



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Implementación de estrategias financieras para el incremento
de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Lovo Cristobal, Sashy Sandy

Código ORCID

0000-0002-4354-8311

LIMA - PERÚ

2021

Tesis

Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021

Línea de investigación general de la universidad

Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad

Sistema de Calidad

Asesora

Mg. Vera Ortiz, Norma Betzabe

Código ORCID

0000-0002-7255-0322

Miembros del Jurado

Dr. Sandoval Nizama Genaro Edwin (ORCID: 0000-0002-9684-9935)

Presidente del Jurado

Dr. Nolzco Lebajos Fernando Alexis (ORCID: 0000-0001-8910-222X)

Secretario

Mg. Cynthia Polett Manrique Linares (ORCID: 0000-0002-7351-5406)

Vocal

Asesor temático

Mg. Vera Ortiz Norma Betzabe (ORCID: 0000-0002-7255-0322)

Dedicatoria

La presente tesis está dedicado a mis padres Julio Lovo y María Cristobal y hermanas, que me apoyaron constantemente en las decisiones y han festejado cada uno de mis logros.

Agradecimiento

Agradezco a Dios en primer lugar por darme la vida y guiado cada uno de mis pasos, a la Universidad Norbert Wiener por acogerme en la casa de estudio, a los profesores y asesores por sus conocimientos y reflexiones para un crecimiento profesional.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	VERSION: 01 REVISIÓN: 01

Yo, Lovo Cristobal Sashy Sandy estudiante de la escuela académica de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021" para la obtención del Título Profesional de Contador Público .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.



.....
Firma

Sashy Sandy Lovo Cristobal
DNI: 48327412



Huella

Lima, 12 de Julio de 2021

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autoría	vi
Índice	vii
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xii
Resumen	xiv
Abstract	15
Introducción	16
CAPITULO I: EL PROBLEMA	20
1.1 Planteamiento del problema	20
1.2 Formulación del problema	24
1.2.1 Problema general	24
1.2.2 Problemas específicos	24
1.3 Objetivos de la investigación	25
1.3.1 Objetivo general	25
1.3.2 Objetivos específicos	25
1.4 Justificación de la investigación	25
1.4.1 Teórica	25

1.4.2 Metodológica	25
1.4.3 Práctica	26
1.5 Limitaciones de la investigación	26
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	27
2.1 Antecedentes de la investigación	27
2.1.1 Antecedentes internacionales	27
2.1.2 Antecedentes nacionales	29
2.2 Bases teóricas	32
2.2.1 Marco fundamental	32
2.2.2 Marco conceptual	37
CAPITULO III: METODOLOGÍA	44
3.1 Método de investigación	44
3.2 Enfoque	44
3.3 Tipo de investigación	44
3.4 Diseño de la investigación	45
3.5 Población, muestra y unidades informantes	45
3.6 Categorías y subcategorías	46
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	47
3.7.1 Técnica	47
3.7.2 Instrumento	48
3.7.3 Descripción	49

3.7.4 Validación	50
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	52
4.1 Descripción de resultados cuantitativos	52
4.1.1 Estados financieros	52
4.1.2 Ratios de rentabilidad	58
4.1.3 Ratios de solvencia	62
4.2 Descripción de resultados cualitativos	65
4.2.1 Estados financieros	65
4.2.2 Ratios de rentabilidad	66
4.2.3 Ratios de solvencia	67
4.3 Diagnóstico	68
4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia	72
4.5.1 Priorización de los problemas	72
4.4.1 Entregable 1	78
4.4.2 Entregable 2	86
4.4.3 Entregable 3	90
4.5 Discusión	92
5.1 Conclusiones	96
5.2 Recomendaciones	97
REFERENCIAS	98
ANEXOS	104

Anexo 1: Matriz de consistencia	105
Anexo 2: Evidencias de la propuesta	106
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	126
Anexo 4: Instrumento cualitativo	130
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	131
Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta	137
Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)	143
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	149
Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti	159

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de categorización de rentabilidad	46
Tabla 2 Matriz de categorización de estrategias financieras	47
Tabla 3 Expertos que validaron la propuesta	50
Tabla 4 Análisis horizontal de efectivo y equivalente de efectivo 2019 y 2020	52
Tabla 5 Análisis horizontal de cuentas por cobrar comerciales 2019 y 2020	53
Tabla 6 Análisis horizontal de cuentas por pagar comerciales 2019 y 2020	54
Tabla 7 Análisis vertical de efectivo y equivalente de efectivo 2019 y 2020	55
Tabla 8 Análisis vertical de otras cuentas por pagar a parte relacionadas 2019 y 2020	56
Tabla 9 Análisis de ratios de rentabilidad bruta del periodo 2019 y 2020	58
Tabla 10 Análisis de ratio de rentabilidad neta del periodo 2019 y 2020	59
Tabla 11 Análisis del ratio de rentabilidad sobre la inversión 2019 y 2020	60
Tabla 12 Análisis del ratio de rentabilidad sobre el patrimonio 2019 y 2020.	61
Tabla 13 Análisis del ratio de endeudamiento patrimonial 2019 y 2020	62
Tabla 14 Análisis del ratio de índice de endeudamiento 2019 y 2020	63
Tabla 15 Análisis del ratio de respaldo de endeudamiento 2019 y 2020	64
Tabla 16 Matriz de direccionalidad de la propuesta	76
Tabla 17 Variación de incremento porcentual de las ventas proyectadas	82
Tabla 18 Variación de reducción porcentual del costo de venta proyectado	87
Tabla 19 Variación de la rentabilidad neta proyectada en 5 años	91

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Variación de efectivo y equivalente de efectivo de los periodos 2019 y 2020	52
Figura 2. Variación de cuentas por cobrar comerciales de los periodos 2019 y 2020	53
Figura 3. Variación de cuentas por cobrar pagar de los periodos 2019 y 2020	54
Figura 4. Variación de efectivo y equivalente de efectivo de los periodos 2019 y 2020	55
Figura 5. Variación de otras cuentas por pagar a parte relacionadas 2019 y 2020	57
Figura 6. Variación porcentual del ratio de rentabilidad bruta 2019 y 2020	58
Figura 7. Variación porcentual del ratio de rentabilidad neta 2019 y 2020	59
Figura 8. Variación del ratio de rentabilidad sobre la inversión 2019 y 2020	60
Figura 9. Variación del ratio de rentabilidad sobre el patrimonio 2019 y 2020	61
Figura 10. Variación del ratio de endeudamiento patrimonial 2019 y 2020	62
Figura 11. Variación del ratio del índice de endeudamiento 2019 y 2020	63
Figura 12. Variación del ratio del respaldo de endeudamiento 2019 y 2020	64
Figura 13. Resultados de la subcategoría estados financieros	65
Figura 14. Análisis de la subcategoría ratios de rentabilidad	66
Figura 15. Análisis de la subcategoría ratios de solvencia	67
Figura 16. Análisis cualitativo de las subcategorías de rentabilidad	68
Figura 17. Programa de selección por competencia	78
Figura 18. Manual de políticas de venta	79
Figura 19. Formato de cotización	80
Figura 20. Encuesta de satisfacción del cliente	81
Figura 21. Variación de las ventas con 3 escenarios con 5 años proyectados	83
Figura 22. Variación de ventas proyectadas	84
Figura 23. Directorio de Clientes	85

Figura 24. Ciclo de los procesos del área de venta	85
Figura 25. Manual de políticas de compra materia prima	86
Figura 26. Variación de disminución del costo de venta con 3 escenarios	87
Figura 27. Variación del costo de venta proyectado	88
Figura 28. Asiento contable de compra de materia prima	89
Figura 29. Factura comercial por compra de fruta	89
Figura 30. Manual de políticas de gastos	90
Figura 31. Rentabilidad neta proyectada en 5 años	91
Figura 32. Variación proyectada de la rentabilidad neta de 5 años	92

Resumen

El presente trabajo de investigación titulada “Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021”, con objetivo general, implementar estrategias financieras para el aumento de la rentabilidad ya que la empresa no cuenta resultados positivos , y con la aplicación de estos mecanismos mejorar los beneficios económicos.

El método de investigación fue con enfoque mixto por aplicación de conceptos cualitativos y cuantitativos que entrelazados apoyan a realizar análisis de los resultados, el tipo de investigación es proyectiva porque se enfoca en hallar soluciones a problemas comunes, con diseño no experimental ya que las variables son estimuladas en su ambiente, respecto al método fue inductivo-deductivo puesto que se realizó análisis y verificación de los resultados obtenidos. Las técnicas empleadas, fueron la entrevista de manera remota y el análisis documental, con lo que respecta a las unidades informantes. Por último, la información recopilada se realizó mediante la triangulación del Atlas. Ti 8.

Finalmente, los resultados evidencian la falta de gestión de recursos que se reflejan en la rentabilidad y resultado del ejercicio. Por estas razones es necesario la implementación de estrategias financieras que reviertan los resultados los periodos anteriores, que comprende la reducción del costo de venta, creación del área de ventas, y por último, un manual de gastos que permita identificar el adecuado uso del gastos, requerimiento, control y empleo.

Palabras clave: Estrategias financieras, rentabilidad, estados financieros y razones financieras.

Abstract

The present research paper entitled "Implementation of financial strategies for increasing profitability in agro-exporting companies, Lima 2021", with general objective, implement financial strategies for increasing profitability since the company does not have positive results, and with the application of these mechanisms improve economic benefits.

The research method was with a mixed approach by application of qualitative and quantitative concepts that intertwined support to perform analysis of the results, the type of research is projective because it focuses on finding solutions to common problems, with non-experimental design since the variables are stimulated in their environment, with respect to the method was inductive-deductive since analysis and verification of the results obtained was performed. The techniques used were remote interviewing and documentary analysis, with regard to the reporting units. Finally, the information collected was made by triangulation of the Atlas. Ti 8.

Finally, the results show the lack of resource management that is reflected in the profitability and result of the year. For these reasons it is necessary to implement financial strategies that reverse the results of the previous periods, which includes the reduction of the cost of sale, creation of the sales area, and finally, an expenses manual that allows to identify the appropriate use of the expenses, requirement, control and employment.

Key words: Financial strategies, profitability, financial statements and financial reasons.

Introducción

En la actualidad una gestión ineficiente de la rentabilidad desde la perspectiva del estado de resultados en negativo de una compañía, y si en caso es reiterativo como consecuencia se produce la reestructuración o liquidación, ya que la compañía no estaría en la disponibilidad de asumir obligaciones con terceros y el desarrollo de las transacciones económicas. La investigación de la empresa agroexportadora se detectó que consecutivamente obtienen resultados negativos en cada ejercicio a razón de la falta de control de gastos, falta de análisis de puestos laborales dado que se mantiene una carga laboral excesiva para el nivel de operaciones que realiza la entidad, bajo nivel de rentabilidad y ventas, financiamiento por empresas relacionadas. Además el costo de venta es elevado a causa de la tercerización de proveedores para la compra de fruta que eleva el precio ya que el precio se pacta en base a pasado faja quiere decir que solo se factura la fruta que tenga la calidad de exportable, y la centralización del área de ventas en la sede matriz (Ecuador) que no permite captar a nuevos clientes puesto que tal área no se abastece lo suficiente para concretar ventas, participación en ferias e interacción en redes sociales.

La demostración de la investigación se hizo de acuerdo análisis vertical y horizontal del cual determinan que la entidad se financia por empresas relacionadas para cubrir sus obligaciones con terceros ya que las ventas que generan no son suficientes para cubrir sus gastos operativos y costo de venta por la operación, para revertir esta situación se propone implementar un manual de compra de materia prima que permite adquirir bienes de productores directos y eliminar la tercerización de fruta que causa el aumento elevado del costo de venta. También se detectó por medio del análisis cualitativo que la entidad no cuenta con área de ventas establecido en el país ya que todo es canalizado por la casa matriz de

Ecuador y abarca a las otras empresas relacionadas en la captación de clientes, por ello se plantea implementar un área de ventas en la sede Perú, y que por medio del área de recursos humanos implementar un programa de selección por competencia que se enfoque en captar al personal idóneo para el área de ventas, adicional a ello se pretende aplicar políticas de ventas para el direccionamiento eficiente de las ventas, y que incluya un seguimiento post-venta que sirve para evaluar el servicio y bien brindado, así como identificar falencias dentro del proceso de venta.

La investigación realizada se desarrolló con el método inductivo y deductivo, ya que está basada en análisis cualitativos y cuantitativos para luego efectuar la triangulación de información.; respecto al enfoque de la investigación fue mixta, puesto que se trabajó con los estados financieros de periodos 2019 y 2020, mediante la aplicación de análisis vertical y horizontal que determinaron que la entidad se financia con empresas relacionadas para cubrir sus deudas a corto plazo ya que no efectúa una correcta gestión de sus recursos y como resultado obtiene resultados negativos en dicho periodos, la aplicación de instrumentos cualitativos se determinó que la entidad no cuenta con un área de ventas en la sede Perú y por ello que las ventas no aumentan y más aun con la falta de políticas de ventas.

El primer capítulo, se titula problema que inicia con las problemáticas relacionadas al tema de investigación con enfoque internacional y nacional, después continua la formulación del problema general y específicos, luego se determina el objetivo general y específicos, luego procede la justificación de la investigación que contienen las teorías que respaldan la tesis, metodología, practica; más adelante se determinan las limitaciones de la investigación que consta de temporal, espacial y los recursos empleados para el desarrollo de la misma.

Luego continúa el capítulo dos, aquí contiene los antecedentes internacionales y nacionales que contienen investigaciones relacionadas a nuestra problemática surgida, después detallan las bases teóricas que está compuesto por el marco fundamental que menciona las teorías más relevantes, continua el marco conceptual que se enfoca en las definiciones de la categoría problema y solución, así como las subcategorías e indicadores empleadas para la ejecución del trabajo de investigación.

Posteriormente, el capítulo tres es la metodología de la investigación desarrollada desarrollado que inicia con el método inductivo-deductivo, después el enfoque de la investigación que fue mixta, continua el tipo de tesis que fue proyectiva ya que se busca implementar alternativas de soluciones mediante manuales, proyectos, diseños, etc. para dar solución a un problema, subsecuente es el diseño que es no experimenta, después la determinación de la población, muestra y unidades informantes, variables y operacionalización, técnicas e instrumentos de recolección de datos que se empleó la técnica de la entrevista con su respectivo instrumento que es la guía de entrevista y la otra técnica empleada fue el análisis documental que se empleó el instrumento de registro documental, validación de la investigación por medio de juicio de expertos, la confiabilidad, plan de procesamiento y análisis de los datos, y por último los aspectos éticos que fueron alineados por la norma APA versión 7.

El capítulo cuatro, abarca la presentación y discusión de los resultados realizados a los instrumentos cualitativos y cuantitativos, así como la determinación de la propuesta por medio de los resultados obtenidos del análisis mencionado, indicando la priorización de los problemas identificados, consolidación del problema, la categoría solución que fue la implementación de estrategias financieras, objetivo general de la propuesta más relevantes

que fue incrementar las ventas a nivel internacional y nacional, disminuir el costo de venta y la gestión eficiente de los gastos, el siguiente contenido de ese capítulo es el impacto de la propuesta, la discrecionalidad de la propuesta que se enfoca en los objetivos, actividades, cronograma, presupuesto para la implementación del objetivos, kpi y entregables que sustenten el desarrollo de la meta, continua la descripción de los entregables que apoyan la categoría solución del problema y la discusión que se basa en relacionar los resultados de la propuesta con el objetivo genera más los antecedentes. Por último, el capítulo cinco está compuesto por conclusiones y recomendaciones más relevantes que se identificó mediante el desarrollo de la presente investigación de la empresa agroexportadora.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Respecto a las empresas mexicanas y su rentabilidad, se encuestó a la alta gerencia de las empresas que revela que han aumentado un 43%, otros han mantenido el 35% y disminuido el 20%. Los directivos comentan que el desarrollo del crecimiento, competencia, tecnología, planes de negocio, captación clientes, la transformación e innovación digital serán las partidas principales para alcanzar la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas del año 2020. La innovación y el uso de herramientas tecnológicas se adicionaran a las estrategias de competitividad como un nuevo marco para la adaptación de los cambios del mercado y tienen una responsabilidad de promover el crecimiento de las organizaciones del país (Mexico Industri, 2020).

En una revista de Panamá, se compartió las 7 estrategias financieras que toda empresa debe aplicar para generar rentabilidad que inicia con el análisis de productos que no son rentables, buscar nuevos clientes en el mercado, compartir las metas a los vendedores y ofrecer buenas comisiones, analizar la composición del precio de los bienes y/o servicios: al aumentar el precio causa un impacto en los ingresos cuidando así los costos y gastos no estén fuera del límite de alcance. También contar con una rotación de inventario relevante que permita obtener un mayor flujo a los ingresos, realizar análisis de los costos y gastos que se emplean, ampliar la posibilidad de negociar con los proveedores para un mejor precio de los materiales a requerir o tratar con el banco la mejor tasa de interés. Mantener buenas prácticas de recursos humanos para que el personal se encuentre motivado y logre cumplir con las metas trazadas (Ceballo, 2019).

En un artículo, se determinó que la rentabilidad obtenida por las empresas hoteleras de España depende de gran medida de las características del lugar turístico, la ubicación del lugar y temporadas donde se desarrolle la actividad. La fuente proviene de los recursos y capacidades propias que puede generar el hotel quiere decir los entes que tengan mayores activos presentan mayor rentabilidad que sus competidores de menor tamaño en un determinado destino turístico por una elevada concentración de mercado y es importante la decisión de la localización, la estructura competitiva en la que se desarrolla la actividad y que si podría ser una ubicación que presenta baja ocupación es posible que su atractivo crezca si en ella se presentan determinadas condiciones a la estructura competitiva (Lado, Otero & Vivel, 2014).

Respecto a una fuente de información sobre la rentabilidad financiera y la reducción de costos, indica que los sistemas de costos deben estar predeterminados para cualquier tipo de empresa que contenga planificación, medición y control de ello con el propósito de direccionar decisiones coherentes que permita incrementar la rentabilidad financiera. Existen variedades de tendencias de costos, como por ejemplo, el país de Japón se destaca como una cultura que busca maximizar los beneficios y reducir los costos. Dicha población mantiene una cultura de gestión con el criterio de racionalización que no es más que la constante comunicación con los empleados sobre la estructura de costos y en temas de necesidad sin perder la calidad de producto, sistemas y participación de todas las líneas de personal. La reducción de costos depende de diversos factores como motivacionales y grupales del cual todo el personal debe estar comprometido con deseos de realizar cambios (Morillo, 2001).

En otras fuentes de información sobre el diseño de aplicaciones de procedimientos para el diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas se determinó que consta de 3 etapas que inicia con la determinación de la rentabilidad de los productos que se basa en el análisis de los productos existentes de los cuales se identificará los productos que tienen mayor grado de rotación y rentabilidad de acuerdo a ello se posiciona en lugares estratégicos, la segunda etapa consiste en la conducta de compra que mantienen los clientes, que se enfoca en analizar el número de visitas por día y compras realizadas, y la tercera etapa titulada la rentabilidad de las diferentes secciones del punto de venta aquí determina el número de visitas y atracción de las secciones del establecimiento por el cliente. La aplicación de las 3 etapas permite implementar estrategias, mejora continua de la gestión comercial, satisfacción del cliente y estimulación de las ventas (Clarke, Cisneros & Paneca, 2018).

En Ecuador, realizaron muestras a 2,472 firmas del cual el 82% está representado por micro y pequeñas empresas y la diferencia corresponde a grandes y medianas, en lo que respecta a inversión de tecnología e investigación científica casi el 99% de gastos ejecutan los grandes entes mientras que el otro tamaño no lo realiza puesto que se ven limitadas ya que la inversión inicial es mayor. La rentabilidad de los micros proviene de investigaciones de mercado, activos fijos, fuentes de financiamiento y personal calificado; de acuerdo al número de colaboradores en las firmas suscritas de las pequeñas empresas, deben de contar con un número mayor para el desarrollo económico mientras que las firmas grandes no requieren contar con tanto personal dado que cuentan con nóminas definidas y miden el incremento de la productividad e innovación. Finalmente, las firmas grandes cuentan con inventario, activos productivos, financiamiento y generación de ingreso, tienen probabilidades de reportar volúmenes de renta (Sanchez & Lazo, 2018).

A nivel nacional, se realizó encuestas a 8 empresas agrarias azucareras que cotizan en la organización de la Bolsa de Lima con la finalidad de demostrar la existencia de correlación en lo que respecta a rentabilidad de los activos y capital de trabajo, iniciaron a realizar pruebas, resultando que existe relación dado que en el examen de inventario y rentabilidad sobre activos se identificó que cada 49 días venden inventarios quiere decir que si rota en menos días generarán efectivo disponible y como consecuencia el ingreso de nueva mercadería. En la segunda prueba se trataba de identificar la relación de cuentas por pagar y la rentabilidad sobre activos, obtuvo que las empresas azucareras esperan 79 días para efectuar el cobro de las ventas realizadas. Por último, la relación de cuentas por pagar y rentabilidad sobre activos, se aprecia que cada 78 días las empresas pagan a sus proveedores, en este sector se aplican descuentos por pronto pago quiere decir que si la empresa paga antes de 78 días obtendría una rentabilidad (Cotrina, Vicente & Magno, 2020).

En otro artículo sobre modelos para mejorar la rentabilidad de las Mypes de la industria ladrillera en Lambayeque, analizaron a 8 empresas que se encuentran en tal régimen y revisaron la naturaleza de la producción, determinaron la aplicación del modelo de un sistema de costos por proceso con método de costeo absorbente dado que permite identificar las áreas secuenciales, reporte de costos incurridos por etapas, control las variaciones y toma de decisiones para producción de los ladrillos. La determinación de centro de costos se estableció en concentrar la información sobre los costos incurridos por cada etapa como por ejemplo el formado, canteo-secado, asentado-armado y horno-quema. Indica que mantener un modelo de costos es relevante para la gerencia de manera que armoniza el flujo de la información y la determinación de costo-beneficio y marginal para la toma de decisiones (Coronado, 2019).

En un informe sobre los aspectos determinantes que influyen al éxito de las mipymes, se analizaron a 94 empresas que cuentan con más de 5 trabajadores y los elementos evaluados fueron los sistemas de control de gestión más desarrollados, tecnología, gestión de los recursos humanos apropiados y el impacto de la experiencia de los gerentes que combinando dichas fuerzas se permite liderar el mercado competitivo. Menciona que es relevante conocer los factores de éxito de otras organizaciones y las buenas prácticas que encaminan a los empresarios al incremento del rendimiento y la posibilidad de supervivencia en el mercado, con el apoyo del sector público se puede impulsar el desarrollo de nuevas fuentes, estrategias y políticas fiscales o de gobierno que permita promover estrategias y facilidades de financiamiento que fortalezcan el crecimiento y competencia de las Mipymes (Rocca, García & Gómez, 2016).

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo mejorar la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál es la situación actual de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021?

¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer la implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021.

Identificar los factores de mayor incidencia en la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

La teoría de contabilidad y control, administración financiera y planeación estratégica aportan significativamente en la elaboración del presente trabajo de investigación, dado que nos permite tener una visión general sobre la importancia de la utilidad de la información contable y el control que se debe de seguir en cada proceso que realicen las organizaciones; la relevancia de administrar toda una organización en todos sus aspectos tanto en las decisiones de financiamiento, inversión y empleo eficiente de los activos; y por último el desarrollo correcto de tácticas que logren ser el medio del alcance de las metas propuestas.

1.4.2 Metodológica

El trabajo de investigación se realiza con una metodología de enfoque mixto de sintagma holístico, dado que permite integrar sistemáticamente los métodos cuantitativos y cualitativos con el fin de obtener un resultado que permita brindar propuestas novedosas al trabajo de investigación. Del mismo modo, se aplica la técnica documental, encuestas y

entrevistas que consienta analizar la amplia información y como resultado obtener un estudio de mayor magnitud.

1.4.3 Práctica

El presente trabajo de investigación pretende aportar cambios significativos en las organizaciones agroexportadoras, mediante la creación de manuales eficientes que aporten la claridad de los procedimientos, procesos y sanciones que permita involucrar y concientizar a los colaboradores en la misión de la empresa, y así mismo, la implementación de cronogramas de cierres de entrega de información que pretenda obtener una base de datos básica al cierre de cada periodo y permita tomar decisiones oportunas, y por último, la identificación de costos y gastos indispensables para la ejecución de la operación empresarial y la determinación del punto de equilibrio que permita identificar cuántas unidades debe de vender como mínimo para cubrir sus costo fijos y variables.

1.5 Limitaciones de la investigación

El trabajo de investigación se desarrolló en el lapso de tiempo aproximado de cinco meses, a razón del desarrollo de una estructura de análisis de la información financiera de la organización y seleccionar una base de datos idóneos para el proceso de las categorías a evaluar, y se concreta la selección con el ejercicio del periodo 2019 y 2020 de una empresa agroexportadora del cual permitió efectuar un mejor análisis para el proyecto; el estudio se ejecutó en el departamento de Lima específicamente en el distrito de San Isidro, y por causas de la crisis sanitaria que sufre nuestro país por la pandemia del Covid 19 a nivel mundial se optó por suministrar información de manera remoto para el desarrollo de la investigación con la finalidad de acatar las normas sanitarias establecidas por el estado peruano y evitar cualquier contagio que perjudique la salud; y el financiamiento empleado para la ejecución del proyecto fueron propios.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Se aplicó la revisión de antecedentes a nivel internacional, en el cual, en la ciudad de Guayaquil, Romero (2017) elaboró una tesis de los diseños de estrategias que impactan en la mejora de la rentabilidad de una empresa productora de arroz; el objetivo fue diseñar estrategias que logren la optimización de costos y rentabilidad, la metodología que emplearon fue la descriptiva y explicativa, la aplicación de instrumentos cualitativos y cuantitativos. Obtuvo como evidencia que la empresas cuanta con debilidades, como la falta de un manual de procedimientos, falta de una gestión logística de abastecimiento, falta de control de calidad y evaluación de desempeño; por último, concluyendo que la organización carece de manuales administrativos para el desarrollo de beneficios económicos.

La ciudad portuaria de Guayaquil, Mera (2017) desarrolló un trabajo de investigación sobre las condiciones de créditos y cobranzas que impactan en los niveles de liquidez y rentabilidad de una entidad. El objetivo fue examinar los días de morosidad de la cartera de créditos y cobranzas desarrollando tratamientos y ratios financieros; el tipo de investigación que desarrolló fue la modalidad de análisis documental y de campo, con enfoque cualitativo dado que se basó en documentos y registros, usaron la técnica de la entrevista hacia las áreas involucradas; obtuvo como evidencia, que la compañía mantiene a personal no calificado para el desarrollo del puesto de tesorería, retraso en las cobranzas y la recurrencia a préstamos para financiar el pago de proveedores y otros gastos. Se concluye que la falta de evaluación crediticia y la demora de la cobranza afectan significativamente la

liquidez y rentabilidad de la organización, plantear políticas de cobranza al sector privado y estatal, la falta de experiencia y tiempo de los asientos contables-financieros imposibilita la realización de cobranzas agresivas.

En Nicaragua, Flores (2016) en su investigación propuso analizar la incidencia de fijación de precios en los niveles de competitividad en empresas productoras de tabaco; el estudio se aplicó con enfoque mixto y tipo correlacional, con muestreo no probabilístico. Los resultados mostraron los factores más relevantes que participan en la determinación de fijación de precios que contempla costos de fabricación y clientes, menciona que el precio se condiciona de acuerdo a la calidad y los productores se enfocan en la obtención de productos de calidad con la finalidad de ofrecer un precio competitivo, y como consecuencia obtener la rentabilidad esperada; concluye que la obtención de rentabilidad deseada está determinada por la capacidad de tecnología y productividad que emplean los empresas de tabaco.

En México, Magaña, Tavera, Salazar & Sanginés (2016) realizaron un artículo sobre el impacto de la productividad de la apicultura en la rentabilidad de una empresa de su país. El objetivo es identificar los cambios del sector de la producción de miel, medir el desempeño del proceso de producción y la incidencia que repercute en la rentabilidad de una empresa; el estudio fue de enfoque deductivo y usaron herramientas cualitativas y cuantitativas para el proceso de análisis de información, se realizaron encuestas a ciertas ciudades y la técnica de muestreo fue estratificado y la muestra final fue a 618 productores. Los resultados fueron que, los principales productos que se desarrollan por la apicultura es la miel, cera y polen, y la capacidad de producción del apicultor es variable de acuerdo a la ciudad, respecto a la productividad por jornada laboral se determinó que Jalisco obtuvo un

promedio favorable que indica la aplicación correcta de principios de eficiencia, y observaron que la rentabilidad aumenta debido al incremento de colmenas en posesión y que después de ciertos años la rentabilidad empieza a decaer debido a las ineficiencias operativas o administrativas. Concluyeron que, los principales factores e insumos en la productividad por colmena son la inversión en infraestructura y equipos, la tecnología, jornada laboral, la experiencia y edad del apicultor.

En España, Aznar, Bagur & Rocafort (2016) realizaron una investigación sobre el impacto que ocasiona la calidad del servicio en el desarrollo de la competitividad y rentabilidad de una organización. El objetivo principal del trabajo fue examinar la percepción que mantienen los clientes sobre la calidad, influyen en el aumento de los beneficios económicos del ente; aplicaron una metodología que se basa en el análisis empírico, con una muestra de 88 hoteles y en el análisis de las variables emplearon el análisis exploratorio, factorial y confirmatorio. Obtuvieron como resultado que no hay incidencia entre la percepción de los usuarios del rubro hotelero y la generación de rentabilidad. Se concluyó que existen diversos estudios sobre la gestión de resultados y el aumento de los beneficios económicos en el caso de certificados de calidad brindado por instituciones internacionales y el uso de las redes sociales.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Acosta (2020) elaboró una tesis que contemplaba proponer estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de empresa Trujillo Gool mediante el análisis de la situación económica y el diseño de estrategia financieras que apoyen el indicador de incremento de rentabilidad; el tipo de investigación fue descriptiva y propositiva con diseño no experimental; la técnica que aplicó es la entrevista a dos colaboradores de la entidad y

análisis documental por medio de los estados financiero; obtuvo como resulta que la empresa carece de personal capacitado en el área de ventas, falta de conocimiento del capital de trabajo y la identificación de debilidades que afecten a la rentabilidad. Concluyó que la entidad requiere de inversión en productos, capacitación del personal que ventas y evaluación de ratios financieros.

Williamzon (2020) en su trabajo de investigación planteo identificar las estrategias de distribución efectivas para el mejorar la situación económica de la empresa, identificación de la plaza que es dirigida el producto, determinación de las promociones de ventas y evaluar las cualidades del producto; el trabajo que desarrolló fue de enfoque mixto y diseño no experimental con tipo de investigación aplicada; las técnicas que aplicó es la encuestas y entrevista. Los resultados evidenciaron que la empresa aplica técnicas de distribución, emplea sistemas de administración de almacenes, personal no capacitado en el uso de software de inventarios. Por último, el trabajo de investigación concluyó que las tácticas de comercialización forman parte del factor de la generación de rentabilidad ya que aportan la distribución correcta de los productos incrementando las ventas.

Ramos (2020) realizó un trabajo de investigación sobre la importancia del área administrativa que optimiza la rentabilidad de una entidad Lima 2019. El objetivo del estudio fue proponer tácticas de políticas y procesos de gastos del sector administrativo que permita a las entidades disminuir los desembolsos de gastos con la finalidad de obtener resultados positivos para el crecimiento de la empresa; la metodología de investigación se efectuó mediante el enfoque mixto con un diseño holístico y el método fue inductivo y deductivo, de tipo proyectivo dado que pretende encontrar posibles soluciones que puedan ser incorporadas en el futuro; aplicó técnicas de entrevistas a 5 personas que representan

relevancia en ese ente, el instrumento usado fue la triangulación de información. Obtuvo como resultado, que el área administrativa era la que más desembolsos realizaba hacia su mismo sector dado que entre ellos aprobaban los requerimientos. Concluyó que la empresa no cuenta con políticas de gastos, falta de plan estratégico de marketing, inexistencia de capacitación al personal de ventas y no reforman la gestión económica-financiera.

Mendoza (2020) ejecutó un estudio sobre planeamiento estratégico que tiene la finalidad de aumentar los índices de ingresos de una entidad ayacuchana. El objetivo fue implementar un plan estratégico que ayude a mejorar el aumento de la rentabilidad con el fin de generar beneficios económicos a la empresa; la investigación fue desarrollada con un enfoque mixto, cuantitativo, cualitativo y holístico de manera que permite realizar cruce de información, con método inductivo y deductivo; empleó la técnica de recolección, mediante análisis documental de los estados financieros de dos periodos del ente, y entrevistó a tres personas claves que manejan la información y por último realizaron triangulación de información y opiniones que aportaron para el análisis y diagnóstico . Se determinó que la rentabilidad de la empresa es baja debido a la falta de ventas potenciales y el alto valor del costo de venta. La conclusión fue que falta integrar un plan estratégico que mejore la rentabilidad debido a las deficiencias mostradas y las ventas disminuyeron a causa de no existir un plan de marketing.

Pérez (2019) realizó un trabajo de tesis sobre la relevancia que implica la administración financiera y la rentabilidad de una cooperativa; el objetivo de la investigación fue comprobar la existencia de vínculo entre la administración financiera y la rentabilidad de una empresa; el trabajo de investigación fue desarrollado con el diseño descriptivo correlacional en que se evaluó el nivel de las variables y el grado de relación entre ellas,

aplicó la técnica que refiere a la recolección de datos de una encuestas a 12 trabajadores del área de finanzas, ventas y logística. El resultado que obtuvieron indicó que si existe la relación de las 2 variables dado que ambas se ven influenciadas. Se concluyó que en la entidad si existe la relación de la variable administración financiera y rentabilidad, de modo que el grado de compatibilidad es del 0.011, con referencia a la percepción denominada por la variable de administración financiera en la empresa, manifestaron que es bueno con un 75% de los encuestados y por último la percepción de la rentabilidad del ente es calificada como alto con el 41.6% de los entrevistados. Se recomienda a la línea gerencial de la empresa, que para mejorar la administración financiera debe existir un trabajo fluido entre el área de administración financiera y la parte administrativa dado que esta vinculación permitirá tomar correctas decisiones.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Marco fundamental

Teoría de la Contabilidad y el Control por Sunder

Las teorías mencionadas indican que las organizaciones están compuestas por conjuntos de contratos entre agentes, y estas estipulaciones deben de contener información clara y precisa entre los individuos al momento de concretar puesto que si un agente no comprende la estructura del contrato, se generarán conflictos y culminará hasta procesos judiciales; estos agentes son elegidos por medio de intereses que serán retribuidos. La contabilidad es un sistema conformado por información financiera relevante que brinda un panorama para la toma de decisiones de manera que informa sobre los eventos, acciones, estructura y posición relativa de los agentes, así como también facilitar el modo de trabajo con referencia a las relaciones de rendiciones de cuenta de los interesados; la contabilidad

mide las contribuciones de todos los agentes, mide y distribuye los derechos de cada miembro, informa a los miembros sobre el grado del cumplimiento del contrato, distribuye información a los potenciales miembros para mantener la liquidez y distribuye cierta información como conocimiento común para el apoyo de reducción de costos en las negociaciones de los contratos. El control en las organizaciones está diseñado con la finalidad de operar eficientemente a las organizaciones sin la medición de la contribución de los administradores y moderar los conflictos entre los individuos (Sunder, 2005).

La contabilidad tiene por objetivo relevante proporcionar información financiera más sus notas de una entidad para brindar un mejor panorama a las partes interesadas en conocer el movimiento de la estructura de la situación económica y financiera del ente, con el propósito de evaluar decisiones correctas; las partes interesadas son: la administración que requiere tener conocimiento sobre los resultados de su gestión, por su parte, los accionistas actuales demandan evaluar la inversión efectuada, mientras que los futuros accionistas tienen la necesidad de conocer la capacidad del ente en generar utilidades, por otro lado, los proveedores de bienes y/o servicios están interesados en la estructura de caja y bancos, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, con la finalidad de determinar la capacidad de cancelación de deuda, por su parte, el gobierno está interesado sobre los pagos de impuestos y la información de sus ingresos, costos y gastos con la finalidad de actualizar la data para otras entidades del sector público relacionadas, y por último, los empleados desean conocer la estructura de los estados financieros del ente con el propósito de plantear o fundamentar requerimientos destinados en condiciones laborales (Díaz, 2006).

El control se define como la función predominante de resguardar la continuación del lineamiento de los objetivos y planes determinados en la etapa de planificación. La última

fase formal del proceso de gestión, es el control que se enfoca en actuar para que los resultados generados en las etapas que le preceden sean los esperados; el primer requisito de esta función es corroborar la existencia de objetivos predeterminados, el siguiente proceso es comparar la información valorada y lo planteado bajo la premisa del grado de cumplimiento de los objetivos, sin objetivos no se logra la medición del control y sin acciones este pierde su valor como instrumento de mejora de la gestión, ambas funciones se interrelacionan entre sí. Este planteamiento solo reafirma que un sistema logra dividir su estructura, pero si se fragmenta funcionalmente puede generar una contingencia en la pérdida de la naturaleza de los objetivos (Pérez, 2008).

Teoría de la Administración Financiera por Wachowicz y Van

La teoría en mención, está conformada por una rama de la administración de empresas del se encarga de estudiar y analizar, cómo actúa cada organización que desea generar ingresos del cual evalúa la optimización de 3 recursos de fuentes internas y externas; aplica herramienta que facilitan a toda entidad de manera que desarrolla una visión estratégica en expandir al máximo la riqueza de los accionistas y la reducción del riesgo de la obtención de resultados negativos; evalúa el grado de desarrollo de la gestión financiera realizado por la gerencia, y el uso eficiente de los recursos que emplea para la generación de utilidades; se encarga de decidir la acción de inversión en la creación de valor, administración de los recursos y financiamiento; los administradores financieros desempeñan un papel importante en la organización al momento de definir funciones y responsabilidades diseñadas al propósito empresarial (Wachowicz & Van, 2010).

El objetivo de la planeación estratégica es determinar la precisión de los objetivos organizacionales, así como fijar las políticas, sistemas y procedimientos con la finalidad de

alcanzar las metas propuestas, por lo general plantean la obtención de utilidades, pero lo que en realidad debe perseguir cada entidad es la continuidad y la expansión del negocio, generación de renta, reconocimiento de la marca y el cumplimiento de la satisfacción de las necesidades del público; y para llegar a ello, la entidad debe fijar metas que apoyen su teoría, como la proyección del crecimiento de la organización, anticipación de los requerimientos, tanto en el aspecto táctico como estratégica, la captación de los recursos necesarios para el desarrollo del ente, asignar los medios de acuerdo a las necesidades y metas, promover el aprovechamiento de los recursos financieros y reducir al máximo la fluctuación de la inversión; por ello se menciona que esta teoría en mención abarca los procesos y/o actividades de una organización, por ello es imprescindible realizar estudios en la orientación de las finanzas (Madroño, 2016).

La administración financiera juega un papel relevante en las organizaciones ya que no solo basta con tomar decisiones o generar la creación de una nueva empresa, sino que las partes interesadas obtengan lo que desean de la entidad, la actividad a ejecutar o el tipo de servicios que pretendan ofrecer al público; antes de todo se debe fijar el objetivo básico, objetivos y metas a desarrollar en un lapso de tiempo que puede ser a corto, mediano o largo plazo enfocado en la optimización eficiente de los bienes, quiere decir la reducción de los costos financieros, administrativos, producción, etc. Los elementos básicos de la administración financiera, son: el análisis financiero que permite brindar el horizonte de la situación actual de una empresa, la planeación financiera y por último el control financiero (Nuñez, 2019).

Teoría de planeación Estratégica por Palacios

La planeación estratégica, nace en los tiempos de guerra, donde era indispensable contar con el mayor conocimiento del enemigo, y luego, emana como el arte de la paz, mediante una equidad de nivel social orientada en una dirección definida por un tema que concluye como base de la teoría de juegos; se define con el esfuerzo sistemático formal de la organización para implementar sus proyectos básicos que por medio de los planes específicos permiten establecer los objetivos y estrategias que logren alcanzar los proyectos planteados. Es importante este concepto dado que permite identificar las áreas críticas, deficiencias, y aplicar estrategias de información, capacitación y predicción de los patrones de errores dentro de una organización, a pesar de las dificultades se logra establecer planes y estrategias adaptables al entorno, con el fin de ser sostenibles, eficaces y rentables (Palacios, 2011).

Por otra parte, manifiestan que las organizaciones están sufriendo las fuertes presiones de la competencia del mercado, lo que obliga a mantenerse en un proceso de alerta, adaptación y adecuación al entorno cambiante para sobrevivir; el objetivo principal es definir la estructura necesaria para las maniobras que permitan a las entidades avanzar y desarrollarse en el mercado; las organizaciones en la actualidad triunfan por la capacidad de adaptarse a los cambios y ceñirse apropiadamente al proceso continuo de cambios en el mundo cambiante, y su éxito radica en la anticipación de los cambios en forma proactiva y competitiva; como ofrecer la innovación necesaria para el mejoramiento de la estructura de la entidad. La planeación estratégica es una etapa importante en toda organización que identifica los recursos potenciales, crea y delimita las capacidades, reconocimiento de las fortalezas y debilidades, estableciendo un conjunto de medidas conformadas que se aplican para el aseguramiento del alcance de los resultados planteados (Chiavenato, 2016).

Así mismo, mencionan que la planeación estratégica es un pilar relevante en una organización ya que se procesa la información mediante la premisa de los objetivos y se difunde la comunicación al nivel estratégico; es una herramienta que permite preparar alternativas frente a situaciones adversas en el futuro, orientado el esfuerzo hacia objetivos alcanzables de desempeño, es trascendental identificar a mayor detalle y práctica los elementos que intermedian al proceso de la planeación, también analiza la situación actual, la dirección del ente y efectúa medios necesarios que permita el alcance de la misión, se analiza los factores externos y confrontarlo con las fortalezas que tiene la empresa (Jaramillo & Tenorio, 2019).

2.2.2 Marco conceptual

El plan consiste en emplear estrategias financieras que se define como una agrupación de decisiones que identifican las metas, objetivos, planes y la identificación de la naturaleza del negocio (Kenneth, 2005). Existen tres tipos de estrategias básicas para toda organización debe aplicar que es el liderazgo de los costos, diferenciación y enfoque.

El liderazgo en costos bajos totales trata sobre en maniobrar el precio del producto que conlleva a gestionar eficientemente los costos de producción para obtener mayor ventas y como consecuencia de ello invertir en tecnología y desarrollo de nuevas estrategias, el segundo tipo de estrategia es la diferenciación que se encarga en la elaboración de un nicho de mercado del cual se puede basar en servicios específicos y capacitados que brindan confianza a los clientes, un diseño exclusivo e impactante para los usuarios y el costo de materia prima elevado en comparación a otros productos, y la aplicación de estas estrategia es elevado el costo, y por último, el enfoque se define una estrategia competitiva del cual la organización debe de enfocarse en el público objetivo, línea de producto y/o mercado

geográfico enfocando en el objetivo estratégico reducido y eficiente en comparación de los competidores de mayor cobertura (Magretta, 2014).

Las ventajas de las estrategias financieras permite identificar las debilidades y fortalezas que mantiene una organización que son de utilidad para las elecciones de dicciones pertinentes, analizar la situación, implementación de planes o programas de cual implica realizar un control para verificar el cumplimiento de lo planeado y evaluar el desarrollo (García & Paredes, 2014).

Las estrategias financieras representan un pilar importante para el alcance de las metas organizacionales del cual debe de seleccionar su tipo especialización para mejorar sus resultados con apoyo de las estrategias y controles que debe de existir, es por ellos que representa una solución a la problemática de la investigación.

La categoría del presente trabajo de investigación es la rentabilidad que se define como sinónimo de ganancia, utilidad o beneficio económico que se desarrolla en un periodo determinado de tiempo del cual provee fondos para solventar en momentos de crisis para la entidad y representan objetivos alcanzados. Es decir, que la rentabilidad está enfocada en la capacidad de generar beneficios económicos de una compañía con correlación de los recursos que posea para llevar a cabo el desarrollo de su actividad (Soriano, 2010).

De igual forma, la rentabilidad se mide entre la relación que existe de los ingresos y costos desarrollados en un determinado lapso de tiempo por el aprovechamiento de los activos del ente en actividades que generen productividad, y pueda ser estimada en relación a los ingresos, capital, activos o el valor accionario con Lawrence (2007) y también

es destacada como el retorno o recuperación de la inversión efectuado por los inversionistas que es representada por los ingresos y egresos que emplea una compañía para el desarrollo eficiente de su actividad, por último, se expresa como un porcentaje anual que permite identificar la situación de cada sol invertido, cuánto retorno o recupero en un periodo determinado (Asociación Crecer, 2018).

Evalúa la capacidad que tiene una compañía en generar utilidades, por medio del desarrollo de recursos que emplea, puede ser ajenos o propios, y la eficiencia de la operatividad de sus actividades plasmado en una línea de tiempo, son medidos por ratios que determinan la gestión de los gerentes o dueños a cargo de una entidad que toman decisiones que emplean recursos económicos y financieros a nombre de ello con Ricra (2014), y no solo se logra mediante el aumento de las ventas proyectadas por la gerencia sino también por el empleo de monitoreo de los costos y/o gastos operacionales consumidos dentro de la operación.

Para alcanzar la rentabilidad deseada, tal como se fija en el presupuesto y aprobado por la gerencia, no solo basta en cumplir con las metas fijadas sino en lograr que los gastos fijos y operativos sean prudentes y necesarios para la operación con Córdoba (2012). Otra subcategoría de la rentabilidad son los estados financieros que se basan por registros y ajustes de hechos económicos que surgen en las empresas en un determinado periodo del cual se resume a un informe resumido de las partidas que es presentado a los usuarios interesados de la información financiera y mediante el análisis se evidencia el desempeño favorable o desfavorable de la entidad, rentabilidad y liquidez en un determinado periodo Guajardo & Andrade (2008); y muestran la información financiera en recursos o utilidades generadas en un periodo por medio de reportes estandarizados para los grupos

interesados en conocer la situación de una empresa, se requiere de la información actualizada para la elección de toma de decisiones correspondiente a las operaciones desarrolladas con Córdoba (2012), y son preparados mediante la presentación del informe anual de acuerdo a la situación empresarial, y son elaborados por la data de los registros contables (Ortiz, 2011).

Los estados financieros son muestras indispensables para la ejecución de la presente investigación ya que se aplican técnicas para obtener información, el análisis horizontal es aplicado a los estados financieros, inicia con la comparación de los movimientos de cambio que sufren las partidas de un periodo a otro y, por lo tanto, reflejan las variaciones o las cifras que requieren de una atención mayor, el procedimiento es comparar las cuentas de cada año, que inicia con la variación relativa del cual muestra si hubo una disminución o aumento de los periodos a comparar, y finaliza con la variación absoluta que no más que el resultado obtenido de la variación absoluta entre el año más antiguo del análisis (Ortiz, 2011).

El análisis horizontal de los estados financieros se basa en la comparación de los movimientos de cambio que sufren las partidas de un periodo a otro y, por lo tanto, reflejan las variaciones o las cifras que requieren de una atención mayor. El procedimiento es comparar las cuentas de cada año, que inicia con la variación relativa del cual muestra si hubo una disminución o aumento de los periodos a comparar, y finaliza con la variación absoluta que no más que el resultado obtenido de la variación absoluta entre el año más antiguo del análisis (Instituto Pacifico, 2014)

El análisis vertical, es una técnica sencilla dentro del análisis financiero de modo que consiste en elegir un estado financiero y relacionar cada partida específica con un total determinado del cual se denomina monto base, y se obtendrá como resultado porcentual la participación de cada partida dentro de la estructura de los estados financieros (Ortiz 2011).

Las razones o indicadores de rentabilidad miden la eficiencia de la administración por medio de los rendimientos generados sobre la venta e inversión, se emplean para monitorear los costos y gastos que se deben de emplear para el desarrollo de la producción y así convertir las ventas en ganancias o utilidades (Besley & Brigham 2008)

Así mismo, los indicadores de rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración de la organización para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades, es importante analizar la aplicación de los indicadores ya que es la manera de cómo identificar el retorno de los valores invertidos en la empresa con Ortiz (2011), y miden la capacidad de empresa en generar utilidades en un lapso de tiempo, y tienen por objetivo mostrar el resultado neto obtenido a partir de ciertas premisas como las decisiones y políticas en la administración de los fondos de un ente, es necesario contar con dicha información dado que tiene la necesidad de producir utilidad para poder existir en el mercado (Aching, 2005).

La rentabilidad bruta, se formula por la relación de las ventas de un periodo determinado menos el costo de venta y mide el porcentaje residual de las ventas después que la empresa ha pagado las existencias (Córdoba, 2012).

La rentabilidad neta es calculada por la utilidad operativa entre las ventas realizadas y como resultado determina el porcentaje de residuo en cada venta ejecutada después de restar los gastos incluyendo los impuestos (Córdoba 2012).

La rentabilidad sobre la inversión también es conocida como rendimiento sobre los activos totales y se representa con las siglas en inglés ROA, este tipo de ratio evalúa la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus propios activos disponibles. Se calcula, mediante la utilidad neta del periodo entre el total de activos (Robles, 2012).

La rentabilidad sobre el patrimonio es representada por las siglas en inglés ROE, que mide el grado de retorno generado sobre la inversión de los accionistas, y cuanto más alto sea el rendimiento, más ganan los inversionistas. Esta formulado por la utilidad neta entre el patrimonio (Lawrence 2007).

Los ratios de solvencia se basan en la estructura de capital y solvencia del cual miden el grado de financiamiento o compromiso de la empresa que ha sido financiado mediante deudas con terceros para la generación de utilidades (Córdoba, 2012).

Las razones de endeudamiento indica la posición de deuda y/o riesgo de una empresa que mantiene por medio del monto de dinero de terceros que fue usado en un periodo para la generación de utilidades con Lawrence (2007), y estos ratios expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas de corto y largo plazo en un determinado

periodo que mantiene, ya que muestra la cantidad de recursos que son obtenidos por terceros para el desarrollo de la operación del negocio (Aching, 2005).

El endeudamiento patrimonial es conocido también como estructura de capital, es el porcentaje que muestra el grado de endeudamiento que mantiene frente a la inversión de los accionistas. Se calcula, dividiendo el total de pasivos entre el patrimonio (Aching, 2005).

El índice de endeudamiento, mide la razón porcentual de los activos totales que financian a los acreedores de la empresa y cuando más alto sea el indicador, significa que se usó el monto de dinero de terceros para generar utilidades. La fórmula es dividir el total de pasivo entre total de activos (Lawrence, 2007).

La cobertura para gastos fijos se basa este ratio en permitir la identificación de la capacidad de supervivencia, endeudamiento y medir la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus costos fijos. Este ratio, se calcula dividiendo la utilidad bruta entre los costos fijos (Aching, 2005).

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

Inductivo - Deductivo

El método inductivo está estructurado por medio de la observación, análisis y conocimiento de las características generales o comunes que son plasmados en un grupo de realidades para desarrollar una propuesta o ley científica de magnitud general. Respecto el método deductivo, permite determinar las cualidades de una realidad peculiar que es objeto de estudio por resultado de las características contenidas en leyes científicas de carácter estándar formuladas con anterioridad (Abreu, 2014).

3.2 Enfoque

El enfoque de la investigación es mixto, dado que está conformado por la unión de conceptos cualitativos y cuantitativos que integra a la obtención de data completa ante el estudio del fenómeno, permite desarrollar un trabajo de investigación más extensa para un entendimiento amplio de los objetivos del proyecto, utiliza dichas fuerzas de teorías para minimizar las debilidades y aplicar un juego de procesos de interrelación, recolección de información, análisis y cruce de datos cualitativos y cuantitativos (Carhuancho, y otros, 2019).

3.3 Tipo de investigación

El tipo de investigación es proyectiva, radica en hallar medidas de solución a los problemas comunes, se encarga de analizar los medios para llegar y funcionar adecuadamente en el proyecto; elaboran propuestas o modelos para solucionar problemas o requerimientos de tipo práctico de un grupo social, institución, conocimiento, iniciando de

un diagnóstico cabal de requerimientos de la ocasión, las etapas explicativas o generadores involucrados y las tendencias futuras (Hurtado, 2000).

3.4 Diseño de la investigación

El diseño no experimental está compuesto por la medición de los fenómenos y observación de las variables que se desarrollan en un ámbito predeterminado ante un suceso al que es expuesto con anterioridad y después analizarlos; en estos tipos de investigación no se someten a estimulaciones o condiciones de exposición a los sujetos de estudio; los sujetos son observados en su ambiente y depende de los fines de la exploración (Hernández, 2018).

3.5 Población, muestra y unidades informantes

Población

Para realizar la compilación de data se deberá de iniciar con la población, que es definido como la agrupación de datos o casos conformado por personas u organizaciones y que las partes concuerdan con una característica específica o común, medida en cada individuo del universo; y el universo es la agrupación de personas o entes objetos del interés del proyecto de investigación (Carhuancho, et al., 2019).

La población de la empresa está integrada por información contable que consta de dos estados financieros de los dos últimos periodos, análisis horizontal y vertical, y ratios financieros y solvencia, y por último se entrevistó a tres personas que laboran dentro de la empresa agroexportadora.

Unidades informantes

Las unidades informantes están conformadas por recursos que son suministradas de información de registros, base de datos y/o documentos que contiene información

acreditable para el desarrollo de investigaciones y representan relevancia a los estudios (Hurtado, 2000).

Para la elaboración del trabajo de investigación, se optó por la colaboración de tres integrantes de los cuales está representado por el administrador, contador y asistente contable que se encuentran dentro de las áreas más relevantes de la organización e investigación para recopilación de información pertinente.

3.6 Categorías y subcategorías

Tabla 1

Matriz de categorización de rentabilidad

Categoría	Subcategorías	Indicadores
Rentabilidad	Estados Financieros	Análisis Vertical
		Análisis Horizontal
	Ratios de Rentabilidad	Rentabilidad Bruta
		Rentabilidad Neta
		Rentabilidad Sobre la Inversión
		Rentabilidad Sobre el Patrimonio
		Rentabilidad Sobre el Endeudamiento
	Ratio de Solvencia	Endeudamiento Patrimonial
		Índice de Endeudamiento
		Respaldo de endeudamiento

Tabla 2

Matriz de categorización de estrategias financieras

	Alternativa de		
Categoría	solución	KPI	Entregables
Estrategias financieras	Programa de selección por competencia	Ventas (año 2-año 1)/Ventas año 1	Programa de selección por competencia. Manual de políticas de venta.
	Manual de políticas de compra de materia prima	Costo de ventas/Ventas x 100	Manual de políticas de compra de materia prima
	Manual de políticas de gastos	Utilidad neta/Ventas x 100	Manual de políticas de gastos

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1. Técnica

Entrevista

La entrevista es una técnica de recolección de datos enfocada en la actividad de interacción verbal que se realiza entre dos a más personas con la finalidad del intercambio de opiniones por medio de la conversación del cual el entrevistador recolecta información sobre la situación o temas específicos de estudio (Hurtado, 2000).

La entrevista es un instrumento clave para el desarrollo de la investigación por que se obtuvo información cualitativa que brindó detalles claves para el desarrollo del trabajo de investigación.

Análisis Documental

Otra técnica de recolección de datos es el análisis documental que se enfoca en la revelación del significado o interpretación de un mensaje por medio de la codificación de los elementos que se estructuran dentro de ello, este tipo de textos pueden ser: una canción, historia de amor, anécdotas, texto escolar, libro, artículos, etc. (Carhuacho, et al., 2019).

El análisis documental representó una base importante para la elaboración de la investigación ya que por medio de los estados financieros se apreció los análisis de las partidas más relevantes e indicadores que evidenciaron los problemas más notables de la empresa agroexportadora.

3.7.2 Instrumento

Guía de Entrevista

El instrumento clasificado como guía de entrevista, se denomina un documento que debe de acoplar información general de la identificación del entrevistado y concernientes a la problemática del trabajo de investigación; consta de 5 pasos, que inicia con plantear la delimitación del tema a investigar, el siguiente paso es reconocer y definir el requerimiento de la obtención de información e identificar a las personas que posean la data, luego prosigue realizar un listado de temas relacionados al tema a investigar y ordenarlos por relevancia, el siguiente paso es formular y redactar las preguntas de acuerdo al grado de relevancia y el último paso es probar el instrumento en el grupo seleccionado, al finalizar la entrevista se debe de preguntar si tuvo dificultades al contestar (Hurtado, 2000).

Registro documental

El registro documental es un instrumento de investigación que se desglosa en 2 tipos de categorías. La primera se define como fuente primaria, esta data proviene de

información mostrada o publicada por primera vez que no ha sido comentada por terceros y la segunda categoría se denomina fuente secundaria, consiste en la recolección de información de segunda mano que ha sido comentada o citada con anterioridad en base a fuentes primarias (Ñaupas, Valdivia, Romero & Palacios, 2018).

3.7.3 Descripción

A continuación se detallan los instrumentos relevantes utilizados para la recolección de información del desarrollo de la investigación. Para el primer instrumento, contiene lo siguiente:

Ficha técnica: 1

Nombre: Guía de entrevista

Año: 2021

Autor: Sashy Sandy Lovo Cristobal

Objetivo del instrumento: Analizar la información cualitativa, mediante el direccionamiento de las preguntas con relación a las subcategorías e indicadores que revelen mayor detalle de los problemas.

Sub categorías: Estados financieros, ratios de rentabilidad y ratios de solvencia.

En el caso del segundo instrumento cuantitativo, contiene los siguientes:

Ficha técnica: 2

Nombre: Registro documental

Año: 2021

Autor: Sashy Sandy Lovo Cristobal

Objetivo del instrumento: Evaluar y analizar los estados financieros de la empresa correspondiente a los periodos 2019 y 2020, por medio de indicadores financieros que apoyan a suministrar información relevante de la entidad.

Sub categorías: Estados financieros, ratios de rentabilidad y ratios de solvencia.

3.7.4 Validación

La validación del trabajo de investigación es efectuada por medio del juicio de expertos que se especifica como el veredicto que es transmitida por un comunicado de las personas con amplia trayectoria en el tema que son reconocidas por otros como expertos de la materia calificados en este, y que pueden brindar contenido informativo, evidencia, juicios y valoraciones (Escobar & Cuervo 2008).

Tabla 3

Expertos que validaron la propuesta

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Vera Ortiz Norma Betzabe	Gestión empresarial	Aplicable
Julca García Paola	Contabilidad y Finanzas	Viable
Manrique Linares Cynthia	Gestión de empresas	Aplicable

3.8 Procesamiento y análisis de datos

El plan de desarrollo de procesamiento y análisis de datos para la ejecución del plan de tesis, inició con la aprobación del cuestionario y registro documental por los jueces, después se procedió al desarrollo de la prueba piloto, posteriormente se programó la entrevista vía online por el aplicativo Zoom, después se evaluó la guía de entrevista, el

siguiente paso se aplicó los videos de entrevistas, después de ello se transcribieron las respuestas en Word y se aplicó el Atlas ti, luego se analizó los datos, y los resultados obtenidos se evidenciaron por medio de tablas y gráficos, por último, se utilizó el Atlas ti para generar códigos, grupos y redes.

3.9 Aspectos éticos

El trabajo de investigación fue elaborada con los lineamientos de la norma APA versión 7 en la aplicación de las referencias de derechos de auditoría de los libros, artículos científicos, tesis y otros documentos que fueron empleados para la consulta y utilización del proyecto.

La muestra fue respetada manteniendo la relevancia de confidencialidad del individuo con sus respuestas en las técnicas desarrolladas para la obtención de información del estudio.

La data suministrada a informar será presentada respetando los resultados obtenidos de manera fidedigna sin ninguna alteración o modificación que altere los resultados del presente trabajo a desarrollar.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

4.1.1 Estados financieros

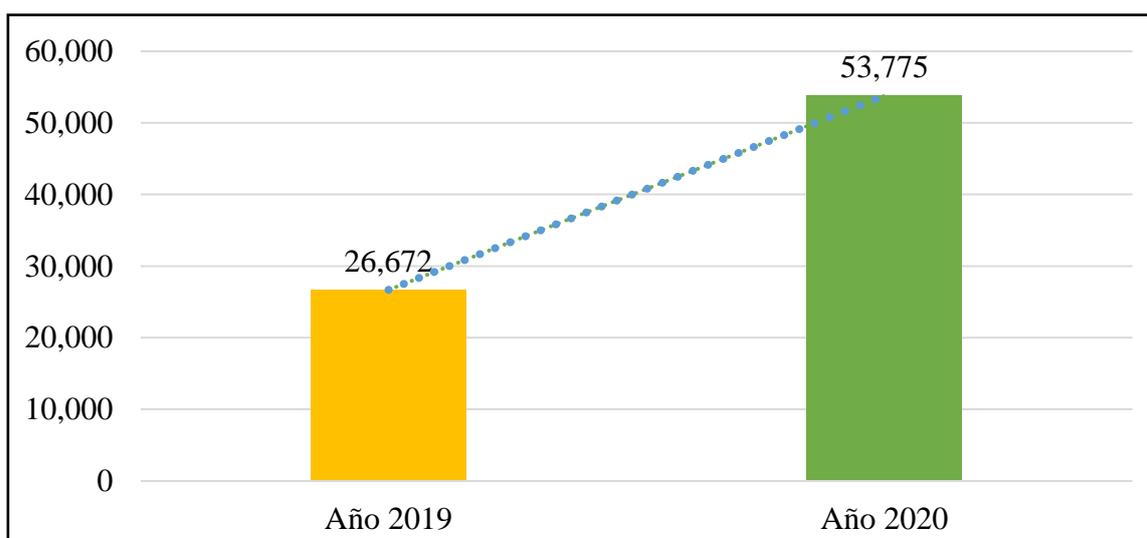
Tabla 4

Análisis horizontal de efectivo y equivalente de efectivo 2019 y 2020

Análisis	Fórmula	Resultado
Documental		Estadístico
Análisis Horizontal 2019-2020	$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de efectivo 2020}}{\text{Efectivo y Equivalente de efectivo 2019}}$	$= \frac{53,775}{26,672} = 102\%$

Figura 1

Variación de efectivo y equivalente de efectivo de los periodos 2019 y 2020



Según el análisis realizado se observa en la tabla 4 y figura 1, que la partida de efectivo y equivalente de efectivo está representado por el 102%, quiere decir que tal cuenta tiene una variación favorable comparando de un año al otro. Se comenta que la empresa aplicó técnicas de crédito y cobranza a partir del medio ejercicio 2020, dado que muestra un aumento en dicho año con la partida en mención que es importante en toda organización al momento de realizar análisis financieros.

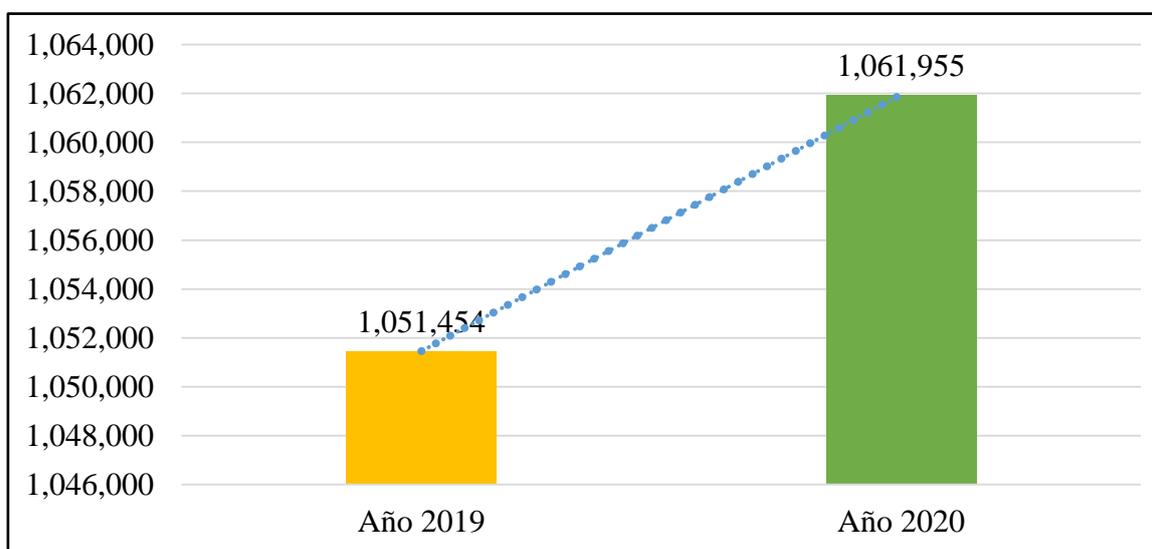
Tabla 5

Análisis horizontal de cuentas por cobrar comerciales 2019 y 2020

Análisis	Fórmula	Resultado
Documental		Estadístico
Análisis	Cuentas por Cobrar Comerciales 2020	1,061,955
Horizontal	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales 2020}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales 2019}} =$	$\frac{1,061,955}{1,051,454} = 1\%$
2019-2020	Cuentas por Cobrar Comerciales 2019	1,051,454

Figura 2

Variación de cuentas por cobrar comerciales de los periodos 2019 y 2020



En la tabla 5 y figura 2, se visualiza que la entidad obtuvo un aumento del 1% en el análisis de la cuenta contable de cuentas por cobrar comerciales del año 2020 y 2019. Debido a la pandemia y las dificultades económicas que la mayoría de empresas del mundo se vio afectado, los clientes potenciales detuvieron los pagos hacia la entidad exportadora a causa de las restricciones que cada país implementó y la solvencia para la capacidad de pago a proveedores.

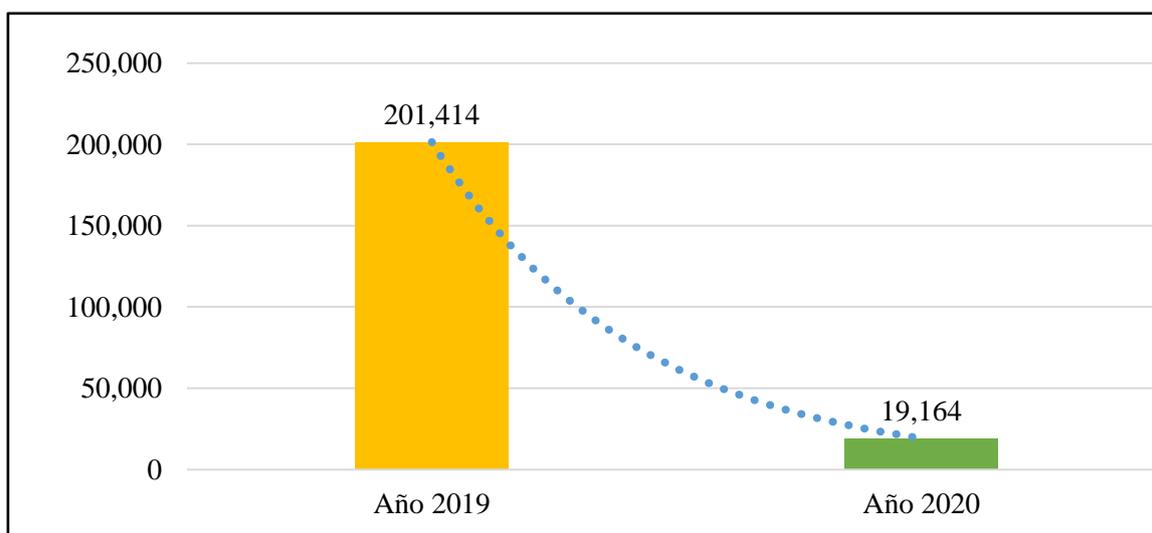
Tabla 6

Análisis horizontal de cuentas por pagar comerciales 2019 y 2020

Análisis Documental	Fórmula	Resultado Estadístico
Análisis Horizontal 2019-2020	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Pagar 2020}}{\text{Cuentas por Cobrar Pagar 2019}} = \frac{19,164}{201,414} =$	-90%

Figura 3

Variación de cuentas por cobrar pagar de los periodos 2019 y 2020



Según el análisis horizontal de la partida contable cuentas por pagar comerciales del año 2019 y 2020, obtuvo como resultado una variación negativa del 90% al momento de

comparar dichos periodos de acuerdo a la tabla 6 y figura 3. Esta variación significativa es a causa de la compensación de giros a cheques del año 2018 que no estaba identificado y al momento de culminar la auditoria del periodo 2020 y coordinación con los proveedores se logra identificar los desembolsos no identificados por la anterior gestión del administrador, después de ello se procede a realizar la compensación de activo con pasivos.

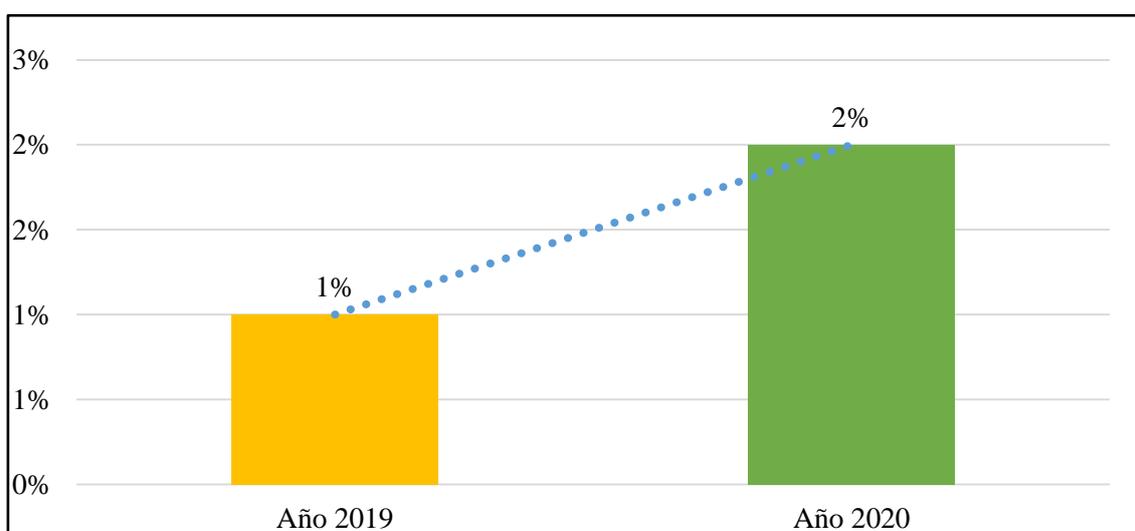
Tabla 7

Análisis vertical de efectivo y equivalente de efectivo 2019 y 2020

Análisis Documental	Fórmula	Resultado Estadístico
Análisis Vertical 2019-2020	$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de efectivo 2020}}{\text{Total Activo 2020}}$	$= \frac{53,775}{2,818,524} = 2\%$
	$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de efectivo 2019}}{\text{Total Activo 2019}}$	$= \frac{26,672}{2,813,897} = 1\%$

Figura 4

Variación de efectivo y equivalente de efectivo de los periodos 2019 y 2020



En la tabla 7 y figura 4, se visualiza el análisis vertical del ejercicio 2019 y 2020 de la partida de efectivo y equivalente de efectivo entre el activo total respectivamente. En el año 2019, la partida en mención representa una variación positiva del 1%, mientras que en el ejercicio 2020, se logra apreciar un aumento de 2%. Estas variaciones no tan relevantes son debido a que la empresa en su medida posible trata de cumplir con las condiciones de pagos establecidos con el proveedor y de igual manera con los clientes. La empresa considera a los proveedores aliados estratégicos, y no desea incumplir las condiciones de crédito ya que evalúan los beneficios, atención, disposición, etc. recibidos por estos entes.

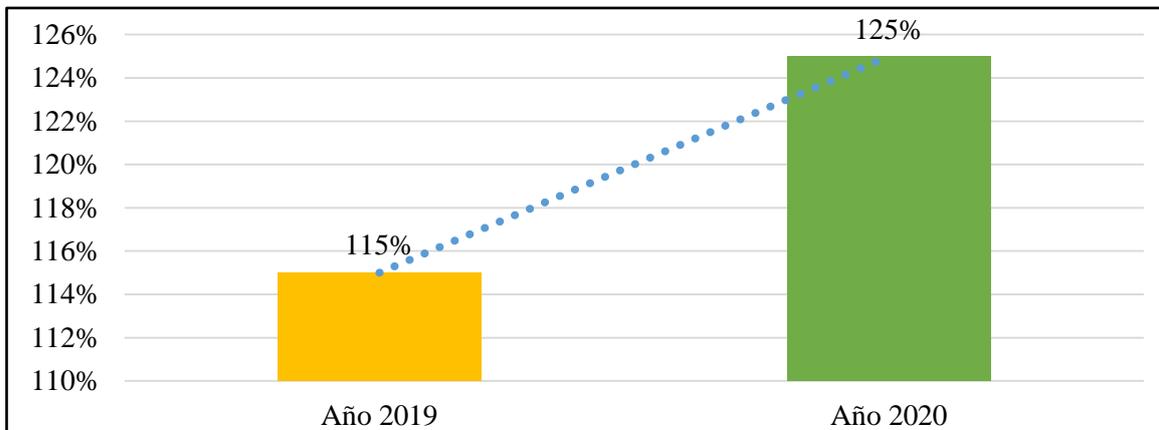
Tabla 8

Análisis vertical de otras cuentas por pagar a parte relacionadas 2019 y 2020

Análisis Documental	Fórmula	Resultado Estadístico
	Otras cuentas por pagar a relacionadas 2020	3,521,010
Análisis vertical 2019-2020	Total Pasivo y Patrimonio 2020	2,818,524
	Otras cuentas por pagar a relacionadas 2019	3,225,538
	Total Pasivo y Patrimonio 2019	2,813,897
		= 125%
		= 115%

Figura 5

Variación de otras cuentas por pagar a parte relacionadas 2019 y 2020



Según la información mostrada de la tabla 8 y figura 5, muestra el análisis vertical de la partida cuentas por pagar a parte relacionadas del 2019 y 2020, respecto al año 2019 se aprecia que el 115% está representado tal cuenta en la estructura del total pasivo y patrimonio, esto es debido a que la empresa solicita préstamos a la matriz de Ecuador y subsidiarias para cancelar sus pasivos con terceros. Para el periodo 2020 se observa que esta cuenta posee el 125% de la estructura como obligaciones, quiere decir que la partida de obligaciones con partes relacionadas ha aumentado un 10%, el aumento es causa de la pandemia dado que la entidad efectuó pagos por cancelación de préstamos a la matriz al inicio del año.

4.1.2 Ratios de rentabilidad

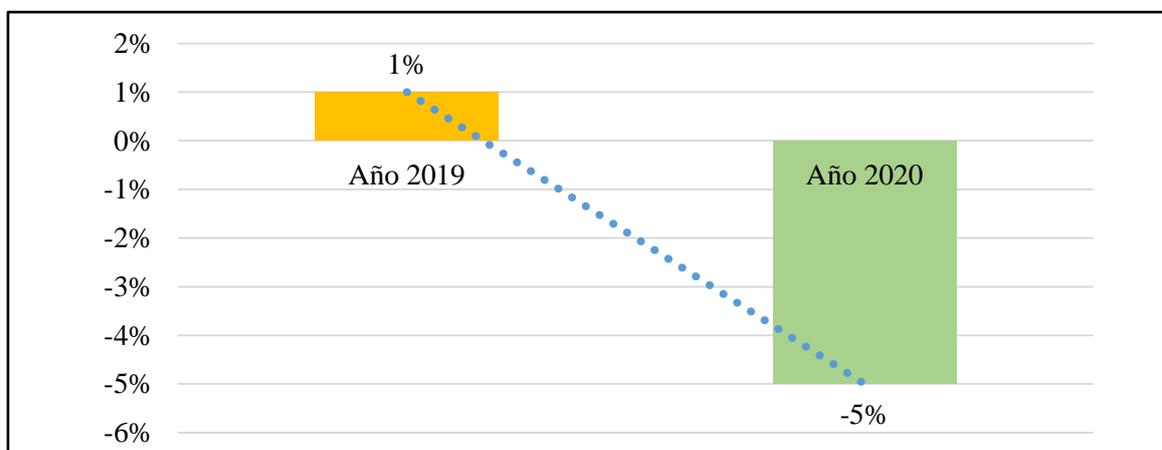
Tabla 9

Análisis de ratios de rentabilidad bruta del periodo 2019 y 2020

Análisis Documental	Formula	Resultado Estadístico
	2020	
	$\frac{-238,753}{4,566,021} =$	-5%
Rentabilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} =$	
	2019	
	$\frac{37,008}{4,978,954} =$	1%

Figura 6

Variación porcentual del ratio de rentabilidad bruta 2019 y 2020



En la tabla 9 y figura 6, se aprecia la razón de rentabilidad que compete a rentabilidad bruta de los periodos en mención, para el año 2019 obtuvo un resultado positivo del 1% quiere decir que de todas las ventas efectuadas y descontando el costo de venta, solo le queda el 1% para hacer frente a los gastos operativos. En el año 2020 este indicador bajo al - 5%, con este resultado se puede indicar que la empresa no podrá asumir tales gastos.

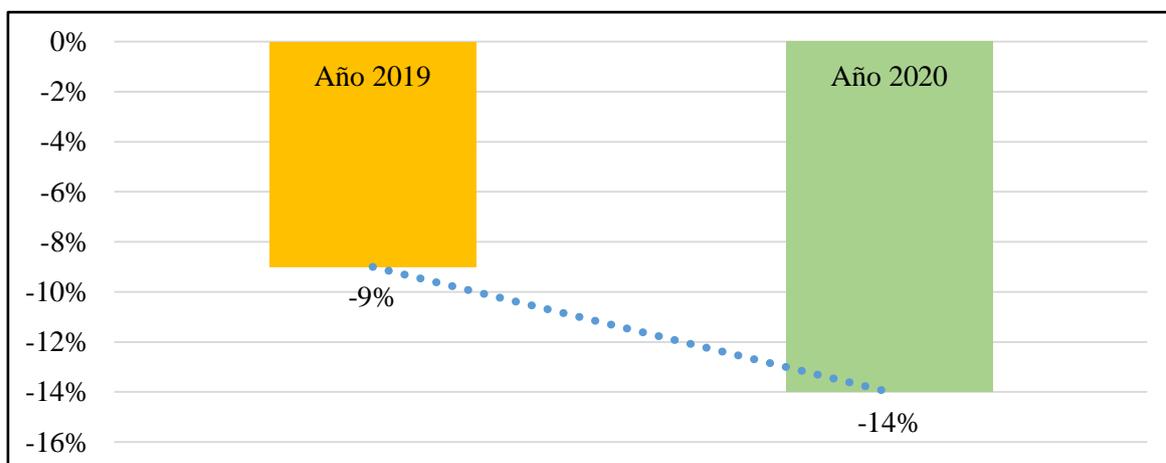
Tabla 10

Análisis de ratio de rentabilidad neta del periodo 2019 y 2020

Análisis Documental	Formula	Resultado Estadístico
	2020	
	$\frac{-628,053}{4,566,021} =$	-14%
Rentabilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} =$	
	2019	
	$\frac{-467,737}{4,978,954} =$	-9%

Figura 7

Variación porcentual del ratio de rentabilidad neta 2019 y 2020



El ratio de rentabilidad que muestra la tabla 10 y figura 7, no es alentador para este tipo de empresa dado que en el periodo 2019 obtuvo una pérdida del - 9% y para el año 2020, este indicador disminuyo más a tal punto de llegar al – 14%. En la empresa no existe una estructura de gasto por ello obtiene cada como resultado perdidas, debido a falta de ello que no permite identificar el punto de equilibrio y la fijación de precios.

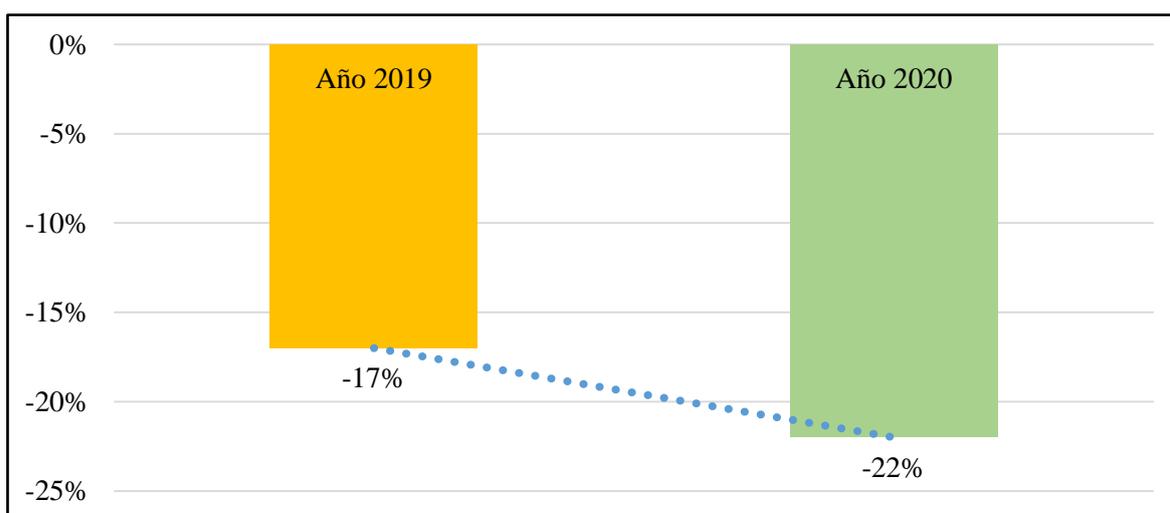
Tabla 11

Análisis del ratio de rentabilidad sobre la inversión 2019 y 2020

Análisis Documental	Formula	Resultado Estadístico
Rentabilidad sobre la Inversión		2020
		$\frac{-628,053}{2,818,524} =$
		-22%
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} =$	2019
	$\frac{-467,737}{2,813,897} =$	-17%

Figura 8

Variación del ratio de rentabilidad sobre la inversión 2019 y 2020



El ratio de rentabilidad sobre la inversión que se observa en la tabla 11 y figura 8, muestra que en el año 2019 obtuvo como razón el -17%, este resultado no es favorable para ninguna empresa, ya que este ratio muestra la rentabilidad de la inversión total del capital propio en un determinado periodo, en este caso representa que los activos que posee la empresa no son suficientes para la generación de utilidades. Para el año 2020 este indicador fue bajando para llegar al -22%.

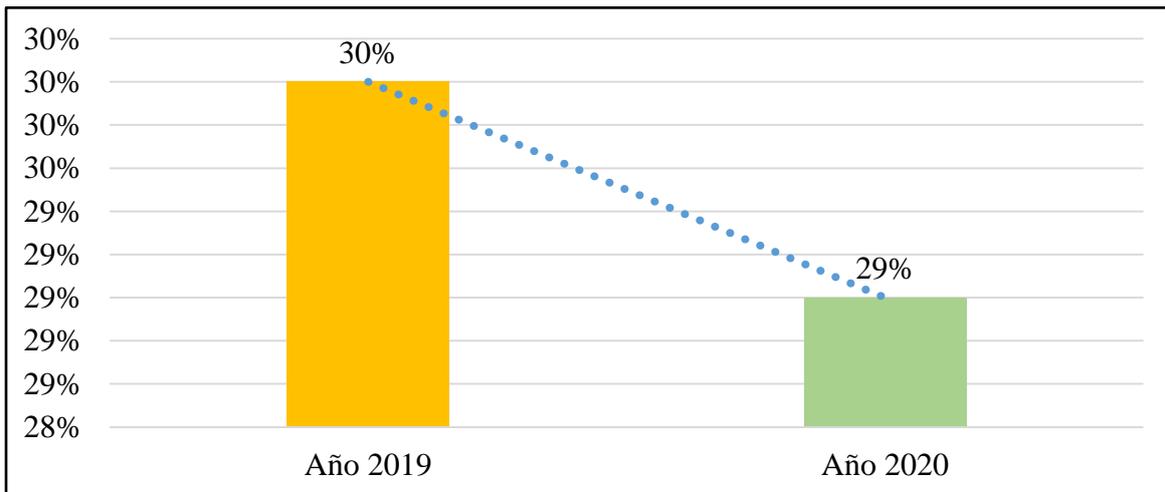
Tabla 12

Análisis del ratio de rentabilidad sobre el patrimonio 2019 y 2020.

Análisis Documental	Formula	Resultado Estadístico
	2020	
	$\frac{-628,053}{-2,177,569} =$	-29%
Rentabilidad sobre el Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} =$	
	2019	
	$\frac{-467,737}{-1,548,004} =$	-30%

Figura 9

Variación del ratio de rentabilidad sobre el patrimonio 2019 y 2020



La tabla 12 y figura 9, se visualiza el ratio de rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa, que en el año 2019 obtuvo una razón del – 30% y para el siguiente año disminuye al – 22% quiere decir que el ente no es capaz de generar utilidades con el patrimonio de los accionistas, debido a la pérdida de periodos pasados y la falta de estructuración de costos y seguimientos originan estos resultados desfavorables.

4.1.3 Ratios de solvencia

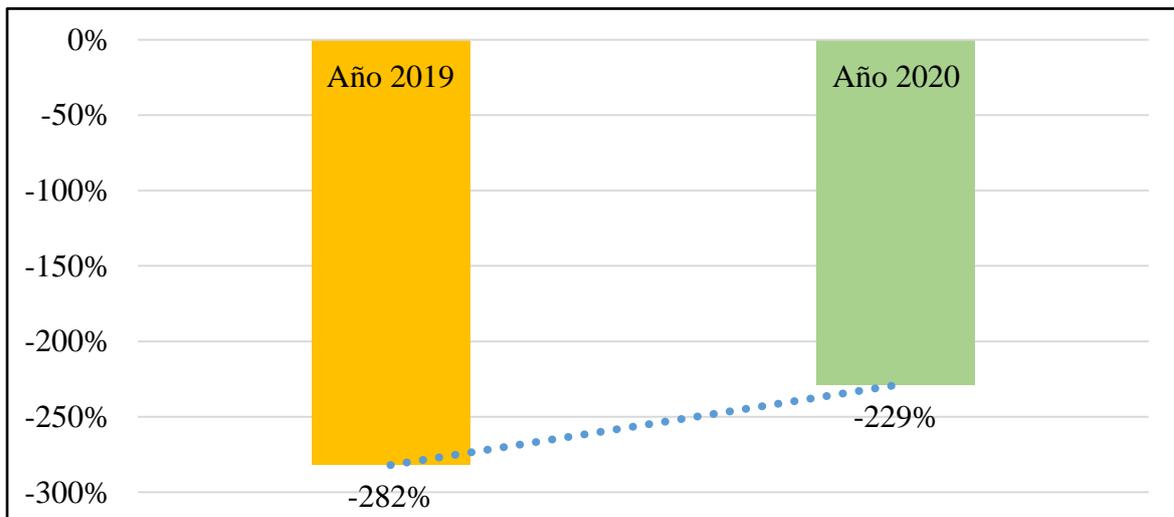
Tabla 13

Análisis del ratio de endeudamiento patrimonial 2019 y 2020

Análisis Documental		Formula		Resultado Estadístico
Endeudamiento Patrimonial			2020	
	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{4,996,093}{-2,177,569}$	= -229%
			2019	
	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{4,361,901}{-1,548,004}$	= -282%

Figura 10

Variación del ratio de endeudamiento patrimonial 2019 y 2020



Según la tabla 13 y gráfico 10, revela el ratio de endeudamiento patrimonial obtenido de los años 2019 y 2020. Iniciando con la interpretación del periodo 2019 se observa que el ratio fue de -282% debido al patrimonio negativo que mantiene a causa de la acumulación de periodos con pérdida significativa y así mismo el año 2020 con un -229%, reflejando una ligera disminución del índice.

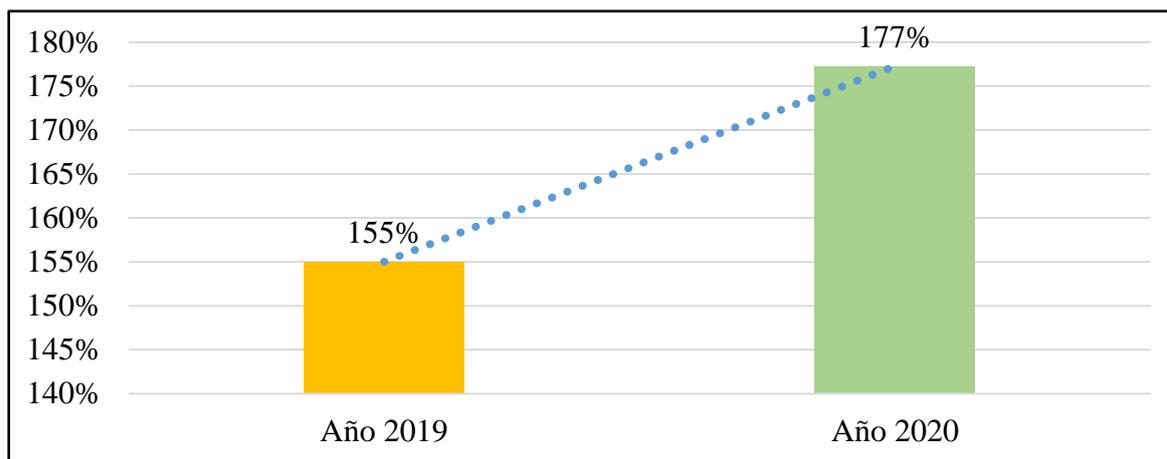
Tabla 14

Análisis del ratio de índice de endeudamiento 2019 y 2020

Análisis Documental	Formula		Resultado Estadístico
Índice de Endeudamiento	2020		
	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{4,996,093}{2,818,524} = 177\%$
	2019		
	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{4,361,901}{2,813,897} = 155\%$

Figura 11

Variación del ratio del índice de endeudamiento 2019 y 2020



La tabla 14 y figura 11, muestra la razón de solvencia enfocado en el índice de endeudamiento, la empresa obtuvo en el año 2019 un valor de 155% como resultado de evaluar los pasivos entre los activos, esto demuestra que la empresa no se encuentra en la capacidad de afrontar las obligaciones con los activos, mientras que en el año 2020 también sucede un acto similar con el 177%.

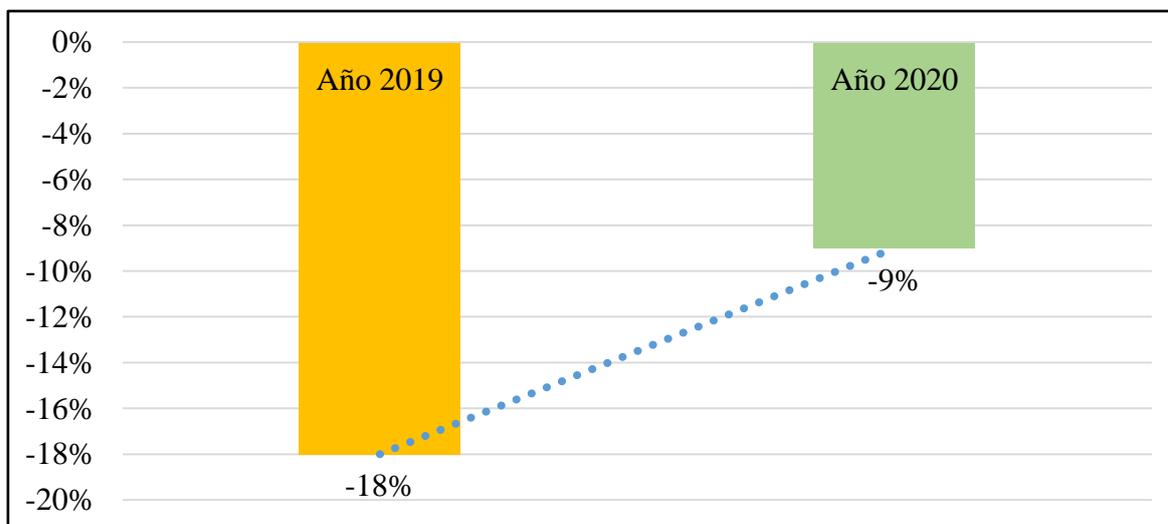
Tabla 15

Análisis del ratio de respaldo de endeudamiento 2019 y 2020

Análisis Documental	Formula		Resultado Estadístico
Respaldo de Endeudamiento	2020		
	Activo Fijo	= $\frac{186,042}{-2,177,569}$	= -9%
	Patrimonio		
	2019		
Activo Fijo	= $\frac{276,728}{-1,548,004}$	= -18%	
Patrimonio			

Figura 12

Variación del ratio del respaldo de endeudamiento 2019 y 2020



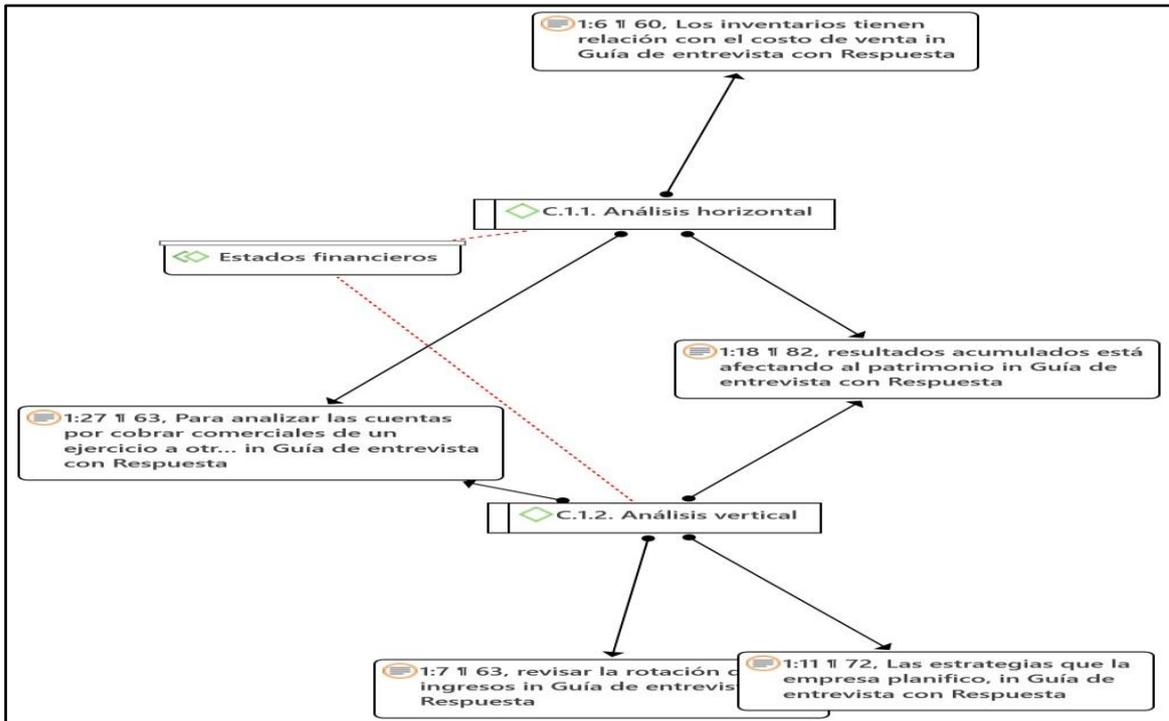
Según la información mostrada de la tabla 15 y figura 12, sobre el respaldo de endeudamiento del periodo representa un -18% y -9% respectivamente, esto significa que la empresa no tiene respaldo de sus activos fijos para sus obligaciones con terceros debido a las constantes pérdidas acumuladas que genera año por año.

4.2 Descripción de resultados cualitativos

4.2.1 Estados financieros

Figura 13

Resultados de la subcategoría estados financieros

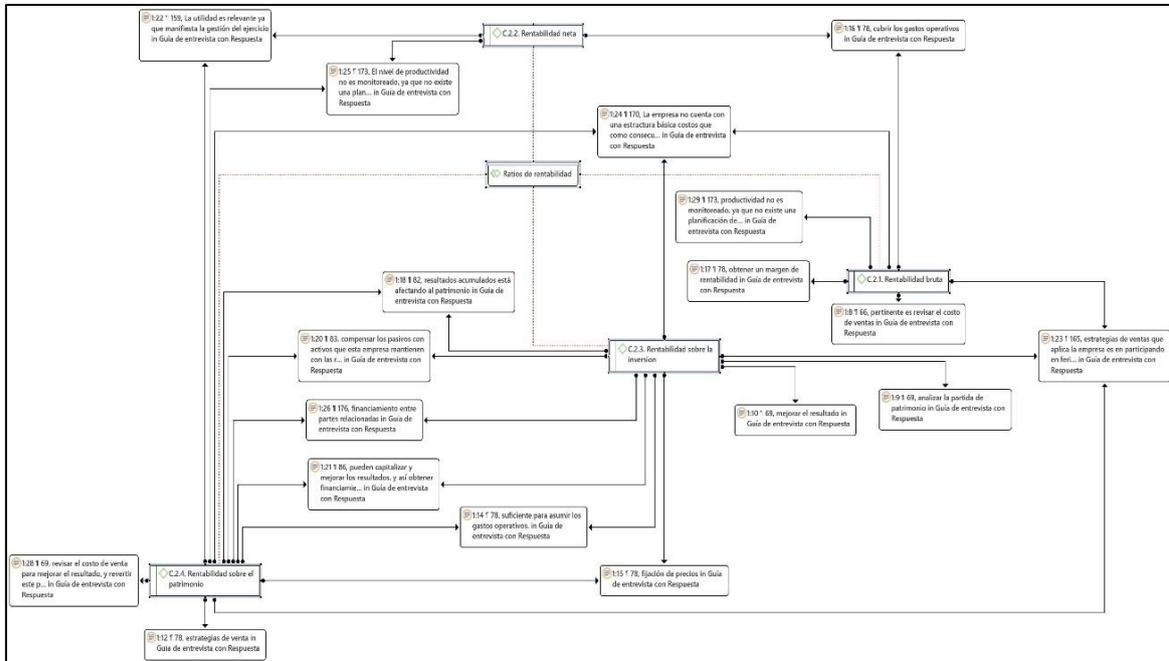


De acuerdo con la Figura 13, se procedió a realizar la triangulación de los estados financieros con la validación del análisis horizontal y vertical de la entidad por medio del programa Atlas ti. Dichos estados son elaborados por el contador externo aplicando el plan de cuentas, las NIC y NIIF de forma trimestral para la presentación de la gerencia. La variación de existencias no muestra relevancia ya que posee el 1% en los análisis horizontal y vertical. La variación de las cuentas por cobrar es de 10,501 soles y no es relevante, se deberá de revisar las políticas de venta para evaluar.

4.2.2 Ratios de rentabilidad

Figura 14

Análisis de la subcategoría ratios de rentabilidad

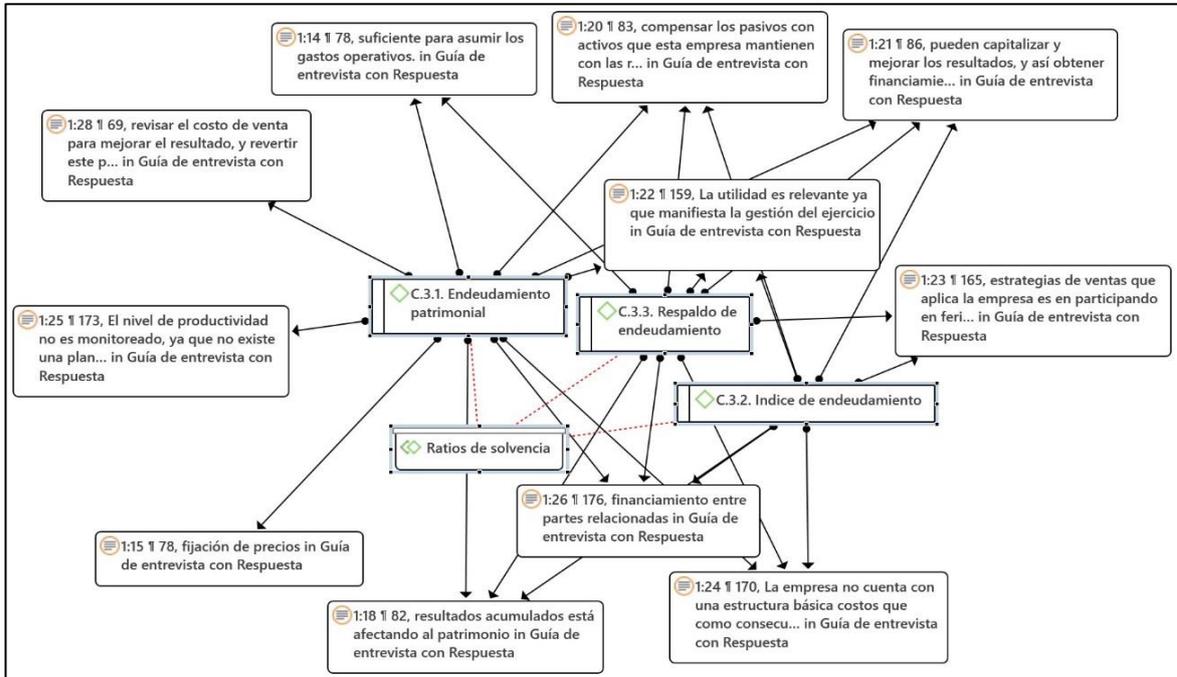


En la figura 14, se muestra la triangulación de los ratios de rentabilidad con la validación de rentabilidad neta, ROE y ROA de la entidad por medio del programa Atlas ti. La rentabilidad neta manifiesta que es el resultado de la gestión del ejercicio y que ha tenido este comportamientos por varios periodos anteriores, además la por la falta de un control de gastos y costos que repercute en el resultado final. La empresa no cuenta con técnicas de ventas y un área de ventas puesto que todo es canalizado por la sede matriz de Ecuador dificultando la participación en ferias internacionales de agroexportación, así como también las pocas ventas que se concretan. El nivel de productividad no es monitoreado ya que no existe una planificación de producción los gastos operativos reflejan una ligera disminución debido a los servicios de autoría y planilla de una anterior gestión.

4.2.3 Ratios de solvencia

Figura 15

Análisis de la subcategoría ratios de solvencia

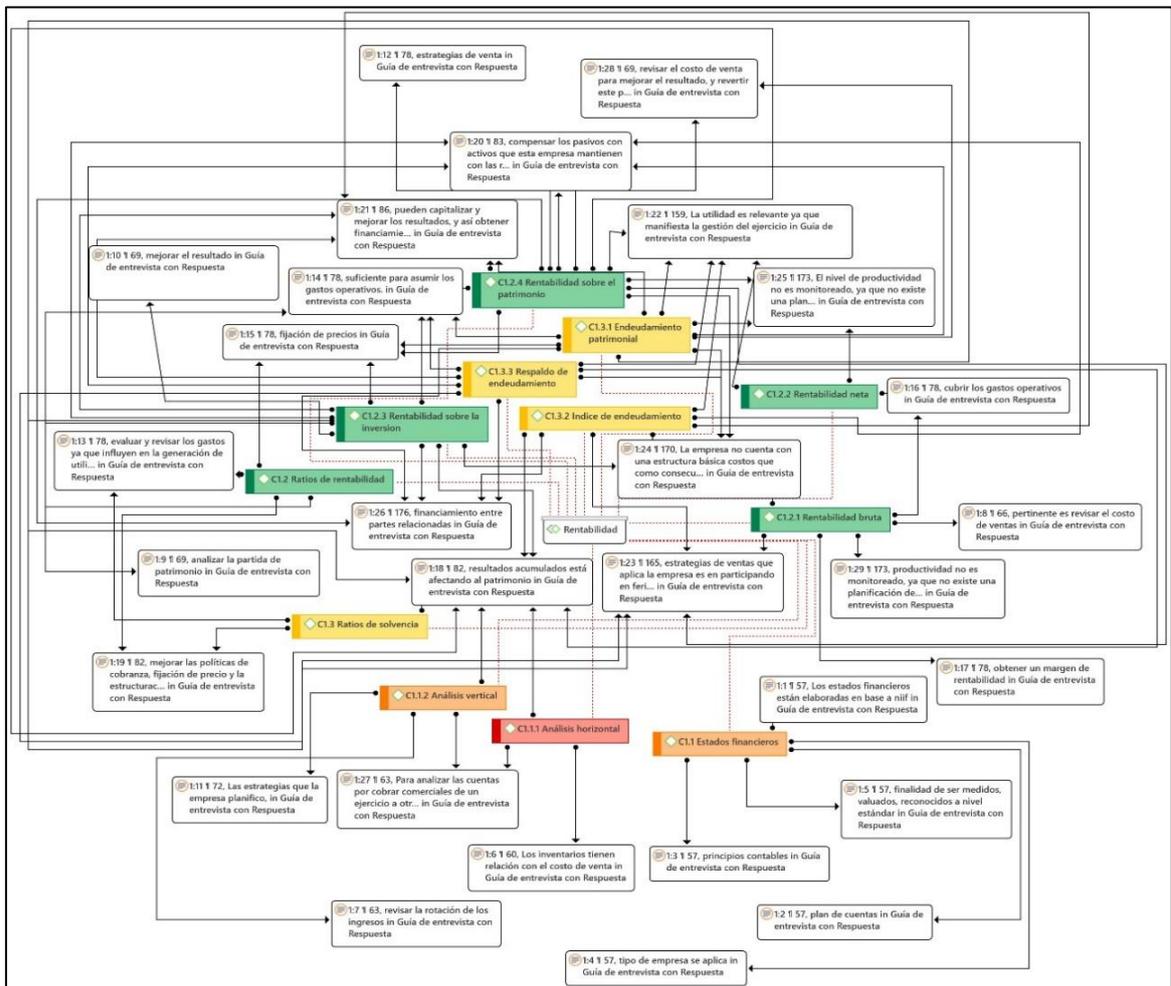


Según la Figura 15, se procedió a realizar la triangulación de la subcategoría de ratios de solvencia con la validación del endeudamiento patrimonial, índice de endeudamiento y respaldo de endeudamiento de la entidad por medio del programa Atlas ti. Con la información suministrada por medio de la entrevista se determinó que la entidad no aplica financiamiento con entidades bancarias y solo con las empresas relacionadas y con la finalidad de afrontar sus obligaciones contra terceros, en el año 2020 la empresa aplica al financiamiento con el estado por medio del programa reactiva. El índice de endeudamiento que es representado por activos y pasivos manifiesta un resultado desfavorable debido a la pérdida neta de periodos anteriores a causa de la falta de incremento de ventas y exceso del costo de venta que maneja la empresa debido por no aplicar una política de compra de materia prima.

4.3 Diagnóstico

Figura 16

Análisis cualitativo de las subcategorías de rentabilidad



El presente trabajo de investigación fue elaborado bajo la información financiera de una empresa agroexportadora de los periodos 2019 y 2020, y que se dedica a la exportación de frutas principalmente la mandarina, palta, jengibre, granada y otros. La problemática de esta entidad es la rentabilidad y para su respectivo análisis se utilizó los estados de situación financiera, estado de resultados e instrumentos de análisis como por ejemplo, el análisis vertical y horizontal, ratios de rentabilidad y ratios de solvencia que aportaron al desarrollo y evaluación del trabajo.

Según figura 16, los análisis de los estados financieros, partieron desde el análisis horizontal en el estado de situación financiera y seleccionando las partidas relevantes, se observa que la partida de efectivo y equivalente de efectivo del periodo 2019 al 2020 aumento en un 102% debido a los prestamos recibidos y cobranza a clientes, mientras tanto la partida de cuentas por cobrar comerciales obtuvo una variación del 1% entre dichos año, este resultado es a razón que debido a la pandemia algunos clientes detuvieron los pagos porque se vieron afectados, y por último, el análisis de cuentas por pagar comerciales genero una disminución del 90% en comparación del periodo 2019 al 2020, esto es debido a la realización de una compensación de cuentas por pagar y otras cuentas cobrar que en el año 2019 no estaba identificado con la gestión del anterior administrador, dicho resarcimiento se efectuó a mediados del periodo 2020.

En el análisis vertical se efectuó la revisión de la partida de efectivo y equivalente de efectivo, evidenciando que en el año 2019 representaba el 1% y para el año 2020 con un 2% del total de los activos en cada periodo, los resultados mostrados son debido a que la empresa cumple con las políticas de pago que recibe de los proveedores y además considera que dichos entes forman parte de la estructura de entes estratégicos. La partida más relevante de este análisis es otras cuentas por pagar a parte relacionadas que representa en el periodo 2019 el 115% y para el siguiente año un 125% del total pasivo y patrimonio correspondiente, la empresa se financia principalmente de la matriz y subsidiaria ya que mantiene un interés del 0%, a pesar que la empresa efectuó pagos por préstamos a la matriz, esto aumento a medida de la pandemia ya que se estableció un precio pactado en consideración de realizar un mínimo de contenedores para cubrir los gastos operativos, y ello no sucedió debido a la cancelación de varios contenedores.

Continuando con el análisis a los estados financieros, corresponde analizar la rentabilidad bruta que obtuvo una variación en el año 2019 del 1% y para el siguiente año el -5%, estos valores son en base a la ecuación de dividir la utilidad bruta entre las ventas netas de un periodo, con el resultado mostrado se evidencia que existe una falta grave en el determinación de los costos de venta y fijación de precio puesto que los valores en mención no son suficientes para cubrir el resto de gastos operativos, y como menciona el entrevistado número 1 se debe de realizar un análisis a la estructura del costo de venta y fijación de precio, aquí también entra a tallar las estrategias de venta que aplica la empresa y de acuerdo a la entrevista número 2 indica que la empresa solo participa en ferias de agroexportación una vez año y ferias en el extranjero como máximo 2 veces, como resultado a dichas falencias la entidad no logra alcanzar un resultado favorable. El siguiente análisis es la rentabilidad bruta, este ratio muestra una variación del -9% en el año 2019 y -14% para el año 2020, ambos resultados determinan que es relevante conocer e implementar una estructura de costo de ventas y fijación de precio para el mejoramiento de la rentabilidad.

El ratio de rentabilidad sobre la inversión también es conocido como el ROA que se formula en dividir la utilidad neta entre el activo total y tiene como finalidad determinar el rendimiento sobre las inversiones y tal variación debe de superar el 5%, es una herramienta que permite identificar la viabilidad de la empresa. En este caso la entidad obtuvo -17% para el año 2019 y -22% en el periodo siguiente, quiere decir que no es viable la organización de manera que la utilidad neta obtenida de ambos periodos fue negativa; y por último, el ratio de rentabilidad sobre el patrimonio generó una variación del -30% y -29%, indica que la empresa no cuenta con la capacidad de generar beneficios a los accionistas con el capital invertido.

Por otro lado, se aplicó la razón financiera que corresponde al endeudamiento patrimonial del cual determino resultados negativos para ambos años como un -282% para el año 2019 y -229% en el año 2020, tal razón identifica el respaldo del patrimonio frente a obligaciones con terceros, en este caso el patrimonio figura en negativo debido a la acumulación de pérdida de periodos pasados y así mismo en la partida de pasivo total que incluye el exceso de préstamos recibidos por parte de las empresas relacionadas, más aun la falta de la determinación del costo de venta idóneo para este tipo de empresas.

Siguiendo con el análisis de índice de endeudamiento, la entidad reflejó altos valores para el año 2019 con 155% y el siguiente año obtuvo 177%, estas variables indican que los capitales de terceros no fueron financiados con los recursos propios más 100% en ambos periodos; y el respaldo de endeudamiento está representado el activo fijo entre patrimonio, para los 2 periodos no se logró obtener resultados favorables como mención para el año 2019 varió -18% y en el año 2020 -9%, quiere decir que el patrimonio no financia los activos fijos.

Finalmente, se logra evidenciar que la organización presenta una falencia en rentabilidad a causa de 3 factores indispensables en todo tipo de empresa que es la estructura de costo de venta, fijación de precio y políticas de cobranza, ambos factores deben de ser analizados cuidadosamente para el mejoramiento de la empresa y logre obtener beneficios económicos. Se tiene en conocimiento que esta pandemia aún vigente afecta a distintos giros de negocios, y no es razón para que este ente continúe generando pérdidas como en los periodos pasados.

4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia

Los análisis de horizontal y vertical aplicados a los instrumentos revelaron que la empresa agroexportadora mantiene obligaciones con empresas relacionadas al 125% esto es a causa de los resultados negativos que generó años atrás por mantener un costo de venta elevado tal como lo muestra el análisis vertical que evidenció la proporcionó más del 95% y 100%, tal resultado es perjudicial para la entidad ya que no podrá cubrir los gastos operacionales.

4.5 Propuesta

4.5.1 Priorización de los problemas

Después de efectuar el análisis de los resultados cuantitativos y cualitativos aplicados, se identificaron los problemas más relevantes referentes a la rentabilidad de la empresa agroexportadora. Son los siguientes:

Problema 1: Niveles bajos de ventas

Problema 2: Costo de venta elevado

Problema 3: Falta de control de gastos

4.5.2 Consolidación del problema

El rubro principal de la empresa agroexportadora es la exportación de frutas a continentes europeos y asiáticos, mediante el análisis se identificaron 3 problemas más notables de los cuales se detalla a continuación:

El bajo nivel de ventas, es el primer problema detectado, esto es causado por que la empresa forma parte de un grupo económico con sede en el país de Ecuador del cual el área de ventas es canalizada por dicha residencia y no se avoca al 100% a la sucursal de Perú que

repercute en la captación de nuevos clientes, falta de participación en ferias de agroexportación e interacción en redes sociales. Este problema se evidencia en los estados de resultados ya que en base a ello se debe de cubrir los gastos fijos de la organización.

El costo de venta elevado es el segundo problema identificado, esto se debe ya que la empresa compra a entidades tercerizadoras de fruta del cual su costo es elevado porque adquieren el bien a un precio fijado en pasado faja, quiere decir que solo la fruta de calidad exportable será comprada, se evidencia que el costo de venta representa más del 90% de las ventas realizadas y como consecuencia repercute en la determinación de la utilidad bruta del estado de resultado del periodo.

El último problema identificado es la falta de control de costos y gastos, se detectó que la organización no cuenta con manuales de políticas de costo y gasto, manifestado en el exceso de contratación de personal de acuerdo al flujo de operaciones que se ejecutan y otro punto es que no mantiene una correlación los gastos con los ingresos. El problema es evidenciado en los estados financieros como en resultados acumulados negativos de periodos anteriores y la utilidad del periodo que representa una pésima gestión debido a la falta del control de costos y gastos.

4.5.3 Categoría solución (conceptualización)

Luego de identificar los problemas más relevantes de la empresa agroexportadora mediante el diagnostico final del presente trabajo de investigación, se determinó las posibles soluciones a los problemas notables, y es así, que se plantea la propuesta de implementar estrategias financieras a corto plazo.

Estrategias financieras

La estrategia financiera es como el pilar de la planeación estratégica ya que es un esfuerzo sistemático formal de la organización para establecer sus proyectos básicos que por medio de los planes específicos que permiten la implementación de objetivos y estrategias que alcancen los proyectos planteados. Es importante este concepto dado que identificar las áreas críticas, deficiencias, y aplicar estrategias como informar, capacitar y predecir los patrones de errores dentro de una organización (Palacios, 2011).

4.5.4 Objetivo general de la propuesta

El objetivo general de la propuesta es implementar estrategias financieras en base a tres (3) pilares importantes que requiere toda organización: ventas, costos y control de los gastos.

4.5.5 Impacto de la propuesta

La implementación del área de ventas en la sede Perú impactara en los estados de resultados ya que se verá incrementado la partida de ventas siempre y cuando se contrate al personal idóneo, aplicación de estrategias para captar clientes potenciales, interacción en redes sociales y por último el post-venta para mantener un vínculo con el cliente luego de la venta realizada y analizar la satisfacción.

Después de ello es disminuir el costo de venta mediante la elaboración del manual de políticas de compra de materia prima que facilita la elección idónea de un proveedor que debe de contar con ciertos lineamientos y evaluación luego de cumplir con la entrega de bien, así mismo brindar un asesoramiento gratuito en el proceso de sembrado y cosecha con finalidad de hacer alianzas estratégicas que con lleva a realizar compras directas a

productores de fruta y minimizar la compras a tercerista, luego como consecuencia se obtendrá una reducción del costo de venta.

Por último, se aplicara el manual de políticas de gastos que se enfocara en el uso eficiente de los recursos y mantengan un control de ello. También se elaboró una proyección de 5 años de los estados financieros con la finalidad de evaluar la tendencia favorable de las partidas de gastos gracias a la incorporación del manual.

4.5.6 Direccionalidad de la propuesta

Tabla 16

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Actividades	Cronograma	Presupuesto	KPI	Entregable
Incrementar las ventas a nivel nacional e internacional	Actividades 1	Inicio: 04/01/2021 Fin: 29/03/2021	Ingreso Egresos S/ 12,527	(Ventas año 2 – Ventas año 1/ventas) x 100	Programa de selección por competencia. Manual de políticas de venta.
	Creación del departamento de ventas en la sede Perú.				
	Contratación del personal idóneo.				
	Realizar la búsqueda y registro de entidades públicas y/o privadas que realicen ferias de agroindustria				
	Programar visitas y participación de las ferias.				
	Creación e interacción en redes sociales.				
Disminuir el costo de ventas	Actividades 2	Inicio: 30/03/2021 Fin: 17/05/2021	Ingreso S/ Egresos S/ 4,931	(Costo de venta/ventas) x 100	Manual de políticas de compra de materia prima
	Planificación de compras directas a productores				
	Programación y realización de visitas a los campos seleccionados				
	Verificación de proveedores en centrales de riesgo				
	Formalización del contrato de compra.				

	Revisión del cumplimiento del manual de políticas de compra de materia prima.				
Gestión eficiente de los gastos	Actividades 3	Inicio:	Ingreso S/	(Utilidad	Manual de políticas de gastos
	Reunión y coordinación con la gerencia y áreas involucradas	18/05/2021	Egresos S/ 661	Neta/Ventas) x 100	
	Ejecución del manual de los gastos operativos	Fin: 24/07/2021			
	Reunión y coordinación con la gerencia.				
	Reunión y coordinación con las áreas involucradas				
	Revisión del cumplimiento del manual de políticas de gastos.				

4.4.1 Entregable 1

Objetivo 1: Incrementar las ventas a nivel nacional e internacional

El primer objetivo está enfocado en incrementar un 13% el nivel de las ventas acumulativo en comparación a los estados financieros del periodo 2020 con la finalidad de obtener beneficios económicos positivos y como consecuencia mejorar la rentabilidad neta de la entidad. Para lograr alcanzar este objetivo se tendrá que aplicar una estrategia, basado en implementar el área de ventas, manual de políticas de venta y una encuesta de satisfacción del cliente.

Figura 17

Programa de selección por competencia



Según la figura 17, el programa de selección por competencia permite seleccionar al personal idóneo de acuerdo a los requisitos indispensables que requiere la vacante del

puesto como por ejemplo las aptitudes, experiencia, habilidades, conocimientos que permita el desarrollo óptimo del personal en el cargo.

Figura 18

Manual de políticas de venta



Según la figura18, se detalla el manual de políticas de venta que determinan pasos a seguir al momento de realizar una venta; indica el horario de atención, plazos de emisión de cotización, determinación de precios, protocolo de formalización de compra, anulación de orden de compra, penalidad, descuentos por calidad. Las indicaciones mencionadas son indispensables para efectuar una adecuada ventas y post venta que culmina con una encuesta de satisfacción.

La figura 19, muestra la estructura de una cotización formulada en base a los términos necesarios para efectuar una venta al exterior del país previamente validado en las centrales de riesgos para evitar alguna modalidad de estafa, este documento contiene el incoterms para determinar hasta qué punto el cliente y proveedor asumirán responsabilidades; la condición de pago debe estar identificado necesariamente en una exportación, detalles de las cuentas bancarias a depositar y clausulas sobre responsabilidades cuando la carga llegue a puerto de destino.

Figura 20

Encuesta de satisfacción del cliente

	ENCUESTA DE SATISFACCION DEL CLIENTE	Código	SGC-VEN-SC-01
		Versión	01
		Fecha	17/05/2021
		Pagina	1 de 1

ENCUESTA DE SATISFACCION DEL CLIENTE

Para la empresa es relevante su opinión, por tal razón requerimos de su apoyo con la calificación de la presente encuesta y evaluar nuestra atención y entrega de los bienes ofrecidos.

La calificación se estable con 4 escalas. Los siguientes:

Deficiente=1; Regular=2; Bueno=3; Excelente=4

Nombre del cliente:
Orden de compra N°:

Nro.	ITEM	1	2	3	4
1	El requerimiento de cotización fue entregado dentro de las 48 horas calendarios.				
2	El encargado de atender su solicitud de cotización fue eficiente.				
3	La entrega del embarque cumplió con las condiciones de la orden de compra.				
4	La fruta del embarque cumplió con las condiciones de calidad pactada en la orden de compra.				
5	Los precios del embarque son competitivos.				
6	Comprensión de las necesidades o inconvenientes del cliente.				

La encuesta de satisfacción del cliente que se encuentra en la figura 20, detalla preguntas relacionadas a la atención, tiempo de entrega de la información, calidad y cumplimiento de la orden de compra; dicho documento representan puntos favorables para la empresa agroexportadora ya que transmiten una comunicación directa con el cliente ya que demuestran un grado de interés sobre sus opiniones y perspectivas del producto ofrecido. Esta encuesta ayuda a mejorar los procesos del cual demuestran deficiencias o puntos clave de mejora.

Escenarios del objetivo #1:

Formula:

KP1: Variación de venta

$$(Ventas \text{ año } 2 - Ventas \text{ año } 1) / Ventas \text{ año } 1 \times 100$$

Tabla 17

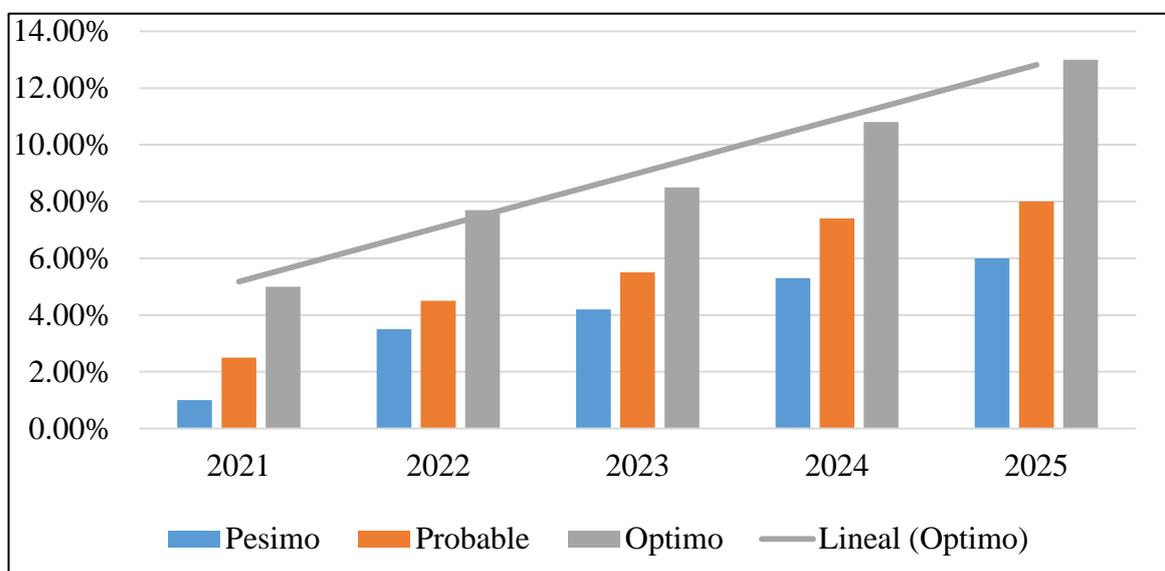
Variación de incremento porcentual de las ventas proyectadas

KPI 1: Variación de Ventas			
	Pésimo	Probable	Optimo
2021	1.00%	2.50%	5.00%
2022	3.50%	4.50%	7.70%
2023	4.20%	5.50%	8.50%
2024	5.30%	7.40%	10.80%
2025	6.00%	8.00%	13.00%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 21

Variación de las ventas con 3 escenarios con 5 años proyectados



Según la información de la tabla 17 y figura 21, fueron propuestos por el gerente financiero del Holding considerando su experiencia, conocimiento y análisis del movimiento del sector agroexportación y de los cuales son reflejados en tres escenarios de variación de ventas proyectados, para la obtención de resultados favorables, el presente trabajo de investigación se centralizó en el tercer escenario que es el optimista, de cual se propone la creación del área de ventas en donde se pretenda incrementar las ventas en un 13%, teniendo en cuenta el desarrollo de la gestión, la contratación del personal idóneo, participación de ferias nacionales e internacionales, interacción en redes sociales y el servicio pos-venta, en la evaluación del objetivo, se adoptó el indicador de variación de variación de ventas, como se logra apreciar el escenario optimista que año tras año la variación de ventas aumenta significativamente de manera que para el último periodo proyectado 2025 logre cumplir con la visión a mediano plazo de la organización; en el posible caso de la no creación del área

de ventas, reflejaría un leve aumento del 6% de ventas contrastando con el último año proyectado de acuerdo al escenario pesimista.

Figura 22

Variación de ventas proyectadas

											
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS											
* SOLES *											
	2020	2021	VAR. %	2022	VAR. %	2023	VAR. %	2024	VAR. %	2025	VAR. %
INGRESOS OPERACIONALES											
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	4,566,021	4,794,322	5.00%	5,163,485	7.70%	5,602,381	8.50%	6,207,439	10.80%	7,014,406	13.00%
Total de Ingresos Brutos	4,566,021	4,794,322		5,163,485		5,602,381		6,207,439		7,014,406	
Variación de Ventas		228,301	5.00%	369,163	7.70%	438,896	8.50%	605,057	10.80%	806,967	13.00%

Según lo observado en la figura 22, la variación de ventas del primer periodo proyectado es por S/ 228,301 y así sucesivamente aumenta la partida hasta llegar a una variación porcentual del 13%, favorables para las deducciones de costo de ventas, gastos operacionales y otros gastos. Se evidencia que con la propuesta de implementar el área de ventas a la sede Perú, aumentara el nivel de ventas de forma considerable.

4.4.2 Entregable 2

Objetivo 2: Disminuir el costo de venta

El siguiente objetivo está enfocado en la reducción del costo de ventas a un 10% en comparación a los estados financieros del periodo 2020 con el fin de obtener resultados positivos y como consecuencia mejorar la rentabilidad bruta de la entidad. Para lograr este objetivo se deberá de aplicar la estrategia de selección idónea de proveedores de materia prima.

Figura 25

Manual de políticas de compra materia prima



Escenarios del objetivo #2:

Formula:

KIP 3: Margen costo de venta

$$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 18

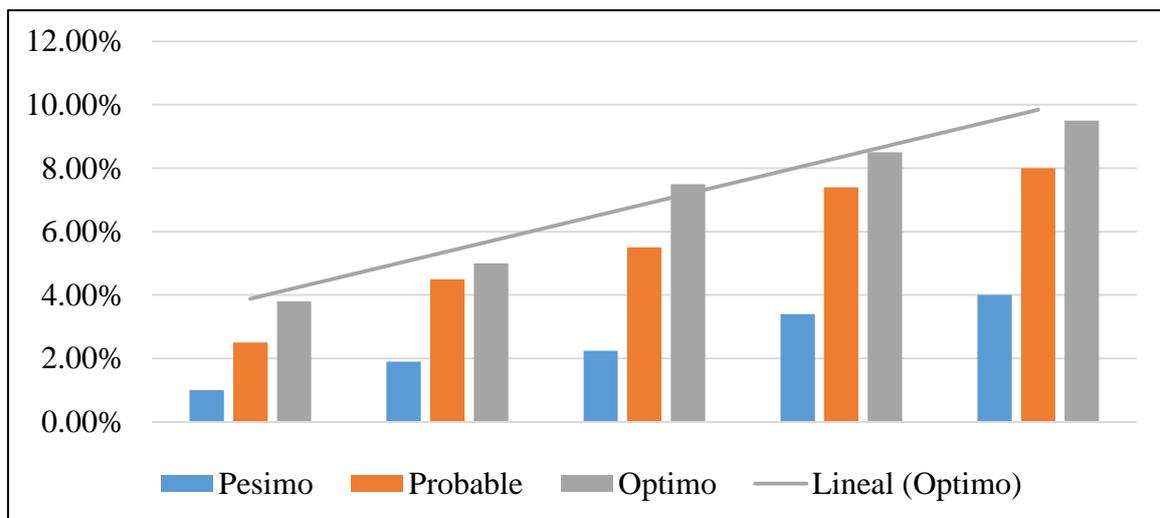
Variación de reducción porcentual del costo de venta proyectado

KPI 1: Costo de Ventas			
	Pésimo	Probable	Optimo
2021	1.00%	2.50%	3.80%
2022	1.90%	4.50%	5.00%
2023	2.24%	5.50%	7.50%
2024	3.40%	7.40%	8.50%
2025	4.00%	8.00%	9.50%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 26

Vvariación de disminución del costo de venta con 3 escenarios



Según la información de la tabla 18 y figura 26, fueron propuestos por el apoyo del gerente financiero del Holding, considerando su experiencia, conocimiento y análisis del movimiento del sector agroexportación y de los cuales son reflejados en tres escenarios de variación de disminución de costo de ventas, para lograr el resultados deseable, la investigación selecciono el escenario optimista de la reducción de costos, de cual se propone la elaboración de un manual de políticas de compra de materia prima del cual busca reducir a un 9.5% el costo de venta, teniendo en cuenta el desarrollo de la gestión, la contratación del personal idóneo.

Figura 27

Variación del costo de venta proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS											
* SOLES *											
	2020	2021	VAR. %	2022	VAR. %	2023	VAR. %	2024	VAR. %	2025	VAR. %
INGRESOS OPERACIONALES											
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	4,566,021	4,794,322		5,163,485		5,602,381		6,207,439		7,014,406	
Total de Ingresos Brutos	4,566,021	4,794,322	100%	5,163,485	100%	5,602,381	100%	6,207,439	100%	7,014,406	100%
Costo de Ventas	4,804,774	4,622,192	96%	4,391,083	85%	4,061,732	73%	3,716,503	60%	3,363,435	48%
UTILIDAD BRUTA	9,370,795	172,130	4%	772,402	15%	1,540,630	27%	2,490,936	40%	3,650,971	52%

Según la figura 27, se aprecia que el primer año proyectado del ratio de variación de costo de venta representa el 96% de las ventas de dicho periodos con la aplicación de políticas de compra de materia prima se lograría año a año mejor tal ratio y como consecuencia obtener mejores beneficios económicos que permita alcanzar la visión de la empresa agroexportadora.

Figura 28

Asiento contable de compra de materia prima

Asiento contable de la compra de fruta					
Debe			Haber		
Cta.	Nombre	Importe	Cta.	Nombre	Importe
602	Materia prima	\$27,792	421212	Emitidas	\$27,792
421212	Emitidas	\$417	421213	Detraccion	\$417

Asiento contable de la recepcion de la materia prima en almacen.					
Debe			Haber		
Cta.	Nombre	Importe	Cta.	Nombre	Importe
6121	Materia prima	\$27,792	2411	Materia prima	\$27,792

Figura 29

Factura comercia por compra de fruta

FACTURA ELECTRÓNICA RUC: [REDACTED] E001-259			
PICHANAQUI - CHANCHAMAYO - JUNIN			
Fecha de Vencimiento : Fecha de Emisión : 16/09/2020 Señor(es) : [REDACTED] RUC : [REDACTED] Dirección del Cliente : [REDACTED] Tipo de Moneda : DOLAR AMERICANO Observación : DETRACCION // CTA CTE BCO	GUIA DE REMISION REMITENTE : [REDACTED]		
Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario
19584.00	KILOGRAMO	JENGIBRE FRESCO CONVENCIONAL	1.4191
Valor de Venta de Operaciones Gratuitas : \$ 0.00			Sub Total Ventas : \$ 27,791.65 Anticipos : \$ 0.00 Descuentos : \$ 0.00 Valor Venta : \$ 27,791.65 ISC : \$ 0.00 IGV : \$ 0.00 Otros Cargos : \$ 0.00 Otros Tributos : \$ 0.00 Importe Total : \$ 27,791.65
SON: VEINTISIETE MIL SETECIENTOS NOVENTA Y UNO Y 65/100 DOLAR AMERICANO			

En la figura 28 y 29, se logra apreciar el asiento correcto por la compra de materia prima al tercerizador ubicado en Junín donde se centra la mayor parte de cosecha de Jengibre (kion) del cual su precio es elevado en comparación al productor; lo que se presente con esta implementación de manual es reducir la intermediación de compra de fruta a un tercero y realizarlo directo al agricultor para reducir el costo venta.

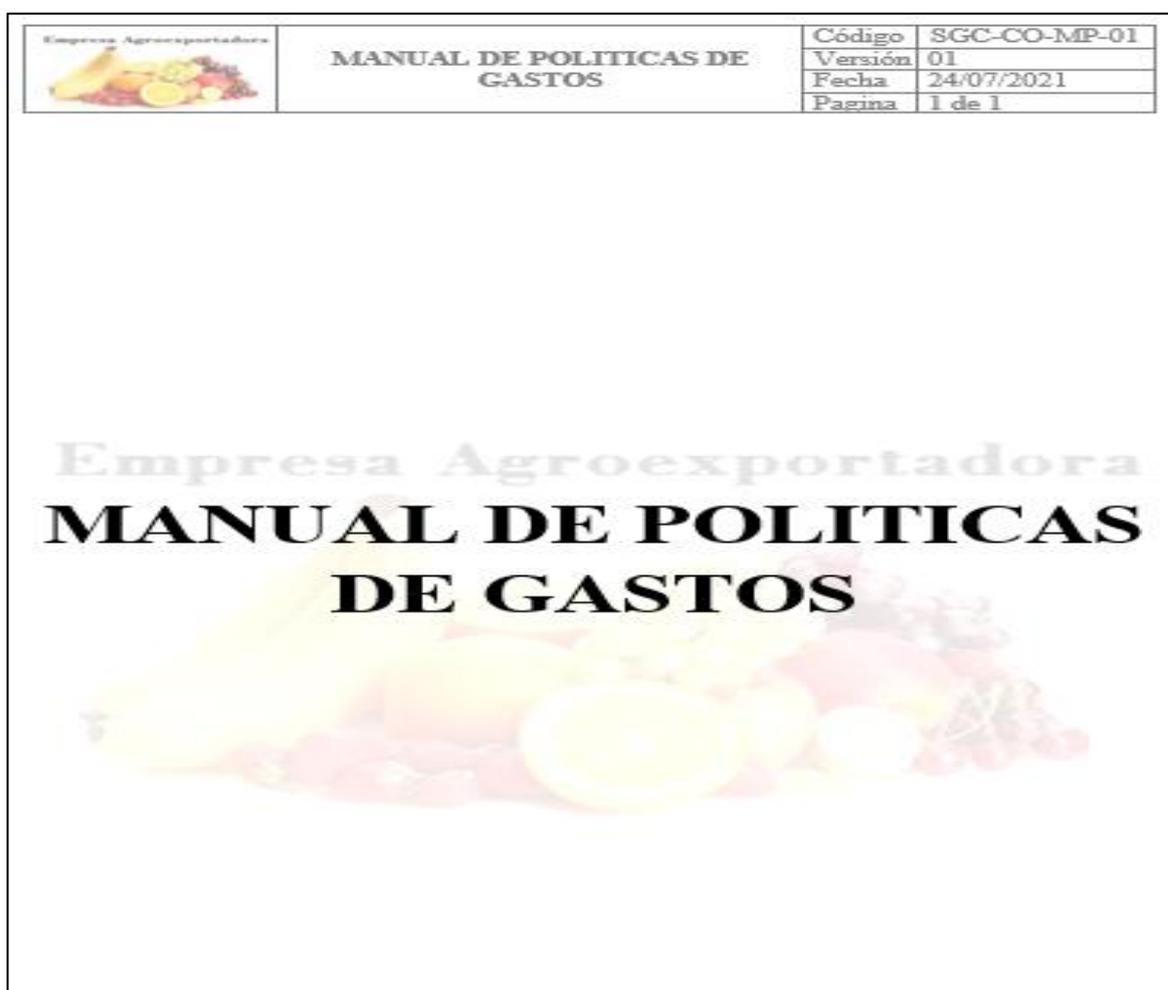
4.4.3 Entregable 3

Objetivo 3: Gestión eficiente de los gastos

El último objetivo se trata de realizar una adecuada ejecución de los gastos de la entidad con la finalidad de no elevar dicha partida relevante de los estados financieros, mediante la elaboración de un manual y procesos para la reducción de gastos operativos.

Figura 30

Manual de políticas de gastos



Escenarios del objetivo #3:

Formula:

KIP 3: Rentabilidad Neta

$$(\text{Utilidad Neta/Ventas}) \times 100$$

Figura 31

Rentabilidad neta proyectada en 5 años

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS * SOLES *										
	2021	VAR. %	2022	VAR. %	2023	VAR. %	2024	VAR. %	2025	VAR. %
INGRESOS OPERACIONALES										
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	4,794,322		5,163,485		5,602,381		6,207,439		7,014,406	
Total de Ingresos Brutos	4,794,322	100%	5,163,485	100%	5,602,381	100%	6,207,439	100%	7,014,406	100%
Costo de Ventas	-4,622,192	-96%	-4,391,083	-85%	-4,061,752	-73%	-3,716,503	-60%	-3,363,435	-48%
UTILIDAD BRUTA	172,130	4%	772,402	15%	1,540,630	27%	2,490,936	40%	3,650,971	52%
Gastos de Ventas	-106,899	-2%	-240,524	-5%	-372,812	-7%	-577,858	-9%	-895,680	-13%
Gastos de Administración	-538,463	-11%	-543,848	-11%	-592,794	-11%	-1,173,732	-19%	-2,018,819	-29%
UTILIDAD OPERATIVA	-473,233	-10%	-11,969	0%	575,024	10%	739,346	12%	736,471	10%
Otros Ingresos	326,493	7%	299,998	6%	325,498	6%	360,652	6%	407,537	6%
Ingresos Financieros	16,780	0%	20,138	0%	21,849	0%	24,209	0%	27,356	0%
Gastos Financieros	-87,257	-2%	-88,812	-2%	-96,361	-2%	-106,768	-2%	-120,648	-2%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	-217,216	-5%	219,355	4%	826,011	15%	1,017,439	16%	1,050,717	15%

Tabla 19

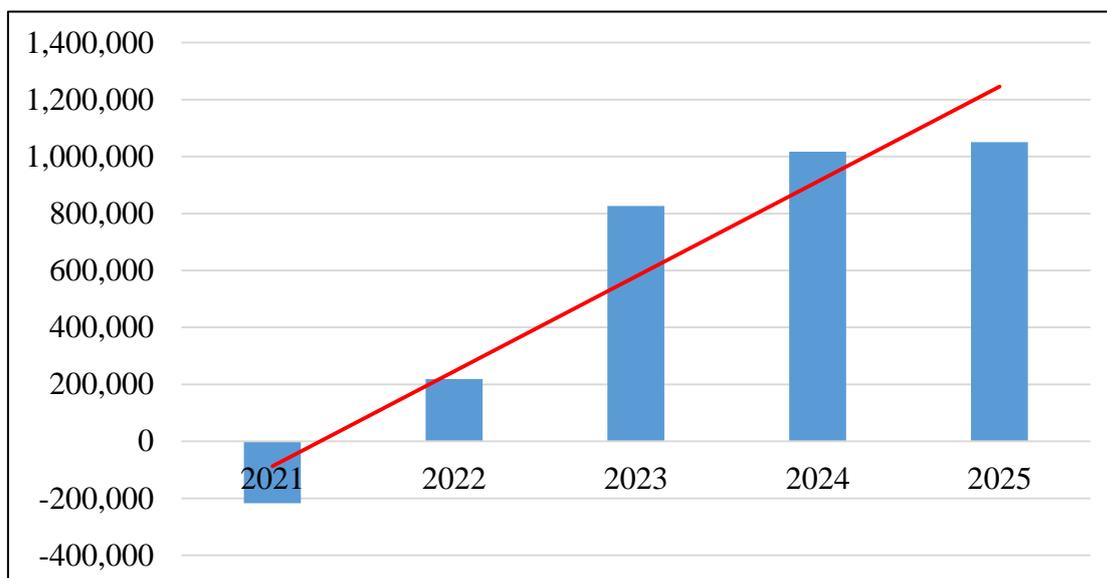
Variación de la rentabilidad neta proyectada en 5 años

KPI 1: Variación de rentabilidad neta	
	Variación
2021	-217,216
2022	219,355
2023	826,011
2024	1,017,439
2025	1,050,717

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 32

Variación proyectada de la rentabilidad neta de 5 años.



Según la tabla 19, y figura 31 y 32, se logra apreciar la tendencia proyectada de la rentabilidad neta del cual es favorable ya que muestra una tendencia positiva gracias a la implementación en conjunto de las estrategias planteadas en el presente trabajo de investigación que tiene como finalidad mejorar o incrementar la rentabilidad de la empresa agroexportadora. La implementación del manual de políticas de gastos nos brinda un manejo adecuado de la gestión y control de los recursos.

4.5 Discusión

El presente trabajo de investigación tiene como título implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021, el principal objetivo fue proponer determinadas estrategias financieras como solución a los factores que inciden en la disminución de la rentabilidad, por tal motivo se elaboraron tácticas financieras enfocados en la problemática como la implementación del área de ventas, políticas de ventas relevantes para la gestión y políticas de costos y gastos para el uso eficiente de los recursos. La base de datos recolectados para la problemática diagnosticada

fue por medio de instrumentos cualitativos y cuantitativos que son representadas por la guía de entrevista y registro documental que fueron instrumentos relevantes para el desarrollo de la investigación.

Concuerda con el estudio de Ramos (2020) ya que indica que las políticas de gastos permiten controlar eficientemente los recursos, y así como la implementación de procesos que facilita la obtención de resultados positivos para la organización, la mencionada investigación concuerda con la tesis debido que la empresa no cuenta con un manual de gastos del cual es evidenciado en los estados financieros, y como solución se plantea implementar dicho manual que aporta al control y gestión eficiente de los recursos y así obtener beneficios económicos. Así mismo la teoría de contabilidad y control por Sunder (2005) sustenta dicho aporte, dado que en el desarrollo de operaciones deben de existir contratos o estipulaciones que midan el cumplimiento de todos los agentes involucrados y moderar los conflictos que repercuten en los resultados de la entidad.

El estudio de Flores (2016) coincide con los resultados de la investigación ya que menciona que los precios de venta son determinados en base a los costos de producción y como medida propone la implementación de estrategias competitivas para el incremento de la rentabilidad; mientras que en el resultado de la entrevista realizada evidencia que la empresa no cuenta con manuales de procedimientos del área de ventas y producción, esta información concuerda con Romero (2017), porque en su investigación indica que la empresa cuenta con falencias en la parte administrativas y financieras por no contar con manuales y la falta de control, por su parte propuso la contratación del personal idóneo en el área de compras y ventas para el uso eficiente de los recursos.

La investigación de Williamzon (2020) mantiene una concordancia con el presente trabajo; realizaron análisis documentales sobre la empresa, y evidenciaron que no cuenta con estrategias viables para el incremento de las ventas y determinaron que la plaza, promoción y producto influyen en la generación de ventas, ante esta conclusión como medida de reversión a la problemática de la tesis desarrollada, se plantea la creación del área de ventas para la captación de nuevos clientes e imagen de la marca que como consecuencia aumentan los ingresos; de igual manera coincide con la indagación de Acosta (2020) que concluyó, la necesidad de contratación de personal capacitado y la importancia de los ratios de rentabilidad como medición de debilidades, como solución para la problemática investigación se propone el manual de programación por competencia que direccionara al perfil adecuado de cada área, ocasionando una reducción de los errores y aumento de los ingresos.

Por otro lado la investigación de Mera (2017), concierta porque menciona que la gerencia debe implementar procesos de gestión de créditos, monitoreo y reportes financieros para evaluar los crédito y ventas generadas, es por ello que en la propuesta se implementó la intervención de dicha jefatura la elaboración de los manuales que aportan a la generación de ventas y el servicio de post-venta que permite analizar las perspectivas del cliente que refieren en atención, servicio logístico y calidad del producto.

La tesis de Mendoza (2020) concuerda con la investigación, puesto que menciona que los factores que intervienen en la rentabilidad es la falta marketing ocasiona la disminución de ventas, tiene relación, de manera que la entidad no efectúa marketing o estrategias de ventas; por su lado La investigación de Aznar, Bagur & Rocafort (2016), no brinda una concordancia ya que indica que el servicio de calidad no tiene injerencia en la

generación de rentabilidad, esto se puede revertir mediante encuestas para medir el nivel de satisfacción e identificar puntos débiles del cual serán reforzados mediante manuales o gestiones que permitan la optimización del servicio, para el caso de esta investigación se presentara encuestas de satisfacción al cliente del cual determinaran las aspectos de mejoras y que serán enviados al área de administración y evaluar las posibles soluciones o mejoras.

Por otro lado la investigación de Pérez (2019), menciona que las políticas de inventarios deben estar establecidos de acuerdo a la actividad y por tal razón plantean de implementación de manuales específicos para identificar los movimientos de la partida, concuerda con la tesis de manera que se propone la implementación de manuales de compra de materia prima que brindan lineamientos para una compra idónea direccionado a la reducción de costos ya que todas las compras de materia prima que es la fruta se realiza por terceros y no al productor directo.

La información expuesta anteriormente, aporta al desarrollo de la propuesta que se enfoca en implementar mecanismos para el incremento de la rentabilidad llamados estrategias financieras, por tal razón se plantea proponer la apertura del área de ventas, manual de políticas de ventas, formatos de cotización, directorio de clientes, programa de selección por competencia que tienen relación con el objetivo de incrementar las ventas; por otro lado, manual de políticas de compra de materia prima que describen el desarrollo del proceso de compras y el monitoreo de la aplicación por medio de monitoreo, y el manual de políticas de gastos que apoyan a la propuesta en realizar una gestión eficiente de los gastos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primera : Se concluye que la empresa agroexportadora no gestiona eficientemente sus recursos, de acuerdo a la aplicación de ratios financieros se evidenció que no hay un control adecuado de los costos, gastos e ingresos de la empresa. Ante ello, se propone la implementación de manuales de políticas de gastos y materia prima y la creación del área de venta en la sede Perú, como mecanismos de mejoras para el incremento de la rentabilidad

Segunda : La aplicación de instrumentos cualitativos y cuantitativos, logró evidenciar que la rentabilidad de la empresa agroexportadora del cual se efectuó el ratio de rentabilidad neta de los periodos 2019 y 2020 obteniendo el -9% y -14% respectivamente, y la aplicación del análisis vertical, figura que el costo de venta representa el 100% y 105%, dicha partida elevada es causa de la tercerización de compra de materia prima y la falta de control de los gastos.

Tercera : Mediante entrevista se dio a conocer que la empresa no cuenta con políticas de ventas, procedimientos de compra, área de ventas, falta de monitoreo de las operaciones, financiamiento de entidades relacionadas, elevado costo de venta y disminución de las ventas.

5.2 Recomendaciones

- Primera** : La gerencia de la empresa agroexportadora, se recomienda aplicar las estrategias financieras mencionadas para el empleo eficiente de los recursos y así incrementar la rentabilidad.
- Segunda** : Al área de gerencia, se recomienda aplicar el manual de programa por selección de competencia al personal idóneo del área de ventas para que realice una excelente gestión y pueda incrementar los ingresos; además se recomienda más adelante aplicar la táctica de metas y bono para aumentar las ventas.
- Tercera** : Las jefaturas, se recomiendan aplicar técnicas de control que permita medir el cumplimiento de la aplicación de las estrategias propuestas y así evaluar medidas de mejoras y correcciones.

REFERENCIAS

- Abreu, J. (2014). *El método de la Investigación*. Instituto de Estudios Superiores Spenta.
- Aching, C. (2005). *Guía Rápida Ratios Financieros y Matematicas de la Mercadotecnia*. Prociencia y Cultura.
- Acosta, M. (2020). *Estrategias financieras para la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool*. Universidad Señor de Sipán. Obtenido de :
<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7732>
- Instituto Pacifico. (2014). *Análisis Financiero en las Empresas*. Pacifico Editores.
- Asociación Crecer. (2018). «Manual de Administración Financiera.».
- Aznar, J., Bagur L., & Rocafort, A. (2016). *Impacto de la calidad del servicio en la competitividad y rentabilidad: El sector hotelero en la costa catalana*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Besly, S. & Brighma. (2016). *Fundamentos de la Administración financiera*. Cengage Learning Editores.
- Carhuancho, I., Nolazco F., Siche L., Guerrero M. & Casana K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Universidad Internacional del Ecuador.
- Ceballo, M. (2019). *La estrella de Panamá*. Obtenido de:
<https://www.laestrella.com.pa/economia/190513/estrategias-financieras>.
- Chiavenato, I. (2016). *Planeación Estratégica Fundamentos y aplicaciones*. Vol. 3era. Mcgraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

- Clarke, M., Cisneros Y. & Paneca, Y. (2018). «Gestión comercial: diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de venta.» *Ciencias Holguin*.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Ecoe Ediciones.
- Coronado, I. (2019). *Modelo de costos para mejorar la rentabilidad de la mypes de la industria ladrillera de Lambayeque*. *Revista Científica Institucional TZOECOEN*. DOI: <https://doi.org/10.26495/rtzh1911.332410>.
- Cotrina, B., Vicente, W. & Magno, A. (2020). *Administración del capital de trabajo y la rentabilidad de activos de empresas agrarias azucareras del Perú*. *Revista Espacios*.
- Díaz, H. (2006). *Contabilidad General; enfoque práctico con aplicaciones informaticos*. Vol. 2da. Pearson Educación de México S.A. De C.V.
- Escobar, J., & Cuervo, Á. (2008). *Validez de contenido y juicio de expertos: Una aproximación a su utilización*. Universidad de Guadalajara. DOI: <https://doi.org/10.32870/ap.v9n2.993>
- Flores, H. (2016). *Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MYPES productoras de tabaco en el municipio de Esteli, Ciclo productivo 2015*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Obtenido de: <https://repositorio.unan.edu.ni/2885/>
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. Novena. Pearson Educación.
- García, A., & Paredes, L. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales* (Primera edición ed.) Grupo Editorial Patria.

- Guajardo, G. & Andrade, A. (2008). *Contabilidad Financiera*. Vol. 5ta. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.
- Hernández, R. (2018). *Metodología de la investigación; Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C. V.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística*. Vol. 3er. Fundación Sygal.
- Jaramillo, A. & Tenorio, J. (2019). *Planeación estratégica y su aporte al desarrollo empresarial. Espíritu Emprendedor TES*. DOI: <https://doi.org/10.33970/eetes.v3.n1.2019.127>
- Kenneth, J. (2005). *El dinero; De dónde vino y adónde se fue*. Ariel Economía.
- Lado, R., Otero, L. & Vivel, M. (2014). *Impacto de la localización y la estructura de mercado en la rentabilidad de los establecimientos hoteleros*. Tourism & Management Studies. DOI: ISSN: 2182-8458
- Lawrence, G. (2007). *Principios de Administración Financiera*. Traducido por Miguel Angel Sánchez Carrión. Vol. 10. Pearson.
- Madroño, M. (2016). *Administración Financiera del Circulante*. Vol. 1era. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
- Magaña, M., Tavera, M., Salazar, L. & Sanginés, J. (2016). *Productividad de la apicultura en México y su impacto sobre la rentabilidad*. Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas. Obtenido de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342016000501103
- Magretta, J. (2014). *Para entender a Michael Porter*. Grupo Editorial Patria.

- Mendoza, I. (2020). *Plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa Comercial, Ayacucho 2020*. Universidad Privada Norbert Wiener. Obtenido de: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/4114>
- Mera, J. (2017). *Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic & Services S.A.* Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Obtenido de: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1948>
- Mexico Industri. (2020). «Alta demanda en el mercado industrial de Nuevo León.»
- Morillo, M. (2001) *Rentabilidad Financiera y Reduccion de Costos*. Actualidad Contable Faces. DOI: ISSN: 1316-8533
- Núñez, L. (2019). *Finanzas I; Contabilidad, planeacion y administracion financiera*. Instituto Mexican de Contadores Públicos, A.C.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. & Romero, H. (2018). *Medodología de la Investigación; Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Vol. 5ta. Ediciones de la U.
- Ortiz, H. (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. Vol. 14. Universidad Externado de Colombia.
- Palacios, L. (2011). *Dirección Estratégica*. Vol. 2da. Eco Ediciones.
- Pérez, Á. (2019). *Relación entre la administración financiera y la rentabilidad de la Cooperativa Agraria el Gran Saposoa Ltda. 2016*. Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/29026>
- Pérez, J. (2008). *Control de la Gestión Empresarial; textos y casos*. Vol. 7ma. Esic Editorial.

- Ramos, M. (2020). *Gestión administrativa para optimizar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2019*. Universidad Privada Norbert Wiener. Obtenido de:
<http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/4227>
- Ricra, M. (2014). *Análisis Financiero en las Empresas*. Pacifico Editores.
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Red Tercer Milenio.
- Rocca, E., García, D. & Gómez, A. (2016). *Factores determinantes del éxito competitivo en la mipyme: un estudio empírico en empresas peruanas*. Revista PUC. DOI:
<https://doi.org/10.18800/contabilidad.201602.004>
- Romero, N. (2017). *Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A*. Universidad de Guayaquil. Obtenido de:
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/16462>
- Sanchez, M., & Lazo, S. (2018). *Determinantes de la rentabilidad empresarial en el ecuador: Un análisis de corte transversal*. Revista ECA Sinergi. DOI: ISSN: 1390-6623
- Soriano, M. (2010). *Introducción a la Contabilidad y las Finanzas*. Profit Editorial.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la Contabilidad y el Control*. South Western Publishing.
- Tecla, A. & Garza, G. (1981). *Teoría, métodos y técnicas en la investigación social*. Ediciones taller abierto.
- Wachowicz, J. & Van, H. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Vol. 13. Pearson Educación.

Williamzon, S. (2020). *Estrategias de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Vita S.A.C., Miraflores, año 2018-2019*. Universidad San Martín de Porres. Obtenido de: <https://hdl.handle.net/20.500.12727/7646>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021.

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:	
		Sub categorías	Indicadores
¿Cómo mejorar la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021?	Proponer la implementación de estrategias financiera para el incremento de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021.	Estados Financieros	1. Análisis Vertical
			2. Análisis Horizontal
Problemas específicos	Objetivo específicos	Ratios de Rentabilidad	3. Rentabilidad Bruta
¿Cuál es la situación actual de la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021?	Analizar la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021.		4. Rentabilidad Neta
			5. Rentabilidad Sobre la Inversión
			6. Rentabilidad Sobre el Patrimonio
¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la rentabilidad en las empresas agroexportadoras, Lima 2021?	Identificar los factores de mayor incidencia en la rentabilidad de las empresas agroexportadoras, Lima 2021.	Ratios de Solvencia	7. Endeudamiento Patrimonial
			8. Índice de Endeudamiento
			9. Respaldo de Endeudamiento
Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidades informantes	Técnica e instrumento	Procedimiento y análisis de datos
Sintagma: Holístico, tipo: Proyectiva, nivel: No experimental y método: Mixto	Unidades informante: Gerente General, contador y asistente contable	Técnicas: Entrevista y análisis documental; instrumento: guía de entrevista y registro documental	Procedimiento: 08 Análisis de datos: Atlas ti

Anexo 2: Evidencias de la propuesta

Entregable 1

 Empresa Agroexportadora	PROGRAMA DE SELECCIÓN POR COMPETENCIA	Código	SGC-RH-PG-01
		Versión	01
		Fecha	29/03/2021
		Página	1 de 1

Empresa Agroexportadora

PROGRAMA DE SELECCIÓN POR COMPETENCIA

IDENTIFICACION DE LA VACANTE

En este capítulo se identifica la necesidad o la vacante requerida en una jefatura determinada mediante el formulario de requerimiento de personal. A continuación se detalla el formulario mencionado:

FORMATO DE REQUERIMIENTO DE PERSONAL

REQUERIMIENTO DE PERSONAL N° 001-001

Representante que solicita:

Puesto:

Documento de identificación:

Fecha:

Marcar con un aspa (X) el área de requerimiento de personal.

AREA:

Administración	Calidad	Producción	Ventas

Marcar con un aspa (X) el puesto de requerimiento de personal.

PUESTO:

Jefatura	Asistente	Auxiliar	Practicante

Describa las competencias y conocimientos requeridos para el puesto.

Habilidades	Conocimientos

Firma y sello del solicitante

Luego de completar el formato de requerimiento, este será enviado al área de administración para su respectiva revisión y evaluación del documento en mención, y luego de 4 días hábiles deben de brindar una respuesta sobre lo solicitado.

CREACION DE LA DESCRIPCION DEL PUESTO VACANTE

La creación de la descripción del puesto vacante se formula en base a las habilidades y conocimientos, desarrollados en el formato de requerimiento del personal.

Este capítulo contiene un formato denominado descripción de la vacante del puesto, que implica las tareas y responsabilidades que conlleva el puesto de trabajo para que el posible candidato pueda construir fácilmente unas expectativas antes de aplicar.

FORMATO DE DESCRIPCION DE LA VACANTE

DESCRIPCION DE LA VACANTE N° 001-001

Nombre de la vacante:

Persona encargada:

Fecha de publicación:

Descripción:

Empresa se encuentra en la búsqueda de personas talentosas como Tú en el área de!

Requerimos en nuestro equipo de trabajo un especialista en, el cual tiene como objetivo principal

Experiencia:

Contar con un mínimo de N° años de experiencia en en el sector de agro exportaciones.

Formación Académica:

Carreras afines.

Idioma, nivel.

Salario:

S/ soles

Firma y sello del
encargado

DEFINICION DEL MODELO DE RECLUTAMIENTO

La definición del modelo de reclutamiento se basa en atraer y captar talento mediante 2 formas:

RECLUTAMIENTO EXTERNO

Este tipo de reclutamiento se enfoca en atraer candidatos que no se encuentran laborando dentro de la organización. Para este caso, solo se aplicara en páginas web como: Bumeran, LinkedIn y computrabajo.

RECLUTAMIENTO INTERNO

En este tipo de modelo, el puesto de vacante es manifestado dentro de la organización. El área de administración deberá definir qué tipo de modelo de reclutamiento deberá de aplicar de acuerdo a las necesidades de la vacante.

RECEPCION Y ALMACENAMIENTO DE CURRICULUMS

Una vez iniciado con la fase de reclutamiento, el área de recursos humanos recepcionara y almacenara las candidaturas y los curriculums así como también las cartas de presentación de los postulantes con la finalidad de generar una base de datos antes de iniciar con la etapa de preselección.

La recepción de curriculums tendrá una duración máxima de 15 días.

PRESELECCION DE POSTULANTES

En este capítulo se procederá a preseleccionar a los futuros postulantes mediante los curriculums recibidos. Después de ello es enviar un formato de solicitud de empleo con la finalidad de corroborar los datos de la personas, pretensión salarias, identificar el medio de convocatoria, antecedentes policiales y penales, trayectoria laboral, y así mismo solicitar la documentación que acredite lo mencionado en la ficha.

FORMATO DE SOLICITUD DE EMPLEO

DATOS PERSONALES

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres
N° DNI	Lugar y fecha de nacimiento	
Edad	Estado civil	N° de hijos (indicar edades y/o meses de gestación)
Dirección exacta		Distrito
Teléfono casa	Teléfono celular	Correo electrónico

DATOS FAMILIARES (Indique los datos de los familiares que viven con usted)

Nombres y Apellidos	Parentesco	Edad	Ocupación	Empresa

FORMACION ACADEMICA

Nivel	Centro de Estudios	Inicio	Fin		
Primaria					
Secundaria					

Nivel	Centro de Estudios	Inicio	Fin	Especialidad	Grado / Título obtenido
Técnico					
Superior					
Post-grado					

Estudia actualmente: NO SI
 Donde: _____ Materia: _____
 Horario: _____ Ciclo: _____

Marque con un aspa el nivel que posee del idioma inglés: Ninguno Básico Intermedio Avanzado

Tiene alguna certificación de inglés: NO SI
 Detalle cual: _____

TRAYECTORIA LABORAL (Empiece indicando su actual o último trabajo)

Empresa	Cargo ocupado	Fecha inicio	Fecha cese	Motivo cese	Ramunericación bruta mensual

Empresa	Cargo ocupado	Fecha inicio	Fecha cese	Motivo cese	Ramunericación bruta mensual

Empresa	Cargo ocupado	Fecha inicio	Fecha cese	Motivo cese	Ramunericación bruta mensual

PUESTO AL QUE POSTULA	PRETENSION SALARIAL (expresada en términos brutos)	DISPONIBILIDAD PARA EMPEZAR A TRABAJAR
Como se enteró de la convocatoria:		
Ha postulado anteriormente a Innova Schools:	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	Cuando: _____
Ha trabajado anteriormente en Innova Schools:	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	Especificar: _____
Tiene antecedentes penales, judiciales y/o policiales:	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	Especificar: _____
Tiene familiares trabajando en Innova Schools:	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	Nombre/Sede: _____
Tiene familiares estudiando en Innova Schools:	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	Nombre/Sede: _____
Tiene alguna condición médica que requiera atención:	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	Especificar: _____
Ha sido referido por algún colaborador de Innova Schools:	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	Nombre/Sede: _____
	<input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI	

El presente documento tiene carácter de declaración jurada, certifico que la información brindada es completa y verdadera, caso contrario, la empresa podrá tomar las medidas que considere convenientes con relación a mi postulación. Asimismo, autorizo a la empresa a realizar las verificaciones que considere necesarias sobre mi postulación.

Lugar y fecha:

Lima, 15 de enero del 2020

Nombre y DNI

SELECCION DEL PERSONAL

Luego de validar la información y sustentos de las hojas de vida de los postulantes preseleccionados, después de ello continúa la evaluación de entrevista a los 10 candidatos seleccionados que está desarrollado en base a las habilidades predominantes del requerimiento del puesto, conocer las virtudes y defectos del postulante, motivo de trabajar con la entidad, proyección de vida y expectativa salarial.

EVALUACIONES ESPECÍFICAS

En la etapa de evaluaciones específicas se deberá de contar con un mínimo de 3 aspirantes al puesto, ya que permitirá el desarrollo del flujo eficiente del personal idóneo al puesto. Este proceso constara de 2 evaluaciones relevantes para determinar al mejor postulante. Los siguientes:

Evaluaciones Psicológicas

Prueba de conocimientos técnicos

NEGOCIACION, OFERTA E INCORPORACION

Continuando con el proceso, se deberá de contar con el finalista idóneo para el puesto requerido, luego se elabora el registro de la negociación de la oferta, presentación de la oferta laboral por escrito, elaborar el plan de inducción a la entidad y puesto.

Entregable 2

 Empresa Agroexportadora	MANUAL DE POLITICAS DE VENTA	Código	SGC-VEN-PV-01
		Versión	01
		Fecha	17/05/2021
		Página	1 de 1

Empresa Agroexportadora

MANUAL DE POLITICAS DE VENTA

POLITICAS DE VENTA

OBJETIVO

Establecer políticas de ventas adecuadas para el desarrollo de las operaciones y flujos comerciales que realiza la empresa.

ALCANCE

Las políticas plasmadas aplican a todos los responsables del área de venta en el cumplimiento de las presentes bases al momento de efectuar el proceso de venta.

PROCEDIMIENTOS

Nuestros procedimientos son los siguientes:

- ✓ El horario de atención es de 9:00 am a 5:30 pm, en caso de participación de ferias internacionales y nacionales será de acuerdo al horario de apertura del establecimiento organizador.
- ✓ Los requerimientos y/o cotizaciones deberán ser formalizados mediante un correo electrónico.
- ✓ Las solicitudes de cotizaciones serán atendidas como máximo en 48 horas desde la recepción del correo.
- ✓ Enviar los datos del cliente al área de administración para su respectiva evaluación en centrales de riesgos.
- ✓ Determinar el precio de venta de la fruta en conjunto con la gerencia y jefe de producción.
- ✓ El flete mínimo ofrecido por exportación es de tres mil dólares.
- ✓ Establecer el tipo de incotemrs.
- ✓ Ofrecer descuento del 5% en caso de requerir 5 contenedores por mes.
- ✓ La condición de pago es del 80% de adelanto con la emisión de la orden de compra y la diferencia cuando la nave arribe en puerto de destino.

- ✓ La cotización emitida tiene una duración de tres días calendarios.
- ✓ La aceptación de la cotización será confirmada mediante un correo y la emisión de la orden de compra.
- ✓ La naviera será seleccionada por el cliente en caso lo requiera.
- ✓ Los depósitos son transferidos a cuentas bancarias de la empresa agroexportadora.
- ✓ La anulación de una orden de compra será a más tardar 5 días después de la emisión.
- ✓ Las anulaciones de órdenes de compra tendrán una penalidad de 10% del valor de la orden de compra incluida el flete.
- ✓ Emitir una orden al área de administración para que proceda con la emisión de la factura cuando el contenedor se encuentre en el puerto de embarque.
- ✓ Los descuentos causados por calidad deberán ser sustentadas mediante un informe con las fotos respectivas del contenedor y la calidad de fruta, y dirigidas al área de calidad para su evaluación y coordinación el área de administración.
- ✓ Realizar el seguimiento de embarque del cliente.
- ✓ Realizar el cobro al cliente cuando el contenedor llegue a puerto de destino de acuerdo a la condiciones de la orden de compra.
- ✓ Emitir una encuesta de satisfacción al cliente.
- ✓ Enviar por correo la encuesta de satisfacción al cliente por correo al área de administración.

RECOMENDACIONES

El personal de venta deberá de cumplir con las respectivas políticas de venta para efectuar una eficiente gestión del área e impulsar el incremento de las ventas; además enviar una encuesta de satisfacción al cliente para evaluar la atención y entrega de los bienes ofrecidos y así evaluar el desempeño del personal.

Entregable 3



 Empresa Agroexportadora	MANUAL DE POLITICAS DE COMPRA DE MATERIA PRIMA	Código	SGC-VEN-DC-01
		Version	01
		Fecha	17/05/2021
		Página	1 de 1

Empresa Agroexportadora

MANUAL DE POLITICAS DE COMPRA DE MATERIA PRIMA



POLITICAS DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA

OBJETIVO

Establecer las políticas adecuadas para el desarrollo de la selección y proceso de compra de materia prima para el desarrollo eficiente de las operaciones.

ALCANCE

Las políticas plasmadas aplican a todos los responsables y/o delegados ejecutores del contrato de compra de materia prima.

PROCEDIMIENTOS

Nuestros procedimientos son los siguientes:

- ✓ Recepción del requerimiento de compra.
- ✓ Recepción de cotizaciones de proveedores.
- ✓ Revisar y evaluar tres cotizaciones mínimas de proveedores de bienes requeridos.
- ✓ Revisión de certificados de calidad de acuerdo al bien.
- ✓ Agendar visita de campo a los proveedores con el jefe de seguridad y jefe de calidad.
- ✓ Solicitar muestras de los bienes requeridos al proveedor.
- ✓ Enviar al laboratorio las muestras de fruta para su evaluación de pesticidas, según sea el caso.
- ✓ Revisión de informes de pesticidas de los proveedores.
- ✓ Solicitar al área de contabilidad el estatus del ruc de proveedores seleccionados.
- ✓ Enviar al personal de calidad para la visita e inspección de los campos, según sea el caso.
- ✓ Recepción del estatus de proveedores en SUNAT.
- ✓ Revisión en centrales de riesgos a los proveedores.

- ✓ Seleccionar al proveedor idóneo de bienes.
- ✓ Comunicar al proveedor la decisión de compra.
- ✓ Realizar una reunión con el proveedor.
- ✓ Negociar las condiciones de pagos.
- ✓ Realizar el contrato de compra del bien.
- ✓ Legalizar el contrato de compra de materia prima, siempre y cuando sea por importes mayores a S/ 30,000.

RECOMENDACIONES

Las personas responsables de realizar las compras de materia prima deberán de cumplir con el manual de políticas de compra de materia prima, de manera que se harán revisiones trimestralmente para corroborar la aplicación

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO

* SOLES *

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVOS CORRIENTES							
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	26,672	53,775	60,613	83,539	110,272	211,722	300,645
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,051,454	1,061,955	976,999	486,545	462,257	614,839	694,817
Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	578,591	577,991	410,374	288,903	245,568	208,733	198,296
Otras Cuentas por Cobrar	581,084	609,847	457,385	292,727	256,428	224,631	205,913
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	6,639	28,041	25,237	2,498	27,358	53,347	104,027
Existencias	274,612	281,022	210,767	417,318	546,687	732,560	981,631
Gastos Contratados por Anticipado	12,853	15,744	12,280	8,719	21,797	54,493	136,232
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2,531,905	2,628,375	2,153,655	1,580,250	1,670,367	2,100,325	2,621,562
ACTIVOS NO CORRIENTES							
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (Neto)	276,728	186,042	125,076	175,107	164,600	136,618	232,251
Activos Intangibles (Neto)	5,265	4,106	3,696	3,326	2,994	2,694	2,425
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	281,993	190,149	128,772	178,433	167,594	139,313	234,676
TOTAL ACTIVOS	2,813,897	2,818,524	2,282,427	1,758,683	1,837,961	2,239,638	2,856,238
PASIVOS CORRIENTES							
Cuentas por Pagar Comerciales	201,414	19,164	23,137	46,063	34,511	29,299	24,868
Otras Cuentas por Pagar	934,949	1,154,755	1,097,018	932,465	514,501	284,621	158,187
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	3,225,538	3,521,010	3,344,959	2,843,215	2,530,462	2,206,563	1,924,123
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	4,361,901	4,694,929	4,465,114	3,821,743	3,079,474	2,520,482	2,107,177
PASIVOS NO CORRIENTES							
Obligaciones Financieras	0	301,164	212,097	112,369	107,905	80,036	59,224
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	301,164	212,097	112,369	107,905	80,036	59,224
PATRIMONIO NETO							
Capital	176,956	176,956	176,956	176,956	176,956	176,956	176,956
Resultados Acumulados	-1,257,223	-1,726,472	-2,354,525	-2,571,740	-2,352,385	-1,526,374	-537,836
Resultado del Ejercicio	-467,737	-628,053	-217,216	219,355	826,011	988,538	1,050,717
TOTAL PATRIMONIO NETO	-1,548,004	-2,177,569	-2,394,784	-2,175,429	-1,349,418	-360,880	689,837
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	2,813,897	2,818,524	2,282,427	1,758,683	1,837,961	2,239,638	2,856,238

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS
* SOLES *

	<u>2020</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
INGRESOS OPERACIONALES						
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	4,566,021	4,794,322	5,163,485	5,602,381	6,207,439	7,014,406
Total de Ingresos Brutos	4,566,021	4,794,322	5,163,485	5,602,381	6,207,439	7,014,406
Costo de Ventas	-4,804,774	-4,622,192	-4,391,083	-4,061,752	-3,716,503	-3,363,435
UTILIDAD BRUTA	-238,753	172,130	772,402	1,540,630	2,490,936	3,650,971
Gastos de Ventas	-30,070	-106,899	-240,524	-372,812	-577,858	-895,680
Gastos de Administración	-507,984	-538,463	-543,848	-592,794	-1,173,732	-2,018,819
UTILIDAD OPERATIVA	-776,807	-473,233	-11,969	575,024	739,346	736,471
Otros Ingresos	219,558	326,493	299,998	325,498	360,652	407,537
Ingresos Financieros	16,905	16,780	20,138	21,849	24,209	27,356
Gastos Financieros	-87,709	-87,257	-88,812	-96,361	-106,768	-120,648
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	-628,053	-217,216	219,355	826,011	1,017,439	1,050,717

Entregable 4

 Empresa Agroexportadora	MANUAL DE POLITICAS DE GASTOS	Código	SGC-CO-MP-01
		Versión	01
		Fecha	24/07/2021
		Página	1 de 1

Empresa Agroexportadora

MANUAL DE POLITICAS DE GASTOS



INTRODUCCION

El manual de políticas de gastos para la empresa agroexportadora, fue elaborado en base a una visión estratégica para la deducción de gastos para el ejercicio.

Las políticas tienen carácter de lineamientos para el desarrollo eficiente y necesario de los recursos que mantiene la organización.

Este manual contiene requisitos básicos para la aceptación de comprobantes de gastos que justifiquen y comprueben los mismos, así que deberán de ajustarse al visto bueno del jefe de área y a falta de ello con el administrador.

Lo antes mencionado garantiza el empleo eficiente y transparente del uso adecuado de los recursos, bajo la premisa de racionalidad y buena fe para la aplicación del manual presentado; la responsabilidad recae en primera instancia del jefe de área por dar la conformidad del desembolso y en segunda instancia del administrador por el deber de realizar una revisión de la aplicación con un tiempo máximo de un mes.

LINEAMIENTOS GENERALES

Responsabilidad de los jefes de áreas

Los jefes de áreas serán las únicas personas autorizadas respectivamente en dar el visto bueno a los requerimientos y dar la conformidad de los bienes o servicios recibidos.

Funciones del jefe de área

Los jefes de áreas serán los encargados de entregar los requerimientos al encargado de almacén para la compra del bien y/o servicio, para el caso de servicios profesionales, se deberá de coordinar con el administrador para la aprobación de la solicitud.

Recepción de la documentación

La documentación debe estar debidamente sustentado con el comprobante de pago y/o contrato. Soportes de acuerdo al tipo de servicios, compra, etc.

REQUISITOS BASICOS DE LA DOCUMENTACION

Todos los comprobantes recibidos y que sean presentados para un reembolso o requerimiento de compra deberán de contar con los siguientes requisitos:

Comprobantes originales

Identificar el RUC de la empresa

Describir el nombre de la empresa

Describir el concepto del gasto

Identificar la fecha

No contar con enmendaduras

CLASIFICACION DE GASTOS Y SUSTENTOS

Servicios Profesionales de personas naturales

Para el caso de servicios profesionales, se deberá de contar con el recibo por honorarios de forma electrónica, orden de servicio, la suspensión de retenciones de cuarta categoría según el comprobante supere los S/ 1,500, y por último, una hoja de aceptación de servicio para la conformidad de la prestación.

Servicios prestados por personas jurídicas

Para el caso de servicios, se deberá de contar con la factura, orden de servicio, número de cuenta de detracciones y una hoja de aceptación de servicio para la conformidad de la prestación.

Gastos con boletas de venta

Las boletas de venta serán válidos siempre y cuando sean emitidos por una persona natural sujeta al NRUS, y en caso de no encontrar una empresa que emita factura, dicho documento será asumido por el colaborador en caso suceda a partir de la tercera oportunidad de presentar el comprobante, caja chica o rendición de viáticos.

Compra de bienes

La compra de bienes deberá de contar con su factura, guía de remisión y un acta de entrega del artículo con firma del jefe de área que solicito el requerimiento.

Compra de combustible

La compra de combustible será acreditado con factura que indique el número de placa y así mismo el kilometraje antes de cargar el tanque. El chofer deberá de presentar una hoja de ruta por uso de la camioneta e indicar al encargado de almacén. También deberá de indicar el centro de costo en el comprobante para identificar el tipo de operación ejecutado.

Mantenimiento vehicular

Los choferes deberán de presentar un requerimiento de solicitud de mantenimiento para los camiones, respetando el kilometraje indicado por la concesionaria para cada mantenimiento del cual deberá de comunicar una semana de anticipación. La comunicación deberá ser enviada al encargado de compras.

Alquileres

Los alquileres serán formalizados mediante un contrato de arrendamiento legalizado entre ambas partes, en dichos documentos se deberá de estipular quien asumirá el importe de renta de segunda categoría.

Cajas chicas

Las cajas chicas tendrán una fondo de S/ 500 y deberán de ser sustentadas como mínimo una vez al mes para fines contables y en caso para reembolso.

Viáticos

Los viáticos por día y persona será de S/ 100 diarios como mínimo y deberá de ser comunicada y aprobada por la gerencia.

Movilidad

El otorgamiento de pasajes solo aplica a trabajadores con el fin de realizar operaciones netamente laborales tendrán un importe de S/ 37 como máximo por día y persona de cual será aprobado por el jefe inmediato o superior según sea el caso. Los colaboradores deben de presentar una planilla de movilidad.

RECOMENDACIONES

La presentación de comprobantes y/o contratos adulterados o falsos con la finalidad de un aprovechamiento ilícito de los recursos de la empresa, será denunciada penalmente dependiendo de la magnitud o de ser el caso cese del vínculo laboral.

Se recomienda a todos los colaboradores, usar y cuidar eficientemente los recursos proporcionados por la organización para el desarrollo de sus actividades.

Anexo 3: Instrumento cuantitativo



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados Financieros	
Período o año:	2019 - 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Evaluar y analizar los estados financieros de la empresa de los periodos 2019 y 2020, por medio de indicadores financieros que apoyan a suministrar información relevante de la entidad.	Los estados financieros son documentos que suministra información financiera razonable, útil, mostrando la posición y desempeño de la empresa para la toma de decisiones de los usuarios.	Contabilidad

Nro	Nombre del Documento	Descripción	Registro Documental	Datos que brinda el documento	Resultados estadísticos	Análisis
1	Estado de Situación Financiera	El estado de situación financiera forma parte del juego de estados financieros, que revela información relevante sobre el comportamiento financiero de una entidad en un determinado periodo, con la finalidad de brindar información para la toma de decisiones de los usuarios.	Análisis Horizontal	<u>Efectivo y Equivalente de efectivo 2020</u> = Efectivo y Equivalente de efectivo 2019 <u>Cuentas por Cobrar Comerciales 2020</u> = Cuentas por Cobrar Comerciales 2019 <u>Cuentas por Pagar Comerciales 2020</u> = Cuentas por Pagar Comerciales 2019		
			Análisis Vertical	<u>Efectivo y Equivalente de efectivo 2020</u> = Total Activo 2020 <u>Efectivo y Equivalente de efectivo 2019</u> = Total Activo 2019 <u>Otras Cuentas por Pagar Relacionada 2020</u> = Total Pasivo y Patrimonio 2020 <u>Otras Cuentas por Pagar Relacionada 2019</u> = Total Pasivo y Patrimonio 2019		
2	Estado de Resultados	El estado de resultados, está compuesto por las partidas de ingresos y gastos que ejecuta una entidad en un periodo determinado del		<p style="text-align: right;">2020</p> <u>Utilidad Bruta</u> = Ventas Netas <p style="text-align: right;">2019</p> <u>Utilidad Bruta</u> = Ventas Netas		

		cual brinda información sobre el desempeño.	Ratios de Rentabilidad	2020		
				$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} =$		
				2019		
				$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} =$		
				2020		
				$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} =$		
				2019		
				$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} =$		
				2020		
				$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} =$		
		2019				
		$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} =$				
			Ratios de Solvencia	2020		
				$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} =$		
				2019		
				$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} =$		

				2020		
				Pasivo Total	=	
				Activo Total		
				2019		
				Pasivo Total	=	
				Activo Total		
				2020		
				Activo Fijo	=	
				Patrimonio		
				2019		
				Activo Fijo	=	
				Patrimonio		

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Guía de entrevista

Datos:

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

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Estados Financieros	¿Qué relevancia muestra el reflejo de las partidas de los estados financieros y en base a que normas son elaboradas?
2		¿Cuál es su opinión sobre la variación de inventarios de la empresa en comparación del periodo 2019 al 2020? ¿Por qué?
3		¿Qué importancia manifiesta el resultado de la variación absoluta de las cuentas por cobrar de los años 2019 y 2020?
4	Ratios de Rentabilidad	¿En qué medida es relevante la utilidad neta obtenida del periodo 2019 y 2020 del ente?
5		¿Cuál es el efecto del resultado de la rentabilidad sobre la inversión de los años 2019 y 2020?
6		¿Qué tipo de estrategias de ventas aplicaron ustedes en los periodos 2019 y 2020 del cual es manifestada por los ingresos operacionales?
7		¿Qué concepto de gastos operativos se han incrementado o disminuido en el periodo 2019 a comparación del 2020?
8		¿El nivel de productividad es monitoreado por la empresa, y que instrumentos aplicaron en los periodos 2019 y 2020?
9	Ratios de Solvencia	¿Qué tipo de financiamiento aplica la entidad que afecte directamente al ratio de endeudamiento patrimonial en los periodos 2019 y 2020?
10		¿Cuál es su apreciación sobre el resultado del ratio de índice de endeudamiento de la empresa en los periodos 2019 y 2020?

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados Financieros	
Período o año:	2019 - 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Evaluar y analizar los estados financieros de la empresa de los periodos 2019 y 2020, por medio de indicadores financieros que apoyan a suministrar información relevante de la entidad.	Los estados financieros son documentos que suministra información financiera razonable, útil, mostrando la posición y desempeño de la empresa para la toma de decisiones de los usuarios.	Contabilidad



CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N°.	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de Situación Financiera	X		X		X			
2	Estado de Resultados	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Nolazco Labajos Fernando Alexis	DNI N°	40086182
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	947480893
Título profesional	Licenciado en Educación / Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Lima Abril 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Cosntrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados Financieros	
Período o año:	2019 - 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Evaluar y analizar los estados financieros de la empresa de los periodos 2019 y 2020, por medio de indicadores financieros que apoyan a suministrar información relevante de la entidad.	Los estados financieros son documentos que suministra información financiera razonable, útil, mostrando la posición y desempeño de la empresa para la toma de decisiones de los usuarios.	Contabilidad

Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N°.	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de Situación Financiera	x		x		x			
2	Estado de Resultados	x		x		x			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Irma Milagros Carhuacho Mendoza	DNI N°	40460914
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	
Título profesional	Licenciada en Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Lima, Abril 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Cosntrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados Financieros	
Período o año:	2019 - 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Evaluar y analizar los estados financieros de la empresa de los periodos 2019 y 2020, por medio de indicadores financieros que apoyan a suministrar información relevante de la entidad.	Los estados financieros son documentos que suministra información financiera razonable, útil, mostrando la posición y desempeño de la empresa para la toma de decisiones de los usuarios.	Contabilidad

Fecha.....

Lugar:



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

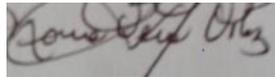
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N°	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de Situación Financiera	X		X		X			
2	Estado de Resultados	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DERL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	NORMA BETZABE VERA ORTIZ	DNI N°	08646100
Condición en la universidad	PROFESORA CONTRATADA A TIEMPO PARCIAL	Teléfono / Celular	9930221316
Título profesional /Especialidad	CPC, LICENCIADA EN ADMINISTRACION	Firma	
Grado Académico	MAGISTER EN GESTION EMPRESARIAL		
Metodólogo/ temático	TEMÁTICO	Lugar y fecha	LIMA 4 DE JULIO DEL 2021

¹**Pertinencia:** El documento corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El documento es apropiado para representar al componente o categoría específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende el contenido del documento

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los documentos planteados son suficientes para evaluar la subcategoría

Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresa agroexportadoras, Lima 2021.

Nombre de la propuesta: Implementación de estrategias financieras

Yo, CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES identificado con DNI Nro 45491996 Especialista en CONTABILIDAD Y AUDITORIA Actualmente laboro en CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA Ubicado en LIMA 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.

Nº	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.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			

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

Y después de la revisión opino que:

1. La investigación cumple con lo solicitado.
2.

Es todo cuanto informo;



Firma

Fecha: ...12 de Julio del 2021

Apellidos y nombres:	CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES		
Profesional en:	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS	Máximo grado:	MAGISTER
Experiencia en años:	9 AÑOS	Experto en:	CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DNI:	45491996	Celular:	951917571



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresa agroexportadoras, Lima 2021.

Nombre de la propuesta: Implementación de estrategias financieras

Yo, Mg. Paola Corina Julca Garcia identificado con DNI Nro. 10713347 Especialista en Contabilidad y Finanzas. 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.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			

9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Y después de la revisión opino que:

1. Es viable la propuesta.....
2.
3.

Es todo cuanto informo;



Mg. Paola Corina Julca Garcia

Fecha:.....

Apellidos y nombres:	Paola Corina Julca Garcia		
Profesional en:	Contabilidad - Contador Público	Máximo grado:	Maestra en Contabilidad y Finanzas
Experiencia en años:	15 Años	Experto en:	Contabilidad y Finanzas
DNI:	10713347	Celular:	945508639

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Implementación de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en las empresa agroexportadoras, Lima 2021.

Nombre de la propuesta: Implementación de estrategias financieras

Yo, Norma Vera Ortíz identificado con DNI Nro 08646100 Especialista en Contabilidad, Administración y Marketing Actualmente laboro en la Universidad Norbert Wiener Ubicado en Lima, 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.

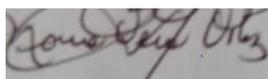
N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se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

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

Y después de la revisión opino que:

1. La propuesta es Viable.
2.
3.

Es todo cuanto informo;



Firma

Fecha: 04JUL2021

Apellidos y nombres:	VERA ORTIZ NORMA BETZABE		
Profesional en:	ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD	Máximo grado:	MG. EN GESTION EMPRESARIAL
Experiencia en años:	18 AÑOS	Experto en:	ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y MARKETING
DNI:	08646100	Celular:	993221316

Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados Financieros	
Período o año:	2019 - 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Evaluar y analizar los estados financieros de la empresa de los periodos 2019 y 2020, por medio de indicadores financieros que apoyan a suministrar información relevante de la entidad.	Los estados financieros son documentos que suministra información financiera razonable, útil, mostrando la posición y desempeño de la empresa para la toma de decisiones de los usuarios.	Contabilidad

Nro	Nombre del Documento	Descripción	Registro Documental	Datos que brinda el documento	Resultados estadísticos	Análisis
1	Estado de Situación Financiera	El estado de situación financiera forma parte del juego de estados financieros, que	Análisis Horizontal	$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de efectivo 2020}}{\text{Efectivo y Equivalente de efectivo 2019}} = \frac{53,775}{26,672} =$ $\frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales 2020}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales 2019}} = \frac{1,061,955}{1,051,454} =$ $\frac{\text{Cuentas por Pagar Comerciales 2020}}{\text{Cuentas por Pagar Comerciales 2019}} = \frac{19,164}{201,414} =$	102% 1% -90%	El análisis horizontal, nos muestra un incremento en la partida de efectivo y equivalente de efectivo de los periodos en mención con un

		<p>revela información relevante sobre el comportamiento financiero de una entidad en un determinado periodo, con la finalidad de brindar información para la toma de decisiones de los usuarios.</p>				<p>alza considerable del 102% disponible para afrontar sus obligaciones presentes, respecto a las cuentas por cobrar comerciales del año 2020 en comparación del periodo 2019, se aprecia un aumento de tales conceptos al 1%, por último, las partida de cuentas por pagar comerciales se han disminuido en un 90% a comparación del periodo 2019, quiere decir que la empresa opto por políticas de pago con un tiempo menor de crédito.</p>
--	--	--	--	--	--	--

			Análisis Vertical	<u>Efectivo y Equivalente de efectivo 2020</u>	=	<u>53,775</u>	=	2%	La partida de efectivo y equivalente de efectivo, representa el 2% del total de los activos del periodo 2020, comparando con el año 2019 vemos que solo posee el 1%, de acuerdo al análisis vertical de otras cuentas por pagar a parte relacionadas con el pasivo y patrimonio total del 2019 y 2020, se refleja un aumento del 10%, quiere decir que la empresa continua solicitando préstamos a la matriz y subsidiaria para hacer frente a sus obligaciones con terceros.
				Total Activo 2020		2,818,524			
				<u>Efectivo y Equivalente de efectivo 2019</u>	=	<u>26,992</u>	=	1%	
				Total Activo 2019		2,814,217			
				<u>Otras Cuentas por Pagar Relacionada 2020</u>	=	<u>3,521,010</u>	=	125%	
				Total Pasivo y Patrimonio 2020		2,818,524			
				<u>Otras Cuentas por Pagar Relacionada 2019</u>	=	<u>3,225,538</u>	=	115%	
				Total Pasivo y Patrimonio 2019		2,814,217			

2	Estado de Resultados	El estado de resultados, está compuesto por las partidas de ingresos y gastos que ejecuta una entidad en un periodo determinado del cual brinda información sobre el desempeño.	Ratios de Rentabilidad	2020			La rentabilidad bruta del periodo 2020, obtuvo una pérdida del -5% y en el año 2019, se alcanzó al 1%, quiere decir que ambos resultados no son suficientes para enfrentar los gastos operacionales del ente, respecto a la rentabilidad neta del periodo se observa que la empresa genero un incremento de pérdida del 5% sobre las ventas netas en comparación del año 2019 que se obtuvo una perdida menor; la rentabilidad sobre la inversión o más conocida como el ROA, obtuvo un resultado negativo del 22% y comparando con el año 2019,			
				Utilidad Bruta	=			$\frac{-238,753}{4,566,021}$	=	-5%
				Ventas Netas						
				2019						
				Utilidad Bruta	=			$\frac{37,008}{4,978,954}$	=	1%
				Ventas Netas						
				2020						
				Utilidad Neta	=			$\frac{-628,053}{4,566,021}$	=	-14%
				Ventas Netas						
				2019						
				Utilidad Neta	=			$\frac{-467,737}{4,978,954}$	=	-9%
				Ventas Netas						
2020										
Utilidad Neta	=	$\frac{-628,053}{2,818,524}$	=	-22%						
Activo Total										
2019										
Utilidad Neta	=	$\frac{-467,737}{2,813,897}$	=	-17%						
Activo Total										
2020										
Utilidad Neta	=	$\frac{-628,053}{-2,177,569}$	=	29%						
Patrimonio										
2019										
Utilidad Neta	=	$\frac{-467,737}{-1,548,004}$	=	30%						
Patrimonio										

						era menor por 5 puntos; por último, el ROE obtenido sobre un patrimonio negativo a causa de pérdidas acumuladas de varios años, nos muestra que representan el -29% y -30% respectivo.	
			Ratios de Solvencia	2020			
				Pasivo Total	=	4,996,093	=
				Patrimonio		-2,177,569	=
						-229%	
				2019			
				Pasivo Total	=	4,361,901	=
				Patrimonio		-1,548,004	=
						-282%	
			2020				
			Pasivo Total	=	4,996,093	=	
			Activo Total		2,818,524	=	
					177%		
			2019				
			Pasivo Total	=	4,361,901	=	
			Activo Total		2,813,897	=	
					155%		
			2020				
						El endeudamiento patrimonial del periodo 2020, se obtuvo un porcentaje negativo del 229% a causa de las pérdidas acumuladas en gestiones anteriores y comparando al periodo 2019, se reflejó de igual manera un resultado negativo del 282%; el índice de endeudamiento que nos muestra es del 177%, quiere decir que la empresa no tiene la	

				<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-bottom: 1px solid black;">Activo Fijo</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">=</td> <td style="width: 20%; text-align: center;">186,042</td> <td style="width: 10%; border-bottom: 1px solid black;">=</td> <td style="width: 10%;"></td> </tr> <tr> <td>Patrimonio</td> <td></td> <td style="text-align: center;">-2,177,569</td> <td></td> <td style="text-align: center;">-9%</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: center;">2019</td> </tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;">Activo Fijo</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">276,728</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">=</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Patrimonio</td> <td></td> <td style="text-align: center;">-1,548,004</td> <td></td> <td style="text-align: center;">-18%</td> </tr> </table>	Activo Fijo	=	186,042	=		Patrimonio		-2,177,569		-9%	2019					Activo Fijo	=	276,728	=		Patrimonio		-1,548,004		-18%	<p>capacidad de cancelar sus obligaciones con terceros, de igual manera sucedió con el periodo 2019; por último, el ratio de respaldo de endeudamiento, refleja que la empresa no puede sostener obligaciones con terceros dado que su patrimonio ha sido afectado enormemente por las pérdidas del cual dicho ratio arroja un – 18% en el año 2019 y se ha disminuido en 9 puntos comparando con el año 2020.</p>
Activo Fijo	=	186,042	=																											
Patrimonio		-2,177,569		-9%																										
2019																														
Activo Fijo	=	276,728	=																											
Patrimonio		-1,548,004		-18%																										

Fecha.....

Lugar:

Anexo 8: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

Guía de entrevista

(Instrumento cualitativo)

Datos:

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

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué relevancia muestra el reflejo de las partidas de los estados financieros y en base a que normas son elaboradas?	Los estados financieros están elaboradas en base a niif, plan de cuentas y principios contables. Dependiendo al tipo de empresa se aplica la niif, con la finalidad de ser medidos, valuados, reconocidos a nivel estándar.
2	¿Cuál es su opinión sobre la variación de inventarios de la empresa en comparación del periodo 2019 al 2020? ¿Por qué?	Los inventarios tienen relación con el costo de venta, hemos visto que la variación no es significativa y en realidad está dentro de los parámetros y no es relevante.
3	¿Qué importancia manifiesta el resultado de la variación absoluta de las cuentas por cobrar de los años 2019 y 2020?	Para analizar las cuentas por cobrar comerciales de un ejercicio a otro, siempre se debe de revisar la rotación de los ingresos y en función a ello

		<p>medir la variación. Se recomienda revisar las políticas de cobranza.</p>
4	<p>¿En qué medida es relevante la utilidad neta obtenida del periodo 2019 y 2020 del ente?</p>	<p>La empresa en ambos periodos obtuvo perdidas, lo pertinente es revisar el costo de ventas y para poder realizar un análisis de la utilidad obtenida se debe analizar las partidas relevantes, ya que en el año 2020 supera los ingresos.</p>
5	<p>¿Cuál es el efecto del resultado de la rentabilidad sobre la inversión de los años 2019 y 2020?</p>	<p>Esta pregunta tiene relación con la pregunta anterior, al analizar la partida de patrimonio vemos que el resultado es negativo, en ese sentido las inversiones se encuentran en negativo, y nuevamente es revisar el costo de venta para mejorar el resultado, y revertir este patrimonio.</p>
6	<p>¿Qué tipo de estrategias de ventas aplicaron ustedes en los periodos 2019 y 2020 del cual es manifestada por los ingresos operacionales?</p>	<p>Las estrategias que la empresa planifico, estas no han sido aplicadas y como consecuencia refleja resultados negativos.</p>
7	<p>¿Qué concepto de gastos operativos se han incrementado o disminuido en el periodo 2019 a comparación del 2020?</p>	<p>Los gastos operativos del periodo 2019 al 2020 se ha mejorado los gastos de administración porque tiene una variación del 10%</p>

8	<p>¿El nivel de productividad es monitoreado por la empresa, y que instrumentos aplicaron en los periodos 2019 y 2020?</p>	<p>Esta pregunta tiene relación sobre las estrategias de venta y no se ha monitoreado por ello obtuvimos perdida, y lo más relevante es evaluar y revisar los gastos ya que influyen en la generación de utilidad. En un año se obtuvo como utilidad bruta del 1%, y ese importe no es suficiente para asumir los gastos operativos. La fijación de precios, debe enfocarse en cubrir los gastos operativos para obtener un margen de rentabilidad y en ese sentido no se ha monitoreado.</p> <p>Esta pandemia afectó al periodo 2020, y aun así no genera mayor impacto dado que el comportamiento del resultado se viene arrastrando desde el año 2019.</p>
9	<p>¿Qué tipo de financiamiento aplica la entidad que afecte directamente al ratio de endeudamiento patrimonial en los periodos 2019 y 2020?</p>	<p>El efecto más relevante es el resultado, incluso vemos que los resultados acumulados está afectando al patrimonio. La empresa debe de mejorar las políticas de cobranza, fijación de precio y la estructuración de costo porque vemos que el dinero ingresado es</p>

		<p>por prestamos entre relacionadas, que al final los accionistas no están viendo la inversión por buen camino.</p> <p>Una recomendación seria compensar los pasivos con activos que esta empresa mantienen con las relacionadas.</p>
10	<p>¿Cuál es su apreciación sobre el resultado del ratio de índice de endeudamiento de la empresa en los periodos 2019 y 2020?</p>	<p>Este ratio refleja que la mayor parte de los pasivos proviene con relacionadas, estas se pueden capitalizar y mejorar los resultados, y así obtener financiamiento con terceros.</p>

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado2 (Entrev.2)
Fecha	
Lugar de la entrevista	

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué relevancia muestra el reflejo de las partidas de los estados financieros y en base a que normas son elaboradas?	Lo más relevante de los estados financieros, son los resultados acumulados, obligaciones con relacionadas y cuentas por cobrar comerciales, puesto que representan el mayor proporción de cada partida. Los estados financieros son elaborados bajo niif.
2	¿Cuál es su opinión sobre la variación de inventarios de la empresa en comparación del periodo 2019 al 2020? ¿Por qué?	La variación de inventarios no muestra relevancia ya que posee el 1% en los análisis vertical y horizontal en ambos periodos.
3	¿Qué importancia manifiesta el resultado de la variación absoluta de las cuentas por cobrar de los años 2019 y 2020?	La variación de un año a otro es de 10,501 soles, no es relevante por tal tendencia.

4	<p>¿En qué medida es relevante la utilidad neta obtenida del periodo 2019 y 2020 del ente?</p>	<p>La utilidad es relevante ya que manifiesta la gestión del ejercicio, como se observa la empresas obtuvo perdidas en los últimos 3 periodos. No existe una fijación de precios prudente y desde allí parte una estructura de negativa.</p>
5	<p>¿Cuál es el efecto del resultado de la rentabilidad sobre la inversión de los años 2019 y 2020?</p>	<p>El ratio obtenido es pésimo ya que la empresa genero pérdida considerable por muchos años y se ve reflejado en el patrimonio.</p>
6	<p>¿Qué tipo de estrategias de ventas aplicaron ustedes en los periodos 2019 y 2020 del cual es manifestada por los ingresos operacionales?</p>	<p>Las únicas estrategias de ventas que aplica la empresa es en participando en ferias agroexportadoras que realiza la organización ADEX y otras ferias del extranjero en colaboración a sedes relacionadas.</p> <p>El resultado de los ingresos operacionales proviene de las pocas ventas que se concretan y el bajo margen de ganancia que se estableció para competir con otros mercados pensado en armar 10 contenedores por mes.</p>

7	<p>¿Qué concepto de gastos operativos se han incrementado o disminuido en el periodo 2019 a comparación del 2020?</p>	<p>Los gastos administrativos disminuyeron de un año a otro, debido al factor de servicios por auditoria y planilla. La empresa no cuenta con una estructura básica costos que como consecuencia se observan los resultados negativos.</p>
8	<p>¿El nivel de productividad es monitoreado por la empresa, y que instrumentos aplicaron en los periodos 2019 y 2020?</p>	<p>El nivel de productividad no es monitoreado, ya que no existe una planificación de producción.</p>
9	<p>¿Qué tipo de financiamiento aplica la entidad que afecte directamente al ratio de endeudamiento patrimonial en los periodos 2019 y 2020?</p>	<p>La empresa aplica financiamiento entre partes relacionadas para afrontar las obligaciones con terceros y para el 2020 adquirió el financiamiento del estado por reactiva que logro amortiguar los gastos.</p>
10	<p>¿Cuál es su apreciación sobre el resultado del ratio de índice de endeudamiento de la empresa en los periodos 2019 y 2020?</p>	<p>La representación del activo frente a los pasivos es abismal debido a las pocas ventas que realiza y excesivo costo de venta que se desarrolla en la confección de contenedores de fruta.</p>

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado3 (Entrev.3)
Fecha	
Lugar de la entrevista	

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué relevancia muestra el reflejo de las partidas de los estados financieros y en base a que normas son elaboradas?	La relevancia se muestra en el estado de resultados ya que en varios años se obtuvo pérdidas significativas a causa de costos elevados y gastos.
2	¿Cuál es su opinión sobre la variación de inventarios de la empresa en comparación del periodo 2019 al 2020? ¿Por qué?	Los inventarios no obtuvieron variaciones significativas, puesto que la materia prima se compra cuando se requiera la venta, solo las cajas y otros suministros quedan en stock.
3	¿Qué importancia manifiesta el resultado de la variación absoluta de las cuentas por cobrar de los años 2019 y 2020?	Las cuentas por cobrar no generan diferencias significativas de un año a otro. Las cobranzas son ejecutadas por la matriz de Ecuador ya que el área de ventas y cobranzas es canalizada por la casa Matriz.

4	¿En qué medida es relevante la utilidad neta obtenida del periodo 2019 y 2020 del ente?	Es importante ya que evalúa la gestión empresarial, y como se observa no existe una gestión eficiente de los recursos.
5	¿Cuál es el efecto del resultado de la rentabilidad sobre la inversión de los años 2019 y 2020?	El resultado es ineficiente porque la empresa no cuenta con activos suficientes para generar ventas, solo cuenta 2 vehículos, escritorios, impresoras y laptops.
6	¿Qué tipo de estrategias de ventas aplicaron ustedes en los periodos 2019 y 2020 del cual es manifestada por los ingresos operacionales?	La empresa no aplica estrategias de ventas, pues todo es canalizado por la casa matriz, y solo participan en las ferias de agroexportación que organiza ADEX.
7	¿Qué concepto de gastos operativos se han incrementado o disminuido en el periodo 2019 a comparación del 2020?	Los gastos contables se han disminuido de un año a otro ya que la empresa cancelo el contrato con un estudio contable; el costo de venta elevo debido a crisis sanitaria que cancelo operaciones y del cual se pagaron penalidades.
8	¿El nivel de productividad es monitoreado por la empresa, y que instrumentos aplicaron en los periodos 2019 y 2020?	Los niveles de productividad no son contraladas, y es ahí donde se generan

		gastos elevados, ya que no existe un control de actividades desarrolladas.
9	¿Qué tipo de financiamiento aplica la entidad que afecte directamente al ratio de endeudamiento patrimonial en los periodos 2019 y 2020?	La entidad se financia con empresas relacionadas del cual la tasa de interés es 0; las constantes pérdidas acumuladas ocasionan que la entidad no califique a préstamos bancarios.
10	¿Cuál es su apreciación sobre el resultado del ratio de índice de endeudamiento de la empresa en los periodos 2019 y 2020?	El indicador fue alto debido ya que la empresa se financia por medio de relacionadas ya que no puede cubrir sus gastos fijos debido al alto de costo de ventas y las pocas ventas que realiza.

Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti

The screenshot displays the Atlas.ti software interface. The main window shows a document titled 'D 1: Guía de entrevista con Respuesta (1)'. The central area contains a 'Matriz de respuestas' (Response Matrix) table. The table has three columns: 'Nro.', 'Preguntas', and 'Respuestas'. The rows contain the following data:

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué relevancia muestra el reflejo de las partidas de los estados financieros y en base a que normas son elaboradas?	Los estados financieros están elaboradas en base a niif, plan de cuentas y principios contables. Dependiendo al tipo de empresa se aplica la niif, con la finalidad de ser medidos, valuados, reconocidos a nivel estándar.
2	¿Cuál es su opinión sobre la variación de inventarios de la empresa en comparación del periodo 2019 al 2020? ¿Por qué?	Los inventarios tienen relación con el costo de venta, hemos visto que la variación no es significativa y en realidad está dentro de los parámetros y no es relevante.
3	¿Qué importancia manifiesta el resultado de la variación absoluta de las cuentas por cobrar de los años 2019 y 2020?	Para analizar las cuentas por cobrar comerciales de un ejercicio a otro, siempre se debe revisar la rotación de los ingresos y en función a ello medir la variación. Se recomienda revisar las políticas de cobranza.
4	¿En qué medida es relevante la utilidad neta obtenida del periodo 2019 y 2020 del ente?	La empresa en ambos periodos obtuvo pérdidas, lo pertinente es revisar el costo de ventas y para poder realizar un análisis de la utilidad obtenida se debe analizar las partidas relevantes, ya que en el año 2020 supera los ingresos.

Below the table, there is a partial row with the number 67 and the text 'Esta pregunta tiene relación con la pregunta anterior al analizar la partida'.