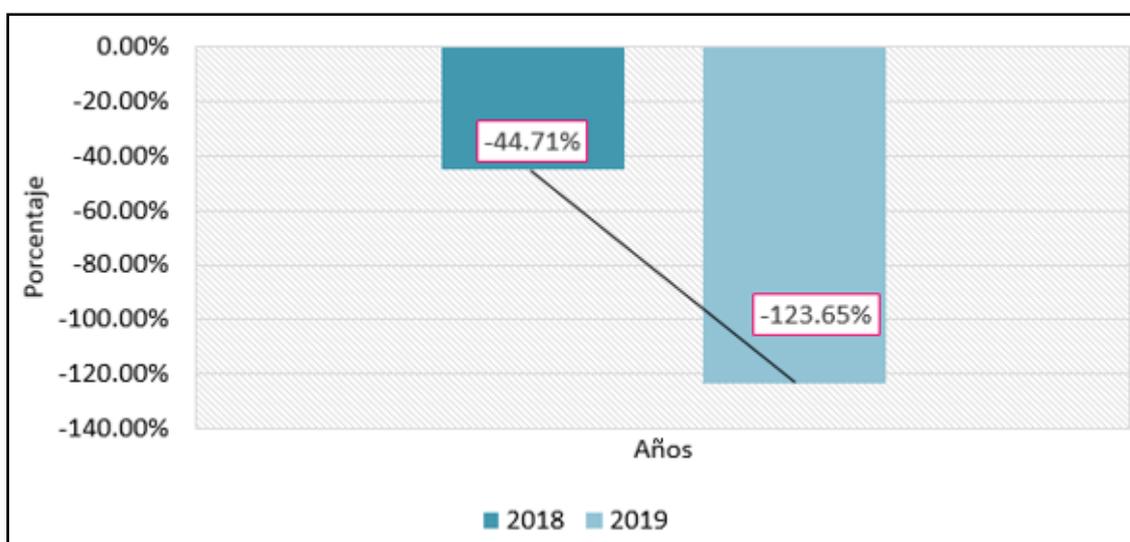


Figura 13. Análisis de la Rentabilidad financiera

En la tabla 8 y figura 13, se muestra la Rentabilidad sobre patrimonio, este es un índice que calcula el beneficio del capital de los asociados. Para el año 2018 se obtiene -44.71% y para el año 2019 se obtiene -123.65%. Por ende, no existe una buena capacidad de retorno de dinero para los accionistas en función de sus fondos propios y, cada vez se hace menos atractiva desde el punto de vista del inversor.

3.2 Descripción de resultados cualitativos

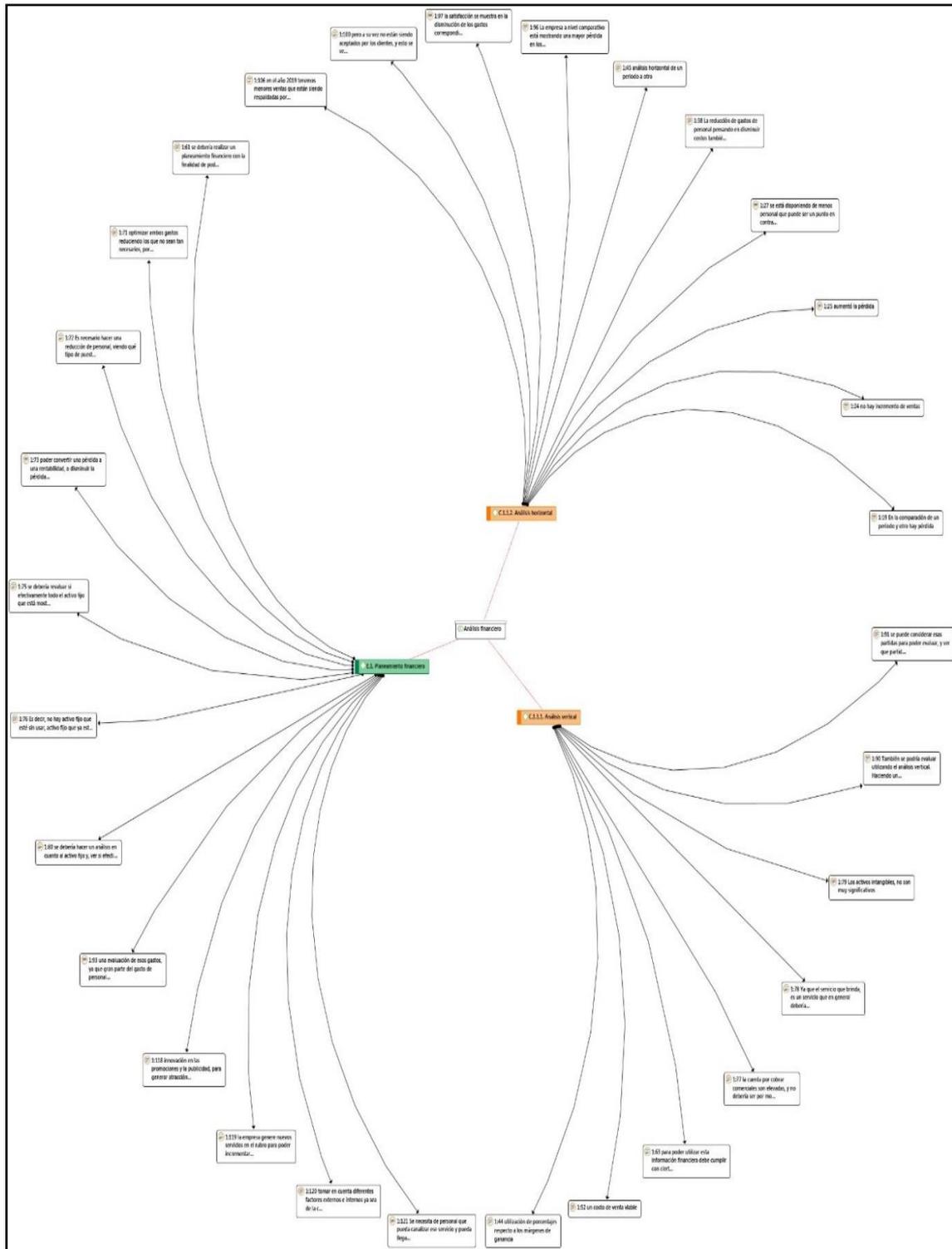


Figura 14. Análisis cualitativo de la subcategoría Análisis financiero y la subcategoría emergente Planeamiento financiero

En la figura 14, respecto a las entrevistas elaboradas para los trabajadores de la empresa, deducida a la interpretación. Tenemos que el análisis financiero utilizado, son los análisis vertical y horizontal, tal es así que en el análisis vertical consideran las partidas haciendo la fórmula vertical para ver qué porcentaje de utilidad o pérdida generan los gastos. Los activos intangibles no son muy significativos. La cuenta por cobrar terceros es muy elevada, y no deberían ser, ya que por lo general los servicios que presta, deberían ser cobrados al contado. Para poder utilizar esta información financiera, estos documentos deben cumplir con los criterios de razonabilidad y confiabilidad.

Respecto al porcentaje del coste de las ventas, se considera un coste de ventas viable para la empresa. Respecto al análisis horizontal, en el año 2019 existen menores ventas respecto al año 2018, considerándolos que se encuentran respaldadas por menores gastos. A la vez se considera que estas reducciones de gastos no están siendo aceptados por los clientes, ya que sus ventas disminuyeron, reflejados así en el estado de resultados de la empresa. La compañía está mostrando en aumento de pérdida de un año a otro, y los entrevistados consideran que la reducción de personal, podría estar afectando para el rendimiento de la empresa. Gracias a este análisis, los entrevistados consideran como alternativa de solución a la implementación de un planeamiento en finanzas, con el propósito de poder reversar la pérdida anual y convertirla en ganancia o en una menor pérdida cada año, consideran también la reducción y optimización de personal que llegue al consumidor final, tomando en cuenta los puestos fundamentales y más necesarios y efectivos.

Así mismo, consideran también que debería haber una revaluación a los activos fijos de la empresa, para verificar que estos activos fijos cuenten con los criterios para ser considerados como tal y se encuentren aptos para su uso; a la vez una invertir en innovación de éstos para generar una mayor atracción de la clientela, impulsado por promociones y publicidad necesaria. Generar también nuevos servicios en el rubro para poder incrementar ingreso, pero sin sacrificar su esencia de objetivos de calidad en el servicio prestado. Tomar también en cuenta los factores externos e internos ya sea de la compañía o de los trabajadores, para mejorar en la toma de disposiciones en beneficio del aspecto financiero de la compañía.

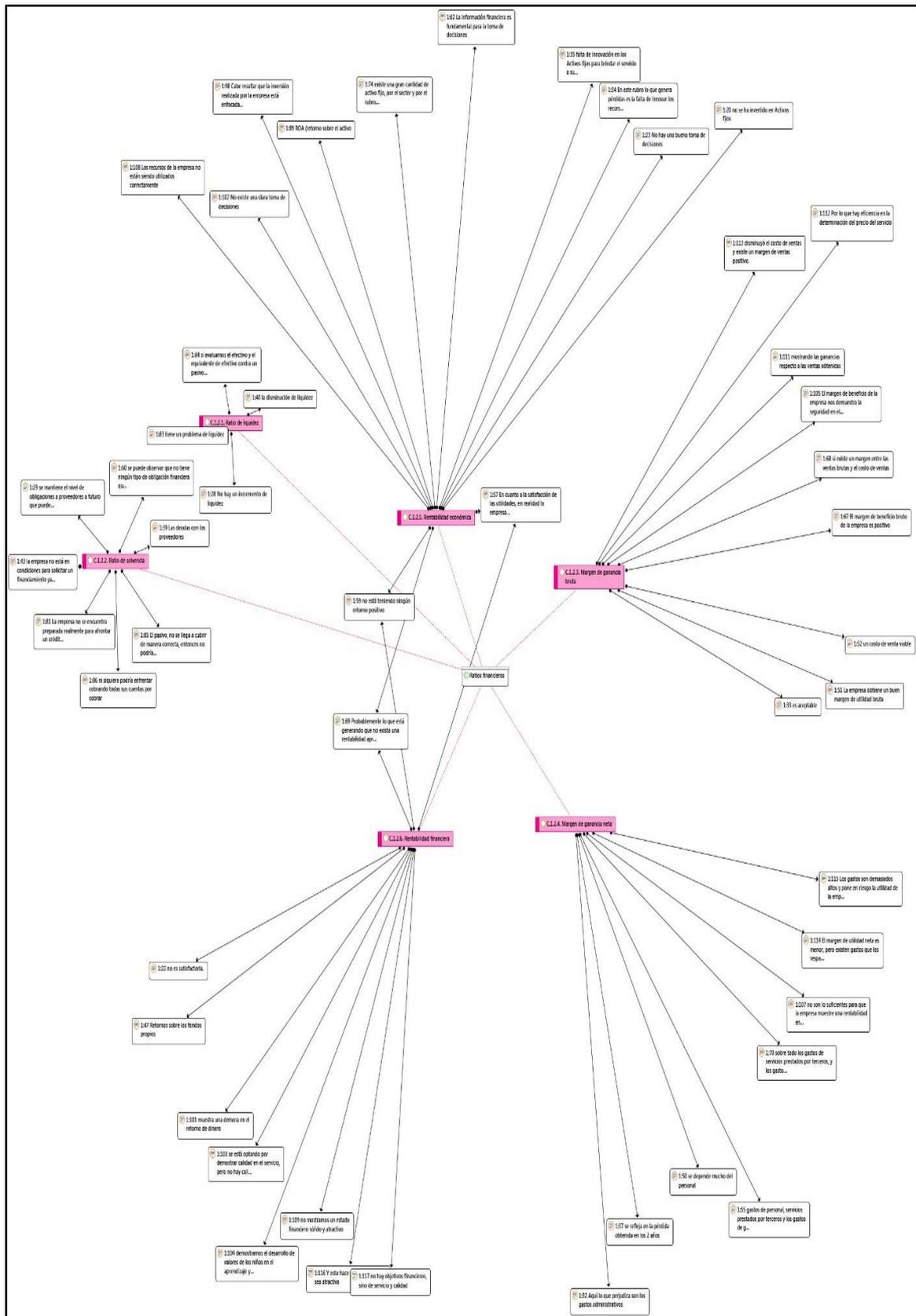


Figura 15. Análisis cualitativo de la subcategoría Ratios financieros

En la figura 15, cuanto a los ratios financieros, los entrevistados expresan que existe una deficiencia en el ratio de liquidez, ya que si evaluamos el efectivo y el equivalente de efectivo no se llega a cubrir las responsabilidades. Respecto al ratio de solvencia, no tiene ningún tipo de obligación financiera que esté necesitando para cumplir con los criterios de empresa en marcha, se mantiene el nivel de obligaciones a futuro que puede afectar a largo plazo a la empresa. La empresa no está en condiciones para solicitar un financiamiento ya que el único objetivo sería cancelar deudas y no generar ingresos, ni siquiera podría enfrentar cobrando todas sus cuentas por cobrar.

En el margen de ganancia bruta, existe un costo de ventas viable, ya que ha disminuido el costo de ventas, y existe un margen de utilidad bruta positiva. Hay eficiencia en la determinación del precio del servicio, mostrando ganancia respecto a las ventas netas obtenidas. Es así como muestra la seguridad del servicio que otorga, y es aceptable. En el margen de ganancia neta, es menor, pero existen gastos que los respaldan. Y no será lo suficiente para que la empresa pueda generar beneficio positivo de un año a otro. El margen neto obtenido no es viable, ya que los gastos administrativos lo perjudican, tales como los egresos en personal, egresos de los servicios facilitados por terceros y egresos de la gestión, viéndose reflejado en pérdida obtenida en los 2 años.

Los recursos de la empresa no están siendo utilizados correctamente, no existe una clara toma en las decisiones. Existe un gran importe de activo fijo que por el servicio y rubro lo necesita, pero no hay innovación de éstos para brindar el servicio a sus clientes. No está teniendo ningún retorno positivo. Respecto a la rentabilidad financiera, no es satisfactoria ya que muestra una demora en el retorno de fondos. Se está optando por demostrar calidad en el servicio, pero no calidad financiera. Y éstos se distinguen detallados en el estado de resultados. Estos resultados hacen que la empresa no sea atractiva económicamente y financieramente, porque no hubo objetivos financieros, sino objetivos de calidad de servicio.

3.3 Diagnóstico

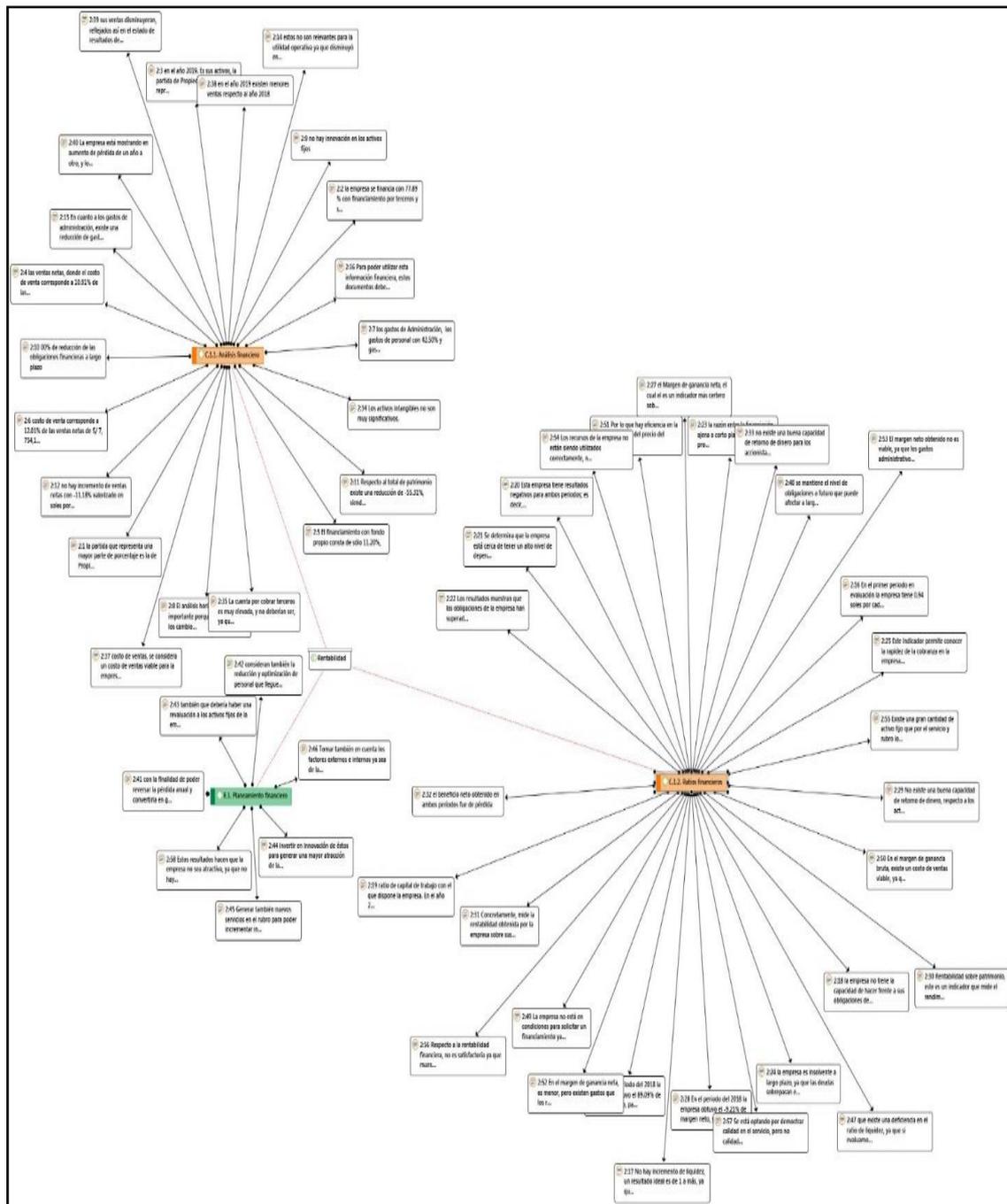


Figura 16. Análisis mixto de la categoría Rentabilidad

En la figura 16 se visualiza el análisis mixto de la categoría Rentabilidad, siendo necesario recalcar que la rentabilidad es empleada para calcular la eficiencia que la dirección de la sociedad controla los costos y gastos en que incurre, para lograr catequizar las ventas en ingresos o ganancias. El presente diagnóstico fue realizado en base a la información razonable

y confiable de los estados de aspectos financieros de la compañía, tales como los Estados financieros de Situación Financiera de los años 2018 y 2019, y los Estados de Resultados de los años 2018 y 2019. Para el cual se utilizó el análisis financiero, método por el cual se determina mediante porcentajes, la participación de las partidas contables respecto al total de inversión o financiamiento de terceros y fondos propios. Y a la vez mediante el análisis horizontal, que refleja los cambios de aumento o disminución de participación de las partidas respecto de un año a otro. Siendo así que, respecto al análisis vertical se identifica que la cuenta por cobrar comerciales es muy elevada, el cual no debería ser ya que por lo general los servicios que presta la empresa, deberían ser cobrados al contado. Por otra parte, se diagnostica que la partida que representa un alto porcentaje respecto al activo total en el estado de la situación financiera, es el activo fijo con un 67.06% para el año 2018 y 69.18% para el año 2019, tal es así que se deduce en que la empresa no presentó innovación de activos.

Por otro lado, los activos intangibles no son muy significativos para la compañía. Existe un 100% de reducción de obligaciones financiera a largo plazo. Y respecto al patrimonio, se determina que el financiamiento con fondo propio para el año 2019 disminuyó a 11.20% respecto al año 2018 que constó de 22.11%, generando así una reducción de patrimonio de -55.31%. Se debe agregar que en el año 2019 existe reducción de ventas, respecto al año 2018, aun así, su coste de ventas, es considerado un coste de ventas viable en la empresa. Mostrando una buena determinación respecto a los precios del servicio, ya que representan un 10.91% y 12.01% para los años 2018 y 2019 respectivamente. Generando así utilidades brutas positivas, donde fueron evaluados el saldo de las ventas netas y el coste generado. Los gastos de administración, tales como los gastos que se incurre en personal y egresos de servicios facilitados por terceros, representan 85.73% de gastos operativos, estos gastos están a punto de colapsar el porcentaje de utilidad bruta obtenida, es así que para el rendimiento de utilidad operativa para el año 2019 es de -1.28%, y es de importancia relevante. La empresa está obteniendo pérdida en dos años consecutivos, siendo más elevada de un año a otro, el cual es perjudicial tanto para la empresa y los inversionistas.

En cuanto a los indicadores de razón financiera, estas son índices que se manipulan para calcular el contexto económico y financiero de la empresa, y a la vez la capacidad que ésta desarrolla respecto a la inversión realizada tanto de recursos, o financiamiento por terceros y fondos propios, para así afrontar sus obligaciones que genere la acción económica

propia de la sociedad. Tal es así que se diagnostica que la empresa cuenta con deficiencia en el ratio de liquidez, puesto que al evaluar el efectivo y el equivalente de efectivo no se llega a cubrir las obligaciones. No hay incremento de liquidez, pues sus resultados disminuyen de un año a otro siendo estos de 0.94 a 0.77 para el año 2018 y 2019 respectivamente. Un efecto perfecto es de 1 a más, porque esta ratio mide el valor del compromiso a breve plazo que puede afrontar la asociación con sus activos corrientes.

Los resultados muestran que los compromisos de la compañía han resaltado el patrimonio. En el año 2018, la empresa obtuvo 1.52 y en el año 2019 incrementó a 3.46 en deudas a corto plazo. Lo que indica una probabilidad de insolvencia de la empresa. Ya que cuanto mayor sea el ratio mayor será la insolvencia de capitales propios, implicando una sumisión casi general de sus acreedores y una corta independencia financiera. Por otra parte, aumentó el nivel de obligaciones a futuro, convirtiéndose la empresa en insolvente a largo plazo, pues las deudas superan el valor del patrimonio de la asociación. Y es así que la empresa no estaría en condiciones para solicitar financiamiento, de ahí que el único objetivo sería cancelar deudas y no generar ingreso.

Así mismo, se expresa que el margen de ganancia neta es menor, pero existen gastos que los respaldan. El margen de ganancia neta, es un índice más certero sobre el favor emanado a partir de las ventas de la sociedad, así mismo refleja la cabida de la compañía hacia cambiar las entradas que absorbe en beneficios y conocer si se está cometiendo una eficaz intervención de costos. Por deducido, la permanencia de los márgenes de provecho es muy significativo como las persistencias en las ventas.

No existe una buena capacidad de circulación de dinero, respecto a los activos. Los recursos de la empresa no están siendo utilizados correctamente, no existe una clara toma de decisiones. Es así que en la empresa se está optando por demostrar calidad en el servicio, pero no calidad financiera. Y éstos se ven manifestados en el estado de resultados. No siendo así atractivos para la compañía e inversionistas.

Respecto a la rentabilidad financiera, no es satisfactoria ya que muestra una demora en el retorno de dinero para los accionistas en función de sus fondos propios. La rentabilidad sobre patrimonio, este es un sumario que mide el beneficio del capital que se ha invertido.

Por consiguiente, calcular la rentabilidad de la entidad, no se consigue solo por medio del beneficio en correlación con las consideradas ventas que se han conocido en los fines establecidos, además en la inspección de los egresos operacionales que se suscitan en la asociación. Deduciendo que la empresa mientras más rentable fuera, menos utilizaría los instrumentos de deuda.

Para agregar, se determina que los entrevistados denotaron considerar un planeamiento financiero para ejecución en la empresa, pues consideran que debería haber una revaluación a los activos fijos de la empresa, para verificar que estos activos fijos cuenten con los criterios para ser considerados como tal y se encuentren aptos para su uso. De la misma forma, invertir en innovación de éstos para generar una mayor atracción de la clientela, impulsado por promociones y publicidad necesaria. Generar también nuevos servicios en el rubro para poder incrementar ingreso, pero sin sacrificar su esencia de objetivos de calidad en el servicio prestado, ya que su clientela es una población delicada e importante como son los niños. Consideraron también que se debería aplicar una reducción y optimización de personal que llegue al consumidor final, tomando en cuenta los puestos fundamentales y más necesarios y efectivos, con la finalidad de poder reversar la pérdida anual y convertirla en ganancia o en una menor pérdida respecto de un año a otro. Tomando en cuenta los elementos externamente e intrínsecos ya sean de la compañía o de los trabajadores, para mejorar en la adquisición de providencias en beneficio del aspecto financiero de la compañía.

3.4 Propuesta

3.4.1 Priorización de los problemas

En la empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas, se ha priorizado 3 problemas:

Problema 1: Gastos administrativos elevados

Problema 2: Deficiencia en liquidez

Problema 3: Disminución de ventas

3.4.2 Consolidación del problema

En la empresa de servicios recreacional existen tres problemas principales, los cuales son:

- 1) Gastos administrativos elevados; mediante los estados de resultados del año 2018 y 2019 se identificó altos valores de estos gastos, respecto a los gastos de personal y gastos de servicios prestados por terceros. Éstos representaron un 83.50% y 85.73%, para el año 2018 y 2019 respectivamente. Es decir que, aumentó de un año a otro en 2.67%.
- 2) La disminución de liquidez; determinada por la disminución de activo corriente, tales como la disminución de Efectivo y equivalente de efectivo y cuentas por cobrar. A la vez, el aumento del pasivo corriente, representado por otras cuentas por cobrar diversas que aumentó en 70.38% de un año a otro.
- 3) La disminución de ventas; el cual, pese a su calidad del servicio, no ha incrementado sus ventas de un período a otro y tampoco ha obtenido una mejoría en el posicionamiento en el mercado.

3.4.3 Fundamentos de la propuesta

Una rentabilidad de la empresa es muy importante porque permite analizar el desplazamiento de formar beneficios y evaluar el uso eficiente de los activos y recursos propios, constatar si los costos están bajo control y si sus ingresos son lo suficientes para evidenciar el crecimiento de toda organización con fines de lucro.

En la Teoría general de la Contabilidad, citado en Vásquez y Bongianino (2008). Aporta que la contabilidad es una ciencia cultural que describe cuantitativamente las existencias y circulación de hechos para el cumplimiento de metas, a través de sistemas específicos para cada situación. Puesto que provee la información que ayuda a los individuos, tanto internos como externos, en la toma de decisiones.

Así mismo, la Teoría de la planeación estratégica, determina a los ordenamientos concernientes del proceso de un provecho que tenga fijada anteriormente. La estrategia está atada al modo de encaminar los conocimientos para conseguir las metas trazadas (Matilla, 2008). Y esto será aplicado para planificar operaciones relacionadas a regenerar la rentabilidad en la empresa de servicios recreacional. Fijando así formas de cómo adquirir los objetivos diseñados.

De igual modo, la Teoría de la administración financiera, se relaciona a la adquisición, los préstamos y la gestión de activos, con su propósito general. Función principal para las tomas de decisiones. (Van Horne y Wachowics, 2010). Esta teoría aporta para considerar las adquisiciones que se llevan a cabo para la administración de activos, financiamiento y mejora en las tomas de decisiones.

En esta investigación se hallaron inconvenientes en la rentabilidad. Para el cual, se estableció alternativas que auxilien a reparar las partidas que perjudican directamente los resultados de pérdidas que se estuvieron obteniendo en los años de estudio, 2018 y 2019. Se consignó estrategias que aporten tácticas para disminuir las pérdidas continuas y enfatizar rentabilidades a futuro. Donde se utilizaría razones financieras para el control y diagnóstico del avance en el cambio de las partidas.

3.4.4 Categoría solución

Reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en la empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas; es la alternativa de solución que se podría ejecutar como una herramienta que consistiría en perpetuar en el mercado a la empresa quebrada con peculiaridades de eficiencia y posicionamiento; con ese fin, se instauraría elementos para retornar a la compañía en crisis en una unidad de negocios de modo competitivo. Es así que esta reestructuración, radica en el sumario de canje en donde una organización se vería comprometida para poder evolucionar y adecuarse a una guía empresarial que les consienta alcanzar competencia y mejoraría en la actividad de la sociedad por medio de la obtención y enfoque de atraer rentabilidades a la empresa. Para esto se encaminaría como primera instancia la disminución en los porcentajes de pérdidas, para consecuentemente a largo plazo edificar en rentabilidades económicas y financieras con prosperidad en la buena salud empresarial de la compañía. Donde determinaría beneficios para los socios, la empresa y las entidades e individuos interesados.

3.4.5 Direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI
Objetivo 1. Disminuir los gastos administrativos	Estrategia 1. Sinceramiento de los gastos administrativos	Táctica 1. Reestructuración de personal	KPI 1 Rentabilidad operativa = Utilidad operativa / Ventas netas
		Táctica 2. Reestructuración de servicios prestados por terceros	KPI 2 Rentabilidad operativa = Utilidad operativa / Ventas netas
Objetivo 2. Incrementar la liquidez	Estrategia 2. Reestructuración de las políticas de cobranza	Táctica 3. Aumentar el Efectivo y Equivalente de Efectivo	KPI 3. Ratio de liquidez absoluta = Efectivo y Equiv. De Efectivo / Pasivo corriente
		Táctica 4. Mejorar las políticas de cobranza	KPI 4. Ratio de liquidez corriente = Activo corriente / pasivo corriente
Objetivo 3. Incrementar las ventas	Estrategia 3. Aplicación de estrategias de venta	Táctica 5. Ventas corporativas	KPI 5 Rentabilidad neta = (Utilidad neta / Ventas netas) x 100
		Táctica 6. Implementación de estrategias de mercadeo	KPI 6 Rentabilidad bruta sobre ventas = (Utilidad bruta / Ventas netas) x 100

Cuadro 1. Matriz de direccionalidad de la propuesta

Los objetivos de direccionalidad de la propuesta son: 1) Disminuir los gastos administrativos, 2) Incrementar la liquidez y 3) Incrementar las ventas; determinarían a largo plazo la aplicación de mejoras en la rentabilidad de la empresa, donde se utilizaría estrategias y tácticas que aporten el desarrollo en las actividades que se proyectarán para el cumplimiento de los objetivos; se acarrearía en control utilizando herramientas como el uso de las razones financieras y análisis documental de los estados financieros, tales como el análisis vertical y horizontal aprovechados con año base.

3.4.6 Actividades y cronograma

Táctica	KPI	Actividades	Inicio	Dias	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	Evidencia	1/12	10/01	19/02	31/03	10/05	19/06
Táctica 1. Reestructuración de personal	KPI 1 Rentabilidad operativa = Utilidad operativa / Ventas netas	A1. Evaluación de los gastos elevados	01/12/2020	10	11/12/2020	a. Contador	1500	Evidencia 1 Estado de Resultados Projectados						
		A2. Evaluación del personal	11/12/2020	5	16/12/2020	a. Profesional de reclutamiento b. Asistente de reclutamiento	2500							
		A3. Selección del personal	16/12/2020	5	21/12/2020	a. Profesional de reclutamiento	1000							
Táctica 2. Reestructuración de servicios prestados por terceros	KPI 2 Rentabilidad operativa = Utilidad operativa / Ventas netas	A4. Evaluación de los gastos elevados	01/12/2020	10	11/12/2020	a. Contador	1500							
		A5. Evaluación de los servicios prestados por terceros	11/12/2020	5	16/12/2020	a. Supervisor de operaciones	2000							
		A6. Selección de servicios prioritarios	16/12/2020	5	21/12/2020	a. Gerente de operaciones	2000							
Táctica 3. Aumentar el efectivo y equivalente de efectivo	KPI 3. Ratio de liquidez absoluta = Efectivo y Equiv. De Efectivo / Pasivo corriente	A7. Análisis de las cuentas caja y bancos	02/01/2021	5	07/01/2021	a. Contador	1500	Evidencia 2 Estado de Situación Financiera proyectada, acta de Junta de accionistas						
		A8. Negociaciones con los clientes	07/01/2021	15	22/01/2021	a. Administrador	1000							
		A9. Implementación de la política de descuento	22/01/2021	5	27/01/2021	a. Administrador	1000							
Táctica 4. Mejorar las políticas de cobranza	KPI 4. Ratio de liquidez corriente = Activo corriente / pasivo corriente	A10. Análisis de las cuentas por cobrar	02/01/2021	5	07/01/2021	a. Contador	1500							
		A11. Negociaciones con los clientes	07/01/2021	15	22/01/2021	a. Jefe de finanzas	1500							
		A12. Reestructuración de políticas de cobranza	22/01/2021	5	27/01/2021	a. Junta de accionistas	1500							
Táctica 5.- Ventas corporativas	KPI 5 Rentabilidad neta = (Utilidad neta / Ventas netas) x 100	A13. Implementación de la política de inclusión	02/01/2021	5	07/01/2021	a. Junta de accionistas	1500	Evidencia 3 Estado de resultados proyectado						
		A14. Establecer convenios institucionales	07/01/2021	15	22/01/2021	a. Administrador	1000							
		A15. Establecer convenios con municipalidades	22/01/2021	15	06/02/2021	a. Administrador	1000							
Táctica 6. Implementación de estrategias de mercadeo	KPI 6 Rentabilidad bruta = (Utilidad bruta / Ventas netas) x 100	A16. Utilización de cupones	02/01/2021	15	17/01/2021	a. Asistente de marketing b. Auxiliar de marketing	5000							
		A17. Activación de promociones	17/01/2021	15	01/02/2021	a. Asistente de marketing b. Auxiliar de marketing	3000							
		A18. Sincronización con las celebraciones	01/02/2021	10	11/02/2021	a. Asistente de marketing b. Auxiliar de marketing	3000							

Cuadro 2. Matriz de tácticas, actividades y cronograma

3.4.7 Evidencias

<u>ESTADO DE RESULTADOS</u>							
	31-12-18	31-12-19	31-12-21	31-12-22	31-12-23	31-12-24	31-12-25
	S/						
Ventas Brutas	8,730,490	7,754,167	7,986,792	8,226,395	8,473,187	8,727,383	8,989,204
(-) Dsctos, rebajas y bonif. concedidas			-239,604	-246,792	-254,196	-261,821	-269,676
Ventas Netas	8,730,490	7,754,167	7,747,188	7,979,604	8,218,992	8,465,561	8,719,528
(-) Costo de Ventas	-952,876	-930,971	-893,732	-857,983	-823,663	-790,717	-759,088
UTILIDAD BRUTA	7,777,614	6,823,196	6,853,456	7,121,621	7,395,328	7,674,845	7,960,440
Gastos de Administración							
(-) Gastos de Personal	-3,495,799	-3,295,277	-3,163,466	-3,036,927	-2,915,450	-2,798,832	-2,686,879
(-) Gastos de serv. prestados por terceros	-3,793,929	-3,352,158	-3,218,072	-3,089,349	-2,965,775	-2,847,144	-2,733,258
(-) Gastos por Tributos	-46,164	-45,895	-45,895	-45,895	-45,895	-45,895	-45,895
(-) Otros Gastos de Gestión	-284,292	-229,493	-229,493	-229,493	-229,493	-229,493	-229,493
UTILIDAD OPERATIVA	157,431	-99,628	196,530	719,956	1,238,715	1,753,480	2,264,915
Ingresos No Operativos							
Ingresos No Operativos	19,081	8,323	8,323	8,323	8,323	8,323	8,323
Intereses Ganados	8,016	6,451	6,451	6,451	6,451	6,451	6,451
Diferencia por Tipo de Cambio	85,588	237,071	237,071	237,071	237,071	237,071	237,071
Egresos No Operativos							
(-) Gastos Financieros	-172,106	-142,336	-142,336	-142,336	-142,336	-142,336	-142,336
(-) Diferencia por Tipo de Cambio	-294,413	-385,453	-385,453	-385,453	-385,453	-385,453	-385,453
(-) Depreciación	-611,379	-617,764	-624,189	-630,681	-637,240	-643,867	-650,563
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-807,783	-993,336	-703,604	-186,669	325,531	833,669	1,338,407
Impuesto a la Renta	4,016				-96,032	-245,932	-394,830
UTILIDAD NETA	-803,767	-993,336	-703,604	-186,669	229,499	587,736	943,577

Cuadro 3. Estado de Resultados proyectados

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA							
	31-12-18	31-12-19	31-12-21	31-12-22	31-12-23	31-12-24	31-12-25
ACTIVO	S/						
ACTIVO CORRIENTE							
Efectivo y equiv. de efectivo	201,268	185,845	193,279	201,010	209,051	218,184	226,911
Cuentas por cobrar comerciales	252,831	212,216	205,849	199,674	193,684	187,873	182,237
Gastos contratados por anticipados	43,913	35,794	37,225	38,714	42,262	49,952	51,950
Inventarios	226,079	176,815	182,119	187,583	200,210	206,216	212,403
Otras cuentas por cobrar	528,181	195,044	195,044	195,044	195,044	195,044	195,044
Activo diferido	1,306,186	1,333,121	1,974,489	2,821,489	2,977,489	3,156,489	3,374,489
Total Activo Corriente	2,558,458	2,138,834	2,788,006	3,643,514	3,817,740	4,013,758	4,243,034
ACTIVO NO CORRIENTE							
Propiedad y equipos	5,451,740	4,961,652	4,366,254	3,847,304	3,789,178	3,734,477	3,692,549
Activos intangibles	114,334	71,980	63,343	58,742	56,693	49,890	43,903
Activo diferido	4,884						
Total Activo No Corriente	5,570,958	5,033,633	4,429,597	3,906,046	3,845,871	3,784,367	3,736,452
TOTAL ACTIVO	8,129,417	7,172,467	7,217,603	7,549,560	7,663,611	7,798,125	7,979,486
PASIVO							
PASIVO CORRIENTE							
Pasivos financieros	1,293,639	926,842	672,289	475,815	240,921	244,270	175,020
Cuentas por pagar comerciales	484,699	572,794	595,706	619,534	600,315	584,327	547,700
Tributos por pagar	525,784	570,901	588,028	605,669	633,839	652,854	672,440
Remuneraciones por pagar	192,749	159,294	152,922	146,806	140,933	135,296	129,884
Otras cuentas por pagar diversas	232,295	395,785	379,954	364,756	350,166	286,159	254,713
Pasivo diferido		153,193	153,193	153,193	153,193	153,193	153,193
Total Pasivo Corriente	2,729,166	2,778,809	2,542,092	2,365,772	2,119,367	2,056,099	1,932,949
PASIVO NO CORRIENTE							
Pasivos financieros	14,159						
Préstamo de accionistas	363,988	358,480	353,103	346,897	295,589	137,450	90,389
Tributos por pagar	123,578	125,121	122,619	120,166	115,762	113,447	109,178
Cuentas por pagar relacionadas	3,100,797	3,106,703	3,106,703	3,106,703	3,106,703	3,106,703	3,106,703
Total Pasivo No Corriente	3,602,522	3,590,304	3,582,424	3,573,766	3,518,054	3,357,599	3,306,270
TOTAL PASIVO	6,331,688	6,369,113	6,124,516	5,939,538	5,637,421	5,413,698	5,239,219
PATRIMONIO							
Capital social	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002
Excedente de revaluación	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998
Pérdidas acumuladas	-3,230,505	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309
Utilidad del Ejercicio	-803,767	-993,336	-703,604	-186,669	229,499	587,736	943,577
TOTAL PATRIMONIO	1,797,729	803,354	1,093,087	1,610,022	2,026,190	2,384,427	2,740,267
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,129,417	7,172,467	7,217,603	7,549,560	7,663,610	7,798,125	7,979,486

Cuadro 4. Estado de Situación financiera proyectado

Evidencia del KPI para el objetivo 1:

Tabla 9

KPI Rentabilidad operativa proyectada

KPI Rentabilidad operativa	2018	2019	2021	2022	2023	2024	2025
<u>Utilidad operativa</u>	= <u>157,431</u>	<u>-99,628</u>	<u>196,530</u>	<u>719,956</u>	<u>1,238,715</u>	<u>1,753,480</u>	<u>2,264,915</u>
Ventas netas	8,730,490	7,754,167	7,747,188	7,979,604	8,218,992	8,465,561	8,719,528
	1.80%	-1.28%	2.54%	9.02%	15.07%	20.71%	25.98%

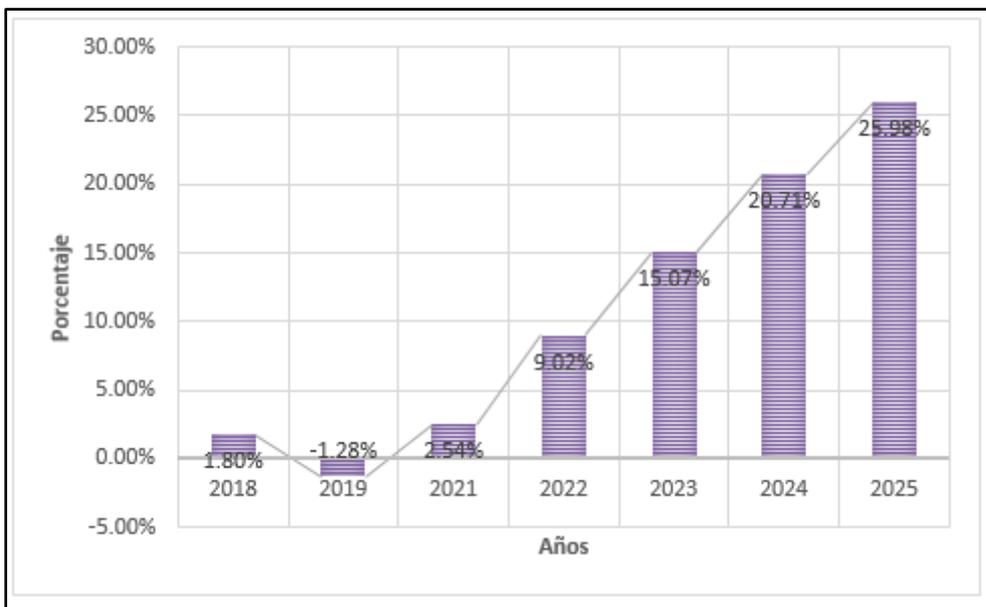


Figura 17. KPI Rentabilidad operativa proyectada

En la tabla 9 y figura 17, la Rentabilidad operativa proyectada ha generaría un promedio de crecimiento de 6.57% para cada año. Esto es debido a la clasificación del personal y servicios prestados por terceros. Donde se aplicaría una reducción de 4% del año base a años continuos. Con resultados de 2.54% para el año 2021, respecto del año 2019 que obtuvo como pérdida de un valor de -1.28%, para culminar en el año 2025 con 25.98% de rentabilidad operativa proyectada.

Evidencia del KPI para el objetivo 2:

Tabla 10

KPI Liquidez absoluta proyectada

KPI Liquidez absoluta proyectada	2018	2019	2021	2022	2023	2024	2025
<u>Efectiv. y Equiv. de efectivo</u>	<u>201,268</u>	<u>185,845</u>	<u>193,279</u>	<u>201,010</u>	<u>209,051</u>	<u>218,184</u>	<u>226,911</u>
<u>Pasivo corriente</u>	<u>2,729,166</u>	<u>2,778,809</u>	<u>2,542,092</u>	<u>2,365,772</u>	<u>2,119,367</u>	<u>2,056,099</u>	<u>1,932,949</u>
	0.07	0.07	0.08	0.08	0.10	0.11	0.12

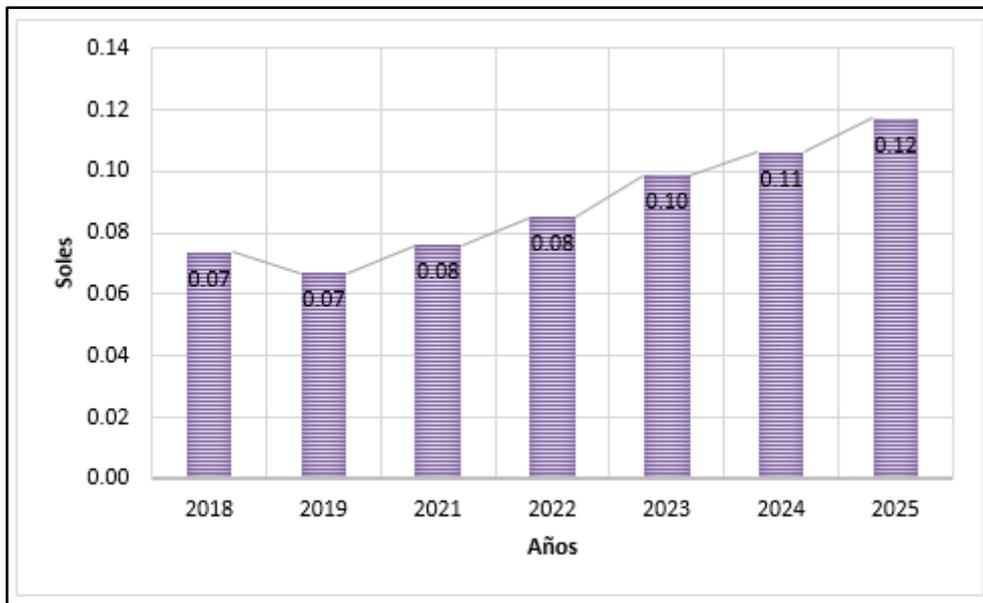


Figura 18. KPI Liquidez absoluta proyectada

En la tabla 10 y figura 18, el KPI Liquidez absoluta proyectada muestra un progresivo crecimiento de año a año, que juntos representarían un promedio de 50.23%. Esto es debido al aumento del Efectivo y Equivalente de Efectivo, que se obtendría de los descuentos como parte de las negociaciones y las nuevas políticas de cobranzas. De este modo se podrá facilitar el cumplimiento de las responsabilidades a corto plazo, o aprovechar ofertas para el bien de la empresa. Obtendría un 0.08 soles en efectivo por cada sol de deuda para el año 2021, respecto del año 2019 que resultó un 0.07. Para culminar en el año 2025 con 0.12 de liquidez absoluta proyectada.

Tabla 11

KPI Liquidez corriente proyectada

KPI Liquidez corriente	2018	2019	2021	2022	2023	2024	2025
<u>Activo corriente</u>	= 2,558,458	2,138,834	2,788,006	3,643,514	3,817,740	4,013,758	4,243,034
<u>Pasivo corriente</u>	2,729,166	2,778,809	2,542,092	2,365,772	2,119,367	2,056,099	1,932,949
	0.94	0.77	1.10	1.54	1.80	1.95	2.20

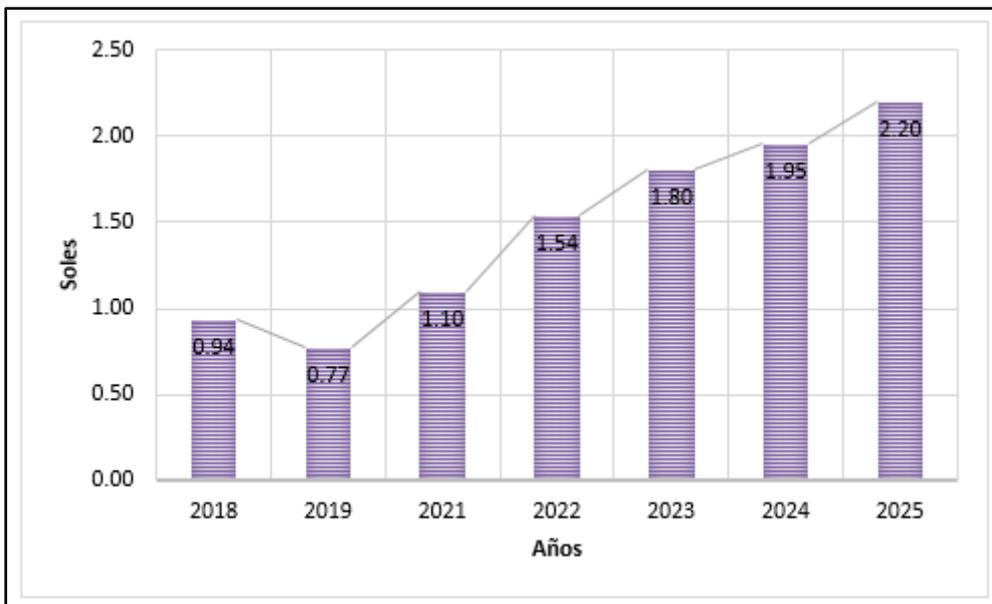


Figura 19. KPI Liquidez corriente proyectada

En la tabla 11 y figura 19, la liquidez corriente incrementará de un periodo a otro para el bien de la empresa, debido al cambio en la estructura de las políticas de cobro de la empresa. Se obtendrá un 1.10 por cada sol de deuda para el año 2021 respecto del año 2019 que se obtuvo 0.77. Para finalizar en el año 2025 con 2.20 soles por cada sol de deuda que la empresa presente a corto plazo.

Evidencia del KPI para el objetivo 3:

Tabla 12

KPI Rentabilidad neta proyectada

KPI Rentabilidad neta	2018	2019	2021	2022	2023	2024	2025
$\frac{\text{Utilidad neta x}}{100/}$	= -803.767	-993.336	-703.604	-186.669	229.499	587.736	943.577
Ventas netas	8,730,490	7,754,167	7,747,188	7,979,604	8,218,992	8,465,561	8,719,528
	-9.21%	-12.81%	-9.08%	-2.34%	2.79%	6.94%	10.82%



Figura 20. KPI Rentabilidad neta proyectada

En la tabla 12 y figura 20 el KPI Rentabilidad neta proyectada muestra un crecimiento positivo de año a año, que en promedio de los cinco periodos proyectados desde el 2021 genera un 27.37% de crecimiento. Comenzando con -9.08% para el año 2021, respecto del año 2019 de -12.81% en rentabilidad neta proyectada. Y finalizará con 10.82% para el año 2025. Esto es debido a la implementación de la política de inclusión, estableciéndose

convenios con instituciones educativas y municipales, con el fin de habilitar y conseguir nuevos segmentos de mercado y posicionamiento.

Tabla 13

KPI Rentabilidad bruta proyectada

KPI Rentabilidad bruta	2018	2019	2021	2022	2023	2024	2025
<u>Utilidad bruta x</u> <u>100/</u>	= <u>7,777,614</u>	<u>6,823,196</u>	<u>6,853,456</u>	<u>7,121,621</u>	<u>7,395,328</u>	<u>7,674,845</u>	<u>7,960,440</u>
Ventas netas	8,730,490	7,754,167	7,747,188	7,979,604	8,218,992	8,465,561	8,719,528
	89.09%	87.99%	88.46%	89.25%	89.98%	90.66%	91.29%

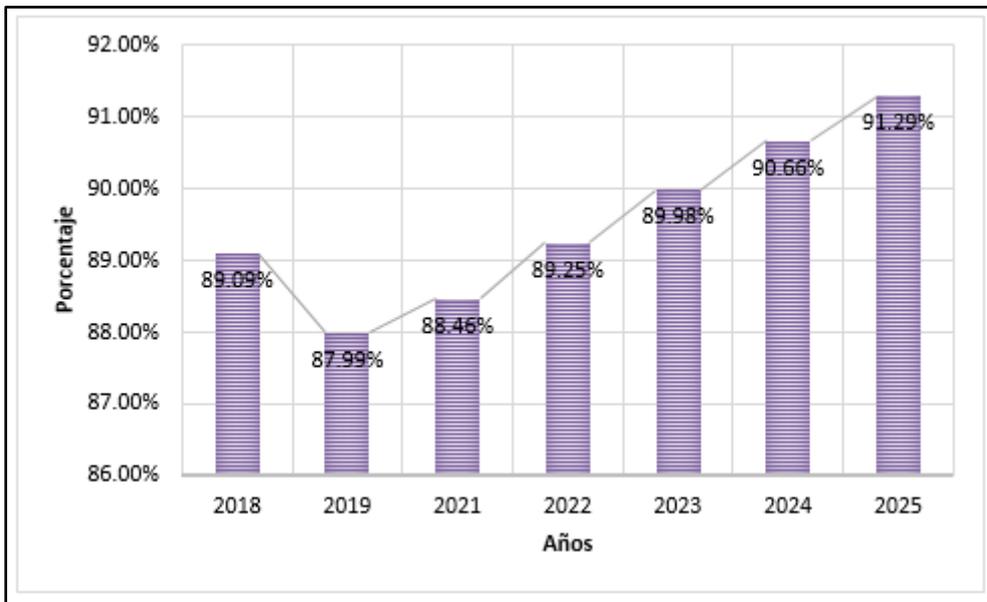


Figura 21. KPI Rentabilidad bruta proyectada

En la tabla 13 y figura 21, el KPI Rentabilidad bruta proyectada recuperará el porcentaje de crecimiento que disminuyó del año 2018 al 2019, llevado a cabo por la disminución de ventas. Habrá un promedio de crecimiento de 0.88% durante los periodos proyectados. Puesto que para el año 2021 se obtendrá un 88.46% respecto al año 2019 que presentó 87.99% de rentabilidad bruta. Finalizando para el 2025 con un resultado de 91.29%.

Tabla 14

Rentabilidad económica proyectada

ROA Proyectada	2018	2019	2021	2022	2023	2024	2025
Utilidad neta =	<u>-803,767</u>	<u>-993,336</u>	<u>-703,604</u>	<u>-186,669</u>	<u>229,499</u>	<u>587,736</u>	<u>943,577</u>
Total activo	8,129,417	7,172,467	7,217,603	7,549,560	7,663,611	7,798,125	7,979,486
	-9.89%	-13.85%	-9.75%	-2.47%	2.99%	7.54%	11.83%

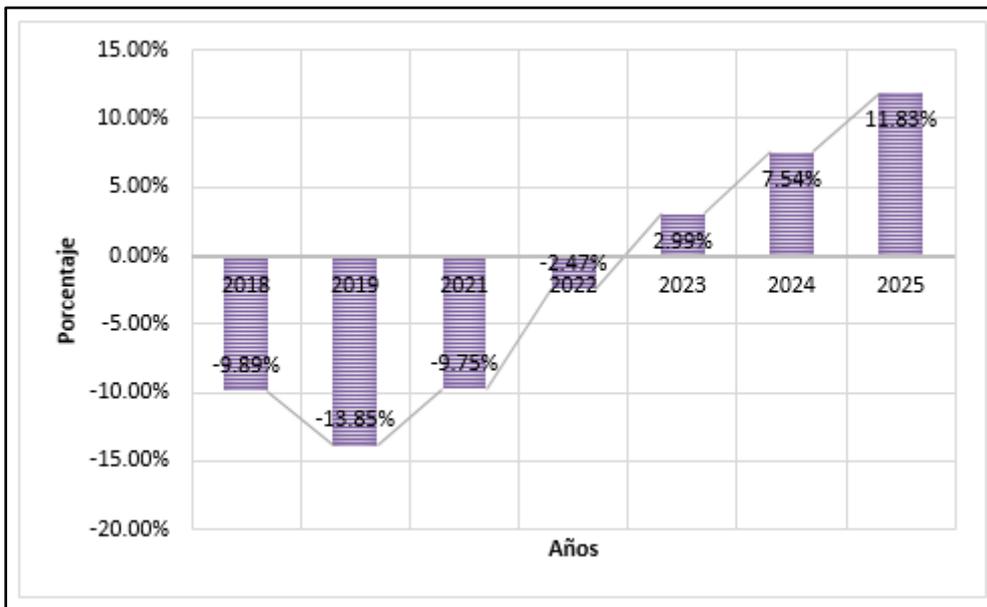


Figura 22. Rentabilidad económica proyectada

En la tabla 14 y figura 22 se muestra los porcentajes de rentabilidad económica que surgirían año tras año, reflejando los cambios de reestructuración aplicados para disminuir el porcentaje de pérdida que se obtuvo en los años de estudio, años 2018 y 2019. Se evidencia que disminuirá los resultados negativos para conllevar a largo plazo la obtención de rentabilidad económica para la empresa. Puesto que de un resultado de -13.85% se conseguiría un resultado de -9.75% para el año 2021 y 11.83% para el año 2025.

Tabla 15

Rentabilidad financiera proyectada

ROE Proyectada	2018	2019	2021	2022	2023	2024	2025
<u>Utilidad neta</u> =	<u>-803,767</u>	<u>-993,336</u>	<u>-703,604</u>	<u>-186,669</u>	<u>229,499</u>	<u>587,736</u>	<u>943,577</u>
Total patrimonio	1,797,729	803,354	1,093,087	1,610,022	2,026,190	2,384,427	2,740,267
	-44.71%	-123.65%	-64.37%	-11.59%	11.33%	24.65%	34.43%

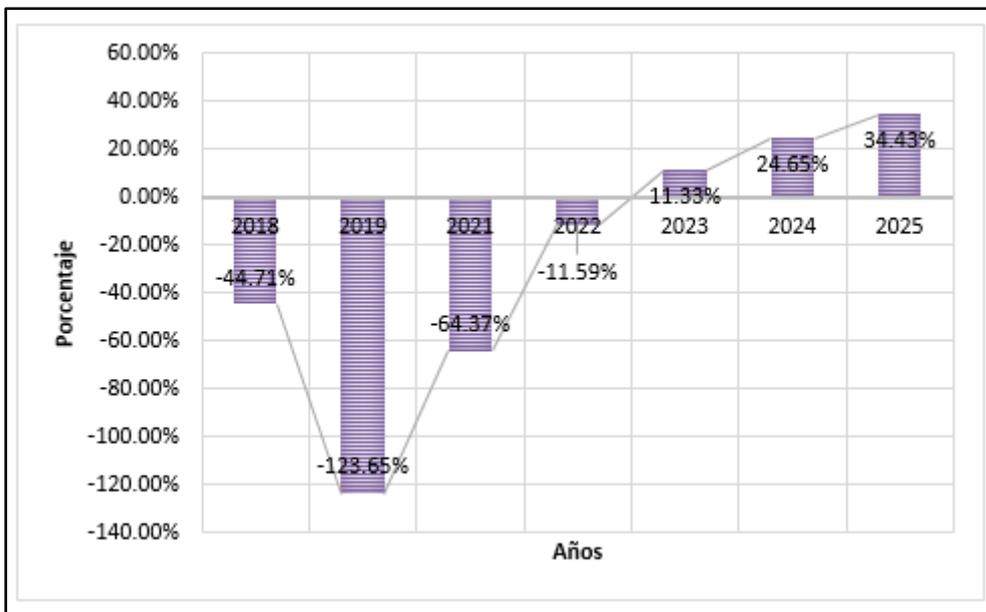


Figura 23. Rentabilidad financiera proyectada

En la tabla 15 y figura 23 se muestra los porcentajes de rentabilidad financiera que surgirían año tras año, reflejando los cambios de reestructuración aplicados para disminuir el porcentaje de pérdida que se obtuvo en los años de estudio, años 2018 y 2019. Se evidencia que disminuirá los resultados negativos para conllevar a largo plazo la obtención de rentabilidad financiera para la empresa con resultados de -123.65% a -64.37%, finalizando con un proyectado de 34.43% para el año 2025.

IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Discusión

En la investigación, se determinó que la empresa que presta servicios de actividades de esparcimiento y recreativas ha estado arrastrando pérdidas de un año a otro. Los cuales constan de un excesivo gasto administrativo para ambos periodos, determinados por los gastos del personal contratado y por los egresos de servicios proporcionados por terceros. Además, por el exceso de cuentas pendientes de cobro y la disminución de ventas. Tal es así que coincide con el estudio de León (2019), quien determinó que la empresa no utilizaba estrategias económicas y financieras de manera eficaz, y los cuales manifestaron problemas de obtener ganancias de periodo a periodo. Representados por un resultado negativo. Del mismo modo; coincide con Díaz, Coba, Moreno y Santamaría (2017) puesto que en su tesis revelaron que es de mucha importancia la medición y análisis financiero, porque puede establecer el nivel de la mejora en la toma de las medidas para brindar estabilidad a la compañía y competitividad en el sector. Asimismo, coincide con el estudio de Arana (2018) quien concilió que una empresa no es rentable económicamente, si no se diagnostica la verdadera situación financiera y económica a través de los análisis financieros y las razones financieras que se utilizan. Es así que, coincido con dichos autores debido a que la empresa investigada tampoco utilizó estrategias, razones financieras y análisis financiero que ayuden a identificar la situación de la empresa para incrementar beneficios.

Del mismo modo, la gestión económica y financiera dentro de la organización aporta un desarrollo eficaz para el desempeño de los fines establecido. Es así que el estudio coincide con Zurita, Pucutay, Córdova y León (2019) quienes determinaron que una deficiente gestión en las operaciones comerciales generaba resultados negativos para el desarrollo económico. Expresaron que los determinantes que derivan de manera directa a la rentabilidad es el alto costo invertido. Donde concuerdo con dichos autores debido a que una entidad con fines de lucro no puede solventar mayores costos para entregar sus servicios y/o mercadería. Y es así que la empresa que investigué presentaba elevados costos en personal. Disminuyendo así a rentabilidad bruta obtenida por los ingresos. De la misma forma, coincido con Campos (2016) quien concluyó que una empresa que no emplea planificación

financiera, no conlleva al contexto financiero real de la entidad. Y de tal forma, coincido con el presente autor debido a que, si una empresa no planifica sus actividades, tampoco tendrá el control de poder gestionar el avance de los beneficios obtenidos a una determinada fecha, y es así que la empresa en estudio tampoco ejerció una planificación financiera para una mejor toma de decisiones y gestión de las actividades. Y por ende tampoco presentó resultados eficientes para los socios.

En forma similar, coincido con López (2018) quien indica que las pérdidas anuales de rentabilidad en la empresa se deben a la disminución de descuentos y a la exclusión de promociones que eran ofrecidas precedentemente a los clientes, y que por consiguiente fueron reflejadas en sus estados financieros; también influyó el aumento de la competencia como un factor externo que también es de importancia para una empresa en crecimiento comercial. Donde coincido con dicho investigador debido a que la aplicación de descuentos aporta importancia en la gestión de liquidez, y de tal forma también las promociones que se ofrecen a los clientes donde coadyuvan a una mejor rotación de las cuentas por cobrar, y del efectivo con el que se pueda poseer para afrontar responsabilidades a corto plazo para que en un resultado anual se vean reflejado estos retornos en las rentabilidades que toda empresa con fines de lucro necesita. Tal es así que la empresa en estudio en la presente investigación, no aplicaba ofertas o promociones para su clientela, tampoco hacía uso de descuentos para satisfacer su preferencia y tener mejores ingresos en caja. Y como denota el presente investigador en referencia, esto atrae a un factor externo de competencia que amenaza a la empresa.

Asimismo, no coincido con Díaz y Ostaiza (2015) quienes manifestaron que la empresa que no aplica planificación financiera y no utilizan sistemas contables no podían conseguir la rentabilidad esperada. Implementaron un plan de reestructuración financiera y administrativa para mejorar la productividad empresarial, aplicando un manual de funciones y capacitaciones para el personal; es así que no coincido con las presentes autoras debido a que la escasez de un sistema contable no determina el hallazgo de rentabilidad, porque existen razones financieras que se pueden aplicar de forma manual para el control de la rentabilidad. Y, en síntesis, si la empresa no cuenta con una planificación financiera tampoco se puede determinar una rentabilidad aspirada de una forma consciente y real.

De igual forma, concuerdo con Gamazo (2018) quien planteó que la rentabilidad es medible por indicadores financieros, que los excesivos gastos operativos no satisfacían el incremento de ventas y esto era debido a la falta de una planificación financiera. De igual forma, coincido con Quispe (2017) quién determinó que su empresa en estudio no constaba de objetivos definidos a corto y largo plazo y no hacían uso de presupuestos para la optimización de recursos. Tal es así que concuerdo con dichos autores porque es importante llevar un control de presupuesto y limitaciones de gastos al que se pueda incurrir para hacer uso eficiente de los recursos de la empresa, y esto es ejercido mediante un plan financiero que conlleva el cumplimiento de objetivos otorgados a corto y largo plazo para una entidad financieramente saludable. Es así que no coincido con Otani (2018) puesto que manifestó que una optimización de recursos incrementaría rentabilidad financiera para la empresa, a su vez de trabajar de manera minuciosa con especialistas en conocimiento financiero y contable, puesto que si bien es muy importante el personal con el que se labora para el cumplimiento de las funciones de la empresa, es de mucha más importancia la metodología que se utiliza, estrategias o procedimientos para el cumplimiento de los objetivos que deberían estar diseñados con claridad.

Por consiguiente, se realizó una reestructuración en las políticas de cobranzas para que no se vea afectada la cuenta por cobrar a los clientes. Para obtener liquidez en la empresa evaluada y cumplir con las responsabilidades a corto plazo. Así mismo, implementando estrategias de mercadeo y marketing para la captación de mayores clientes, con el objetivo de generar mayores ventas y posicionamiento en el mercado. Puesto que no existía toma de decisiones propicias para la empresa, y por ende no mostraban calidad financiera en la empresa, la empresa se encuentra en óptimas formas de brindar calidad en el servicio prestado de acuerdo a su ambiente de remodelación, calidad de luces y buen estado del establecimiento, sin embargo, no tenía direccionalidad financiera con claros objetivos.

Es así que, se realizó un sinceramiento de gastos de personal para reestructurar gastos que no influyan en disminuir la rentabilidad en la empresa, con el objetivo de disminuir tales gastos de un periodo a otro y que estén sean evidenciadas en los estados financieros de cada periodo. El análisis financiero aporta valor a la evaluación de la viabilidad, exámenes de la estabilidad de la empresa y sobre todo a la evaluación de la rentabilidad. Con el estudio financiero se puede conocer mejor a una compañía. Por lo frecuente, el análisis financiero

se basa sólo en datos que sean medidos de forma cuantificables, sin embargo, una investigación profunda e interesada puede hallar además de aquellos aspectos que sin ser medibles económicamente influyen de manera potente en afectar las finanzas empresariales.

4.2 Conclusiones

Primera : Se concluye que la propuesta de una reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en lima, 2020 coadyuvó en la prosperidad de la rentabilidad en la empresa, de una forma económica y financiera puesto que, al realizar cambios en sus partidas y gestión, conllevarían de una forma más competente a incrementar la rentabilidad que necesita la empresa para satisfacción de los socios y como empresa tener un mejor posicionamiento en el mercado.

Segunda : Se concluye que el diagnóstico de rentabilidad en la empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas fue ineficiente para los años consecutivos en evaluación, años 2018 y 2019. Donde la empresa obtenía rentabilidad bruta proveniente de los ingresos por servicio y el costo utilizado, pero se halló excesivos gastos administrativos que provocaban pérdidas operativas y por ende pérdidas netas en los resultados de los ejercicios contables.

Tercera : Se concluye que la explicación de los factores que incidieron en la rentabilidad de la empresa de servicios, tales como los excesivos gastos de personal y por terceros que surgía la empresa, el alto nivel del saldo de las cuentas pendientes de cobro, y la falta de mercadeo para la adquisición de ventas influyeron de una forma determinante y consecutiva en las pérdidas obtenidas en la empresa, mostrando así cada vez más una empresa menos atractiva y saludable tanto para los socios como para las entidades interesadas.

4.3 Recomendaciones

- Primera** : Se recomienda que la empresa debería hacer uso de la propuesta manifestada en reestructurar sus partidas y gestiones para mejorar la rentabilidad, porque al aplicar cambios en el cumplimiento de las actividades, mejorará la gestión y de la misma forma el control respecto a la rentabilidad. De esta forma la empresa puede comenzar a planificar sus actividades desarrollando así una planificación financiera, donde defina objetivos a corto y largo plazo para hacer un mejor uso de sus recursos, e identificar su retorno.
- Segunda** : Se recomienda que la empresa debería diagnosticar constantemente el porcentaje de retorno en la rentabilidad económica y financiera de la empresa para identificar las debilidades de la misma y poderlas salvaguardar en su momento y no al término de un ejercicio anual. De igual modo, se recomienda la ejecución del uso de ratios financieros para la determinación de la rentabilidad y aplicar así mejores decisiones para el bien de la compañía.
- Tercera** : Se recomienda tener un mejor conocimiento respecto a los factores que incidieron en la rentabilidad de la empresa. Puesto que, si no les toman la debida importancia, éstos podrían seguir surgiendo de una forma negativa en la rentabilidad. Conjuntamente, es también sustancial optar por la innovación en las ventas y adquisición de más clientes, porque es la actividad más exitosa para generar ingresos.

REFERENCIAS

- Arana, K. *Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima 2018*. Lima: Universidad Norbert Wiener, 2018.
- Bernal, C. *Metodología de la investigación*. Tercera. Bogotá: Pearson Educación, 2010.
- Campos, M. «Tesis para obtener el título profesional de contador público.» *Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa de Servicios e Inversiones Rodal S.R.L.* Trujillo: universidad César Vallejo, 2016.
- Carhuancho, I., F. Nolzco, L. Sicheri, M. Guerrero, y K. Casana. *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil: Uide, 2019.
- Chávez, J. *Finanzas teoría aplicada para empresas*. Primera. Quito: Ediciones Abya Yala, 2003.
- Cibrán, P., C. Prado, M. Crespo, y C. Huarte. *Planificación financiera*. Primera. Madrid: Esic editorial, 2013.
- Córdoba, M. *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe, 2012.
- Dávila, G. «El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales.» *Laurus 12* (2006): 180-205.
- Díaz, J., E. Coba, K. Moreno, y E. Santamaría. «La lógica difusa aplicada a los ratios financieros en el sector cooperativo del Ecuador.» *Uide 2*, nº 6 (Junio 2017): 64-82.
- Díaz, M. «Análisis contable con un enfoque empresarial.» EUMED, Diciembre de 2012.
- Díaz, M., y M. Ostaiza. *Plan de reestructuración administrativa y financiera para la empresa Galacarne S.A. en la provincia de Galápagos Isla Santa Cruz Parroquia Bellavista Barrio los Túneles*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana, 2015.
- Gamazo, S. «Reestructuración financiera de la empresa Confecciones Madeleine.» Ambato: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Enero de 2018.
- García, V. *Análisis financiero Un enfoque integral*. Primera. México: Grupo editorial Patria S.A., 2015.
- Gitman, L., y C. Zutter. *Principios de administración financiera*. Décimosegunda. México: Pearson educación, 2012.

- Gutiérrez, J., y D. Gutiérrez. *Planeación financiera y gestión del valor*. Primera. Bogotá: Ecoe ediciones, 2018.
- Hernández, G., y A. Godínez. *Planeación estratégica total*. Guanajuato: Ignis Media Innovation, 2014.
- Hernández, R., y C. Mendoza. *Metodología de la investigación : las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGraw-Hill Education, 2018.
- Hurtado, J. *Metodología de la Investigación Holística*. Tercera. Caracas: Fundación Sypal, 2000.
- . *Metodología de la investigación: guía para una comprensión holística de la ciencia*. Cuarta. Caracas: Quirón Ediciones, 2010.
- Lawrence, G. *Principios de la administración financiera*. México: Pearson Educación Addison Wesley, 2007.
- León, L. *Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado*. Lima: Universidad Norbert Wiener, 2019.
- López, L. «Tesis para optar el título profesional de Contador público.» *Aplicación de un planeamiento financieros para mejorar la rentabilidad de la empresa Coesti S.A. estación de servicio año 2017*. Trujillo: Universidad Privada del norte, 2018.
- Matilla, K. *Los modelos de planificación estratégica en la teoría de las Relaciones Públicas*. Barcelona: UOC, 2008.
- Morales, A., J. Morales, y F. Alcocer. *Administración financiera*. México: Grupo Editorial Patria, 2014.
- Ortiz, J. «¿Es necesaria y posible una teoría general para estructurar la ciencia contable?» *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, Diciembre 2013: 115-141.
- Otani, J. «Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima Integral S.A.C.,» Lima: Universidad Norbert Wiener, 2018.
- Parada, J. *Rentabilidad Empresarial Un enfoque de Gestión*. Primera. Universidad de Concepción, 1988.
- Quispe, P. «Análisis de la planificación financiera estratégica y el impacto de la rentabilidad de las empresas de servicios hoteleros, caso: Hotel la posada del príncipe.» Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín, 2017.
- Ricra, M. *Análisis financiero en las empresas*. Lima: Pacífico editores, 2014.

- Rueda, G., y J. Rueda. *Plan contable general empresarial*. 2014. Lima: Edigraber, 2013.
- Tanaka, G. *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Primera. Lima: Fondo editorial de la PUCP, 2005.
- Tecla, A., y A. Garza. *Teoría, métodos y técnicas de la investigación social*. México: Taller abierto, 1985.
- . *Teoría, métodos y técnicas en la investigación social*. México: Taller abierto, 1981.
- Van Horne, J., y J. Wachowicz. *Fundamentos de administración financiera*. 13. México: Pearson Educación, 2010.
- Vázquez, R., y C. Bongianino. *Principios de Teoría contable*. Buenos Aires: Aplicación tributaria S.A., 2008.
- Wild, J., K. Subramanyam, y R. Halsey. *Análisis de estados financieros*. Novena. México: McGraw-Hill/Interamericana editores S.A., 2007.
- Wong, D. *Finanzas en el Perú: un enfoque de Liquidez, Rentabilidad y Riesgo*. Lima: Ciup, 1996.
- Zamora, A. *Rentabilidad y ventaja comparativa*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2008.
- Zurita, T., J. Pucutay, I. Córdova, y L. León. «Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C.» *Uide* 4, nº 3.1 (2019): 30-41.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título: Reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas

Problema general	Objetivo general	Categoría 1 problema: Rentabilidad	
		Subcategorías	Indicadores
¿Cómo mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020?	Proponer una reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020.	Análisis financiero	Análisis vertical
			Análisis horizontal
		Ratios financieros	Liquidez
			Solvencia
			Margen de ganancia
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría 2 solución:	
¿Cuál es la situación de la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020?	Diagnosticar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020	Reestructuración financiera	
¿Cuáles son los factores que inciden en la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020?	Explicar los factores que inciden en la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020	Subcategoría emergente	
		Planeamiento financiero	
Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Sintagma: Holístico Tipo: Proyectivo Nivel: Comprensivo Método: Deductivo e inductivo	Población: 120 Trabajadores de la empresa Muestra: 3 colaboradores Unidad informante: Gerente de operaciones, contadora y asistente contable	Técnicas: Entrevista. Análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista. Ficha de registro documental	Procedimiento: Atlas ti 8 Análisis de datos: Microsoft Excel

Anexo 2: Evidencias de la propuesta

<u>ESTADO DE RESULTADOS</u>							
	31-12-18	31-12-19	31-12-21	31-12-22	31-12-23	31-12-24	31-12-25
	S/						
Ventas Brutas	8,730,490	7,754,167	7,986,792	8,226,395	8,473,187	8,727,383	8,989,204
(-) Dscptos, rebajas y bonif. concedidas			-239,604	-246,792	-254,196	-261,821	-269,676
Ventas Netas	8,730,490	7,754,167	7,747,188	7,979,604	8,218,992	8,465,561	8,719,528
(-) Costo de Ventas	-952,876	-930,971	-893,732	-857,983	-823,663	-790,717	-759,088
UTILIDAD BRUTA	7,777,614	6,823,196	6,853,456	7,121,621	7,395,328	7,674,845	7,960,440
Gastos de Administración							
(-) Gastos de Personal	-3,495,799	-3,295,277	-3,163,466	-3,036,927	-2,915,450	-2,798,832	-2,686,879
(-) Gastos de serv. prestados por terceros	-3,793,929	-3,352,158	-3,218,072	-3,089,349	-2,965,775	-2,847,144	-2,733,258
(-) Gastos por Tributos	-46,164	-45,895	-45,895	-45,895	-45,895	-45,895	-45,895
(-) Otros Gastos de Gestión	-284,292	-229,493	-229,493	-229,493	-229,493	-229,493	-229,493
UTILIDAD OPERATIVA	157,431	-99,628	196,530	719,956	1,238,715	1,753,480	2,264,915
Ingresos No Operativos							
Ingresos No Operativos	19,081	8,323	8,323	8,323	8,323	8,323	8,323
Intereses Ganados	8,016	6,451	6,451	6,451	6,451	6,451	6,451
Diferencia por Tipo de Cambio	85,588	237,071	237,071	237,071	237,071	237,071	237,071
Egresos No Operativos							
(-) Gastos Financieros	-172,106	-142,336	-142,336	-142,336	-142,336	-142,336	-142,336
(-) Diferencia por Tipo de Cambio	-294,413	-385,453	-385,453	-385,453	-385,453	-385,453	-385,453
(-) Depreciación	-611,379	-617,764	-624,189	-630,681	-637,240	-643,867	-650,563
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-807,783	-993,336	-703,604	-186,669	325,531	833,669	1,338,407
Impuesto a la Renta	4,016				-96,032	-245,932	-394,830
UTILIDAD NETA	-803,767	-993,336	-703,604	-186,669	229,499	587,736	943,577

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA							
	31-12-18	31-12-19	31-12-21	31-12-22	31-12-23	31-12-24	31-12-25
ACTIVO	S/						
ACTIVO CORRIENTE							
Efectivo y equiv. de efectivo	201,268	185,845	193,279	201,010	209,051	218,184	226,911
Cuentas por cobrar comerciales	252,831	212,216	205,849	199,674	193,684	187,873	182,237
Gastos contratados por anticipados	43,913	35,794	37,225	38,714	42,262	49,952	51,950
Inventarios	226,079	176,815	182,119	187,583	200,210	206,216	212,403
Otras cuentas por cobrar	528,181	195,044	195,044	195,044	195,044	195,044	195,044
Activo diferido	1,306,186	1,333,121	1,974,489	2,821,489	2,977,489	3,156,489	3,374,489
Total Activo Corriente	2,558,458	2,138,834	2,788,006	3,643,514	3,817,740	4,013,758	4,243,034
ACTIVO NO CORRIENTE							
Propiedad y equipos	5,451,740	4,961,652	4,366,254	3,847,304	3,789,178	3,734,477	3,692,549
Activos intangibles	114,334	71,980	63,343	58,742	56,693	49,890	43,903
Activo diferido	4,884						
Total Activo No Corriente	5,570,958	5,033,633	4,429,597	3,906,046	3,845,871	3,784,367	3,736,452
TOTAL ACTIVO	8,129,417	7,172,467	7,217,603	7,549,560	7,663,611	7,798,125	7,979,486
PASIVO							
PASIVO CORRIENTE							
Pasivos financieros	1,293,639	926,842	672,289	475,815	240,921	244,270	175,020
Cuentas por pagar comerciales	484,699	572,794	595,706	619,534	600,315	584,327	547,700
Tributos por pagar	525,784	570,901	588,028	605,669	633,839	652,854	672,440
Remuneraciones por pagar	192,749	159,294	152,922	146,806	140,933	135,296	129,884
Otras cuentas por pagar diversas	232,295	395,785	379,954	364,756	350,166	286,159	254,713
Pasivo diferido		153,193	153,193	153,193	153,193	153,193	153,193
Total Pasivo Corriente	2,729,166	2,778,809	2,542,092	2,365,772	2,119,367	2,056,099	1,932,949
PASIVO NO CORRIENTE							
Pasivos financieros	14,159						
Préstamo de accionistas	363,988	358,480	353,103	346,897	295,589	137,450	90,389
Tributos por pagar	123,578	125,121	122,619	120,166	115,762	113,447	109,178
Cuentas por pagar relacionadas	3,100,797	3,106,703	3,106,703	3,106,703	3,106,703	3,106,703	3,106,703
Total Pasivo No Corriente	3,602,522	3,590,304	3,582,424	3,573,766	3,518,054	3,357,599	3,306,270
TOTAL PASIVO	6,331,688	6,369,113	6,124,516	5,939,538	5,637,421	5,413,698	5,239,219
PATRIMONIO							
Capital social	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002	1,502,002
Excedente de revaluación	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998	4,329,998
Pérdidas acumuladas	-3,230,505	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309	-4,035,309
Utilidad del Ejercicio	-803,767	-993,336	-703,604	-186,669	229,499	587,736	943,577
TOTAL PATRIMONIO	1,797,729	803,354	1,093,087	1,610,022	2,026,190	2,384,427	2,740,267
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,129,417	7,172,467	7,217,603	7,549,560	7,663,610	7,798,125	7,979,486

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Ficha de registro documental

Título del documento:					
Período o año:	2018 y 2019				
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área de:			
El objetivo es conocer y analizar los estados financieros de la empresa, respecto a la rentabilidad que ésta genera, aplicando así el análisis horizontal, vertical y ratios necesarios.	Los estados financieros presentan la información financiera en reportes formales para los grupos interesados en conocer sobre la situación de la organización (Eisen, 2000).	Contabilidad			
Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	REGISTRO	FÓRMULA	VARIACIÓN
1	Estado de situación financiera 2018 y 2019	Representa la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se refleja en los registros contables (Prieto, 2010)	Análisis Horizontal 2018 - 2019	$\frac{\text{Activo corriente 2019} - \text{Activo corriente 2018}}{\text{Activo corriente 2018}}$ $\frac{\text{Pasivo corriente 2019} - \text{Pasivo corriente 2018}}{\text{Activo corriente 2018}}$ $\frac{\text{Total Patrimonio 2019} - \text{Total Patrimonio 2018}}{\text{Total Patrimonio 2018}}$	Relativa y absoluta
			Análisis Vertical 2018 - 2019	$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Activo}}$ $\frac{\text{Total Patrimonio Neto}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio Neto}}$	Porcentaje
			Ratios de liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ Efectivo y Equivalente de efectivo / Pasivo corriente	Unidades
				$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo total}}$	Soles

			Ratio de endeudamiento	Total Pasivo Corriente / Total patrimonio Total Pasivo / Total Patrimonio	
2	Estado de resultados 2018 y 2019	Es el estado financiero que muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un período determinado, tomando como parámetro, los ingresos y gastos efectuados, proporcionando la utilidad o pérdida neta de la empresa (Córdoba, 2012).	Ratio de gestión	Ventas Netas / Ctas por cobrar comerciales	Veces
			Análisis Horizontal 2018- 2019	(Gastos financieros 2019 - Gastos financieros 2018) / Gastos financieros 2018	Relativa y absoluta
			Análisis vertical 2018- 2019	Costo de Ventas / Ventas	Porcentaje
			Ratio de rentabilidad	(Utilidad Neta / Activo total) x 100 (Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	Porcentaje

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Entrevista

Concepto de entrevista	Tecla y Garza (1985), define “La entrevista es una de las técnicas más comunes de las ciencias sociales. El uso de informantes, el estudio de los casos, las biografías y los cuestionarios se realizan propiamente a través de entrevistas. Bajo el concepto de entrevista, incluiremos este momento, solamente a la relación directa que se establece entre el investigador y su objeto de estudio a través de individuos o grupos con el fin de obtener testimonios orales. (p.53)	
Entrevistados		
Entrevistado (Entv.1)	Entrevistado (Entv.2)	Entrevistado (Entv.3)
Gerente General	Contadora	Asistente contable

Categoría problema:

Rentabilidad

Guía de entrevista

Datos básicos:

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

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿Cómo es la satisfacción de las utilidades que está generando la empresa respecto a la inversión realizada?
2	¿Cómo es el análisis para la toma de decisiones?
3	¿Qué demuestra el margen de beneficio de la empresa?
4	¿Cómo califica la utilización a los recursos de la empresa?
5	¿La empresa se encuentra preparada para solicitar un posible crédito o financiamiento?
6	¿Cuál es el mecanismo en la medición de la rentabilidad de la empresa?
7	¿Cuánto le cuesta a la empresa producir el servicio que vende?

Observaciones

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

Anexo 5: Base de datos

Estados financieros				
Período o año:	2018 y 2019			
Nro.	DOCUMENTOS	REGISTRO DOCUMENTAL	FÓRMULA	VARIACIÓN
1	Estado de situación financiera 2018 y 2019	Análisis Horizontal 2018 - 2019	(Activo corriente 2019 - Activo corriente 2018) / Activo corriente 2018 (2138834.21-2558458.27)/ 2558458.27	-16%
			(Pasivo corriente 2019 - Pasivo corriente 2018) / Activo corriente 2018 (2778808.92-2729165.7)/ 2729165.7	2%
			(Total Patrimonio 2019 - Total Patrimonio 2018) / Total Patrimonio 2018 (803354.24-1797728.8)/ 1797728.8	-55%
		Análisis Vertical 2018 - 2019	Total Activo Corriente / Total Activo 2558458.27 / 8129416.67	31%
Total Patrimonio Neto / Total Pasivo y Patrimonio Neto 803354.24 / 7172467	11%			
		Ratios de liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente 2558458.27 / 2729165.7	0.94

			Efectivo y Equivalente de efectivo / Pasivo corriente 185845.38 / 2778809	0.01
		Ratio de endeudamiento	Pasivo Total / Activo total 6331688 / 8129417	0.78
			Total Pasivo Corriente / Total patrimonio 3590304 / 803354	4.47
			Total Pasivo / Total Patrimonio 6369113 / 803354	7.93
2	Estado de resultados 2018 y 2019	Ratio de gestión	Ventas Netas / Cuentas por cobrar comerciales 7754166.67 / 212215.84	37 veces
		Análisis Horizontal 2018- 2019	(Gastos financieros 2019 - Gastos financieros 2018) / Gastos financieros 2018 (142336.43 - 172105.64) / 172105.64	Relativa y absoluta -0.17 -17%
		Análisis vertical 2018- 2019	Costo de Ventas / Ventas 930970.75 / 7754166.67	12%
		Ratio de rentabilidad	(Utilidad Neta / Activo total) x 100 (-993336.35 / 7172466.76) *100 (Utilidad Neta / Patrimonio) x 100 (-993336.35 / 803354.24) * 100	-14% -124%

Anexo 6: Transcripción de las entrevistas

Entrevistado (Entv.1) Gerente de operaciones

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cómo es la satisfacción de las utilidades que está generando la empresa respecto a la inversión realizada?	En la comparación de un período y otro hay pérdida. No influye mucho en la inversión, pues no se ha invertido en Activos fijos que generen ingresos. Por ende, no es satisfactoria.
2	¿Cómo es el análisis para la toma de decisiones?	No hay una buena toma de decisiones porque no hay incremento de ventas, aumentó la pérdida y no se invirtió en remodelaciones, se está disponiendo de menos personal que puede ser un punto en contra para el rendimiento de la empresa. No hay un incremento de liquidez, y se mantiene el nivel de obligaciones a proveedores a futuro que puede afectar a largo plazo a la empresa.
3	¿Qué demuestra el margen de beneficio de la empresa?	En comparación de los 2 años ha disminuido el margen de beneficio, pero es razonable debido a la falta de innovación. Aquí lo que perjudica son los gastos administrativos, pero en el campo del margen de beneficio se puede decir que es aceptable.
4	¿Cómo califica la utilización a los recursos de la empresa?	En este rubro lo que genera pérdidas es la falta de innovar los recursos, sobretodo la falta de innovación en los Activos fijos para brindar el servicio a sus clientes, también hace falta innovación en las promociones y la publicidad, para generar atracción al cliente.
5	¿La empresa se encuentra preparada para solicitar un posible crédito o financiamiento?	Como indiqué antes, la empresa no está tomando buenas decisiones y eso se refleja en la pérdida obtenida en los 2 años. La reducción de gastos de personal pensando en disminuir costos también puede estar afectando. Las deudas con los proveedores, la disminución de liquidez y la falta de renovar Activo fijo con lo invertido. Se puede responder que la empresa no está en condiciones para solicitar un financiamiento ya que el único objetivo sería cancelar deudas y no generar ingresos.
6	¿Cuál es el mecanismo en la medición de la rentabilidad de la empresa?	Un óptimo mecanismo es la utilización de porcentajes respecto a los márgenes de ganancia, análisis vertical, análisis horizontal de un periodo a otro y ratios de ROA (Retorno sobre los activos), ROE (Retornos sobre los fondos propios). Una recomendación sería que la empresa genere nuevos servicios en el rubro para poder incrementar ingreso pero sin sacrificar los demás servicios, y que el costo sea prudente y evaluados.
7	¿Cuánto le cuesta a la empresa producir el servicio que vende?	Actualmente es carísimo, ya que se depende mucho del personal. La empresa obtiene un buen margen de utilidad bruta y un costo de venta viable. Pero éstos son gastados sin retorno en los gastos de admiración, tales como los gastos de personal, servicios prestados por terceros y los gastos de gestión. No sería aceptable que aumenten las ventas, y estos gastos se mantengan, ya que generará nuevamente una utilidad operativa negativa.

Entrevistado (Entv.2) Contadora

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cómo es la satisfacción de las utilidades que está generando la empresa respecto a la inversión realizada?	En cuanto a la satisfacción de las utilidades, en realidad la empresa no está generando ningún tipo de utilidades, la empresa está generando pérdidas. Por ende, en relación a la inversión realizada, no está teniendo ningún retorno positivo. También se puede observar que no tiene ningún tipo de obligación financiera que de repente esté necesitando para cumplir con los criterios de empresa en marcha, por lo cual se debería realizar un planeamiento financiero con la finalidad de poder revertir la pérdida anual y convertirla en ganancia o en una pérdida menor cada año, para revertir en corto plazo a una ganancia.
2	¿Cómo es el análisis para la toma de decisiones?	La información financiera es fundamental para la toma de decisiones, para poder utilizar esta información financiera debe cumplir con ciertos criterios tales como la razonabilidad y la confiabilidad. Es por eso que esta información financiera si es razonable y es confiable para la toma de decisiones de la empresa, de todas formas sí se toma en cuenta la información financiera, pero también se debería tomar en cuenta diferentes factores externos e internos ya sea de la compañía o de los trabajadores; con la finalidad de poder tomar algunas decisiones que puedan beneficiar el aspecto financiero de la compañía.
3	¿Qué demuestra el margen de beneficio de la empresa?	El margen de beneficio bruto de la empresa es positivo, sí existe un margen entre las ventas brutas y el costo de ventas, lo que indica que en realidad ahí no está el problema o no se encuentra ahí el cuello de botella. Probablemente lo que está generando que no exista una rentabilidad apropiada son los gastos de administración, sobre todo los gastos de servicios prestados por terceros, y los gastos de personal. Tal vez se podría ver la forma de optimizar ambos gastos reduciendo los que no sean tan necesarios, por un año o por dos años. Es necesario hacer una reducción de personal, viendo qué tipo de puestos son fundamentales y que tipo de puestos no, con la finalidad de poder tener una mayor rentabilidad operativa, y así quizá poder convertir una pérdida a una rentabilidad, o disminuir la pérdida y que cada vez sea menor para que se pueda revertir a una rentabilidad positiva para la compañía.
4	¿Cómo califica la utilización a los recursos de la empresa?	En realidad, se puede observar que en el estado de situación financiera que la compañía posee, tenemos una gran cantidad de activo fijo, por el sector y por el rubro de la empresa se necesitan, pero se debería reevaluar si efectivamente todo el activo fijo que está mostrando el estado financiero está apto para su uso. Es decir, no hay activo fijo que esté sin usar, activo fijo que ya esté totalmente depreciado y que no se haya hecho ese análisis y no se haya saldado la depreciación con el costo del activo. Adicional a eso, las cuentas por cobrar comerciales son elevadas, y no debería ser por motivo del rubro de la empresa. Ya que el servicio brindado, es un servicio que en general debería ser cobrado al contado. Los activos intangibles, no son muy significativos. Yo, considero que se debería hacer un análisis en cuanto al activo fijo y, ver si efectivamente cumple con todos los criterios para que se pueda considerar como un activo fijo.

5	¿La empresa se encuentra preparada para solicitar un posible crédito o financiamiento?	La empresa no se encuentra preparada realmente para afrontar un crédito o financiamiento, por dos motivos; el primero, porque tiene pérdida en dos años consecutivos. Y el segundo, porque tiene un problema de liquidez, si evaluamos el efectivo y el equivalente de efectivo contra un pasivo, no se llega a cubrir bajo el diagnóstico de la prueba ácida. El pasivo, no se llega a cubrir de manera correcta, entonces no podría hacer frente; ni siquiera podría enfrentar cobrando todas sus cuentas por cobrar. Por ende, la empresa no estaría apta para cubrir un financiamiento.
6	¿Cuál es el mecanismo en la medición de la rentabilidad de la empresa?	El mecanismo en la medición de la rentabilidad de la empresa, es usar ratios financieros como ROE (retorno sobre patrimonio), ROA (retorno sobre el activo) y ROS (retorno sobre las ventas o utilidad bruta), esos serían los tres ratios fundamentales para poder evaluar el tema de la rentabilidad de la compañía. También se podría evaluar utilizando el análisis vertical. Haciendo una fórmula vertical para ver qué porcentaje de utilidad o pérdida genera los gastos operativos, otros gastos y otros ingresos. También se puede considerar esas partidas para poder evaluar, y ver que partida del estado de resultado genera un mayor gasto o por el contrario una mayor rentabilidad.
7	¿Cuánto le cuesta a la empresa producir el servicio que vende?	Los gastos de administración son muy altos, sobre todo los gastos de servicios prestados por terceros y los gastos de personal. Hace falta una evaluación de esos gastos, ya que gran parte del gasto de personal debería estar enfocado en el costo del servicio. Se necesita de personal que pueda canalizar ese servicio y pueda llegar al consumidor final, es así que el sueldo del trabajador se convierta en un costo de servicio y no en un gasto operativo.

Entrevistado (Entv.3) Asistente contable

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿Cómo es la satisfacción de las utilidades que está generando la empresa respecto a la inversión realizada?	La empresa a nivel comparativo está mostrando una mayor pérdida en los años 2019 y 2018, la satisfacción se muestra en la disminución de los gastos correspondientes a la administración, tanto en gastos de personal como en los servicios solicitados a terceros. Cabe resaltar que la inversión realizada por la empresa está enfocada en mejorar los servicios, pero a su vez no están siendo aceptados por los clientes, y esto se ve reflejado en las ventas; ya que muestra una demora en el retorno de dinero con mayor tiempo debido a la recreación que se otorga a los niños y la satisfacción acorde a su edad.
2	¿Cómo es el análisis para la toma de decisiones?	No existe una clara toma de decisiones, se está optando por demostrar calidad en el servicio, pero no hay calidad financiera. Por lo tanto, demostramos el desarrollo de valores de los niños en el aprendizaje y recreación, pero no se ve reflejado en el estado de

		resultados de la empresa, y que es de importancia para los inversionistas y la empresa.
3	¿Qué demuestra el margen de beneficio de la empresa?	El margen de beneficio de la empresa nos demuestra la seguridad en el servicio que otorgamos, en el año 2019 tenemos menores ventas que están siendo respaldadas por menores gastos, pero no son lo suficientes para que la empresa muestre una rentabilidad en comparación de un año a otro.
4	¿Cómo califica la utilización a los recursos de la empresa?	Los recursos de la empresa no están siendo utilizados correctamente. Lo que corresponde a la pregunta, por ende, nosotros no mostramos un estado financiero sólido y atractivo.
5	¿La empresa se encuentra preparada para solicitar un posible crédito o financiamiento?	Podemos solicitar un financiamiento, ya que nos respalda los activos de la empresa. Poder invertirlo en mejorar el servicio brindado a nuestros clientes, con el propósito de generar diversión y educación a través de las actividades a los niños.
6	¿Cuál es el mecanismo en la medición de la rentabilidad de la empresa?	El mecanismo en la medición de la rentabilidad es aplicando la fórmula de margen, mostrando las ganancias respecto a las ventas obtenidas. Por lo que hay eficiencia en la determinación del precio del servicio. Así mismo, disminuyó el costo de ventas y existe un margen de ventas positivo. El margen de utilidad neta es menor, pero existen gastos que los respaldan.
7	¿Cuánto le cuesta a la empresa producir el servicio que vende?	Los gastos son demasiados altos y pone en riesgo la utilidad de la empresa, no se están obteniendo los resultados necesarios para poderlos cubrir. Y esto hace que la empresa no sea atractiva, por lo que no hay objetivos financieros, sino de servicio y calidad.

Anexo 7: Pantallazos del Atlas. Ti 8



Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta



Universidad
Norbert Wiener

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020.

Nombre de la propuesta: Reestructuración financiera.

Yo, Irma Milagros Carhuanchu Mendoza, identificado con DNI Nro. 40460914. Especialista en Administración e Investigación. Actualmente laboro en la Universidad Norbert Wiener. Ubicado en Lince. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	*		*		*			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	*		*		*			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	*		*		*			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	*		*		*			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	*		*		*			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	*		*		*			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	*		*		*			

8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	*		*		*			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	*		*		*			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	*		*		*			

Y después de la revisión opino que:

1. Aprobar la propuesta

2.

3.

Es todo cuanto informo;



 Firma

Anexo 9: Matrices de trabajo

Carhuacho, I., Nolzco, F., Sicheri, L., Guerrero, M. y Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Ecuador: UIDE.

Matriz 1: Planteamiento del problema

Problema de investigación a nivel internacional	Informe mundial #1	Esencia del problema	Consolidación del problema
	Control interno	La empresa cobros del norte S.A, tiene un control interno deficiente, analizando las grandes debilidades encontradas durante el proceso empezando desde el ambiente de control de la empresa, siendo uno de los principales problemas la mala segregación de funciones y la falta de información financiera a tiempo.	Internacional
	Título del informe		La rentabilidad es una de los factores por el cual son creadas las empresas con el obtenerlas y generar mejor posición dentro del sector competitivo, sin embargo existen problemas que dificultan los objetivos primordiales de toda empresa, tales como el ambiente de control de la empresa, siendo unos de los principales ya que existe una mala segregación y distribución de funciones, a la vez existe también la falta de información financiera a tiempo, pues las empresas no aplican en su mayoría, las herramientas para las toma de decisiones empresariales, tales como los indicadores de rentabilidad, que al utilizarlos correctamente potencializan la formulación e implementación de estrategias financieras, aplicando el control de gestión. Para que así, dentro de los casos específicos el activo circulante sea una parte importante del activo total, y depender de una buena
	Control interno y su incidencia en la rentabilidad de empresa cobros del norte S.A.		
	Referencia		
	Informe mundial #2	Esencia del problema	
	Indicadores de rentabilidad	En las empresas es importante contar con indicadores financieros como herramienta para la toma de decisiones empresariales. La información empírica demostró que las empresas objeto de estudio fueron incrementando moderadamente su rentabilidad durante tres períodos económicos (2001-2003). Por ejemplo, con respecto a la rentabilidad económica, la mayoría de los hoteles pasaron de una rentabilidad que oscila entre el 1% y 10% en el año 2001, a una rentabilidad económica	
	Título del informe		
	Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo.		

	Referencia	de entre el 11% y el 20% en el año 2002 y 2003; producto de las buenas decisiones tomadas en cuanto a la formulación e implementación de estrategias financieras, y a su vez, gracias al control de gestión basado en indicadores.	medida de rentabilidad, así como su supervivencia.
	Informe mundial #3	Esencia del problema	
	Capital circulante y rentabilidad	El activo circulante es una parte importante del activo total en muchas empresas al igual que ocurre con el pasivo circulante dentro de la estructura financiera. Por tanto, cobra gran interés todo lo relativo a la gestión del capital circulante, ya que de la misma depende en buena medida la rentabilidad y la liquidez de la empresa, así como su supervivencia.	
	Título del informe		
	Gestión del capital circulante y rentabilidad en pymes		
	Referencia		
	Pérez, J., Castro, O., & García, B. (2009). Gestión del capital circulante y rentabilidad en pymes. <i>Revista de Contabilidad y Dirección</i> , 119-140.		
Problema de investigación a nivel nacional	Informe nacional #1	Esencia del problema	Consolidación del problema
	Estrategias financieras	Se determinó que existe correlación directa entre costos y gastos con ventas de las empresas, este mismo caso se presenta entre exportaciones nacionales y ROE, asimismo, se evidencia relación directa entre los precios de los polos de algodón y exportaciones. El diseño es otro componente que tiene un impacto directo en la rentabilidad de la empresa.	Nacional
	Título del informe		
	Estrategia competitiva y rentabilidad de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón.		
	Referencia		
	Lara, C. (2019). Estrategia competitiva y rentabilidad de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón. <i>Quipukamayoc</i> , 27(54), 57-64. doi: http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v27i54.16162		
	Informe nacional #2	Esencia del problema	Existe correlación directa entre costos y gastos con ventas de las empresas. La rentabilidad es un factor importante para el crecimiento de las empresas, sobretodo de las mypes del Perú. No obstante, los factores que conllevan a la temprana extinción de las empresas, en especial de las medianas y pequeñas es por causa de la informalidad y la escasa formación financiera que impide generar mayor ganancia. Así también, existen indicadores para medir si una empresa es productiva; tal es, la rentabilidad, un indicador financiero que garantiza el éxito o fracaso de un negocio y que muestra si en realidad se ha generado un margen de ganancia por el aporte de los interesados. Es así como un negocio
Rentabilidad y crecimiento	La rentabilidad es un factor importante para el crecimiento de las mypes del Perú. La realidad actual del Perú en términos empresariales señala que, de cada 10 negocios, en promedio, 3 son prósperos, 2 regulares y 5 declinan. No obstante, los factores que conllevan a la		
Título del informe			
	La rentabilidad: un factor importante para el crecimiento de las		

mypes del Perú	temprana extinción de las empresas, en especial las medianas y pequeñas es por causa de la informalidad y la escasa formación financiera que impide generar mayor ganancia y mantenerse dentro del mercado.	formalizado gozará de diversos beneficios con terceros y también con el Estado.
Referencia		
Santillán y Utia (2019). <i>La rentabilidad: un factor importante para el crecimiento de las mypes del Perú</i> (Trabajo de investigación para optar el grado de bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria) Lima: Universidad Peruana Unión		
Informe nacional #3	Esencia del problema	
Liquidez y rentabilidad	La liquidez no se relaciona favorablemente con la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante los periodos 2005 al 2014.	
Título del informe		
Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, 2005-2014		
Referencia		

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Consolidación parcial del problema	Consolidación del problema Local
C1. Personal	1. Falta de experiencia	1. Porque en su mayoría son personas novatas en el servicio.	La empresa cuenta con personal no calificado para el área de finanzas, contabilidad y gerencia. Ya que tienen poca experiencia, escasos conocimientos y poca iniciativa para realizar las tareas.	Dentro de los problemas respecto a la rentabilidad, se tiene que las empresas, en su mayoría no cuentan con personal calificado para las áreas de finanzas, contabilidad y gerencia. Puesto que su poca experiencia, escasos conocimientos y breve iniciativa para realizar las tareas, atribuyen a la falta de una meta en común, haciendo que la comunicación no sea fluida, no se informen de los hechos ocurridos, y hasta cumplen funciones repetidas, y todo porque no existe un trabajo en equipo. Es así, como la falta de un
		2. No hay rapidez en el cumplimiento de sus funciones.		
	2. Falta de conocimientos	1. Escaso estudio profesional garantizado.		
2. Poco conocimiento financiero.				
3. Falta de iniciativa e innovación	1. No realizan las labores con iniciativa propia.			
	2. Necesitan de un control continuo para el cumplimiento de sus funciones.			
C2. Equipos	1. No existe trabajo en equipo	1. Falta de integración en la empresa.	La falta de una meta en común hace que la comunicación no sea fluida, no se informan de los hechos ocurridos y cumplen funciones	
		2. Falta de estrategias funcionales.		
	2. Falta de comunicación e informe	1. No se informan de hechos ocurridos		
		2. Realizan dobles tareas.		
	3. No hay una meta en común	1. No trazan metas en común.		
		2. No miden sus tiempos.		

			repetidas. No existe trabajo en equipo.	manual de procedimientos y falta de responsabilidad en funciones, hace que disminuya el control interno dentro de la organización. Y donde gerencia, no aplica la planificación financiera ni de gestión para que pueda tomar las decisiones más propicias y convenientes para la empresa.
C3. Procesos	1 Falta de un organigrama institucional	1. No existe un manual de funciones.	La falta de un manual de procedimientos y la falta de responsabilidad en las funciones, hace que disminuya en control interno dentro de la organización.	
		2. No hay personal responsable para las funciones específicas.		
	2. Escaso control interno	1. Falta de control de gestión. 2. No hay medición de tiempos.		
C4. Gerencia	3. Falta de manual de procedimientos	1. Porque no existe control de procedimientos	Gerencia no realiza una planificación financiera ni de gestión para que pueda tomar las decisiones más propicias para la empresa.	
		2. Todos trabajan de acuerdo a su criterio		
	1. Falta de conocimientos previos	1. No adquiere cursos de actualización 2. No visita constantemente a la empresa.		
2. Falta de planificación	1. Falta de planificación financiera.	2. Falta de elaboración presupuestos.		
	3. Escasa competitividad		1. No busca ser competitivo en el mercado 2. No potencializa las ganancias de la empresa	

Matriz 2: Matriz problema, objetivo y justificación

Formulación del problema	Objetivo general
¿De qué manera podemos incrementar la rentabilidad en una empresa de servicios de actividades de esparcimiento y recreativas en Lima, 2020?	Proponer: Una reestructuración financiera para mejorar la rentabilidad de una empresa de servicios, en Lima 2020.
	Objetivos específicos
	Diagnosticar: El porcentaje de rentabilidad en los períodos. Explicar: Los factores que inciden en la rentabilidad.

Ficha de trabajo. *Matriz de problemas, objetivos*

Justificación teórica		
Cuestiones	Respuesta	Redacción final
¿Qué teorías sustentan la investigación?	Teoría general de la Contabilidad Teoría de la planeación estratégica Teoría de la administración financiera	Las teorías que sustentan la investigación permitirán constatar los beneficios de la adecuada aplicación de un plan financiero en las operaciones de la empresa. Tales tenemos como: La Teoría general de la Contabilidad, la Teoría de la planeación estratégica y la Teoría de la administración financiera.
¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?	Permiten constatar los beneficios de la adecuada aplicación de un plan financiero en las operaciones de la empresa.	
Justificación práctica		
¿Por qué hacer el trabajo de investigación?	El presente trabajo de investigación es realizado porque tendrá una influencia económica financiera, mediante una adecuada planificación y correcto uso de los recursos.	El presente trabajo de investigación es realizado porque tendrá una influencia económica financiera, mediante una adecuada planificación y correcto uso de los recursos. Con la investigación se espera que será útil para las empresas similares que necesiten implementar un plan financiero, y buen uso de sus recursos, así como también, servirá como consulta para estudiantes y egresados investigadores.
¿Qué espera con la investigación?	Con la investigación se espera que será útil para las empresas similares que necesiten implementar un plan financiero, y buen uso de sus recursos, así como también, servirá como consulta para estudiantes y egresados investigadores.	
Justificación metodológica		
¿Por qué investiga bajo ese diseño?	La investigación es dada mediante este diseño, porque permitirá investigar, ampliar conocimientos y proponer una alternativa de solución, mediante la proyección.	La investigación es dada mediante este diseño, porque permitirá investigar, ampliar conocimientos y proponer una alternativa de solución, mediante la proyección. El resultado de la investigación permitirá resolver los problemas de planificación, control, innovación y competencia, con base a la rentabilidad de la empresa.
¿El resultado de la investigación permitirá resolver algún problema?	El resultado de la investigación permitirá resolver los problemas de planificación, control, innovación y competencia, con base a la rentabilidad de la empresa.	

Ficha de trabajo. *Matriz para la justificación*

Matriz 3: Matriz de teorías

Teoría 1: Teoría general de la Contabilidad					
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
García Casella, Carlos Luis	2008	Citado en Vásquez R. & Bongianino C. (2008). “La contabilidad es una ciencia factual cultural aplicada que se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas en cada ente de la sociedad humana y de la proyección de los mismos en vista al cumplimiento de sus metas; a través de sistemas específicos para cada situación.” (p.15)	Citado en Vásquez y Bongianino (2008). La contabilidad es una ciencia cultural que describe cuantitativamente las existencias y circulación de objetos y hechos para el cumplimiento de metas, a través de sistemas específicos para cada situación.	Esta teoría será aplicada para hacer uso de los registros contables, y como resultado de ello, los estados financieros, que serán evaluados para poder tener conocimiento específico de lo que vamos a consolidar mediante la investigación, y poderles brindar así la solución del caso.	La teoría de la Contabilidad, precisa que citado en Vásquez y Bongianino (2008). La contabilidad es una ciencia cultural que describe cuantitativamente las existencias y circulación de objetos y hechos para el cumplimiento de metas, a través de sistemas específicos para cada situación. Esta teoría será aplicada para hacer uso de los registros contables, y como resultado de ello, los estados financieros, que serán evaluados para poder tener conocimiento específico de lo que vamos a consolidar mediante la investigación, y poderles brindar así la solución del caso.
Referencia:	Vásquez R. & Bongianino C. (2008). Principios de Teoría Contable. Buenos Aires: Aplicación Tributaria S.A.				
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	Redacción final (1+2+3+4)
Mattessich	2013	Mattessich (citado en Ortiz, 2013) indicó que “La teoría de la contabilidad es una ciencia aplicada, que persigue un fin práctico como es, en medir los factores de riqueza en una entidad económica. Para ser más puntual la diferencia entre ciencia pura y ciencia aplicada radica en que mientras la primera busca la relación causa-efecto, la segunda se	Mattessich (citado en Ortiz, 2013). Mattessich hace la distinción entre el enfoque positivista y el enfoque normativo en la Contabilidad, partiendo de la premisa de que las ciencias puras son las encargadas de dar explicaciones de los fenómenos buscando las relaciones de causa-efecto, a diferencia de las ciencias aplicadas que se preocupan más	Teoría para dar un enfoque de construcción de reglas y sistemas contables que se determinen para satisfacer la necesidad de la empresa, que es mejorar la rentabilidad.	Mattessich (citado en Ortiz, 2013). Mattessich hace la distinción entre el enfoque positivista y el enfoque normativo en la Contabilidad, partiendo de la premisa de que las ciencias puras son las encargadas de dar explicaciones de los fenómenos buscando las relaciones de causa-efecto, a diferencia de las ciencias aplicadas que se preocupan más por las relaciones fines-medios ubicando a la Contabilidad en esta última categoría. Así, determina que el enfoque de la Contabilidad se debe

		orienta a la relación fines–medios” (p.19).	por las relaciones fines-medios ubicando a la Contabilidad en esta última categoría. Así, determina que el enfoque de la Contabilidad se debe preocupar por establecer reglas de construcción de sistemas contables a partir de los objetivos que se busquen para satisfacer necesidades de información financiera de diferentes tipos y de usuarios.		preocupar por establecer reglas de construcción de sistemas contables a partir de los objetivos que se busquen para satisfacer necesidades de información financiera de diferentes tipos y de usuarios.
--	--	---	---	--	---

Ficha de trabajo. *Matriz de teorías*

Teoría 2: Teoría de la planeación estratégica					
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Kathy Matilla Serrano	2008	Planificación es un término que define un conjunto de acciones orientadas al logro de un resultado claramente definido, siempre y cuando se posea un alto nivel de certidumbre sobre la situación en que estas van a llevarse a cabo, y un elevado control de los factores que permitirán que se alcance el resultado perseguido. La estrategia, por su parte, está relacionada con una forma de conocimiento encaminada a la búsqueda de la forma más adecuada de satisfacer unos objetivos, a través de la utilización de unos medios (Los modelos de la planificación estratégica en las teorías de las relaciones publicas, Matilla, 2008, p. 17).	La planificación determina operaciones relacionadas a la obtención de un producto que haya sido fijada anteriormente. Y la estrategia está ligada a la manera de enfocar los conocimientos para alcanzar los objetivos planteados (Matilla, 2008).	En el presente trabajo de investigación se aplicará la planificación estratégica para planificar operaciones relacionadas a mejorar la rentabilidad de la empresa de servicios en Lima. Fijando así formas de cómo alcanzar los objetivos trazados.	La teoría de la planificación estratégica determina operaciones relacionadas a la obtención de un producto que haya sido fijada anteriormente. Y la estrategia está ligada a la manera de enfocar los conocimientos para alcanzar los objetivos planteados (Matilla, 2008). En el presente trabajo de investigación se aplicará la planificación estratégica para planificar operaciones relacionadas a mejorar la rentabilidad de la empresa de servicios en Lima. Fijando así formas de cómo alcanzar los objetivos trazados.
Referencia:	Matilla, K. (2008). Los modelos de la planificación estratégica en las teorías de las relaciones públicas.				Un planeamiento estratégico es un instrumento usado para llevar las existencias y activos. Son usados para una organización o en grupos de personas para armonizar y unificar las metas (Godínez y Hernández, 2014). Es importante en esta tesis aplicar la planeación de estrategias porque contribuye a la elaboración de medidas para aumentar y plantear
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parfraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Ana Godínez y Gustavo Hernández	2014	Planeación estratégica es una herramienta para incrementar la efectividad y enaltecer el retorno de la acumulación del capital de activos, tiempos y conocimientos. Los planes estratégicos son los	Un planeamiento estratégico es un instrumento usado para elevar las existencias y	Es importante en esta tesis aplicar la planeación de estrategias porque contribuye a la elaboración de medidas para aumentar y plantear	

		instrumentos para organizarnos a nosotros mismos y a otros; los planes son los líderes que unifican y armonizan el propósito y haciendo esto hacen que el IQ del grupo sea más grande y colaborativo. (Planeación Estratégica Total, Godínez y Hernández, 2014, p. 28)	activos. Son usados para una organización o en grupos de personas para armonizar y unificar las metas (Godínez y Hernández, 2014).	los tiempos, conocimientos y el capital que será empleado durante su transcurso.	elaboración de medidas para aumentar y plantear los tiempos, conocimientos y el capital que será empleado durante su transcurso.
Referencia:	Godínez, A. y Hernández, G. (2014). Planeación Estratégica Total. México: Ignius Media Innovation				

Ficha de trabajo. *Matriz de teorías*

Teoría 3: Teoría de la administración financiera					
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Arturo Morales, José Morales y Fidel Alcocer	2014	La administración financiera emplea varias herramientas para lograr los diversos objetivos en las compañías. Las empresas tiene varios objetivos, algunos son de largo plazo los cuales delinean el destino de la empresa, como son la introducción de nuevos productos, aumento del número de plantas de producción, presencia en otros mercados de consumidores, aumento de inversiones, etc.; otros son de corto plazo u operacionales, como son: aumento de ventas, disminución de costos, control de gastos, reestructura de pasivos. Etcétera. (Administración	La administración financiera emplea varias herramientas para cumplir los objetivos en las empresas. Las empresas tiene varios objetivos, tanto de largo plazo como introducción de nuevos productos, aumento del número de plantas de producción, presencia en otros mercados de consumidores, aumento de inversiones, etc.; y	Se aplicará esta teoría de la administración financiera para emplear herramientas en el proceso de cumplir los objetivos en las empresas. Tanto a corto y largo plazo, con las medidas y controles necesarios.	La teoría de la administración financiera emplea varias herramientas para cumplir los objetivos en las empresas. Las empresas tiene varios objetivos, tanto de largo plazo como introducción de nuevos productos, aumento del número de plantas de producción, presencia en otros mercados de consumidores, aumento de inversiones, etc.; y otros son de corto plazo u operacionales, las cuales también se debe actuar con estrategia. (Administración Financiera, Morales, Morales y Alcocer, 2014, p. xvii). Se aplicará esta teoría de la administración financiera para emplear herramientas en el proceso de cumplir los objetivos en las

		Financiera, Morales, Morales y Alcocer, 2014, p. xvii).	otros son de corto plazo u operacionales, las cuales también se debe actuar con estrategia. (Administración Financiera, Morales, Morales y Alcocer, 2014, p. xvii).		empresas. Tanto a corto y largo plazo, con las medidas y controles necesarios. (Morales, Morales y Alcocer, 2014). Se manifiesta también que la administración financiera se
Referencia:	Morales, A., Morales, J. y Alcocer, F. (2014). Administración Financiera. México, D.F.: Grupo Patria S.A.				
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
James C. Van Horne y Jhon M. Wachowics	2010	La administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en la mente. Entonces, la función de los administradores financieros en lo tocante a la toma de decisiones se puede dividir en tres áreas principales: las decisiones de inversión, las de financiamiento y las de administración de los activos. (Fundamentos de administración financiera, Van Horne y Wachowics, 2010, p. 2)	La administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general. Función principal para las tomas de decisiones. (Fundamentos de administración financiera, Van, Horne y Wachowics, 2010, p. 2)	Se aplicará esta teoría para considerar las adquisiciones, financiamiento y correcto uso de la administración de activos, y mejora en las tomas de decisiones.	
Referencia:	Van Horne y Wachowics (2010). Fundamentos de administración financiera. México: Pearson Educación.				

Matriz 4: Matriz de conceptos

Variable o categoría: La Rentabilidad					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Miguel Díaz	2012	Díaz (2012) define que la rentabilidad es “La remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”. (p.69)	La rentabilidad es la remuneración donde una empresa es capaz de brindar a los distintos elementos puestos a su disposición para desenvolver su actividad económica. Es una medida de la eficacia y la eficiencia en el uso de los elementos financieros, productivos y humanos. (Díaz, 2012)	Permitirá reconocer si la empresa es capaz de brindar beneficios económicos a los distintos elementos puestos a su disposición para desenvolver la actividad económica, midiendo eficazmente y eficientemente el uso de los elementos financieros y humanos.	La rentabilidad es la remuneración gracias a la capacidad de desenvolver la actividad económica con una medida eficaz y eficiente en el uso de los elementos financieros, productivos y humanos, para permitir reconocer su posición. Relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, sirviendo así para medir e identificar la efectividad de las decisiones expresadas por gerencia y, si existe o no una competente administración. Considerando también del equilibrio diverso entre la liquidez y
Referencia:	Díaz, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. Sevilla: Eumed.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	
América Zamora	2008	Zamora (2008) expresa que “La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. (p.57)	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, porque mide la efectividad de las decisiones dirigidas por gerencia, manifestadas por las utilidades obtenidas por las ventas y utilización de inversiones. Siendo así la conclusión de una buena administración competente y planeación integral de costos y gastos. (Zamora, 2008)	Servirá para identificar la relación que existe entre la utilidad y las inversiones utilizadas, midiendo así la efectividad de las decisiones tomadas por gerencia, si existe una administración competente y efectúan la planeación integral de costos y gastos.	

Referencia:	Zamora, A. (2008). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el estado de Michoacán. <i>Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales</i> .				riesgo empresarial, para confirmar monetariamente la eficiencia en el grado de satisfacción de los individuos interesados.
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	
David Wong	1996	Wong (1996) comparte que “las finanzas significan más que buscar rentabilidad; es un equilibrio de varios factores: la liquidez, el riesgo y la misma rentabilidad. Liquidez es la capacidad de pago a corto plazo; el riesgo, la posibilidad de perder; y, la rentabilidad, la capacidad de generar beneficios. Esta última incluye aspectos como el costo de oportunidad, el valor del dinero en el tiempo y las ganancias y pérdidas originadas por la inflación. (p.15)	La rentabilidad incluye aspectos tales como el costo de oportunidad, el valor del dinero en el tiempo y las ganancias y pérdidas originadas por la inflación. Es así, cómo junto con la liquidez y el riesgo, forman parte del equilibrio de las finanzas de la empresa. (Wong, 1996).	Será útil para considerar si la empresa se encuentra desarrollando eficazmente las finanzas empresariales, respecto al equilibrio del buen manejo de la liquidez y riesgo de la empresa en cumplir sus actividades de servicio.	
Referencia:	Wong, D. (1996). <i>Finanzas en el Perú: un enfoque de Liquidez, Rentabilidad y Riesgo</i> . Lima: Ciup.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	
Gitman Lawrence	2007	Lawrence (2007) Difiere que “La rentabilidad, es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas. Las utilidades de una empresa pueden aumentarse: 1) incrementando los ingresos o 2) disminuyendo los costos”. (p.512)	La rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa, y su utilidad puede incrementar o disminuir sus costos. (Lawrence, 2007).	Servirá para relacionar los ingresos generados y costos que realizó la empresa, y definir si hay buena gestión de activos.	
Referencia:	Lawrence (2007)				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	
José Parada	1988	Parada (1988) expresa que la rentabilidad “Es una dimensión monetaria de eficiencia que puede medir, en parte, el grado de satisfacción síquica de los individuos, pero no en su totalidad. ¿Por qué, entonces, la rentabilidad ha adquirido	La rentabilidad es una dimensión monetaria de eficiencia que puede medir el grado de satisfacción síquica de los individuos. La rentabilidad ha adquirido la importancia que hoy tiene en las organizaciones empresariales	Será útil debido a que las empresas son unidades económicas, y se deben evaluar las formas de su gestión, para así dimensionar monetariamente la eficiencia de medir el grado	

	la importancia que hoy tiene en las organizaciones empresariales? Una respuesta a la interrogante es que toda empresa es una unidad económica y como tal se deben buscar las formas de evaluar su gestión. (p.15)	porque toda empresa es una unidad económica y como tal, es necesario buscar las formas de evaluar su gestión. (Parada, 1988).	de satisfacción de los individuos interesados.	
Referencia:	Parada, J. (1988). <i>Rentabilidad Empresarial Un enfoque de Gestión</i> (Primera ed.). Chile: Universidad de Concepción.			

Variable o Subcategoría: Ratios financieros						
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final	
César Aching	2006	Aching (2006) conceptualiza que los ratios financieros “son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del balance o del estado de ganancias y pérdidas, que permite tomar decisiones acertadas” (p.15)	Los ratios financieros son un conjunto de índices que proviene de relacionar dos cuentas del balance o del estado de ganancias y pérdidas, las cuales permiten a los interesados en la empresa tomar decisiones acertadas, integrando así una buena gestión empresarial (Aching, 2006)	Puede aplicarse para identificar los índices de los estados financieros, y las decisiones tomadas.	Los ratios financieros son un conjunto de índices que proviene de relacionar dos cuentas del balance o del estado de ganancias y pérdidas, las cuales permiten a los interesados en la empresa tomar decisiones acertadas, integrando así una buena gestión empresarial (Aching, 2006); del mismo modo conllevan análisis, los cuales varía su importancia de acuerdo a los intereses específicos de cada parte involucrada, es decir; socios, propietarios, identidad bancaria, entre otros. Por consiguiente, se determina un diagnóstico de la situación económica a través de su historial.	
Referencia:	Aching, C. (2006). <i>Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia</i> . Lima: Prociencia y cultura S.A.					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis		
Marcial Córdoba	2012	Córdoba (2012) determina que “el análisis que se pueda hacer de las razones varía de acuerdo con los intereses específicos de la parte involucrada”. (p.99)	Los ratios financieros conllevan análisis, los cuales varía su importancia de acuerdo a los intereses específicos de cada parte involucrada, es decir; socios, propietarios, identidad bancaria, entre otros.	Se puede utilizar para identificar los intereses que destacan respecto a la información de las razones.		
Referencia:	Córdoba, M. (2012). <i>Gestión financiera (1a ed.)</i> . Bogotá, Colombia: Ecoe.					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis		
Florentino Rico Ricardo Puche Florentino Rico	2009	Rico, Puche y Rico () definen que “las razones financieras son la relación entre dos cuentas o grupos de ellas de los estados financieros, con el fin de diagnosticar la situación económica a través de su vida histórica”. (p.88)	Las razones financieras nacen en la relación de dos cuentas o grupos de ellas de los estados financieros, para así determinar un diagnóstico de la situación económica a través de su historial.	Se puede aplicar para diagnosticar la situación económica de la empresa, a través de su vida histórica.		

Variable o Subcategoría: Análisis Financiero					
Aut or/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Carl os Robl es	2012	Robles (2012) define que el análisis financiero “es una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de los eventos económicos de todas las operaciones efectuadas en el pasado, y que sirve para la toma de decisiones para lograr los objetivos preestablecidos”. (p.15)	El análisis financiero es una técnica de las finanzas que tiene por objetivo la evaluación y estudio de los eventos económicos de las operaciones que se efectuaron en el pasado, las cuales involucra para una toma de decisiones, con el objetivo de poder lograr lo trazado, respecto a sus metas financieras (Robles, 2012)	Puede aplicarse para evaluar los movimientos y eventos económicos que realizó la empresa.	El análisis financiero es una técnica de las finanzas que tiene por objetivo la evaluación y estudio de los eventos económicos de las operaciones que se efectuaron en el pasado, las cuales involucra para una toma de decisiones, con el objetivo de poder lograr lo trazado, respecto a sus metas financieras (Robles, 2012), así también es una herramienta aplicada por el administrador financiero o gerencia financiera para que puedan evaluar la historia de la empresa y poder manifestar informes necesarios, de acuerdo a lo que se necesita en finanzas (Perdomo, 2002).
Refe renc ia:	Robles, C. (2012). <i>Fundamentos de administración financiera</i> (Primera ed.). Viveros de Asís: Red tercer milenio.				
Aut or/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	
Abra ham Perd omo	2002	Perdomo (2002) conceptualiza que el análisis financiero es una “herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación histórica de un organismo social, público o privado”. (p.49)	El análisis financiero es una herramienta y técnica que aplica el administrador financiero o gerencia financiera, para que puedan evaluar la historia de un organismo social, público o privado, conocer sus antecedentes y manifestar informes necesarios y congruentes (Perdomo, 2002)	Se puede utilizar para identificar mejor a la empresa, y de este modo poderla conocer mejor respecto a su posición financiera.	
Refe renc ia:	Perdomo, A. (2002). <i>Elementos básicos de administración financiera</i> (décima ed.). Santa Fe, México: Cengage learning.				
Aut or/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	
Pedr o	2013	Gonzáles (2013) indica que “el análisis financiero comprende una	El análisis financiero comprende un conjunto de disciplinas, que juntas	Se puede aplicar para identificar cambios de	

González		multiplicidad de disciplinas determinado para dar un enfoque global de la situación de la empresa". (p.18)	determinan un enfoque global de la situación de la empresa, que permiten analizarla y comparar periodos, para conocer el avance de sus metas a largo plazo y sus tendencias (González, 2013)	aumento o disminución respecto un período de otro.	Del mismo modo se logar comprender que abarca un conjunto de disciplinas que juntas determinan un enfoque global de la situación de la empresa y poder conocer sus avances y tendencias (González, 2013).
Referencia:	González, P. (2013). <i>Análisis e interpretación de estados financieros</i> . Lima, Perú: Proesad.				

Matriz 5: Matriz de antecedentes

Datos del antecedente 1: Nacional			
Título	Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L. Año 2016	Metodología	
Autor	Campos Acosta Milagros Sadith	Enfoque	
Año	2016	Tipo	Descriptivo
Objetivo	Determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Servicios e Inversiones RODAL S.R.L año 2016		
Resultados	La empresa no cuenta con una planificación financiera y las consecuencias de no tener aquella planificación, fueron no poder conocer su situación financiera, no tomar decisiones oportunas, conocer las deficiencias o errores cometidos, no llegar a cumplir con sus objetivos y no contar con financiamiento o inversión para poder mejorar su situación.	Método	No especifica
		Población	Empresa Servicios e Inversiones RODAL S.R.L
		Muestra	Empresa Servicios e Inversiones RODAL S.R.L 2016
		Técnicas	Entrevista y Análisis Documental
		Instrumentos	Guía de Entrevista y Ficha de Análisis
Conclusiones	La rentabilidad de la empresa se ha visto afectada por la falta de un planeamiento financiero y la carencia de evaluaciones, esto ha conllevado a tomar decisiones inapropiadas y apresuradas que	Método de análisis de datos	Análisis descriptivo.

	se han visto reflejadas en los resultados del ejercicio 2016, donde la rentabilidad patrimonial es del 17% y la rentabilidad de los activos es del 22.56%, teniendo una disminución de un año para otro.		
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	<p>Campos, M. en el año (2016) en su tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público con el tema <i>Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L. Año 2016</i>, tiene como objetivo determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L año 2016, consta de la metodología de tipo descriptivo, teniendo como población a la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L., una muestra de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L 2016, usa como técnica a la entrevista y Análisis Documental, y sus instrumentos a la Guía de Entrevista y Ficha de Análisis, descifrando así el Método de análisis de datos, brindando resultados tales como la empresa no cuenta con una planificación financiera y las consecuencias de no tener aquella planificación, fueron no poder conocer su situación financiera, no tomar decisiones oportunas, conocer las deficiencias o errores cometidos, no llegar a cumplir con sus objetivos y no contar con financiamiento o inversión para poder mejorar su situación y llegando a las conclusiones de 1. Se percibe una cierta inestabilidad en la financiación, ya que en el año 2016 los recursos propios solo representan un 33% y la financiación por terceros tiene un peso de 67%, nos quiere decir que los acreedores tienen un mayor poder en la empresa. 2. La rentabilidad de la empresa se ha visto afectada por la falta de un planeamiento financiero y la carencia de evaluaciones, esto ha conllevado a tomar decisiones inapropiadas y apresuradas que se han visto reflejadas en los resultados del ejercicio 2016, donde la rentabilidad patrimonial es del 17% y la rentabilidad de los activos es del 2256%, teniendo una disminución de un año para otro. 3. Finalmente el planeamiento financiero incide positivamente en la rentabilidad de la empresa, porque se demostró que al contar con un plan financiero la organización podría disminuir sus gastos, enfrentar las obligaciones con terceros y mejorar su rentabilidad en el periodo 2016, teniendo un incremento en la rentabilidad.</p>		
Referencia (tesis)	Campos, M. (2016). <i>Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L. Año 2016</i> . (Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público). Universidad Cesar Vallejo.		

Datos del antecedente 2: Nacional			
Título	Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima 2018	Metodología	
Autor	Br. Arana Guzmán, Kiara Denis	Enfoque	Mixto
Año	2018	Tipo	Proyectivo
Objetivo	Proponer un plan para mejorar la rentabilidad de una empresa de servicios, Lima 2018.		
Resultados	Las opiniones de los entrevistados y los cálculos hechos a los estados financieros concuerdan en que la empresa no es rentable económicamente. El calcula de la rentabilidad económica solicita los datos del total de los activos de la empresa, además de los resultados obtenidos antes de intereses e impuestos, pero en este caso para ambos años el resultado ha sido negativo. Esto se le puede atribuir a los gastos administrativos ya que son elevados, sobre todo en el año 2017 que comprende el 40.38% de las ventas duplicando el porcentaje obtenido en el año 2016 que fue de 20.24%. En el caso de los costos de venta también tuvieron un incremento para el año 2017, aumentando un 35.83%, estos resultados tiene relación con las respuestas que brindaron los entrevistados quienes indicaron que los gastos que estaba realizando la empresa son muy elevados.	Método	Inductivo, deductivo.
		Población	Contador General, el Gerente General y la Administradora de la empresa. Se analizarán los años 2016 y 2017, ya que las operaciones se iniciaron en el año 2015.
		Muestra	
		Técnicas	Análisis Documentario, Entrevista
		Instrumentos	Análisis Documentario, Guía de entrevista

Conclusiones	Se pudo diagnosticar la verdadera situación económica y financiera de la empresa a través de la aplicación de las razones financieras, con lo que se pudo identificar los problemas de planeación financiera. La entidad no contaba con la liquidez para hacer frente a sus obligaciones, los resultados del ejercicio han sido negativos desde el inicio de sus operaciones y además con el análisis vertical y horizontal se determinó que los gastos de ventas y administración tuvieron un aumento superior al aumento de las ventas.	Método de análisis de datos	Análisis cuantitativo y cualitativo
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Arana (2018) diseñó la tesis nombrada <i>Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima 2018</i> , cuyo objetivo es proponer un plan para mejorar la rentabilidad de una empresa de servicios, Lima 2018; usando así la metodología de enfoque mixto con el método inductivo y deductivo. Obteniendo los resultados de que las opiniones de los entrevistados y los cálculos hechos a los estados financieros concuerdan en que la empresa no es rentable económicamente. El calcula de la rentabilidad económica solicita los datos del total de los activos de la empresa, además de los resultados obtenidos antes de intereses e impuestos, pero en este caso para ambos años el resultado ha sido negativo. Esto se le puede atribuir a los gastos administrativos ya que son elevados, sobre todo en el año 2017 que comprende el 40.38% de las ventas duplicando el porcentaje obtenido en el año 2016 que fue de 20.24%. En el caso de los costos de venta también tuvieron un incremento para el año 2017, aumentando un 35.83%, estos resultados tiene relación con las respuestas que brindaron los entrevistados quienes indicaron que los gastos que estaba realizando la empresa son muy elevados. Concluyendo así que, se pudo diagnosticar la verdadera situación económica y financiera de la empresa a través de la aplicación de las razones financieras, con lo que se pudo identificar los problemas de planeación financiera. La entidad no contaba con la liquidez para hacer frente a sus obligaciones, los resultados del ejercicio han sido negativos desde el inicio de sus operaciones y además con el análisis vertical y horizontal se determinó que los gastos de ventas y administración tuvieron un aumento superior al aumento de las ventas.		
Referencia (tesis)	Arana K.. (2018) <i>Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima 2018</i> . (Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público). Universidad Norbert Wiener.		

Datos del antecedente 3: Nacional			
Título	Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019	Metodología	
Autor	Br. León Sánchez, Liliana Yolanda	Enfoque	Cuantitativo y cualitativo
Año	2019	Tipo	Proyectiva
Objetivo	Identificar estrategias para mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019.		
Resultados	Según el análisis realizado de los últimos tres periodos, se observa que el efectivo en el año 2016 representa el 21.40% del total del activo, un margen relativamente importante para mantener la liquidez estable de la empresa, en el año 2017 la liquidez no fue el más favorable, el cual representa el 5.49%, en el año 2018, el porcentaje de liquidez fue de 4.76% debido a que no existe una adecuada política	Método	Deductivo, inductivo.
		Población	Los 4 estados financieros de los años 2016, 2017 y año 2018 de la empresa de servicios que presta operaciones de Reingeniería, montaje de Aire frío cámara de refrigeración
		Muestra	Es de conveniencia

	de cobranzas, el cual afecta a la liquidez de la empresa.	Técnicas	Técnica de muestreo
		Instrumentos	Entrevista, Análisis documental.
Conclusiones	<p>Las estrategias económicas - financieras son herramientas primordiales para incrementar las ganancias de la empresa, así mismo contribuyen a que la empresa llegue a una posición más competitiva en el sector, sin embargo, dichas estrategias no son aplicadas de manera competente por la empresa, el cual no permite generar ganancias crecientes periodo a periodo.</p> <p>La gestión económica – financiera dentro de la organización aporta un desarrollo eficaz para el cumplimiento de las metas establecidas por gerencia, no obstante, la empresa no desarrolla una eficiente gestión en sus operaciones comerciales generando resultados negativos para el desarrollo económico continuo.</p>	Método de análisis de datos	Mixto
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	<p>León (2019) creó la tesis con el nombre <i>Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019</i>, con el objetivo de identificar estrategias para mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019; para el cual utilizó la metodología de enfoque cualitativo y cuantitativo de tipo proyectiva; obteniendo resultados de que según el análisis realizado de los últimos tres periodos, se observa que el efectivo en el año 2016 representa el 21.40% del total del activo, un margen relativamente importante para mantener la liquidez estable de la empresa, en el año 2017 la liquidez no fue el más favorable, el cual representa el 5.49%, en el año 2018, el porcentaje de liquidez fue de 4.76% debido a que no existe una adecuada política de cobranzas, el cual afecta a la liquidez de la empresa. Y conclusiones tales como que las estrategias económicas - financieras son herramientas primordiales para incrementar las ganancias de la empresa, así mismo contribuyen a que la empresa llegue a una posición más competitiva en el sector, sin embargo, dichas estrategias no son aplicadas de manera competente por la empresa, el cual no permite generar ganancias crecientes periodo a periodo.</p> <p>La gestión económica – financiera dentro de la organización aporta un desarrollo eficaz para el cumplimiento de las metas establecidas por gerencia, no obstante, la empresa no desarrolla una eficiente gestión en sus operaciones comerciales generando resultados negativos para el desarrollo económico continuo.</p>		

Referencia (tesis)	León L. (2019). <i>Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019</i> (Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público). Universidad Norbert Wiener.
--------------------	---

Datos del antecedente 4 : Nacional			
Título	Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C	Metodología	
Autor	Zurita Farceque Trinidad, Pucutay Perez Jen Alexis, Córdova Jaime Iduvina y León Sánchez Lilibiana Yolanda.	Enfoque	Mixto
Año	2019	Tipo	Proyectiva
Objetivo	Proponer la implementación de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Indema Perú S.A.C.		
Resultados	La rentabilidad sobre los activos disminuyó año tras año, para el año 2016 la empresa tuvo un rendimiento de 0.86% sobre la inversión, en el 2017, generó pérdidas; sin embargo, para el año 2018, obtuvo un 0.08% de rendimiento sobre la inversión. Los factores que influyen de manera directa en la rentabilidad es el alto costo de ventas, que en el 2018 representó un 85% del nivel de	Método	Analítico e inductivo
		Población	3 participantes
		Muestra	
		Técnicas	Entrevista
		Instrumentos	Guía de entrevista Análisis documental

	ventas y se espera reducir al 70% en los próximos 5 años.		
Conclusiones	Las estrategias financieras son instrumentos esenciales para extender las ganancias de la empresa (Ahumada & Perusquilla, 2016), así mismo contribuyen a apoderarse de una colocación más competitiva en el sector, sin embargo, dichas maniobras no son aprovechadas de manera adecuada, en consecuencia, no permite generar ganancias en un periodo determinado.		
Redacción final al estilo artículo	Zurita, Pucutay, Córdova y León (2019) manifiestan que la rentabilidad sobre los activos disminuyó año tras año, para el año 2016 la empresa tuvo un rendimiento de 0.86% sobre la inversión, en el 2017, generó pérdidas; sin embargo, para el año 2018, obtuvo un 0.08% de rendimiento sobre la inversión. Los factores que influyen de manera directa en la rentabilidad es el alto costo de ventas, que en el 2018 representó un 85% del nivel de ventas y se espera reducir al 70% en los próximos 5 años. Y es así que concluyen que las estrategias financieras son instrumentos esenciales para extender las ganancias de la empresa, siendo así más competitivo en el sector; sin embargo, dichas maniobras no son aprovechadas de manera adecuada, y eso no genera ganancia en un periodo determinado.		
Referencia (tesis)	Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, I., & León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. <i>Uide</i> , 4(3.1), 30-41. doi: https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175		

Datos del antecedente 5: Nacional			
Título	Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa Coesti S.A. estación de servicio, año 2017	Metodología	
Autor	Br. Lauro Amarildo López Briceño	Enfoque	
Año	2018	Tipo	

Objetivo	Demostrar que un Planeamiento financiero mejora la rentabilidad de la empresa COESTI S.A. Estación de Servicio en el periodo 2017.		
Resultados	Realizando un comparativo de los últimos tres años de la empresa, se encontró que el nivel de ventas ha ido disminuyendo de manera progresiva tal como lo demuestra la tabla 01 y grafico 01.	Método	
		Población	Está conformada por la empresa COESTI S.A. ESTACIÓN DE SERVICIOS.
		Muestra	Los Estados Financieros elaborados por el departamento de contabilidad de la empresa COESTI S.A. del periodo 2016.
		Técnicas	Encuesta, Análisis documental, Entrevista.
		Instrumentos	Cuestionarios, Revisión de datos históricos, Guía de entrevistas
Conclusiones	Del diagnóstico actual de ventas comparativo realizado en los últimos 3 años en paralelo se encontró que la disminución es progresiva, puesto que las ventas en el 2015 disminuyeron en 8.06% en relación al año 2014, así también las ventas en el año 2016 disminuyeron en un 12.47% en comparación al año base 2014 y en un 4.79% en relación al año 2015. Las disminuciones anualmente se deben básicamente a la disminución de descuentos y eliminación de promociones ofertadas anteriormente a los clientes, aumento de la competencia y la no participación de la empresa en licitaciones públicas (motivo de evitar las	Método de análisis de datos	

	retenciones del 6%) tal como lo manifestó el gerente general de la empresa COESTI S.A.		
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	<p>López (2018), elaboró su tesis nombrada <i>Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa Coesti S.A. estación de servicio, año 2017</i>. Con el objetivo de demostrar que un Planeamiento financiero mejora la rentabilidad de la empresa COESTI S.A. Estación de Servicio en el periodo 2017. Aplicando la metodología de nivel mixto, teniendo como técnicas a la encuesta, análisis documental y la entrevista. Cuyos resultados son que realizando un comparativo de los últimos tres años de la empresa, se encontró que el nivel de ventas ha ido disminuyendo de manera progresiva tal como lo demuestra su tabla 01 y gráfico 01, y llega a la conclusión que del diagnóstico actual de ventas comparativo realizado en los últimos 3 años en paralelo se encontró que la disminución es progresiva, puesto que las ventas en el 2015 disminuyeron en 8.06% en relación al año 2014, así también las ventas en el año 2016 disminuyeron en un 12.47% en comparación al año base 2014 y en un 4.79% en relación al año 2015. Las disminuciones anualmente se deben básicamente a la disminución de descuentos y eliminación de promociones ofertadas anteriormente a los clientes, aumento de la competencia y la no participación de la empresa en licitaciones públicas (motivo de evitar las retenciones del 6%) tal como lo manifestó el gerente general de la empresa COESTI S.A.</p>		
Referencia (tesis)	<p>López (2018). <i>Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa Coesti S.A. estación de servicio, año 2017</i> (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Trujillo: Universidad Privada del Norte.</p>		

Datos del antecedente 6: Internacional			
Título	“Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.”	Metodología	
Autor: Nelly Mariela Romero Espinoza	Lugar: Guayaquil – Ecuador	Enfoque	Cuantitativo y cualitativo
Año	2017	Tipo	No experimental
Objetivo	Diseñar estrategias para optimizar los costos y márgenes de rentabilidad de la empresa Produarroz		

	S.A ubicada en el cantón Yaguachi para el año 2017.		
Resultados	Se comprueba que existen varias falencias y la posible solución sería aplicar estrategias que ayudarán a obtener mejores resultados, por lo que se considera que la HIPOTESIS HA SIDO COMPROBADA. (“Si se diseñan estrategias eficientes se logrará mejorar los costos y los márgenes de rentabilidad de la empresa Produarroz S.A ubicada en el Cantón Yaguachi para el año 2017”).	Método	Explicativa
		Población	9 colaboradores de la empresa Produarroz S.A.
		Muestra	
		Técnicas	La entrevista y la encuesta
		Instrumentos	Cuestionario y guía de entrevista
Conclusiones	La empresa Produarroz S.A dedicada a la producción y comercialización de arroz en el Cantón Yaguachi y pueblos aledaños carece de un proceso administrativo adecuado para el desarrollo del periodo económico, por tal motivo no tiene establecido un punto de partida claro en la ejecución de ciertos propósitos, no lleva con un manual de procedimientos, no tiene un control financiero, no cuenta con una logística de abastecimiento.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Romero (2017), planteó su tesis denominada <i>Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.</i> , con el objetivo de diseñar estrategias para optimizar los costos y márgenes de rentabilidad de la empresa Produarroz S.A ubicada en el cantón Yaguachi para el año 2017; poniendo en práctica la metodología de enfoque cuantitativo y cualitativo, tipo no experimental, método explicativa y usando las técnicas de entrevista y encuesta y utilizando los instrumentos cuestionario y guía de entrevista. Romero obtiene los resultados de que comprueba que existen varias falencias y la posible solución sería aplicar estrategias que ayudarán a obtener mejores resultados, por lo que considera que la HIPOTESIS HA SIDO COMPROBADA, el de “Si se diseñan estrategias eficientes se logrará mejorar los costos y los márgenes de rentabilidad de la empresa Produarroz S.A ubicada en el Cantón Yaguachi para el año 2017”). Concluyendo así, la empresa Produarroz S.A dedicada a la producción y comercialización de arroz en el Cantón Yaguachi y pueblos aledaños carece de un proceso administrativo adecuado para el desarrollo del periodo económico, por tal motivo no		

	tiene establecido un punto de partida claro en la ejecución de ciertos propósitos, no lleva con un manual de procedimientos, no tiene un control financiero, no cuenta con una logística de abastecimiento.
Referencia	Romero (2017). <i>Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.</i> (Tesis de para optar el título de Contador Público Autorizado) Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Datos del antecedente 7: Internacional			
Título	Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable	Metodología	
Autor: Uverlan Rodrigues Primo	Lugar: Córdoba	Enfoque	Cuantitativa
Año	2015	Tipo	Descriptivo
Objetivo	El objetivo general de la investigación es evaluar si los estados contables de las instituciones bancarias que actúan en los países del Mercosur producen información que posibilite a los usuarios conocer los factores que determinan la rentabilidad de estas instituciones.		
Resultados	El nivel de actividad y la tasa de interés de inversión se muestran positivamente relacionadas con la rentabilidad medida por el ROE, de acuerdo a lo esperado para esta variable. El costo de captación, la carga tributaria y las reservas	Método	Deductivo, inductivo.
		Población	Bancos de cada país
		Muestra	243 bancos

	mínimas (IRR), cuyos parámetros se presentaran negativos, lo que significa que hay una relación inversa de estas variables con el ROE, también están de acuerdo con lo esperado. Sin embargo, la concentración y la capitalización se muestran negativamente relacionadas con el ROE mientras que se esperaba el signo del parámetro positivo.	Técnicas	
		Instrumentos	Test
Conclusiones	Un sistema financiero sólido, bien organizado y estructurado es fundamental para el desarrollo de la economía de un país, ya que el sistema financiero tiene la función de apalancar las inversiones, con la promoción de la reunión de los agentes económicos que demandan recursos financieros con los que tienen superávit.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Rodrigues (2015) hizo su tesis con el título <i>Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable</i> , cuyo objetivo es evaluar si los estados contables de las instituciones bancarias que actúan en los países del Mercosur producen información que posibilite a los usuarios conocer los factores que determinan la rentabilidad de estas instituciones. Aplicando la metodología de enfoque cuantitativo y tipo descriptivo, con el método deductivo inductivo; el cual obtiene los resultados del nivel de actividad y la tasa de interés de inversión se muestran positivamente relacionadas con la rentabilidad medida por el ROE, de acuerdo a lo esperado para esta variable. El costo de captación, la carga tributaria y las reservas mínimas (IRR), cuyos parámetros se presentaran negativos, lo que significa que hay una relación inversa de estas variables con el ROE, también están de acuerdo con lo esperado. Sin embargo, la concentración y la capitalización se muestran negativamente relacionadas con el ROE mientras que se esperaba el signo del parámetro positivo. Y llegando a la conclusión de que un sistema financiero sólido, bien organizado y estructurado es fundamental para el desarrollo de la economía de un país, ya que el sistema financiero tiene la función de apalancar las inversiones, con la promoción de la reunión de los agentes económicos que demandan recursos financieros con los que tienen superávit.		
Referencia (tesis)	Rodrigues (2015) hizo su tesis con el título <i>Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable</i> . (Tesis doctoral) Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.		

Datos del antecedente 8: Nacional			
Título	Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verástegui S.A.C. - 2015	Metodología	
Autor:	Bach. Baca Mozo Andrés Enrique Jair. Bach. Díaz Cieza Teresa del Carmen.	Enfoque	Cuantitativo
Año	2016	Tipo	
Objetivo	Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verástegui S.A.C. - 2015.		
Resultados	<p>La empresa cuenta con préstamos bancarios los cuales no se han venido cubriendo puntualmente y para no pagar más intereses, se toma la decisión de rematar lotes según lo establecido al precio del mercado obteniendo una pérdida de 9, 000 soles que representa el 22.5% de perdida; lo cual desfavorece a la empresa en la rentabilidad que se esperaba obtener.</p> <p>Se determinó que el impacto del Financiamiento de la Constructora Verástegui S.A.C. ha tenido un aumento en el volumen de venta de 12.19% conforme a la fecha en que se adquirió el financiamiento pero el nivel de endeudamiento ha tenido un aumento de 27 % en el 2014 y 48.38 % en el 2015.</p>	Método	
		Población	La Constructora Verástegui S.A.C.
		Muestra	La Constructora Verástegui S.A.C.
		Técnicas	Análisis documental Entrevista
		Instrumentos	Fichaje Cuestionario Guía de observación
Conclusiones	De la revisión podemos concluir que la Constructora Verástegui ha manejado una política de financiarse con deuda externa (préstamo bancario) a corto plazo, la cual ha superado los límites de su política de financiamiento externo de 30% al 50%.	Método de análisis de datos	

	<p>En el mercado financiero de Lambayeque se analizó la oferta crediticia para la Constructora Verástegui S.A.C. se identificó que ha adquirido financiamiento con un costo de tasa de interés alta, a comparación con otras entidades financieras en la cual ha demostrado que hay una mejor oferta para financiar las operaciones empresariales.</p> <p>De la información financiera solicitada la liquidez y rentabilidad muestran que la Constructora Verástegui S.A.C. tiene capacidad para cumplir sus obligaciones financieras, refleja un 9,97% (ver Anexo 07) en la utilidad en proporción al total de los ingresos durante el periodo 2015 cubriendo el total de sus costos y gastos.</p>		
<p>Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)</p>	<p>Baca y Díaz (2016) realizaron la tesis de grado titulada como <i>Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verástegui S.A.C. 2015</i>, con el objetivo de determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verástegui S.A.C. – 2015, aplicando la metodología de enfoque cuantitativo, usando las técnicas de análisis documental y entrevista, y sus instrumentos de fichaje, cuestionario y guía de observación. Obtuvieron los resultados de que la empresa cuenta con préstamos bancarios los cuales no se han venido cubriendo puntualmente y para no pagar más intereses, se toma la decisión de rematar lotes según lo establecido al precio del mercado obteniendo una pérdida de 9, 000 soles que representa el 22.5% de pérdida; lo cual desfavorece a la empresa en la rentabilidad que se esperaba obtener y se determinó que el impacto del Financiamiento de la Constructora Verástegui S.A.C. ha tenido un aumento en el volumen de venta de 12.19% conforme a la fecha en que se adquirió el financiamiento pero el nivel de endeudamiento ha tenido un aumento de 27 % en el 2014 y 48.38 % en el 2015. Concluyeron así que la Constructora Verástegui ha manejado una política de financiarse con deuda externa (préstamo bancario) a corto plazo, la cual ha superado los límites de su política de financiamiento externo de 30% al 50%. En el mercado financiero de Lambayeque se analizó la oferta crediticia para la Constructora Verástegui S.A.C. se identificó que ha adquirido financiamiento con un costo de tasa de interés alta, a comparación con otras entidades financieras en la cual ha demostrado que hay una mejor oferta para financiar las operaciones empresariales. De la información financiera solicitada la liquidez y rentabilidad muestran que la Constructora Verástegui S.A.C. tiene capacidad para cumplir sus obligaciones financieras, refleja un 9,97% (ver Anexo 07) en la utilidad en proporción al total de los ingresos durante el periodo 2015 cubriendo el total de sus costos y gastos.</p>		
<p>Referencia (tesis)</p>	<p>Baca y Díaz (2016). <i>Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verástegui S.A.C. 2015</i> (Tesis de grado para Optar el Título Profesional de Contador Público). Pimentel: Universidad Señor de Sipán.</p>		

Datos del antecedente 9: Nacional			
Título	“Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima Integral S.A.C., 2018”	Metodología	
Autor	Br. Otani Navio, Jhony	Enfoque	Cualitativo y cuantitativo
Año	2018	Tipo	No experimental
Objetivo	Proponer estrategias para incrementar la rentabilidad financiera en la empresa Red Marítima Integral S.A.C., 2018.		
Resultados	En el análisis del Atlas ti 8, se determinó a través de la figura 2, con respecto a la interpretación cualitativa de la subcategoría Gastos, de los colaboradores entrevistados mencionan que en los primeros años de la empresa el margen operacional tuvo un incremento progresivo, relacionando los gastos administrativos al margen bruto ya que dichos gastos son controlados por el área contable porque se maneja una caja chica en cada área correspondiente. Siendo los gastos significativos en la empresa los que cada área solicita. Finalmente se determina que existe rentabilidad económica pero no financiera.	Método	Inductivo
		Población	3 colaboradores
		Muestra	Documentos de la información tributaria y contable.
		Técnicas	Encuesta Entrevista
		Instrumentos	Cuestionarios y guía de entrevista.
Conclusiones	Se propuso la optimización de los recursos financieros, teniendo un manejo adecuado en la parte financiera, trabajando de manera minuciosa y obteniendo mayor conocimiento a través de formatos por especialistas en el tema financiero y	Método de análisis de datos	

	contable, mejorando la gestión administrativa, a través de formulación de formatos, aplicación de normativas contables y que servirán como guía de procedimientos de planeamiento financiero.		
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	<p>Otani (2018) elaboró su tesis, titulada <i>Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima Integral S.A.C., 2018</i>, teniendo como objetivo proponer estrategias para incrementar la rentabilidad financiera en la empresa Red Marítima Integral S.A.C., 2018. Usa la metodología de enfoque cualitativo y cuantitativo, tipo no experimental, método inductivo. Presentando como resultados que en el análisis del Atlas ti 8, se determinó a través de la figura 2, con respecto a la interpretación cualitativa de la subcategoría Gastos, de los colaboradores entrevistados mencionan que en los primeros años de la empresa el margen operacional tuvo un incremento progresivo, relacionando los gastos administrativos al margen bruto ya que dichos gastos son controlados por el área contable porque se maneja una caja chica en cada área correspondiente. Siendo los gastos significativos en la empresa los que cada área solicita. También se determina que existe rentabilidad económica pero no financiera. Y concluye en su tesis que se propuso la optimización de los recursos financieros, teniendo un manejo adecuado en la parte financiera, trabajando de manera minuciosa y obteniendo mayor conocimiento a través de formatos por especialistas en el tema financiero y contable, mejorando la gestión administrativa, a través de formulación de formatos, aplicación de normativas contables y que servirán como guía de procedimientos de planeamiento financiero.</p>		
Referencia (tesis)	<p>Otani (2018). <i>Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima Integral S.A.C., 2018</i>. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Lima: Universidad Norbert Wiener.</p>		

Datos del antecedente 10: Internacional			
Título	La lógica difusa aplicada a los ratios financieros en el sector cooperativo del Ecuador	Metodología	
Autor. Jaime Díaz, Edison Coba, Klever, Moreno, Edwin Santamaría	Lugar: Ecuador	Enfoque	
Año	2017	Tipo	
Objetivo	Evaluar los índices financieros del segmento 1 de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador utilizando lógica difusa que permite dar una categoría y una mejor interpretación al indicador para medir su nivel.		
Resultados	A través del gráfico de conversión a términos difusos se puede determinar con respecto al ratio de eficiencia financiera el mismo que mide los ingresos financieros de una entidad con respecto a los costes; alcanzó un nivel estable con un grado de pertenencia de 0,69 es decir un valor porcentual de 351, que según la variable lingüística ubica el grado de pertenencia en un nivel estable lo que podría significar que las entidades del segmento uno son capaces de generar ganancias para cumplir con el pago de utilidades y reservas conservando de esta manera la estabilidad financiera.	Método	
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	
		Instrumentos	
Conclusiones	La utilización de la lógica difusa se puede convertir en un excelente medidor de rendimiento de ratios financieros, ya que puede establecer el nivel en que se encuentra cada uno, ayudando a sus evaluadores a tomar decisiones más acertadas. Una vez que se	Método de análisis de datos	

	conoce el nivel de los ratios se puede establecerse políticas o medidas orientadas a la mejora de estos indicadores con el fin de brindar estabilidad a las entidades.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Díaz, Coba, Moreno y Santamaría (2017) anunciaron que la utilización de la lógica difusa se puede convertir en un excelente medidor de rendimiento de ratios financieros, ya que puede establecer el nivel en que se encuentra cada uno, ayudando a sus evaluadores a tomar decisiones más acertadas, y establecer así medidas a la mejora de los indicadores financieros y brindar estabilidad a la empresa, competitividad, y mejores ganancias a los interesados , pero sobretodo un buen uso de las herramientas financieras.		
Referencia	Díaz, Coba, Moreno y Santamaría (2017)		

Matriz 6: Matriz de método

Enfoque mixto				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
Roberto Hernández Christian Mendoza	2018	Chen (citado por Hernández y Mendoza, 2018) define al enfoque mixto como “La integración sistemática de los métodos cuantitativo y cualitativo en un solo estudio con el fin de obtener una "fotografía" más completa del fenómeno, y señala que estos pueden ser conjuntados de tal manera que las rutas cuantitativa y cualitativa conserven sus estructuras y procedimientos originales (forma pura de los métodos mixtos); o bien, que dichos métodos pueden ser adaptados, alterados o sintetizados para efectuar la investigación y lidiar con los costos del estudio (forma modificada de los métodos mixtos). (p.10)	El enfoque mixto es un proceso de integración sistemática de los métodos cuantitativos y cualitativos en un solo estudio para obtener una información más completa y conjunta, ya que éstas conservan sus estructuras y procedimientos originales al efectuar la investigación. Chen (citado por Hernández y Mendoza, 2018)	El enfoque mixto es un proceso de integración sistemática de los métodos cuantitativos y cualitativos en un solo estudio para obtener una información más completa y conjunta, ya que éstas conservan sus estructuras y procedimientos originales al efectuar la investigación. Chen (citado por Hernández y Mendoza, 2018) Permitirá corroborar las causas que generan la baja rentabilidad, en la empresa de servicios en Lima; desarrollando una fusión entre los datos cuantitativos y cualitativos, para obtener información más confiable.
Sintagma Holístico				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
Jacqueline Hurtado	2010	Hurtado (2010) refiere “Construir una definición sintagmática de investigación, desde una comprensión holística, implica identificar el punto de encuentro entre las diferentes definiciones que aportan los modelos epistémicos (lo común, el núcleo sintagmático), pero al mismo tiempo	El Sintagma Holístico es un punto de encuentro entre las diferentes definiciones que aportan los modelos, corroborando la complementariedad entre ellos, generando nuevas averiguaciones que consolide el desarrollo de la investigación. Hurtado (2010)	El Sintagma Holístico es un punto de encuentro entre las diferentes definiciones que aportan los modelos, corroborando la complementariedad entre ellos y, generando nuevas averiguaciones que consolide el

		descubrir la complementariedad entre aquellos aspectos que, vistos desde diferentes perspectivas, parecen opuestos (relaciones paradigmáticas). (p.91)		desarrollo de la investigación. Hurtado (2010) Por consiguiente, el sinergismo de las diferentes definiciones provoca una mejor interpretación y correlación entre ellas, para optimizar el desarrollo de la investigación.
Referencia:	Hurtado, J. (2010). <i>Metodología de la investigación: guía para una comprensión holística de la ciencia</i> (Cuarta ed.). Caracas: Quirón Ediciones.			

Tipo proyectiva				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Redacción final
Irma Carhuancho Fernando Nolzco Luis Sichei María Guerrero Kelly Casana	2019	Carhuancho, Nolzco, Sichei, Guerrero y Casana (2019) definen que la investigación de tipo proyectiva “concluye con una propuesta o alternativa de solución, basada en un diagnóstico profundo de la realidad problemática o del contexto en estudio, y que responde a una estructura factible, con fundamentos, objetivos, metas, indicadores, plan de acciones, presupuesto y opinión de expertos” (p.23)	La investigación de tipo proyectiva genera una propuesta o alternativa de solución, teniendo en cuenta que se basa en un diagnóstico profundo del problema, y responde a un mapa factible.	Carhuancho, Nolzco, Sichei, Guerrero y Casana (2019) definen que la investigación de tipo proyectiva “concluye con una propuesta o alternativa de solución, basada en un diagnóstico profundo de la realidad problemática o del contexto en estudio, y que responde a una estructura factible, con fundamentos, objetivos, metas, indicadores, plan de acciones, presupuesto y opinión de expertos” (p.23) Es así que con la aplicación del tipo de investigación proyectiva, se logrará identificar de qué manera se debe actuar ante las situaciones y establecer así metas que puedan cumplirse.
Referencia:	Carhuancho, I., Nolzco, F., Sichei, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). <i>Metodología para la investigación holística</i> . Guayaquil, Ecuador: Uide.			

Nivel comprensivo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
Jacqueline Hurtado	2000	Hurtado (2000), considera que el nivel comprensivo “Corresponde al análisis connotacional y se llega trascendiendo el mero significado y la pura cuantificación, para adquirir conocimiento y acceder a interpretaciones ajustadas al contexto, a las circunstancias, a la cultura. Permite, por supuesto, el análisis intencional, el cual intenta descubrir la intencionalidad de quien emite el mensaje y lo que pretende lograr por medio de él, así como a quién está dirigido.” (p.506)	El nivel comprensivo busca integrar en las teorías, las prácticas que se han estado realizando. Haciendo un análisis de la intención de quién está emitiendo el mensaje, y a qué contexto se desea llegar. Dependiendo de las circunstancias, la cultura y la situación, se descubrirá la intencionalidad, y a quién podría estar dirigido. Hurtado (2000)	El nivel comprensivo busca integrar en las teorías, las prácticas que se han estado realizando. Haciendo un análisis de la intención de quién está emitiendo el mensaje, y a qué contexto se desea llegar. Dependiendo de las circunstancias, la cultura y la situación, se descubrirá la intencionalidad, y a quién podría estar dirigido. Hurtado (2000) Y es así que, durante la entrevista, se debe tener en cuenta un análisis de comprensión, de lo que el entrevistado expresa al contestar las preguntas.
Referencia:	Hurtado, J. (2000). <i>Metodología de la Investigación Holística</i> (Tercera ed.). Caracas: Fundación Sypal.			

Método: Deductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Redacción final
Gladys Dávila	2006	Dávila (2006), denota que el método deductivo “Es un sistema para organizar hechos conocidos y extraer conclusiones, lo cual se logra mediante una serie de enunciados que reciben el nombre de silogismos, los mismos comprenden tres elementos: a) la premisa mayor, b) la premisa menor y c) la conclusión”. (p.184)	El método deductivo es un sistema para organizar hechos y consolidar conclusiones, el cual es logrado mediante una serie de silogismos, tales como la premisa mayor, la premisa menor y la conclusión. Dávila (2006)	El método deductivo es un sistema para organizar hechos y consolidar conclusiones, el cual es logrado mediante una serie de silogismos, tales como la premisa mayor, la premisa menor y la conclusión. Dávila (2006) Este método es de mucha utilidad para la presente investigación, ya que ofrece estudiar los aspectos generales, para luego estudiarlos de un modo particular, y precisar así lag conclusión necesaria.
Referencia:	Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. <i>Laurus</i> , 12, 180-205. Obtenido de http://www.ics-aragon.com/cursos/iacs/102/lectura-recomendada-2-2.pdf			
Método: Inductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Redacción final
Gladys Dávila	2006	Dávila (2006), refiere que “Las observaciones se hacían sobre fenómenos particulares de una clase, y	El método inductivo denota que las observaciones se hacen sobre las premisas particulares de una fase, y a partir de estos, nacen las premisas generales. Es decir, utiliza acontecimientos de lo específico a lo global. Y es contraria al método deductivo. Dávila (2006)	El método inductivo denota que las observaciones se hacen sobre las premisas particulares de una fase, y a partir de estos, nacen las premisas generales. Es decir, utiliza acontecimientos de lo específico a lo

		<p>luego a partir de ellos se hacían inferencias acerca de la clase entera. Este procedimiento se denomina razonamiento inductivo y viene a ser lo contrario del que se utiliza en el método deductivo”. (p.186)</p>		<p>global. Y es contraria al método deductivo. Dávila (2006)</p> <p>En la presente investigación se utilizará el método inductivo para evaluar primero los aspectos particulares y luego evaluar los aspectos generales del problema.</p>
Referencia:	<p>Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. <i>Laurus</i>, 12, 180-205. Obtenido de http://www.ics-aragon.com/cursos/iacs/102/lectura-recomendada-2-2.pdf</p>			

Población					Redacción final
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	
Roberto Hernández Carlos Fernández Pilar Baptista	2014	Lepkowski (citado en Hernández, Fernández y Baptista, 2014) considera que “Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. (p.174)	La población es el conjunto de personas, el cual manifiesta información que concuerda con una serie de especificaciones para ser usados en la investigación. Lepkowski (citado en Hernández, Fernández y Baptista, 2014)	En la presente investigación, la población aportará información como objeto de estudio para indagar respecto a la problemática. Y en esta oportunidad, la población serán las personas a quienes se les aplicará la entrevista en la empresa de servicios, en Lima.	La población es el conjunto de personas, el cual manifiesta información que concuerda con una serie de especificaciones para ser usados en la investigación. Lepkowski (citado en Hernández, Fernández y Baptista, 2014) En la presente investigación, la población aportará información como objeto de estudio para indagar respecto a la problemática. Y en esta oportunidad, la población serán las personas a quienes se les aplicará la entrevista en la empresa de servicios, en Lima. Asumiendo que la población son 3 participantes para la entrevista, del mismo modo será la cantidad aplicada para la muestra, porque es con el número con el que se cuenta de acuerdo a los trabajadores de la empresa (Bernal, 2010)
Número de colaboradores:		3 participantes.			
Referencia:	Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). <i>Metodología de la investigación</i> (Sexta ed.). México, México: McGraw-Hill / Interamericana Editores S.A. DE C.V.				
Muestra					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación de la técnica de muestreo	

César Bernal	2010	Bernal (2010) define que la muestra “es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio” (p.161)	La muestra es la parte de la población que es seleccionada para obtener información en el desarrollo del estudio, dado que brindan detalles de las operaciones de la empresa, gestiones y funcionamiento (Bernal, 2010)	La aplicación de la muestra servirá para poder adquirir información cualitativa, a causa de la entrevista, e información cuantitativa gracias a los estados financieros.	
Número de colaboradores:	3 trabajadores de la empresa de servicios.				
Referencia:	Bernal, C. (2010). <i>Metodología de la investigación</i> (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Educación.				
Unidades informantes					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Descripción de cada unidad informante	Redacción final
Irma Carhuancho Fernando Nolzco Luis Monteverde María Guerrero Kelly Casana	2019	Hurtado (citado por Carhuancho, Nolzco, Monteverde, Guerrero y Casana, 2019) precisan que las unidades informantes “Se refiere a un conjunto de elementos, seres o eventos, concordantes entre sí en cuanto a una serie de características, de los cuales se desea obtener	Las unidades informantes son un conjunto de elementos, seres o eventos, los cuales brindan información real y concordante entre sí en cuanto a una serie de características necesarias para la investigación.	a) Contadora: Encargado de la presentación de los Estados Financieros. b) Gerente de operaciones: Quien toma las decisiones en la empresa. c) Administrador: Quien conoce los movimientos de la empresa.	Las unidades informantes son un conjunto de elementos, seres o eventos, los cuales brindan información real y concordante entre sí, respecto a una serie de características necesarias para la investigación; Hurtado (citado por Carhuancho, Nolzco, Monteverde, Guerrero y Casana, 2019). Para el cual, en esta investigación se considerará a 3 colaboradores: El Contador, el Gerente General y la Administradora, respecto a las medidas cualitativas. Y para el ámbito cuantitativo, las unidades informantes que se utilizará son los

		alguna información". (p.64)			estados financieros (Estado de Situación Económica y Estado de Resultados).
Número de Unidades Informantes:	3 colaboradores				
Referencia:	Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheiri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). <i>Metodología para la investigación holística</i> . Guayaquil, Ecuador: Uide.				

Ficha de trabajo. *Matriz de método*