



Universidad  
Norbert Wiener

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

**Tesis**

**Propuesta de estrategias financieras para incrementar la  
rentabilidad en una empresa comercializadora de productos  
agrícolas, Lima 2022**

**Para optar el título profesional de Contador público**

**AUTORA**

Br. Lopez Rodriguez, Katherine Lizeth

**ORCID**

0000-0002-5730-3219

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD**

Sociedad y transformación digital

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD**

Gestión, negocios y tecnociencia

**LIMA - PERÚ**

**2022**

## **Miembros del Jurado**

Presidente del Jurado

ORCID:

Secretario

ORCID:

Vocal

ORCID:

Asesor metodólogo

Dr. David Flores Zafra

ORCID: 0000-0001-5846-325X

Asesor temático

Mg. Carla Cafferatta Lozano

ORCID: 0000-0002-0758-4999


## **Dedicatoria**

A mi madre Edita Rodriguez, mis hermanos Paul, Giovanna y en memoria de mi padre Paulo Lopez, por el apoyo a lo largo de mi vida y carrera universitaria, por su amor y palabras de motivación.

### **Agradecimiento**

A Dios por darme las fuerzas necesarias para continuar luego del fallecimiento de mi padre, a mi alma máter la Universidad Nibert Wiener por brindarme las habilidades aprendidas, a cada uno de los docentes y asesores, por su enseñanza y la paciencia brindada, en los cinco años universitarios y en el proceso de elaboración de tesis.

## Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	<b>DECLARACIÓN DE AUTORIA</b>		
	<b>CÓDIGO: UPNW-EES- FOR-017</b>	<b>VERSIÓN: 01</b>	<b>FECHA: 24/06/2022</b>
		REVISIÓN: 01	

Yo, estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: “Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en una empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022” para la obtención del Título Profesional de Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

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

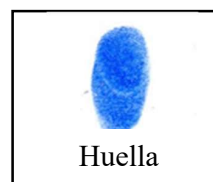


.....

Firma

Lopez Rodriguez Katherine Lizeth

DNI: 47737878



Lima, 24 de junio de 2022

# Índice

	Pág.
Caratula	i
Miembros del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Índice de cuadros	x
Resumen	xi
Abstract	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	13
<b>II. MÉTODO</b>	26
2.1 Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos	26
2.2 Población, muestra y unidades informantes	28
2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes	28
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
2.5 Proceso de recolección de datos	30
2.6 Método de análisis de datos	31
<b>III. RESULTADOS</b>	32
3.1 Descripción de resultados cuantitativos	32
3.1.1 Análisis vertical	32
3.1.2. Análisis horizontal	34
3.1.3. Ratios financieros	35
3.2 Descripción de resultados cualitativos	40
3.3 Diagnóstico	45
3.4 Propuesta	49
3.4.1 Priorización de los problemas	49
3.4.2 Consolidación del problema	49
3.4.3 Fundamentos de la propuesta	50
3.4.4 Categoría solución	50
3.4.5 Direccionalidad de la propuesta	50
3.4.6 Actividades y cronograma	52
<b>IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	53

4.1 Discusión	53
4.2 Conclusiones	56
4.3 Recomendaciones	57
<b>REFERENCIAS</b>	58
<b>ANEXOS</b>	66
Anexo 1: Matriz de la investigación	67
Anexo 2: Evidencias de la propuesta I	68
Anexo 3: Evidencias de la propuesta II	73
Anexo 4: Evidencias de la propuesta II	76
Anexo 5: Instrumento cuantitativo	77
Anexo 6: Instrumento cualitativo	79
Anexo 7: Base de datos	80
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental	82
Anexo 9: Fichas de validación de instrumentos	85
Anexo 10: Pantallazos del Atlas. Ti	91
Anexo 11: Ficha de validación de la propuesta	93
Anexo 12: Ficha de validación de tesis holística	95
Anexo 13: Ficha de validación del instrumento	97
Anexo 14: Matrices de trabajo	98

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1</b> <i>Categorización</i>	29
<b>Tabla 2</b> <i>Análisis vertical del activo corriente del año 2017 al 2021</i>	32
<b>Tabla 3</b> <i>Análisis vertical del costo de venta del año 2017 al 2021</i>	33
<b>Tabla 4</b> <i>Análisis horizontal de las ventas del 2017 al 2021</i>	34
<b>Tabla 5</b> <i>Análisis horizontal de la utilidad neta del 2017 al 2021</i>	35
<b>Tabla 6</b> <i>Análisis de la rentabilidad económica o de los activos del año 2017 al 2021</i>	36
<b>Tabla 7</b> <i>Análisis de la rentabilidad financiera del año 2017 al 2021</i>	37
<b>Tabla 8</b> <i>Análisis de liquidez corriente del año 2017 al 2021</i>	38
<b>Tabla 9</b> <i>Análisis de margen bruto del año 2017 al 2021</i>	39
<b>Tabla 10</b> <i>Análisis Dupont del año 2017 al 2021</i>	40



## Índice de figuras

	Pág.
<b>Figura 1</b> Diagrama de Ishikawa .....	14
<b>Figura 2</b> Análisis vertical del activo corriente del año 2017 al 2021 .....	32
<b>Figura 3</b> Análisis vertical del costo de venta del año 2017 al 2021 .....	33
<b>Figura 4</b> Análisis horizontal de las ventas del 2017 al 2021 .....	34
<b>Figura 5</b> Análisis horizontal de la utilidad neta del 2017 al 2021 .....	35
<b>Figura 6</b> Análisis de la rentabilidad económica o de los activos del año 2017 al 2021 .....	36
<b>Figura 7</b> Análisis de la rentabilidad financiera del año 2017 al 2021 .....	37
<b>Figura 8</b> Análisis de liquidez corriente del año 2017 al 2021 .....	38
<b>Figura 9</b> Análisis de margen bruto del año 2017 al 2021 .....	39
<b>Figura 10</b> Análisis Dupont del año 2017 al 2021 .....	40
<b>Figura 11</b> Análisis cualitativo de la subcategoría rentabilidad económica .....	41
<b>Figura 12</b> Análisis cualitativos de la subcategoría rentabilidad financiera .....	42
<b>Figura 13</b> Análisis cualitativos de la subcategoría análisis financiero .....	43
<b>Figura 14</b> Red global de las subcategorías e indicadores .....	44
<b>Figura 15</b> Resultado de la triangulación mixta .....	45
<b>Figura 16</b> Nube de palabras .....	49

## Índice de cuadros

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1 Matriz de direccionalidad de la propuesta	51
Cuadro 2 Matriz de tácticas, actividades y cronograma	52

## Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo proponer la implementación de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en una empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022. La metodología utilizada se enmarcó en el enfoque mixto, de tipo proyectiva con un diseño secuencial explicativo, sintagma holístico y la aplicación de los métodos analítico, deductivo e inductivo. La técnica e instrumentos utilizados corresponden al análisis documental y las entrevistas.

Los resultados evidencian que las propuestas como mejorar el manejo de los gastos operativos mediante un presupuesto de gastos utilizando el modelo de gestión financiera; implementar un sistema de control de inventarios utilizando el método PEPS, y aumentar las ventas con la captación de nuevos clientes utilizando la estrategia de ventas personales, contribuyen a la solución de la problemática presentada, se concluyó que mediante el cumplimiento de los objetivos propuestos, se mejorará el manejo de los gastos operativos, se tendrá el control de los inventarios y se conseguirá atraer nuevos clientes.

**Palabras claves:** Estrategias financieras, rentabilidad, control, gastos operativos, presupuesto.

## **Abstract**

The objective of this research was to propose the implementation of financial strategies to improve profitability in a trading company of agricultural products, Lima 2022. The methodology used was framed in the mixed approach, of a projective type with an explanatory sequential design, holistic syntagm and the Application of analytical, deductive and inductive methods. The technique and instruments used correspond to documentary analysis and interviews.

The results show that proposals such as improving the management of operating expenses through an expense budget using the financial management model; implement an inventory control system using the PEPS method, and increase sales by attracting new customers using the personal sales strategy, contribute to the solution of the problem presented, it was concluded that by fulfilling the proposed objectives, the management of operating expenses will be improved, inventories will be controlled and new clients will be attracted.

**Keywords:** Financial strategies, profitability, control, operating expenses, budget.

## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la rentabilidad en las empresas es fundamental, ya que deben contar con la suficiencia de aprovechar sus recursos de manera eficiente para producir ganancias o utilidades. En un estudio mexicano menciona que, el problema más común en las empresas es la falta de incremento en sus ganancias, uno de los factores para que esto suceda es una baja rentabilidad, para optimizarla se tiene que hacer uso de la estrategia financiera la cual tiene como método combinar el plan de negocios y un plan estratégico, que engloba las decisiones de financiamiento e inversión (Cortéz, 2021).

Históricamente se contempla que la rentabilidad que producen las empresas es consecuencia de la utilización de los recursos financieros de manera eficiente y en un determinado plazo, esto nos permite saber el desarrollo de las tasas de rentabilidad, las cuales son medidas con ratios financieros (Sánchez y Lazo, 2018).

Zuckerberg (2018) comento que, hubo un tiempo en que las ganancias de su compañía se estancaron, así que la firma apostó por inversiones a largo plazo e innovación, gran parte de sus ganancias provienen de la publicidad móvil, ya que la compañía ofrece métodos más eficientes de distribución de publicidad. La compañía está constantemente haciendo grandes inversiones lo cual le está funcionando y esto se ve evidenciado en el crecimiento de sus ganancias.

En un estudio colombiano, se identificó tres factores que perjudican a las medianas y pequeñas empresas y que las podrían conllevar a su cierre, estos factores son: (a) no examinar una reducción de gastos operativos y costos; (b) la falta de planeación en las empresas; (c) la baja rentabilidad. Estos factores son importantes ya que afectan directamente al desarrollo y duración en el mercado, de las empresas (Medina et al., 2021).

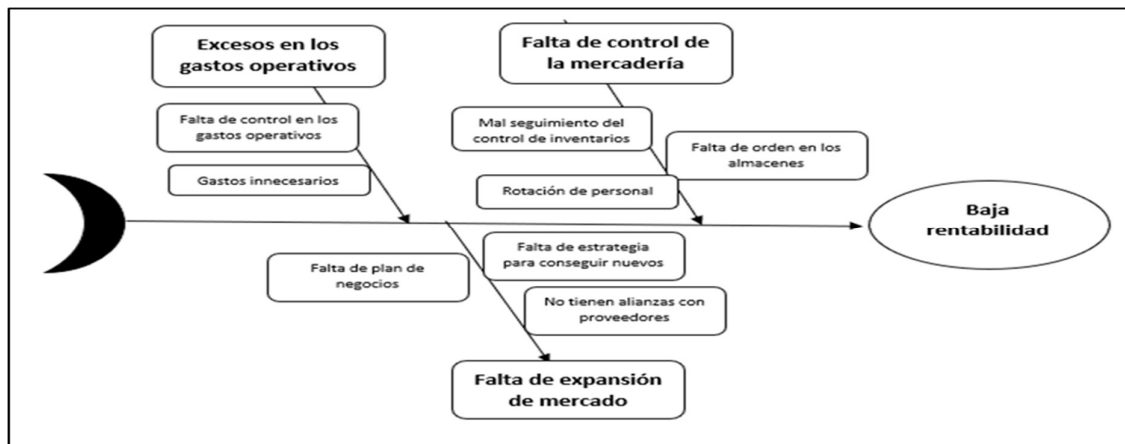
La rentabilidad, es una primordial variable de una empresa, cuando se mide la suficiencia que posee la empresa para reintegrarles, tanto a los accionistas como al negocio las ganancias percibidas en el periodo. Que exista rentabilidad en una empresa significa que hay crecimiento y en caso de su ausencia nos indica el fracaso de la empresa (Apaza et al., 2019).

La utilidad de la empresa puede verse mermada por el deterioro de los inventarios, lo cual se verán reflejados en los estados financieros, para prevenir esto, es necesario una correcta administración de la empresa en el área de producción. La campaña de marketing también es responsable y si quieren saber su nivel éxito en la campaña, deben confrontar los que se vendió, las ganancias (utilidad) contra el monto de los productos deteriorados (Torres, 2021).

Si un inversionista quiere recibir altos dividendos, tiene que investigar las utilidades que generará en el próximo periodo contable la empresa y de qué manera suele repartirla entre sus accionistas cada año. Para esto es primordial que exista un manual de políticas de dividendos en la empresa (Document, 2021).

Finalmente, en el enfoque local mediante el diagrama de Ishikawa, como se aprecia en la figura 1 y de acuerdo las problemáticas mencionadas en los estudios anteriores que evidencian la importancia que tiene la rentabilidad, sirvió como aporte para diagnosticar 3 problemas principales dentro de la empresa: El primer problema se debe a que la empresa tiene excesos en gastos operativos, tanto administrativos y de ventas, no cuenta con un buen manejo en su planificación y no tiene control en cuanto a sus gastos operativos. El segundo problema es la falta de un exhaustivo control de inventarios en sus mercaderías perecibles, lo cual provoca que los productos se pudran y sean desechados, provocando la reducción de ventas. Como último problema diagnosticado, es la falta de expansión en el mercado debido a que la empresa no cuenta con un plan de negocios, no tiene una estrategia para conseguir nuevos clientes, esto da como consecuencia bajas ventas.

**Figura 1**  
*Diagrama de Ishikawa*



Revisando los diferentes aportes, a través de la búsqueda de tesis y artículos tanto internacionales como nacionales, encontramos los siguientes:

López y Rodríguez (2019), en su estudio para determinar la rentabilidad a través del uso de una tarjeta de control, tuvo como objetivo la mejora del control del inventario mediante el uso de una herramienta, para medir el nivel de impacto en la rentabilidad de la empresa 3M Ferretería. Se concluye que utilizar la tarjeta kardex, ayudó a que en los inventarios haya saldos actualizados de las existencias y de los costos, controló las ventas y compras, haciendo que las ganancias incrementen en un monto de 979,009.24 córdobas, esta cifra se alcanzó en el periodo de julio a diciembre del 2018. Esta herramienta permitió que la rentabilidad mejore y pueda eliminar la problemática del mal proceso de rotación de inventario y ventas. Esta investigación demuestra que para el incremento de la rentabilidad tiene que existir un control en la operabilidad del inventario.

Sánchez y Lazo (2018), en su estudio sobre los factores que determinan la rentabilidad de las empresas ecuatorianas, tuvo por objetivo reconocer las distintas variables que impactan de forma directa en la rentabilidad de las empresas ecuatorianas, y el efecto de este estudio en el desempeño financiero. Tuvo como conclusión que las microempresas pueden incrementar sus beneficios financieros si cuentan con un calificado personal, activos fijos y financiación externa, en el caso de las empresas medianas deben contar con lo antes ya mencionado y adicionar los inventarios de productos terminados y materias primas. A su vez se demuestra que el factor tecnología no ayuda a la rentabilidad de la empresa, a causa de la escasa inversión que las empresas ejecutan en dichas actividades. Este estudio, revela que los factores que intervienen para el aumento de beneficios son sumamente importantes si son utilizados de manera óptima.

Molina et al (2018), en su estudio realizado a las empresas comerciales de Ecuador, tuvo como objetivo el análisis de la situación proyectada en los E.E.F.F en relación con los ratios financieros. Se concluye que toda empresa necesita conocer sus indicadores financieros, tales como, el indicador de liquidez, rentabilidad y actividad de endeudamiento, estas herramientas permiten conocer el estado actual y real de las empresas, ya que con esta información se puede tomar decisiones a beneficio de la entidad y así lograr que las organizaciones cumplan sus objetivos. Esta investigación demuestra la relevancia que tienen

las razones financieras para medir cuán rentable es la empresa y tomar medidas a partir de los resultados.

Beltran (2021), en su estudio de gestión para optimizar la rentabilidad en una empresa veterinaria. Tuvo por objetivo implementar un control de gestión en tres problemas principales, aumentos en gastos operativos, baja rentabilidad y disminución de ventas para que estos fueran revertidos al aplicarlo. Se concluye que al elaborar un presupuesto para controlar los gastos operativos y realizar la captación de clientes a través de promociones, se pudo mejorar la rentabilidad de la empresa veterinaria. Este estudio demuestra que el control de gestión ayuda a que la rentabilidad tenga una mejora significativa, los cuales se vieron reflejados en la proyección de sus estados financieros y resultados al aplicarlo.

Jiménez y Ramírez (2021), en su estudio de mejora de rentabilidad mediante el uso de estrategias de gestión financiera en una asociación de productores agropecuarios. Tuvo por objetivo aplicar estrategias de gestión financiera que ayudaron a que la asociación mejore su rentabilidad. Se concluye en que se realizó medidas estrictas de salubridad al momento de extraer la leche, verificar la buena salud del ganado, el estado del producto al momento de ser transportado y salir a las afueras de Cutervo repartiendo a diferentes mercados, permitiendo así que las ganancias pasen de S/ 0.50 a S/ 0.80 céntimos por litro de leche, logrando también pasar de vender 370 litros a 800 litros diarios, lo cual generó que los beneficios económicos crecieran para la asociación de productores. Este estudio logró evidenciar que aplicando la gestión financiera se mejora la rentabilidad para la asociación de productores, lo cual se vio reflejado en el aumento de su beneficio económico.

Malpartida (2020), de acuerdo con su estudio de la aplicación de balanced scorecard para el incremento de la rentabilidad, tuvo como objetivo alcanzar una superior rentabilidad para la empresa retail de confecciones. Se concluye que se puede eliminar los sobrecostos en la producción con la preparación de un sistema que planifique el trabajo, esto se vio reflejado en el 2019, donde se llevó a cabo el plan de trabajo y se redujo el 1% de costos a comparación con el año 2018, el plan de control realizado en el área comercial aumentó en un 5% la rentabilidad y también mejoró el clima laboral en la organización. Esta investigación demuestra que un manual de planeación sirve para reducir sobrecostos y subir las ganancias de la organización.



Acosta (2020), en su tesis para la optimización de la rentabilidad usando estrategias financieras, tuvo por objetivo presentar estrategias que puedan incrementar la rentabilidad de Trujillo Gool, con la finalidad que la empresa obtenga más ganancias y a su vez la realización de publicidad para la venta de los productos. Se concluye en que la empresa debe publicitar la venta de sus productos por televisión, Facebook y demás redes sociales, esto le permitiría conseguir potenciales cliente, a su vez las estrategias financieras propuestas por el autor ayudan al incremento de la rentabilidad. Este estudio muestra que si la empresa quiere expandirse en el mercado debe publicitar su producto a través de medios digitales.

Wajai (2020), en su estudio de implementación de sistema de control de inventarios para incrementar la rentabilidad, tuvo por objetivo implementar un sistema de inventarios para el crecimiento de la rentabilidad con el fin de alcanzar mejoras en la empresa. Se concluyo que no existía control en los inventarios, no había políticas, no se registraban bien las entradas y salidas de productos, ocurrió pérdidas de mercadería, no existía método de valoración, todo esto produjo que se viera afectada la rentabilidad, por ese motivo usó el método PEPS con lo cual obtuvo un buen manejo del inventario y pudo revertir los problemas antes mencionados. Este estudio demostró que el uso de un sistema de control inventario permite la eficacia en la gestión de almacén de manera adecuada, evita pérdidas de productos por desmedros o merma, optimiza el periodo de compra y como consecuencia mejoró la rentabilidad.

Nuñez (2020), en su estudio de aplicación de estrategias financieras para optimizar la rentabilidad, tuvo como objetivo mejorar la rentabilidad a través de un diseño de estrategias financieras, de esa manera aumentar la rentabilidad de la empresa Group violeta. Se concluye que la escasez de estrategias financieras en la empresa ocasionó pérdidas considerables en la rentabilidad debido a falta de control en sus gastos y costos, al aplicar el diseño de estrategias acorde la necesidad de la empresa permitió una mejor rentabilidad al año siguiente de su ejecución. Este estudio reflejó que la rentabilidad es mejorada siempre cuando se realicen las estrategias financieras necesarias para revertir sus problemas hallados en el análisis contable extraído de los EEFF.

Flores y Sanchez (2019), de acuerdo con su estudio para aumentar la rentabilidad usando la planificación financiera, tuvo por objetivo reconocer la real situación financiera de la empresa South Express Cargo Perú, en los últimos 3 años y realizar un plan financiero para los siguientes 3 años e implantar un método para el aumento de la rentabilidad. Se concluye en

que se identificó la real problemática de los últimos tres años, se desarrolló la planificación financiera y se determinó de qué manera influye para la empresa South Express Cargo Perú, esta propuesta será aplicada a partir del último trimestre del año 2018, esto le permitirá un aumento en la rentabilidad, ya que la planificación se hizo de acuerdo con las necesidades de la empresa, que se vieron reflejadas en los estados financieros. Esta investigación demuestra que la creación de una propuesta de mejora ayuda a optimizar el rendimiento siempre y cuando sea elaborada según las deficiencias encontradas en la organización.

Zurita et al. (2019), de acuerdo con su estudio para incrementar la rentabilidad mediante estrategias financieras, tuvo por objetivo optimizar la rentabilidad haciendo uso de las estrategias financieras en la empresa Indema Perú. Se concluye que la estrategia de venta personal para el aumento de ventas permitió que estas crecieran en un 20%, para la reducción de costo de venta se realizó la implementación del ERP, el cual ayudó a que la empresa sea más eficiente, pasando de representar el costo 85% del nivel de ventas a reducirse al 70%, también hubo aumento de liquidez como efecto al aplicar estas estrategias. Este estudio demuestra que la rentabilidad puede ser mejorada mediante la aplicación de estrategias financieras elaboradas de acuerdo con las necesidades de las áreas que presentan problemas.

Farro (2018), en su estudio de mejora de la rentabilidad mediante el uso de modelo de gestión financiera, tuvo como como objetivo implementar el modelo financiero para la mejora de la rentabilidad de la empresa. Se concluye que la aplicación del modelo ayudó a la mejorar la organización, el control y manejo de sus recursos financieros y económicos, dando como consecuencia que la rentabilidad sea óptima en la empresa Ola comercializadora, hizo uso de la herramienta del presupuesto para lograr el control y planificación de los gastos operativos de ventas, de administración y en compras específicas del almacén. Este estudio demostró que el implementar la gestión financiera logró la eficiencia de los recursos, medir riesgos y disminuirlos, como consecuencia mejoró la rentabilidad.

Heredia (2018), en su estudio de mejora de la rentabilidad mediante el sistema de control de inventarios, tuvo por objetivo implementar un sistema de control de inventarios, ya que el almacén no tenía un adecuado control de mercadería, produciendo problemas de stock y deterioro, ocasionando pérdidas de ventas e insatisfacción del cliente, también la empresa pedía productos que no tenían mucha venta en el mercado. Se concluye en que se implementó un sistema de inventarios utilizando el método PEPS, el cual sirvió para tener control de

inventario mejorando el área de almacén, también permitió la codificación, ubicación y evito el deterioro de los productos. Este estudio evidenció que el control de inventarios logra optimizar la eficiencia del área de almacén, minimizando las mermas, produciendo así una mayor rentabilidad.

Revisando los aportes de las bases teóricas que ofrecen soporte a la presente investigación, se tienen las contribuciones de autores como Sunder (2005) indica que, la teoría de la contabilidad tiene como finalidad proporcionar conocimientos e información de confianza para apoyar a las empresas en la toma de decisiones. Asimismo, Sunder (2005) afirma que, la teoría de control tiene como objetivo buscar mantener un equilibrio de los intereses, a través de pautas y planificación dentro de la empresa. Por otro lado, Hurtado (2010) indica que, la teoría de sistemas tiene como fin el estudio del conjunto de partes que se relacionan entre sí para llegar a un objetivo común. La presente investigación, tiene un fundamento teórico basado en la teoría de control, contabilidad y de sistemas.

La teoría de control tiene como finalidad buscar mantener un orden proporcionado de los intereses de las empresas. Según Pranagroup (2022) define que, la rentabilidad es la facultad que tiene el negocio para usar sus recursos al máximo y producir ganancias mediante el control de sus operaciones, guarda relación debido a que la rentabilidad necesita de control en las operaciones, de esa manera generar más ganancias. La teoría de la contabilidad tiene como finalidad proporcionar conocimientos e información real y oportuna de la situación financiera de la empresa, guarda relación con la presente investigación debido a que, para mejorar la rentabilidad se requiere conocer los resultados de los estados financieros para una mejor toma de decisiones. La teoría de sistemas tiene como fin el estudio del conjunto de partes que se relacionan entre sí para llegar a un objetivo y según la Real academia española (2022) define a la rentabilidad, como la capacidad de generar beneficio económico. Por lo tanto, guarda relación debido a que las organizaciones ejecutan diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr la rentabilidad en las empresas.

**Categoría Solución:** Estrategias financieras

Es el grupo de decisiones financieras de planificación y control de la empresa, para usar de manera eficaz y eficiente todos los recursos para conseguir alcanzar los objetivos (Trenza, 2020).

Las estrategias financieras que se realizan en las empresas deben trabajar de acuerdo con la estrategia maestra que se haya decidido en el proceso del plan estratégico, éstas tienen que poseer distintas características que le permita cubrir el cumplimiento de la estrategia general y a su vez los objetivos y misión de la empresa, abarca un conjunto áreas, que se toman del análisis estratégico que se haya hecho como (a) el análisis de la rentabilidad de las inversiones y el nivel del beneficio económico; (b) análisis de liquidez y solvencia; y (c) análisis del equilibrio económico-financiero (Gestiopolis, 2022).

La estrategia financiera tiene por objeto la maximización del beneficio para los accionistas, es necesario para llegar a este propósito un plan de acción financiera a largo plazo (Connect americas, 2022).

### **Subcategorías**

**Razones financieras:** Consisten en comparar dos o más cuentas de los estados financieros con la finalidad de analizar la información plasmada en estos documentos contables, con la misión de proporcionar evidencias y destacar tendencias o hechos que no serían descubiertos sin la aplicación del análisis. Tiene como objetivo simplificar y analizar las cifras de los estados financieros, hacer comparaciones históricas, interpretaciones de los datos mostrados en los informes financieros y evaluar los proyectos de inversión. Los estados financieros al ser interpretados permiten que los datos históricos o proyectados tengan un significado, los cual servirán para disminuir los riesgos o los que se enfrenta o enfrentará la empresa, a su vez también permiten precisar los aspectos positivos para continuar aplicando en la empresa (García y Paredes, 2014).

**Función financiera:** Tiene por objetivo asegurar el logro del progreso y supervivencia de la empresa, para alcanzar esta meta se necesita precisar: (a) mejorar continuamente; (b) crecer; (c) acotar el nivel de riesgo; y (d) retribuir satisfactoriamente a sus grupos de interés.

Las finanzas gestionan la información económico- financiera, la inversión, la financiación y con regularidad los procesos administrativos de las operaciones. Las finanzas velan por la rentabilidad, se preocupan del el riesgo que estas puedan tener, se encargan directamente del dinero y de la información, su como misión principal es apoyar el crecimiento rentable, evaluar las inversiones, financiar las actividades y gestionar los procesos administrativos (Pérez, 2015).

**Gestión financiera:** Se ocupa de la adquisición, inversión y por último la correcta administración de los activos, con la intención de lograr alcanzar una meta, tiene por función analizar las decisiones y tomar acciones que tengan vínculo con los medios financieros, en pocas palabras transforma la visión y misión de la empresa en maniobras monetarias. Toma decisiones vinculadas con la definición de los requerimientos de medios financieros, la adquisición de la financiación más adecuada, correcta utilización de los medios financieros, análisis de la factibilidad financieras y económicas de las inversiones (Córdoba, 2012).

**Contabilidad financiera:** Su objetivo es informar en qué situación se encuentra la empresa, a través de los estados financieros, el cual servirá para exponer su desempeño ante proveedores, clientes, inversores y acreedores, será elaborada en alineación de las NIF, para que sea legible para diversos colectivos incluso otros países (Pérez, 2015). Es decir, la contabilidad financiera implica el desarrollo de registro, informe y resumen de las transacciones que surgen de las operaciones mercantiles durante un determinado periodo, los cuales se realizan de una manera estructurada basado en las NIF para su presentación, con la finalidad de reflejar en qué estado se encuentra la empresa y con ese informe tomar decisiones.

**Planificación financiera:** Consiste en elaborar un plan financiero completo, detallado, organizado y creado de forma personalizada para la empresa, con la misión de alcanzar metas determinadas con anticipación, de igual manera será analizado el tiempo, recursos y costos necesario para que se lleven a cabo. El proceso de planificación de financiera contiene las siguientes etapas: (a) fijar las metas perseguidas; (b) establecer plazos para lograr las metas; (c) elaboración del presupuesto; y (d) el control y medida de las decisiones financieras (Andbank, 2022).

**Presupuesto de gastos:** Es la estimación de salida de dinero destinado a los gastos, que son necesarios para la realización de la actividad comercial de la empresa, tienen por objetivo tomar la determinación de cuánto dinero saldrá para cubrir estos conceptos en el tiempo de un año (Evo, 2022).

El presupuesto de gastos se distingue por juntar los gastos que se dan dentro de la empresa, lo cuales serán plasmados en un documento, su función principal es identificar,

determinar y controlar los gastos, a través de la comparación de las variaciones de real gastado con lo planificado (Nubox, 2022).

### **Indicador**

A **nivel eficiencia**, las estrategias financieras necesitan ser medidas para saber el impacto financiero que estas logren y la creación de valor dentro de la empresa, así como el incremento de la eficiencia de los recursos económicos y financieros, mostrando el cumplimiento de las metas estratégicas (Reyes, 2019). La eficiencia es clave para medir si la estrategia que se emplea está dando resultados en la empresa.

### **Categoría problema: Rentabilidad**

Economipedia (2015) indica que, la rentabilidad tiene como objetivo originar ganancias de una inversión hecha por la empresa. Asimismo, la rentabilidad necesita que se trabaje de manera sistemática entre medios humanos, materiales y financieros con la finalidad de tener resultados óptimos para la empresa (Santiesteban et al., 2011).

Según los aportes de Gitman y Joehnk (2004) indican que, la rentabilidad también puede definirse como la retribución económica por la inversión hecha. La rentabilidad comúnmente se obtiene por el beneficio que se alcanzó de un instrumento financiero vendido por un importe mayor al costo original.

Sánchez (2002) expresa que, la rentabilidad puede definirse como el rédito que en un lapso rinden los fondos empleados en el mismo. En otro contexto, la rentabilidad es un elemento económico de corto plazo, que tiene como objetivo generar ganancia para el crecimiento de la empresa (De La Hoz et al., 2008).

### **Subcategorías**

**Rentabilidad económica o del activo:** La Rentabilidad económica es el resultado antes de intereses, en el estado de situación financiera, con la totalidad de fondos económicos utilizados en su logro (Santiesteban et al., 2011). Sánchez (1994) afirma que, la rentabilidad económica tiene como objetivo calcular la eficacia en la aplicación de las inversiones. Para medirla se usarán los datos extraídos de los estados financieros de la empresa, para ser aplicados en los ratios financieros.

**Rentabilidad financiera:** La rentabilidad financiera, es el resultado después de intereses, en los estados financieros, con los capitales propios de la empresa (Santiesteban et al., 2011).

Sánchez (1994) afirma que, la rentabilidad financiera es un indicador, que muestra la suficiencia que tiene la empresa para generar enriquecimiento para los accionistas.

**Análisis financiero:** Evalúa e interpreta la situación financiera actual de la empresa, brinda aportes para la proyección de la evolución de la empresa en el futuro y sus resultados sirven para la toma de decisiones (Córdoba, 2014).

Es una herramienta que se utiliza para el estudio de la totalidad de los resultados, pero también de cada uno de ellos por separado, con el objetivo de elaborar una evaluación integral del comportamiento financiero de la empresa (Lavallo, 2016).

### **Indicadores**

**Análisis de margen bruto:** Es la operación de restar los costos de comercialización del valor de las ventas, buscando que el resultado sea positivo, entre más positivo sea el margen mejor para la empresa, lo cual se debe mantener estable y creciente (Barajas et al., 2013). Es decir, indica la diferencia entre el valor de venta de la mercadería y el costo de adquirirlas, es el beneficio de la empresa antes de restar gastos, intereses e impuestos.

**BAII / Activo total:** Funciona para calcular la eficiencia que posee la empresa en la utilización de sus recursos de los activos totales para conseguir ganancias (De los Ríos, 2001). Es el indicador que muestra la eficiencia de los activos para lograr obtener beneficios, para alcanzar este propósito se puede hacer la acción de aumentar el precio de venta o aminorar los costos para conseguir incrementar el margen de beneficio.

**Análisis de margen neto:** Se obtiene dividiendo el beneficio neto entre las ventas, sirve para calcular e identificar la suficiencia para transformar las ventas en beneficios que tiene la empresa (Aching, 2006). Este indicador muestra la capacidad que posee la empresa para transformar los ingresos en beneficios.

**Ratio ROE:** Es un ratio que sirve para precisar la suficiencia que tiene la empresa para producir valor para los accionistas (BBVA, 2022). Es decir, mide el rendimiento que obtiene el inversor, luego de haber invertido cierto capital en la empresa, brindando información de la viabilidad

**Ratio ROA:** Es un ratio que sirve para medir la rentabilidad de la totalidad de los activos que posee la empresa (Edufinet, 2022). Este ratio financiero se encarga de medir las ganancias que se produjeron por los activos, tanto del recurso propio y del beneficio neto.

**Análisis Dupont:** Sirve para identificar como se originan las ganancias o pérdidas dentro de la empresa, este sistema ofrece dividir el rendimiento sobre el capital en diferentes elementos, de esa forma se puede obtener el rendimiento total en diferentes dimensiones (Levy, 1992). Es decir, es una herramienta que sirve para saber si se está haciendo uso eficiente de los recursos económicos de la empresa y como se producen los beneficios en un determinado periodo.

**Razones de liquidez:** Son los ratios encargados de medir la suficiencia que tiene la empresa para enfrentar los pagos de las obligaciones a corto plazo (Aching, 2006). En resumen, es el dinero disponible con el que cuenta la empresa para realizar los pagos de las deudas.

La presente investigación uso una metodología y herramienta, que aportaron para la medir la gestión de trabajo y la identificación de problemas, las cuales son:

**Metodología OKR:** Sirve para precisar y gestionar metas en la empresa, de esa manera será más fácil la medición de desempeño a través de los resultados, tiene como beneficio establecer objetivos ágiles, permitiendo usarlos en periodos más cortos (Sydle, 2022).

**Diagrama de Ishikawa:** Es una herramienta que representa los problemas a través de la causa y efecto, tiene forma de pez, donde en la cabeza representa el problema, mientras que las espinas más grandes son las causas mayores y las espinas pequeñas están las causas menores (Ingenioempresa, 2022).

Esta investigación se encuadra en tres teorías: (i) la teoría de la contabilidad tiene vínculo con la presente investigación, porque para medir la rentabilidad se requiere de información fidedigna y oportuna en la elaboración de los estados financieros basado en los conocimientos contables; (ii) la teoría de control cuyo fin es estar presente en las operaciones ejecutadas para permitir la eficiencia y que los bienes de la empresa sean empleados para los propósitos planificados, de esa manera generar más ganancias; y por último (iii) la teoría de sistemas, porque permite integrar diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr una óptima rentabilidad en las empresas.



La importancia de la actual investigación se ejecutó usando el enfoque mixto, que permitirá ayudar a futuros estudiantes a obtener una fuente de respaldo, con la finalidad de desarrollar investigaciones holísticas. Los instrumentos y técnicas para emplear son la entrevista y el análisis de los estados financieros, esto nos permitió lograr realizar el diagnóstico y resultado dentro de la investigación. Por último, la importancia social, la presente investigación proporcionó a la empresa información sobre qué factores influyen en el incremento de la rentabilidad.

Cómo importancia práctica de la actual investigación, se mejorará la rentabilidad permitiendo que la empresa tenga incremento en sus ganancias. Asimismo, se tendrá control en los gastos operativos, buen manejo de los inventarios y se realizará una estrategia para conseguir nuevos clientes que permita el crecimiento de la empresa en el mercado.

Para la investigación se manifestó el problema general: ¿Cómo se puede mejorar la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022?; los problemas específicos: (i) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad en la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022?; (ii) ¿Cuáles son los agentes por mejorar en la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022?

El objetivo general de la investigación es: Proponer la implementación de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en una empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022; los objetivos específicos: (i) diagnosticar en qué situación se encuentra la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022; (ii) determinar los agentes por mejorar de la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022; (iii) mejorar el manejo de los gastos operativos mediante un presupuesto de gastos utilizando el modelo de gestión financiera; (iv) implementar un sistema de control inventarios utilizando el método PEPS; (v) aumentar las ventas con la captación de nuevos clientes utilizando la estrategia de ventas personales.

## II. MÉTODO

### 2.1 Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos

La presente investigación hizo uso del **enfoque mixto**, el cual es la unión de la investigación cuantitativa y cualitativa, que tiene por finalidad minimizar las debilidades de ambos enfoques de investigación, con el propósito de obtener una completa información del material de estudio. Asimismo, para Gómez (2006) afirma que la investigación mixta integra el análisis y la recolección de datos, ya que usa ambos enfoques tanto cualitativo como cuantitativo, estos dos enfoques buscan en su resultado analizar paradojas y contradicciones. Por último, Hernández y Mendoza (2018) indica que, la investigación mixta es un proceso sistemático, que une los enfoques cualitativo y cuantitativo, busca incorporación y debate en forma conjunta, para que de esa manera haya un conocimiento completo del fenómeno en estudio. En conclusión, la presente investigación aplicó el enfoque mixto ya que se hizo uso de la examinación de los EEFF de los 5 últimos años de la empresa comercializadora de productos agrícolas, en la parte cuantitativa y la entrevista a 3 personas vinculadas a la empresa (gerente general, contador y asistente contable) para el enfoque cualitativo.

Es de **tipo proyectiva**, para Lifeder (2022) refiere que, la investigación proyectiva tiene por objetivo encontrar soluciones a los problemas planteados, se realiza tomando de manera integral las diversas figuras y planteando acciones de mejora. Así mismo Hurtado (2010) menciona que, tiene como fin generar propuestas de solución a un hecho específico, a través de un proceso anterior de investigación. Usa la descripción, predicción, explicación y sugiere alternativas de cambio. Se hizo uso de este tipo de investigación porque se identificó el problema y se desarrolló propuestas de mejora para darle solución.

Se usó el diseño **explicativo secuencial** es el cual consiste en expresar datos cuantitativos encontrados por búsqueda de documentos, fichas de observación, lista de cotejos y encuestas, cuyos resultados serán plasmados e interpretados en tablas y figuras. Luego debe hacerse un análisis de los datos cualitativos sacados de sistematización de experiencias y entrevistas, las cuales deben pasar por el proceso de triangulación y finalmente triangularla con la información cuantitativa para obtener un diagnóstico del tema de estudio (Carhuacho et al., 2019). Mediante este diseño se permitió que se realice la elaboración de la fase de resultados de la presente investigación.

Es **holístico**, para Tójar (2006) afirma que, la investigación holística tiene como fin el estudio global de alguna situación, para llegar comprender a profundidad cada hecho particular. La investigación holística, es el entendimiento crítico de los hechos, que permite un amplio reflejo de la situación con una visión integradora con énfasis en difundirse (Carhuacho et al., 2019). El aporte del sintagma holístico permitió que la investigación sea completa, generó conocimiento del tema investigado para formular propuestas novedosas.

La presente investigación, empleó tres métodos de investigación como el analítico, deductivo e inductivo los cuales ayudarán a reforzar la investigación.

Lifeder (2022) afirma que, el método analítico hace uso de la valuación de información de hechos y pensamiento crítico, con el fin de obtener principales elementos del tema, sirve para tener una indagación completa y a profundidad. Asimismo, Concepto (2022) afirma que, tiene una base lógica empírica y la experimentación directa. Es comúnmente usado en las investigaciones científicas, permite analizar el material de estudio a partir de la división en sus componentes básicos. Por otra parte, el aporte de (Bernal, 2010) menciona que, usa la división de cada parte de la materia de estudio, con el objetivo de analizarlas individualmente para así obtener un mayor dato. Este método fue usado en la presente investigación a partir de las conclusiones que se obtuvieron, porque permitió estudiar el problema de manera profunda.

Bernal (2010) afirma que, el método deductivo empieza a partir del análisis de las premisas, leyes, proposiciones, teoremas. Estos deben ser validados para adherirse a soluciones o puntos particulares. Asimismo, para Cegarra (2011) afirma que, el método deductivo tiene como fin lograr alcanzar conclusiones a partir de una premisa verídica planteada, concluyendo de la misma forma verídica, la cual se inició a través de la observación de un hecho. Economipedia (2022) menciona que, consiste en una base de diversas preposiciones o ideas, que se aceptan como verdaderas, para luego obtener una conclusión de ellas. Este método utiliza el pensamiento lógico para generar un resultado, asumiendo como verdaderas las afirmaciones o premisas dadas. Este método fue usado a partir de las premisas que se obtuvo de las conclusiones, hasta llegar a premisas específicas dentro de la investigación.

(Bernal, 2010) afirma que, el método inductivo se fundamenta, en usar el raciocinio para la obtención de resultados o conclusiones de situaciones particulares asumidos como

verdaderos, el método empieza con una investigación individual de los sucesos y a partir de ahí se formulan principios, leyes o conclusiones universales. Asimismo, para Cegarra (2011) afirma que, es usado en las investigaciones científicas experimentales, consiste en tomar una preposición individual, tomados de resultados de experiencias o de observaciones, para luego plantear teorías, supuestos y aportarlas a la investigación. Forn (1858) indica que, el método inductivo es la observación mezclada con la especulación, que tiene como fin la construcción de las hipótesis, que se aportaran a la investigación. Este método fue usado a partir de las conclusiones que se obtuvo del estudio realizado, porque nos permitirá estudiar el problema de manera profunda.

## **2.2 Población, muestra y unidades informantes**

Para esta investigación se está teniendo en cuenta a tres informantes para reunir datos e información.

Gerente general: Socia y fundadora de la empresa con el 25% de las acciones, forma parte del área administrativa y tiene conocimientos del sistema de trabajo de la empresa. Edad 54 años.

Contador: Contador público colegiado (15 años de experiencia en contabilidad), tiene conocimientos en el área contable, tiene diplomados en tributación, elabora los estados financieros de la empresa, participa y asesora en la toma de decisiones. Edad 45 años.

Asistente contable: Bachiller en contabilidad, tiene experiencia en el ámbito contable, registra todos los movimientos y domina todo lo relacionado al giro del negocio. Edad 30 años.

## **2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes**

Rentabilidad: Es la retribución económica por la inversión hecha. La rentabilidad comúnmente se obtiene por el beneficio que se alcanzó de un instrumento financiero vendido por un importe mayor al del original (Gitman y Joehnk, 2004).

**Tabla 1***Categorización*

Subcategorías	Indicadores
SC1.1 Rentabilidad económica o del activo	IN.1.1 Análisis de margen bruto
	IN.1.2 BAI / Activo total
SC1.2 Rentabilidad financiera	IN.2.1 Análisis de margen neto
	IN.2.2 ROE
	IN.2.3 ROA
SC1.3 Análisis financieros	IN.3.1 Análisis Dupont
	IN.3.2 Razones de liquidez
Categoría solución	
Estrategias financieras	
Subcategorías	
Razones financieras	Contabilidad financiera
Función financiera	Planificación financiera
Gestión financiera	Presupuesto de gastos

**2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Bernal (2010) afirma que, el método de reunión de datos se reconoce como instrumentos y conductas que admiten el avance de la investigación, este proceso se realiza a través de mecanismos para utilizar la información reunida.

Marroquín (2012) indica que, la entrevista es una técnica que se usa para la recopilación de datos, a través de preguntas que el interrogado debe responder. Asimismo, Hurtado (2000) afirma que, la entrevista es un diálogo entre dos o más personas, la cual está compuesto entre el entrevistador y se obtiene información del entrevistado, con ciertas pautas y esquemas. Por último, Concepto (2022) menciona que, la entrevista es una plática con intercambio de opiniones que se da entre dos o más personas acerca de un tema determinado.

Monje (2011) afirma que, el análisis documental es una técnica que clasifica diferentes elementos de una misiva, con la finalidad de darle sentido y tratando descubrir el significado del mensaje. Para Bernal (2006) indica que, el análisis documental se usa para registrar,

estudiar e identificar la información de procesos o documentos y se usa para conocer su contenido a profundidad.

Para Hurtado (2000) afirma que, la guía de entrevista es un instrumento que contiene el registro del entrevistado y datos relativos al tema de investigación. Así mismo Lifeder (2022) indica que, la guía de entrevista son pautas o lineamientos que están constituidas por preguntas o temas que el entrevistador aspira realizar al entrevistado. Este instrumento es el idóneo para la evaluación de resultados de la investigación.

Lifeder (2022) afirma que, la guía documental está formada en base de la revisión de artículos, libros, documentales, etc. También recauda información y realiza el desarrollo de análisis y organización de datos de un hecho particular. Por otro lado, Quadernsdigitals (2022) indica que, la guía documental ayuda a tener conocimiento de la relevancia de los documentos en el desarrollo de la investigación, aporta la visualización real en el tema de estudio. En la presente investigación se aplicó la guía documental para obtener un registro ordenado de las fichas de análisis, que luego ayudarán en los resultados y en la toma de decisiones de la empresa.

Se validaron los instrumentos por los expertos: (a) Mg. Carla Cafferatta Lozano; (b) Dr. David Flores Zafra; (c) CPC. Richar Ochoa Palomino; quienes mediante su juicio al ser personas con trayectoria en el tema pudieron verificar la fiabilidad, pertinencia, relevancia y claridad de los instrumentos como la entrevista y la guía documental. Las fichas de validación se encuentran en el anexo 9.

## **2.5 Proceso de recolección de datos**

La presente investigación aplicó que la triangulación mediante el programa Atlas.Ti, el análisis de los EEFF y las entrevistas en la fase de resultados; según Okuda y Gómez (2005) afirman que, la triangulación es la unión del método cuantitativo como cualitativo. Usa diversas fuentes de teorías, datos, investigaciones de la materia en estudio. Asimismo, Lifeder (2022) indica que, la triangulación es comúnmente usada en el tipo de investigación mixta, ya que posee datos cualitativos como cuantitativos, que se emplea normalmente a la misma población, pero no precisamente a los mismos individuos.

## **2.6 Método de análisis de datos**

Se hizo uso del estilo APA, para redactar de la investigación, a su vez se empleó las unidades informantes (contador, gerente general y asistente contable) y finalmente se utilizó los resultados de la entrevista y los análisis de los EEFF como data.

### III. RESULTADOS

#### 3.1 Descripción de resultados cuantitativos

Para llevar a cabo los resultados de la investigación, se tomó información de los estados financieros a los cuales se les ejecutó el análisis vertical y horizontal, ambos análisis se encargan de mostrar las variaciones que tuvieron desde el año 2017 hasta el 2021, también se hizo uso de la metodología OKR, la cual permitió dar a conocer si se llegaron alcanzar las metas trazadas por la empresa en sus respectivos años.

##### 3.1.1 Análisis vertical

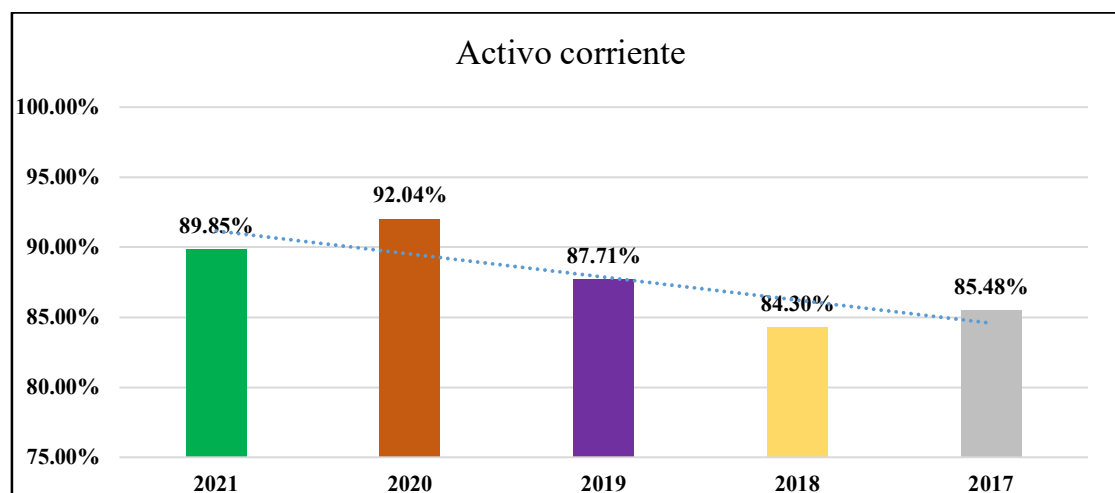
**Tabla 2**

*Análisis vertical del activo corriente del año 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Variación
2021	$= \frac{233,044}{259,370} =$	89.85%
2020	$= \frac{307,832}{334,456} =$	92.04%
2019	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Activo total}} = \frac{199,491}{227,440} =$	87.71%
2018	$= \frac{162,756}{193,076} =$	84.30%
2017	$= \frac{122,448}{143,248} =$	85.48%

**Figura 2**

*Análisis vertical del activo corriente del año 2017 al 2021*





Se visualiza en la tabla 6 y la figura 1, que el activo corriente tiene una gran representación en el activo total de la empresa, obteniendo resultados similares en sus variaciones de todos los años pero destacando en el 2020 con un 92.04%, esto se debe a que en dicho periodo la empresa obtuvo más efectivo; asimismo se verifico que se cuenta con una cantidad de dinero considerable lo cual aporta en la operatividad inmediata, que la empresa continúe con activos corrientes altos significa que cuenta con capacidad de generar flujo de caja para operar de manera eficiente.

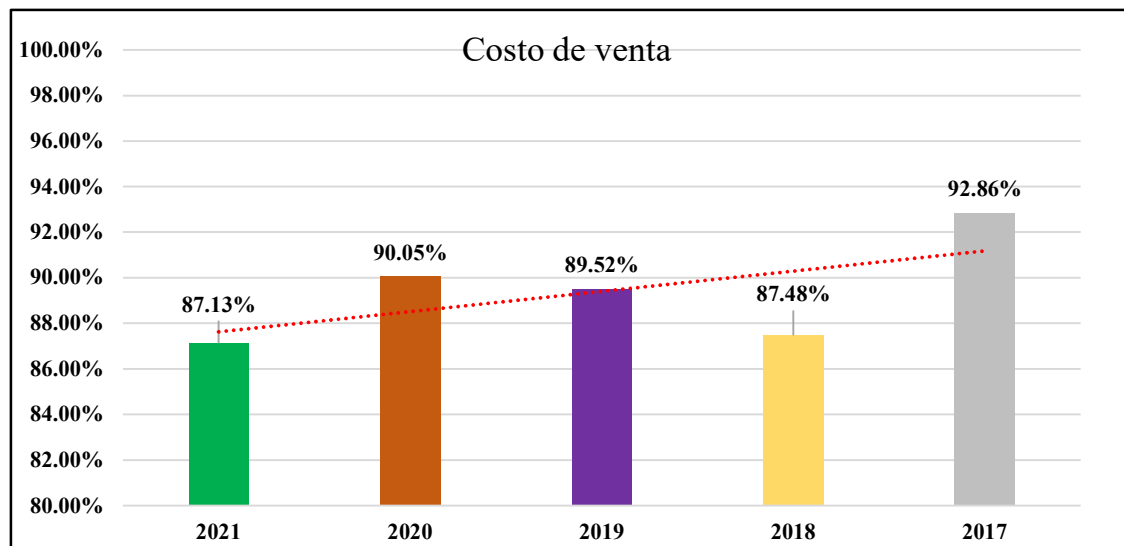
**Tabla 3**

*Análisis vertical del costo de venta del año 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Variación
2021	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{2,488,561}{2,856,310} = 87.13\%$
2020		$= \frac{3,056,200}{3,393,832} = 90.05\%$
2019		$= \frac{2,699,875}{3,016,033} = 89.52\%$
2018		$= \frac{2,679,006}{3,062,569} = 87.48\%$
2017		$= \frac{2,900,199}{3,123,362} = 92.86\%$

**Figura 3**

*Análisis vertical del costo de venta del año 2017 al 2021*



Con relación al análisis vertical de la tabla 3 y figura 3, se visualiza que el costo de ventas es elevado en todos los periodos en representación a las ventas, en el 2017 alcanzó un 92.86% y en el 2020 llegó al 90.05%, esto se debe que en esos periodos la pérdida de mercadería, por

descomposición de los productos agrícolas fue mayor que el resto de los periodos analizados. Si la empresa continúa teniendo el costo de ventas elevado, perjudica al margen bruto porque lo reduce, lo cual representa menos beneficios para los accionistas.

### 3.1.2. Análisis horizontal

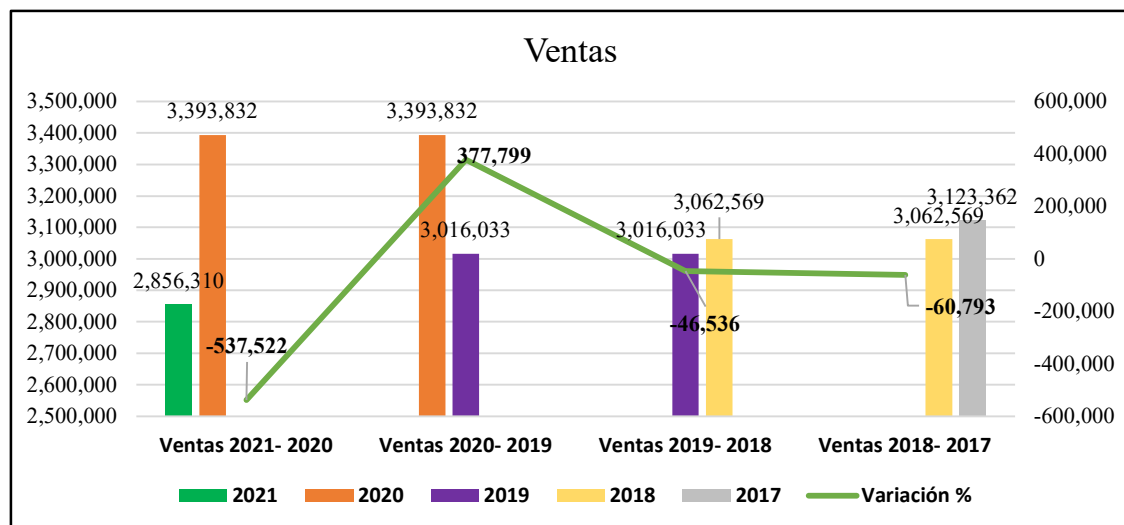
**Tabla 4**

*Análisis horizontal de las ventas del 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Resultado
2021-2020	= 2,856,310 - 3,393,832	= -537,522
2020-2019	Ventas - Ventas = 3,393,832 - 3,016,033	= 377,799
2019-2018	= 3,016,033 - 3,062,569	= -46,536
2018-2017	= 3,062,569 - 3,123,362	= -60,793

**Figura 4**

*Análisis horizontal de las ventas del 2017 al 2021*



Se observa en tabla 4 y figura 4 sobre el análisis horizontal de las ventas de los periodos comparativos 2018 y 2017 hay una pérdida de ventas de S/ 60,793, los años 2019 y 2018 una pérdida de S/ 46,536, en los años 2020 y 2019 obtuvo un aumento de S/ 377,799 y por último los años 2021 y 2020 una pérdida del S/ 537,522, lo cual evidencia que la empresa está perdiendo ventas cada año.

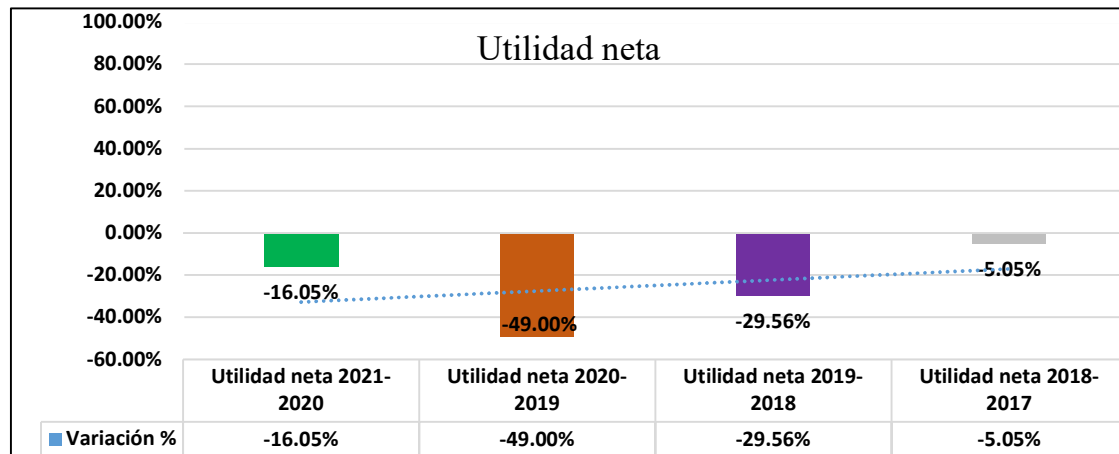
Las ventas se encuentran en todos los periodos alrededor de los 3 millones excepto en el último periodo 2021 que obtuvo solo 2, 856,310, esto se debe a que en ese periodo el cliente

solicitó menos mercadería de lo habitual. Asimismo, en el 2020 se obtuvo el nivel más alto de ventas llegando a los 3, 393,832, ya que por la pandemia COVID19 los productos agrícolas tuvieron mayor demanda. Si se continúa perdiendo ventas, perjudicaría de una manera global a la empresa, ya que puede ocasionar retiro de personal, falta de liquidez, toma de decisiones apresuradas y si es inmanejable hasta puede provocar el cierre del negocio.

**Tabla 5**  
*Análisis horizontal de la utilidad neta del 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Variación
2021-2020	$= \frac{15,162}{18,061} =$	-16.05%
2020-2019	$\frac{\text{Utilidad Neta } -1}{18,061} =$	-49.00%
2019-2018	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{35,417} =$	-29.56%
2018-2017	$= \frac{50,280}{52,956} =$	-5.05%

**Figura 5**  
*Análisis horizontal de la utilidad neta del 2017 al 2021*



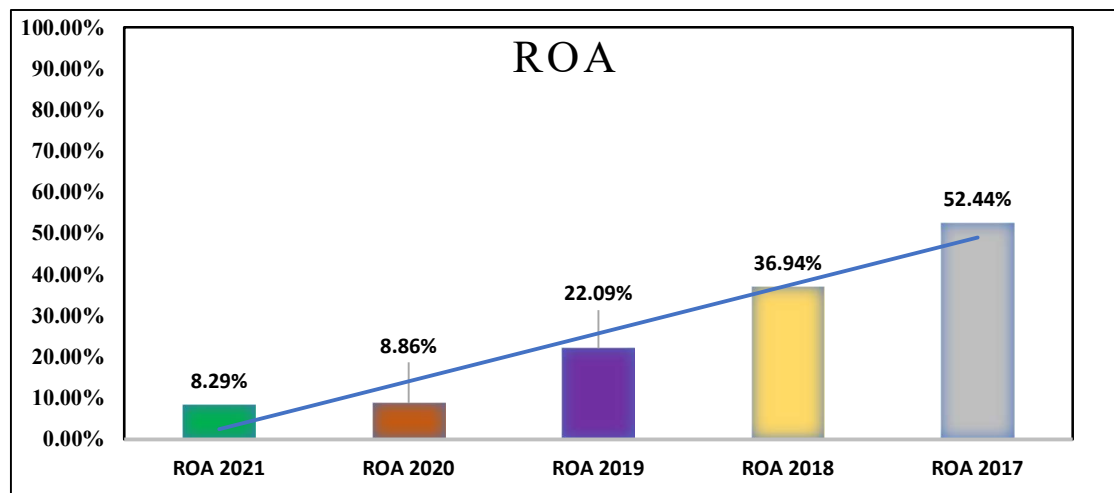
Se observa en la tabla 5 y figura 5 que la utilidad neta en todos los periodos comparados tiene pérdidas, evidenciado que la empresa se está volviendo cada vez menos rentable, siendo la más resaltante la comparación del periodo 2020-2019 con una pérdida de 49%, esto sucedió porque se tuvo un costo de ventas elevado y gastos de distribución en aumento, lo cual redujo la utilidad neta en el periodo 2020. Si la empresa sigue perdiendo utilidad neta perdería su beneficio económico para los accionistas

### 3.1.3. Ratios financieros

#### Rentabilidad económica (ROA)

**Tabla 6***Análisis de la rentabilidad económica o de los activos del año 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Variación %	Metas OKR
2021	$\frac{21,507.00}{259,370.00}$	8.29%	10.00%
2020	$\frac{29,619.00}{334,456.00}$	8.86%	10.00%
2019	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Total activo}} = \frac{50,237.00}{227,440.00}$	22.09%	25.00%
2018	$\frac{71,319.00}{193,076.00}$	36.94%	40.00%
2017	$\frac{75,115.00}{143,248.00}$	52.44%	53.00%

**Figura 6***Análisis de la rentabilidad económica o de los activos del año 2017 al 2021*

Se observa en la tabla 6 y figura 6 que el ROA para el año 2017 es 52.44% y para el año 2021 es 8.29%, esto indica que en el periodo 2017 la empresa generó más dinero con menos inversión, mientras que para el periodo 2021 se ve una tendencia a la baja a través de los años analizados, se tiene como resultado una disminución 44.15% en el ROA para el año 2021 con respecto al 2017, esto se debe a que la utilidad operativa se ha reducido cada año, por los factores costo ventas y gastos de operación elevados. Asimismo, aplicando la metodología OKR se pudo verificar que la empresa no alcanzó la meta que se propuso para cada año con respecto al ROA.

## Rentabilidad financiera (ROE)

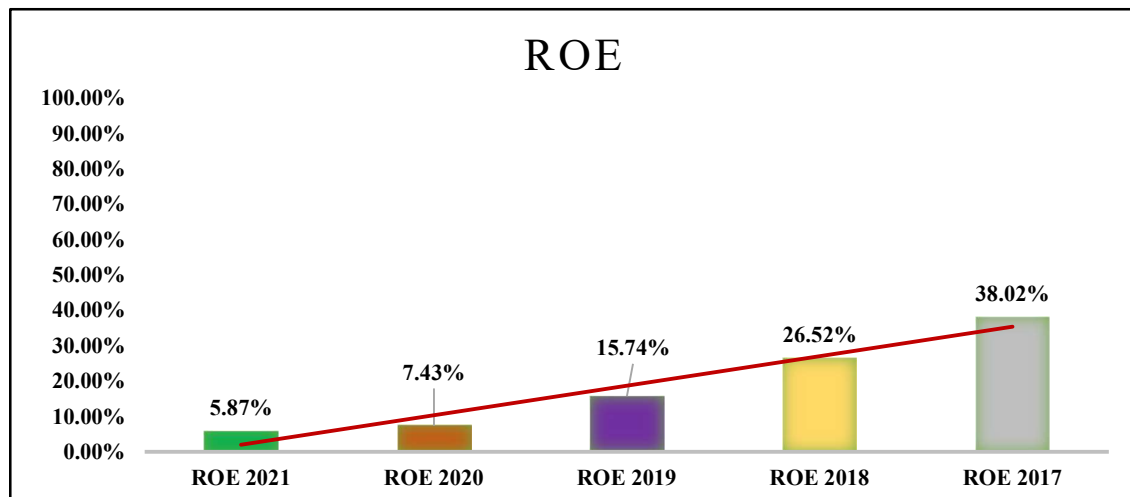
**Tabla 7**

*Análisis de la rentabilidad financiera del año 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Variación %	Metas OKR
2021	$\frac{15,162.44}{258,221.83}$	5.87%	10.00%
2020	$\frac{18,061.40}{243,059.40}$	7.43%	10.00%
2019	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{35,417.09}{224,998.00}$	15.74%	17.00%
2018	$\frac{50,279.90}{189,581.00}$	26.52%	30.00%
2017	$\frac{52,956.08}{139,301.00}$	38.02%	40.00%

**Figura 7**

*Análisis de la rentabilidad financiera del año 2017 al 2021*

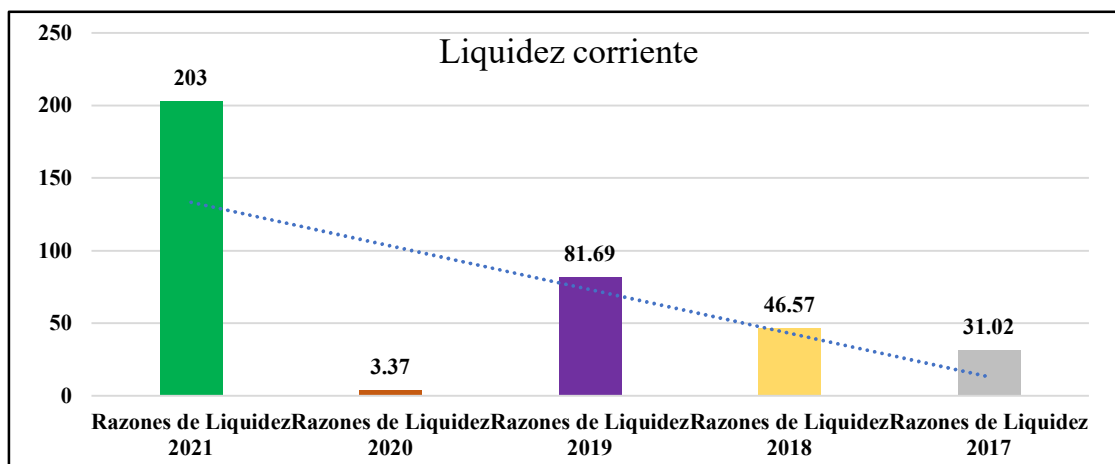


Con respecto a la tabla 7 y figura 7 se observa que el ROE para el año 2017 es 38.02% y para el 2021 es 5.87%, lo cual demuestra que la empresa se está volviendo menos rentable cada año para los accionistas, esto se debe a que la utilidad neta disminuyó cada año por los factores costo de ventas y gastos operativos elevados, el patrimonio de neto también aumentó debido a los resultados acumulados arrastrados para los siguientes años. Asimismo, se logra observar mediante la metodología OKR que la empresa no logró alcanzar los objetivos trazados para cada año con respecto al ROE.

**Tabla 8**  
*Análisis de liquidez corriente del año 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Resultado	Metas OKR
2021	$\frac{233,044.00}{1,148.00}$	= 203.00	2
2020	$\frac{307,832.00}{91,397.00}$	= 3.37	2
2019	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{199,491.00}{2,442.00}$	= 81.69	2
2018	$\frac{162,756.00}{3,495.00}$	= 46.57	2
2017	$\frac{122,448.00}{3,947.00}$	= 31.02	2

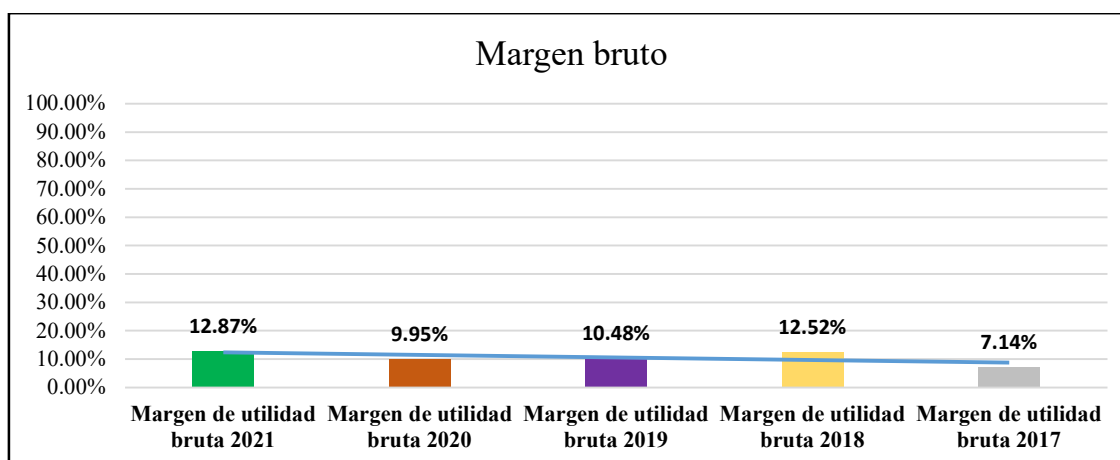
**Figura 8**  
*Análisis de liquidez corriente del año 2017 al 2021*



Con respecto a la tabla 8 y figura 8 se observa en todos los periodos analizados que por cada sol de deuda se tuvo la cantidad de dinero suficiente para respaldar el pago de estas, sobre todo en el periodo 2021 en el que por cada sol de deuda se obtuvo 203 soles de respaldo, lo cual significa que la empresa siempre ha podido cumplir de sobra con el pago de sus obligaciones a corto plazo, esto evidencia que cuenta con buena liquidez. Asimismo, se pudo verificar a través de la metodología OKR, que la empresa superó las expectativas o metas que se trazó, ya que en todos los periodos la empresa obtuvo más de lo que se esperó, mostrando que cuenta con liquidez para afrontar deudas en corto plazo.

**Tabla 9***Análisis de margen bruto del año 2017 al 2021*

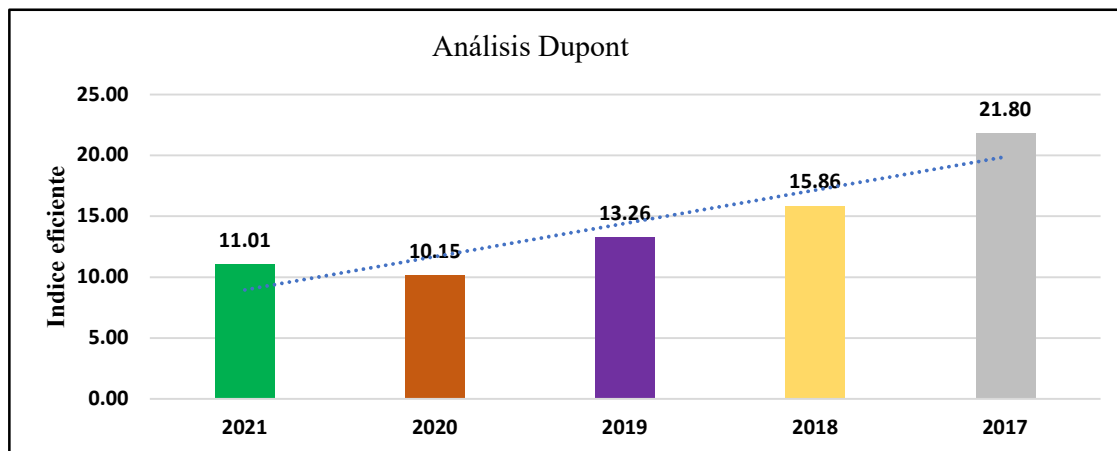
Periodo	Fórmula	Variación %	Metas OKR
2021	$= \frac{367,749}{2,856,310} =$	12.87%	20.00%
2020	$= \frac{337,632}{3,393,832} =$	9.95%	20.00%
2019	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{316,158}{3,016,033} =$	10.48%	20.00%
2018	$= \frac{383,563}{3,062,569} =$	12.52%	20.00%
2017	$= \frac{223,163}{3,123,362} =$	7.14%	20.00%

**Figura 9***Análisis de margen bruto del año 2017 al 2021*

Con respecto a la tabla 9 y la figura 9, se observa que en el 2017 solo se obtuvo un 7.14% en el margen bruto, para el 2018 un 12.52% , para el 2019 un 10.48%, en el año 2020 un 9.95% y para el 2021 alcanzó 12.87%, esto evidencia que el margen bruto aunque ha subido un poco con el pasar de los años, igual no alcanza un porcentaje óptimo al compararlo con las metas OKR, mediante esta metodología se verifica que la empresa en ningún año logró alcanzar los objetivos trazados, ya que se esperó que mínimo fuera un 20% de margen bruto y se visualiza que no se pudo alcanzar esta meta en todos los periodos.

**Tabla 10***Análisis Dupont del año 2017 al 2021*

Periodo	Fórmula	Índice eficiente
2021	$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{ventas}} \times 1.0044$	11.0124
2020	$\frac{\text{ventas}}{\text{Activos}} \times 1.3760$	10.1473
2019	$\frac{\text{ventas}}{\text{Activos}} \times 1.01085$	13.2607
2018	$\frac{\text{Recursos propios}}{\text{Activos}} \times 1.0184$	15.8619
2017	$\frac{\text{Recursos propios}}{\text{Activos}} \times 1.0283$	21.8038

**Figura 10***Análisis Dupont del año 2017 al 2021*

Con respecto a la tabla 10 y figura 10, se pudo verificar a través del análisis dupont, el cual sirve para saber cómo se están produciendo las ganancias y que recurso la sustenta, que el rendimiento más importante de la empresa es la operación de los activos, llegando en el 2017 al índice de 21.80, lo que significa que en ese periodo fue mayor el recurso de ventas entre los activos.

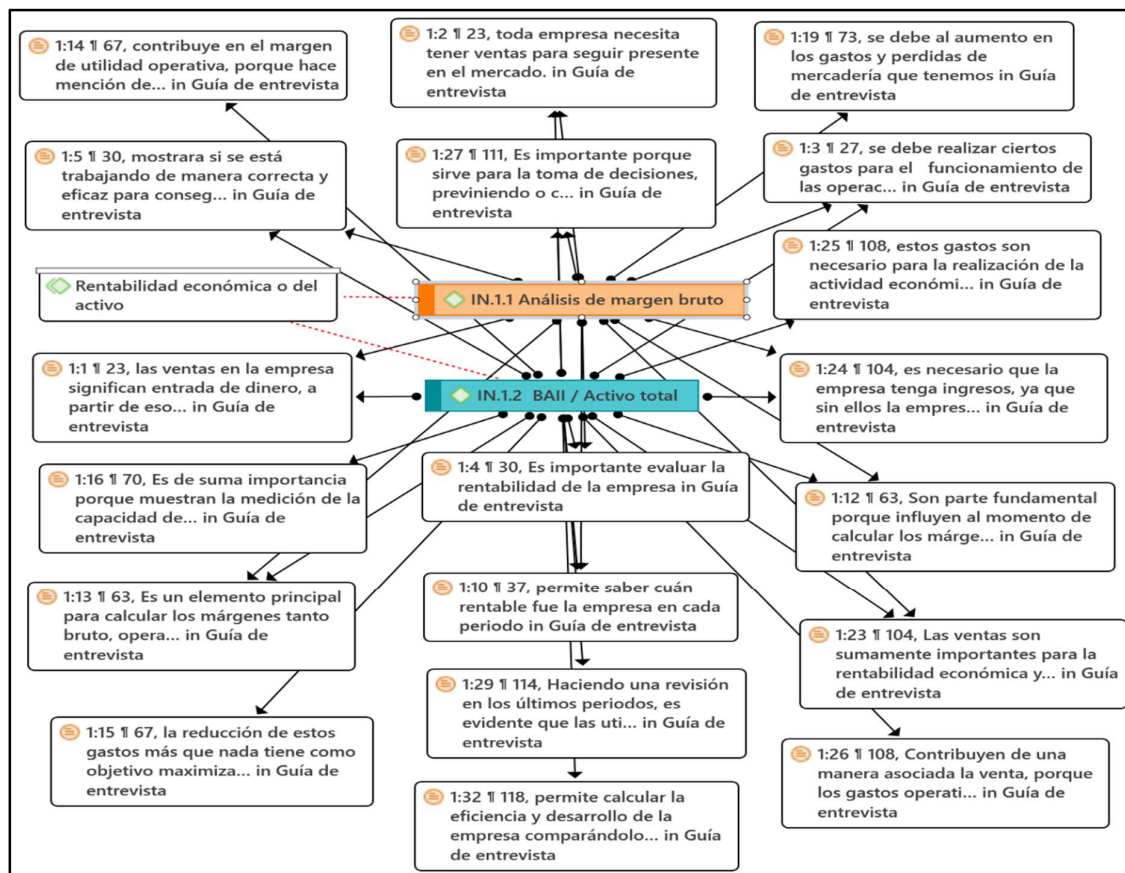
### 3.2 Descripción de resultados cualitativos

#### Subcategoría Rentabilidad Económica o de los activos



**Figura 11**

*Análisis cualitativo de la subcategoría rentabilidad económica*

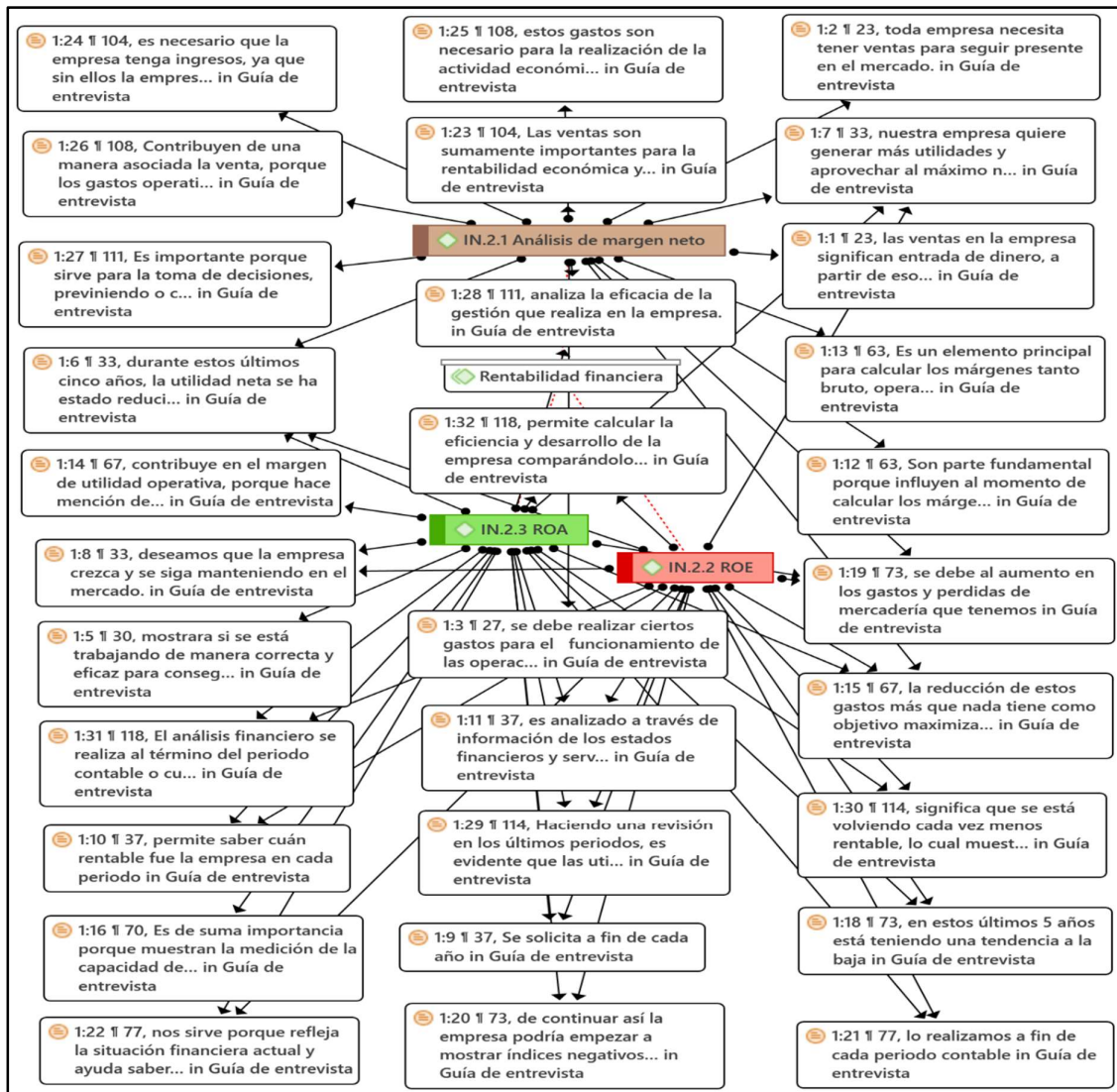


Con respecto a la figura 11, en relación con el análisis cualitativo de la subcategoría rentabilidad económica o de los activos y sus indicadores, analizados en el programa Atlas.ti, sobre las entrevistas realizadas a las unidades informantes, de la presente investigación se produjo el siguiente informe, que la rentabilidad económica es importante porque son los beneficios que se logran en un determinado periodo en la empresa. Asimismo el contador, como la gerente general y la asistente contable concuerdan en que las ventas y el análisis de las mismas, contribuyen de manera positiva a la rentabilidad, esto se logra con un análisis de margen bruto ya que aporta la información sobre porcentaje de ganancia que se obtuvo tras vender un producto luego de incurrir en el costo por la adquisición de dicho bien, también dos de los entrevistados ( la gerente general y asistente contable) mencionaron que los gastos operacionales influyen de manera necesaria en la rentabilidad de las ventas, mientras que el contador mencionó que contribuyen al análisis del BAI/ Activo total y el que correcto control de esos gastos operativos maximizan la rentabilidad reflejando así la eficiencia que lograron

alcanzar los activos totales. Ambos indicadores evalúan la rentabilidad de las inversiones y les dan seguimiento a los gastos.

### Subcategoría rentabilidad financiera

**Figura 12**  
*Análisis cualitativos de la subcategoría rentabilidad financiera*

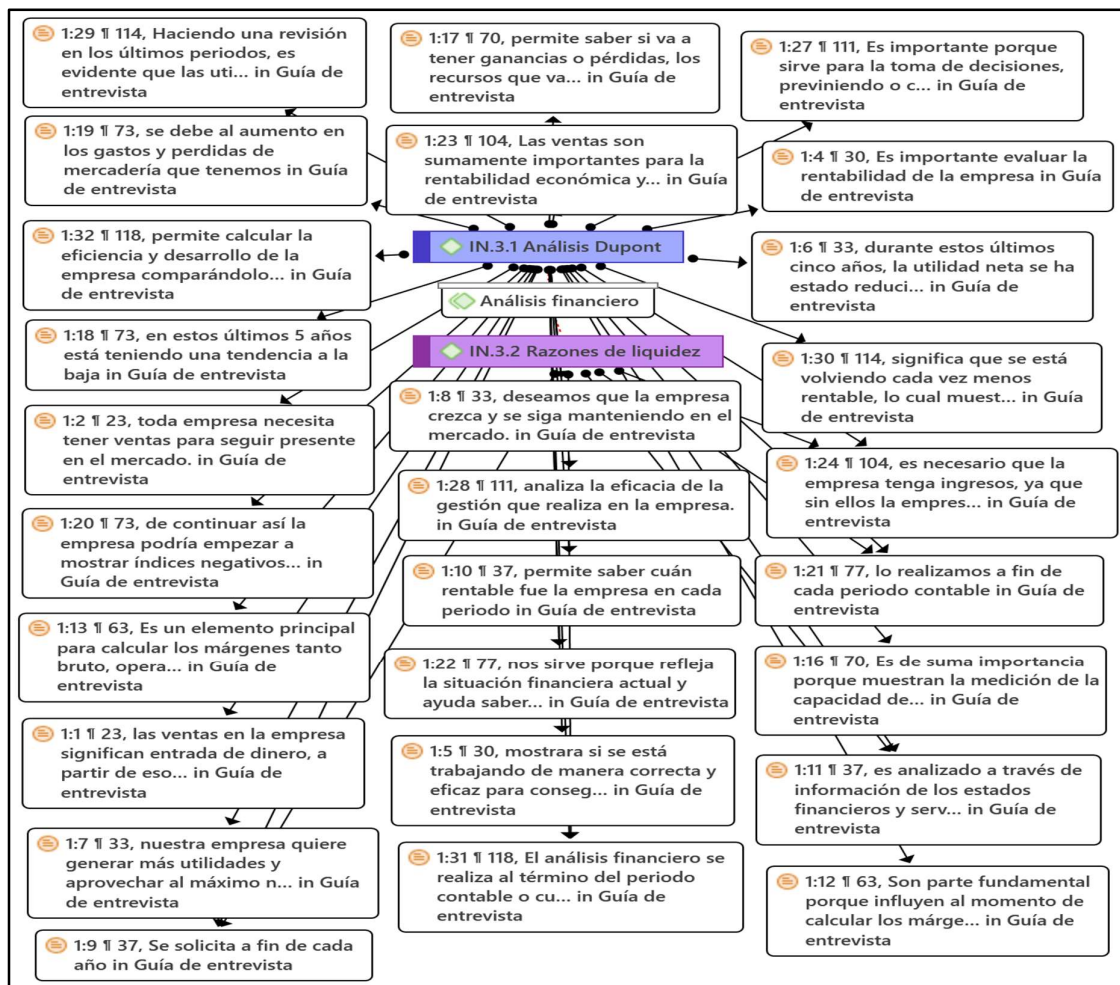


En relación con la figura 12, sobre el análisis cualitativo de la rentabilidad financiera y sus indicadores, analizados en el programa Atlas ti, las unidades informantes mencionaron en sus respuestas que la rentabilidad financiera es importante porque evalúa la eficiencia y solidez de la empresa, tanto la gerente general, el contador y a la asistente contable respondieron que se ha podido verificar que estos últimos 5 años la empresa ha tenido una reducción en su análisis

de margen neto, ROE y ROA, lo cual les preocupa ya que si la empresa continúa disminuyendo sus ganancias puede empezar a mostrar índices negativos, el contador mencionó en la entrevista que en los últimos cinco años ha habido aumentos en los gastos operativos debido a que no existe control en los gastos operativos y pérdida de mercadería por desmedro los cuales inciden con estos tres indicadores perjudicando notable y directamente a la rentabilidad, a su vez la gerente general mencionó que hay desorden en los almacenes y falta de compromiso de los trabajadores que laboran en esa área, por esa razón se producen los desmedros de la mercadería. La empresa necesita urgentemente un plan de control para afrontar los problemas hallados, de esa manera se podrá tener un control en los gastos y poder prevenir la pérdida de existencias por desmedro.

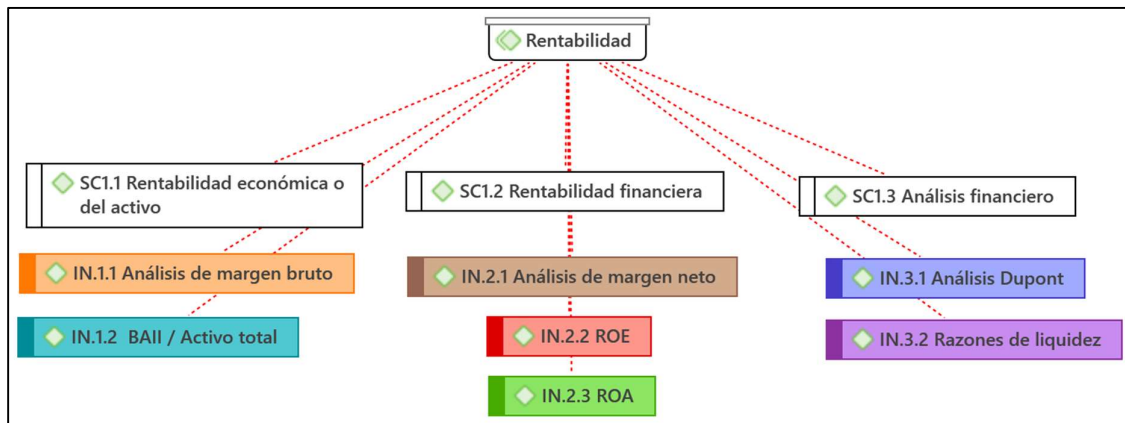
### Subcategoría análisis financiero

**Figura 13**  
*Análisis cualitativos de la subcategoría análisis financiero*



Con respecto a la figura 13, con relación al análisis cualitativo de la subcategoría análisis financiero y sus respectivos indicadores analizados en el programa Atlas.ti, sobre las respuestas que se obtuvieron de las unidades informantes, tanto el contador, la gerente general y la asistente contable mencionaron que, si se realiza el análisis financiero en la empresa a fin de cada periodo contable, este análisis financiero permite medir diversos ratios, diagnosticar la situación actual de la empresa y poder proyectarla a futuro. El uso del indicador análisis Dupont permite identificar si la empresa hace uso eficiente de sus recursos y cómo se están generando las ganancias o pérdidas, mientras el segundo indicador razones de liquidez brinda información si la empresa puede cubrir sus deudas u obligaciones a corto plazo, ambos indicadores brindan información relevante para los usuarios interesados y sirven para saber qué acciones tomar con respecto a un problema encontrado. Si la empresa quiere tener un mejor control de sus finanzas, deberá solicitar más seguido su análisis financiero, ya sea trimestral, semestral o cuando crea conveniente, de esa manera se podrá contar con información oportuna y servirá para una mejor toma de decisiones.

**Figura 14**  
Red global de las subcategorías e indicadores

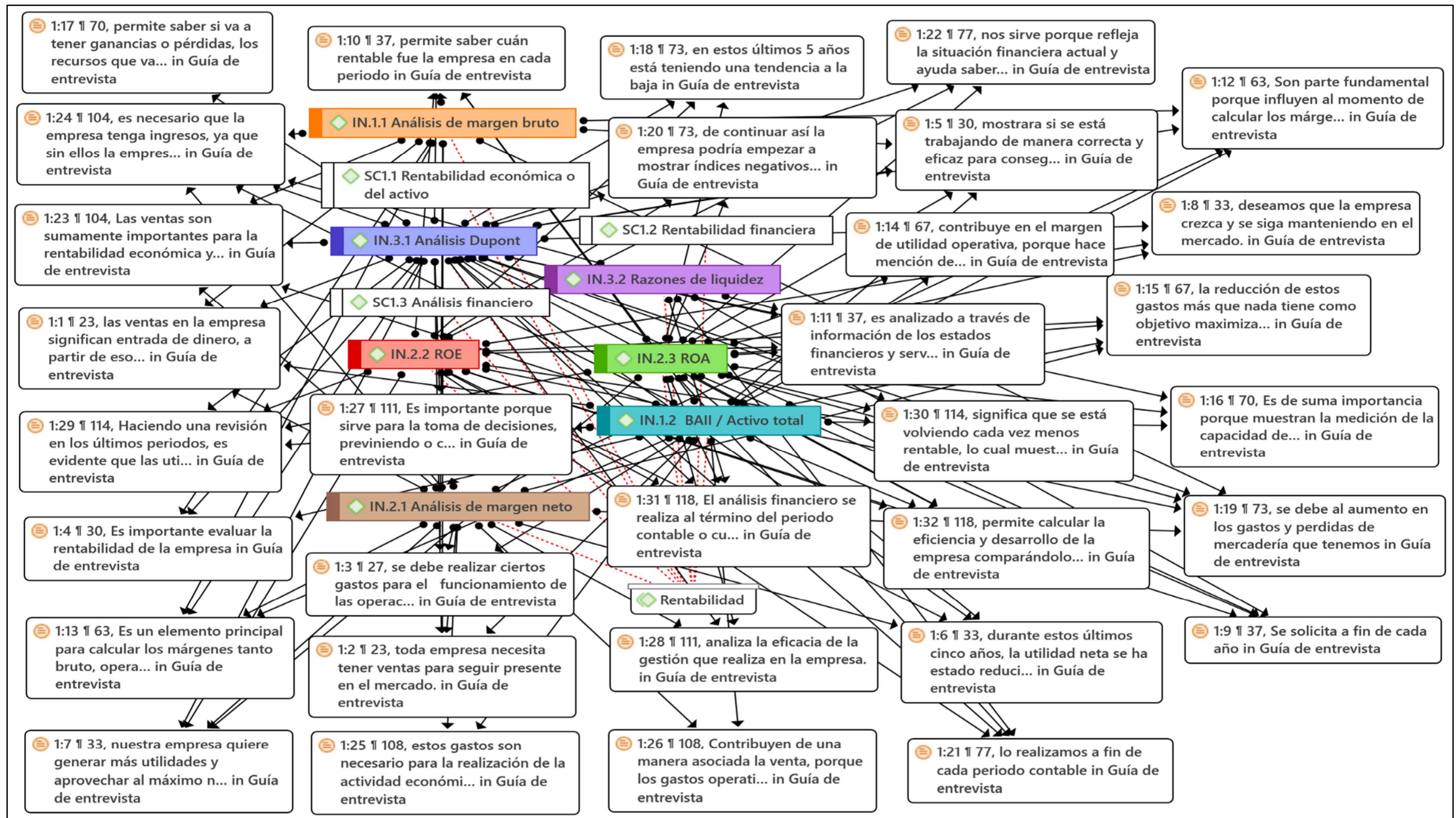


Con respecto a la figura 14, se aprecia la red global de la categoría problema rentabilidad, con sus respectivas subcategorías: (i) rentabilidad económica o del activo; (ii) rentabilidad financiera; (iii) análisis financiero, las cuales tienen sus indicadores: análisis del margen bruto, BAI/ Activo total, análisis del margen neto, ROE, ROA, análisis dupont y razones de liquidez.

### 3.3 Diagnóstico

Figura 15

Resultado de la triangulación mixta



Para el diagnóstico de la categoría rentabilidad, se usó el análisis documental de los EEEF y las entrevistas procesada por el Atlas.ti, se obtuvo como resultado que la rentabilidad está disminuyendo cada año, esto se verifica con el análisis del ROA y ROE ambos indicadores muestran su tendencia a la baja, el ROA en el 2017 alcanzó 52.44% y para el 2021 8.29 %, al igual que el ROE tuvo un porcentaje en el 2017 de 38.02% y para el 2021 solo un 5.87%. De igual modo a través de las entrevistas se detectó que los gastos operativos han ido aumentando y las pérdidas por descomposición de la mercadería también se han producido en todos los periodos, lo cual se debe a que hay un inadecuado manejo de los gastos operativos y que no existe un control en los inventarios.

Con respecto a subcategoría rentabilidad económica del análisis cuantitativo a través del análisis documental a los estados financieros, se analizaron las ventas y obtuvieron los siguientes resultados, las ventas de los periodos comparativos 2018 y 2017 hay una pérdida de ventas de S/ 60,793, los años 2019 y 2018 una pérdida de S/ 46,536, en los años 2020 y 2019 obtuvo un aumento de S/ 377,799 y por último los años 2021 y 2020 una pérdida del S/ 537,522, lo cual evidencia que la empresa está perdiendo ventas cada año. Las ventas que se realizaron en el año 2020 mostraron aumento debido a la coyuntura de la pandemia COVID19 hubo más demanda de los productos agrícolas en el mercado, siendo el único periodo en donde se obtuvo más ventas, también se analizó la variación del costo de ventas dando como resultado que en el 2017 refleja una variación de 92.86%, en el 2018 un 87.48%, en el 2019 un 89.52%, el siguiente año 2020 un 90.05% y por último en el 2021 un 87.13% en representación a las ventas, esto significa que la empresa tiene un elevado costo en todos años, esto se debe a la pérdida de mercadería por descomposición de los productos agrícolas que se ha presentado en el todos los periodos. Asimismo, del análisis cualitativo a través de las entrevistas realizadas y procesadas mediante el programa Atlas.ti, tanto el contador, gerente general y asistente contable, mencionaron que la rentabilidad económica es importante porque son los beneficios obtenidos en un determinado periodo en la empresa, a su vez es también es importante aplicar los indicadores de margen de utilidad bruta y BAI/ Activos totales, porque miden la rentabilidad sobre las ventas deduciendo costos y gastos operativos, que al ser ejecutados muestra si se está trabajando de manera eficaz y eficiente los recursos de la empresa, lo cual guarda relación con lo que menciona (Hurtado, 2010, citado en Lazo Gian Pierre, 2017) indica que, la teoría sistemas tiene como fin el estudio del conjunto de partes que se relacionan entre sí para llegar a un objetivo común. Ese aporte muestra que la empresa debe trabajar de manera integrada, eficaz y eficiente para el cumplimiento de sus objetivos.

Con respecto a los resultados de la triangulación mixta, se ha originado la subcategoría rentabilidad financiera del análisis cuantitativo, a través del análisis documental se logró obtener los siguientes resultados, que el ROE en el 2017 fue de 38.02%, en el 2018 alcanzó el 26.52%, en el 2019 se obtuvo 15.74%, en el 2020 un 7.43% y en el 2021 solo un 5.87%, lo cual demuestra que la empresa se está volviendo menos rentable cada año para los accionistas, esto se debe a que la utilidad neta disminuyó cada año por los factores costo de ventas y gastos operativos elevados, el patrimonio de neto también aumentó debido a los resultados acumulados arrastrados para los siguientes años. Por otro lado, se obtuvieron los siguientes resultados del ROA para el 2017 alcanzó un 52.44%, para el 2018 fue 36.94%, en el 2019 un 22.09%, para el año 2020 llegó a 8.86 % y por último en el 2021 solo llegó a 8.29 %, esto se debe a que la utilidad operativa se ha reducido cada año, por los factores costo ventas y gastos de operación elevados. Asimismo, del análisis cualitativo a través de las entrevistas desarrolladas con la ayuda del programa Atlas.ti, los entrevistados mencionaron en sus respuestas que la rentabilidad financiera es importante porque evalúa la eficiencia y solidez de la empresa, tanto la gerente general, el contador y a la asistente contable respondieron que se ha podido verificar que estos últimos 5 años la empresa ha tenido una reducción en su análisis de margen neto, ROE y ROA, lo cual les preocupa ya que si la empresa continúa disminuyendo sus ganancias puede empezar a mostrar índices negativos, el contador mencionó en la entrevista que en los últimos cinco años ha habido aumentos en los gastos operativos debido a que no existe control en los gastos operativos y pérdida de mercadería por desmedro los cuales inciden con estos tres indicadores perjudicando notable y directamente a la rentabilidad, a su vez la gerente general mencionó que hay desorden en los almacenes y falta de compromiso de los trabajadores que laboran en esa área, por esa razón se producen los desmedros de la mercadería. La empresa necesita urgentemente un plan de control para afrontar los problemas hallados, de esa manera se podrá tener un control en los gastos y poder prevenir la pérdida de existencias por desmedro, lo cual guarda relación con lo que menciona (Sunder, 2005, citado en Rojas Yenifer, 2020) afirma que, la teoría de control tiene como objetivo buscar mantener un equilibrio de los intereses, a través de pautas y planificación dentro de la empresa.

A través de los resultados aportados por la triangulación mixta se ha producido la subcategoría análisis financiero del análisis cuantitativo a través del análisis documental se pudo obtener los siguientes resultados, la utilidad neta en comparación del periodo 2018 - 2017 tiene variación negativa de 5.05%, en el periodo 2019 - 2018 una pérdida de 29.56%, en el

2020 - 2019 una pérdida de 49% y en los años 2021-2020 una pérdida de 16.05%, en todos los periodos comparados tiene pérdidas, evidenciado que la empresa se está volviendo cada vez menos rentable, siendo la más resaltante la comparación del periodo 2020-2019 con una pérdida de 49%, esto sucedió porque se tuvo un costo de ventas elevado y gastos de distribución en aumento, lo cual redujo la utilidad neta en el periodo 2020. Por otro lado, se obtuvieron los siguientes resultados del análisis Dupont, el cual sirve para saber cómo se están produciendo las ganancias y que recurso la sustenta, reflejo que el rendimiento más importante de la empresa es la operación de los activos, llegando en el 2017 al índice de 21.80, lo que significa que en ese periodo fue mayor el recurso de ventas entre los activos. Asimismo, con ayuda del programa Atlas.ti, las unidades informantes, tanto el contador, la gerente general y la asistente contable mencionaron que, si se realiza el análisis financiero en la empresa a fin de cada periodo contable, este análisis financiero les permite medir diversos ratios y diagnosticar la situación actual de la empresa y poder proyectarla a futuro. El uso del indicador análisis Dupont permite identificar si la empresa hace uso eficiente de sus recursos y cómo se están generando las ganancias o pérdidas, mientras el segundo indicador razones de liquidez brinda información si la empresa puede cubrir sus deudas u obligaciones a corto plazo, ambos indicadores brindan información relevante para los usuarios interesados y sirven para saber qué acciones tomar con respecto a un problema encontrado. Si la empresa quiere tener un mejor control de sus finanzas, deberá solicitar más seguido su análisis financiero, ya sea trimestral, semestral o cuando crea conveniente, de esa manera se podrá contar con información oportuna y servirá para una mejor toma de decisiones, lo cual guarda relación con lo que menciona (Sunder, 2005, citado en Rojas Yenifer, 2020) indica que, la teoría de la contabilidad tiene como finalidad proporcionar conocimientos e información fidedigna y real plasmados en los estados financieros.

Se pudo identificar en la presente investigación las siguientes razones o causas de los problemas que aquejan a la empresa: (i) falta de control de los gastos operativos; (ii) no hay control en los inventarios y por eso se produce la pérdida de mercadería por descomposición de los productos agrícolas; (ii) solo se cuenta con un cliente lo cual limita a la empresa a desarrollarse.





### **3.4.3 Fundamentos de la propuesta**

La presente investigación tiene como base la aplicación de tres teorías: (i) teoría de control, se tiene el aporte de Sunder (2005) menciona que, tiene como objetivo buscar mantener un equilibrio de los intereses, a través de pautas y planificación dentro de la empresa, entonces se entiende que las empresas necesitan llevar un control en sus operaciones para proteger sus recursos, evitando negligencias; (ii) teoría de la contabilidad, se tiene el aporte de Sunder (2005) indica que, tiene como finalidad proporcionar conocimientos e información fidedigna y real plasmados en los estados financieros, se puede decir que aporta datos que sirven para ser medidos a través de ratios y análisis para luego tomar decisiones; (iii) teoría de sistemas, se tiene el aporte de Hurtado (2010) menciona que, la teoría sistemas tiene como fin el estudio del conjunto de partes que se relacionan entre sí para llegar a un objetivo común, se puede decir que en las empresas se debe tener a todas sus áreas interrelacionadas para llegar a un trabajo conjunto, eficiente y eficaz.

### **3.4.4 Categoría solución**

Después de analizar los problemas, que consiguieron mediante el análisis documental y las entrevistas realizadas a las personas conocedoras del tema de estudio, se priorizaron tres problemas, a los cuales se les precisó las soluciones viables y cómo estas tendrían un impacto positivo en la empresa. Para definir la categoría solución se usó la matriz de propuesta, a través de ella se eligió cómo solución a las estrategias financieras, que se define como el conjunto de decisiones de planificación y control, para usar de manera eficiente los recursos de la empresa hasta conseguir llegar a los objetivos.

### **3.4.5 Direccionalidad de la propuesta**

Está compuesta por objetivos, estrategias, tácticas y KPI para la medición de alcance de objetivos.

## Cuadro 1

### Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI
Objetivo 1. Mejorar el manejo de los gastos operativos mediante un presupuesto de gastos utilizando el modelo de gestión financiera	Estrategia 1. Definir un presupuesto anual de gastos operativos	Táctica 1. Definir detalladamente los gastos operativos	<b>Gastos operativos:</b> (Gastos de vtas/vtas)*100 (Gastos administrativos/vtas)*100 <b>Margen neto</b> (Utilidad neta/ ventas netas)*100 <b>Variaciones:</b> (P - R) / P * 100
		Táctica 2. Identificar variaciones entre lo real y lo presupuestado	
Objetivo 2. Implementar un sistema de control inventarios utilizando el método PEPS	Estrategia 2. Capacitar al personal de almacén para uso del método PEPS	Táctica 3. Reunir los datos necesarios para estructurar el registro de la mercadería	<b>Margen bruto</b> (Costo de ventas /ventas)*100 <b>Liquidez corriente</b> (Activos corrientes/pasivos corrientes)*100 <b>Rotación de inventarios</b> Costo de la mercadería/Promedio de inventarios
		Táctica 4. Registro del inventario inicial en el Kardex	
Objetivo 3. Aumentar las ventas con la captación de nuevos clientes utilizando la estrategia de Ventas personales	Estrategia 3. Elaborar un plan comercial para captar nuevos clientes	Táctica 5. Definir los posibles clientes potenciales	<b>% de crecimiento de clientes reales</b> número de clientes reales / número de clientes potenciales <b>Análisis Dupont</b> (utilidad neta/ vtas x ventas/activos x activos/patrimonio neto)*100
		Táctica 6. Implementar el plan para la captación de clientes	

### 3.4.6 Actividades y cronograma

**Cuadro 2**

*Matriz de tácticas, actividades y cronograma*

Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	Evidencia
Act. 1. Efectuar reuniones con el área administrativa	23/05/2022	1	23/05/2022	Gerente general personal del área administrativa Administrador	40	<b>Evidencia 1.</b> Presupuesto proyectado de gastos operativos.
Act. 2. Efectuar reuniones con el área de ventas	24/05/2022	1	24/05/2022	Gerente general personal del área de ventas Administrador	40	<b>Evidencia 2.</b> Estados de situación financiera proyectados de tres años.
Act. 3. Elaborar el presupuesto de los gastos operativos	13/06/2022	7	20/06/2022	Administrador	300	<b>Evidencia 3.</b> Estados de resultados proyectados de tres años.
Act. 4. Analizar las variaciones mes a mes	1/08/2022	2	2/08/2022	Administrador	200	<b>Evidencia 4.</b> Formato kardex de acuerdo al método PEPS por producto agrícola
Act. 5. Capacitar al personal de almacen en la elaboración de kardex	1/08/2022	1	1/08/2022	Capacitador Jefe de almacen	100	<b>Evidencia 5.</b> Cuenta contable de Gastos por desvalorización de inventarios al costo proyectado de tres años.
Act. 6. Elaborar el kardex utilizando el método PEPS	2/08/2022	1	2/08/2022	Jefe de almacen	150	<b>Evidencia 6.</b> Lista de clientes potenciales
Act. 7. Poner en uso el kardex	2/08/2022	1	2/08/2022	Jefe de almacen	40	<b>Evidencia 7.</b> Flujo de ventas proyectado.
Act.8. Formar un equipo de ventas	1/09/2022	7	7/09/2022	Gerente general Administrador	2000	
Act. 9. Captar clientes ofreciendo los productos de manera directa	8/09/2022	30	8/10/2022	Gerente general Administrador	150	
Act.10. Analizar y evaluar los resultados de las ventas en los EEFF	1/01/2023	5	5/01/2023	Contador	700	
Act.11. Tomar decisiones en base a la evaluación de los resultados de rentabilidad	6/01/2023	5	10/01/2023	Accionistas Gerente general Administrador Contador	40	

Actividad	Cronograma
Act. 2. Efectuar reuniones con el área de ventas	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act. 3. Elaborar el presupuesto de los gastos operativos	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act. 4. Analizar las variaciones mes a mes	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act. 5. Capacitar al personal de almacen en la elaboración de kardex	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act. 6. Elaborar el kardex utilizando el método PEPS	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act. 7. Poner en uso el kardex	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act.8. Formar un equipo de ventas	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act. 9. Captar clientes ofreciendo los productos de manera directa	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act.10. Analizar y evaluar los resultados de las ventas en los EEFF	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022
Act.11. Tomar decisiones en base a la evaluación de los resultados de rentabilidad	6/05/2022/07/05/2022/07/06/2022/07/07/2022/07/08/2022/07/09/2022/07/10/2022/07/11/2022/07/12/2022/07/13/2022/07/14/2022/07/15/2022/07/16/2022/07/17/2022/07/18/2022/07/19/2022/07/20/2022/07/21/2022/07/22/2022/07/23/2022/07/24/2022/07/25/2022/07/26/2022/07/27/2022/07/28/2022/07/29/2022/07/30/2022/07/31/2022/08/01/2022/08/02/2022/08/03/2022/08/04/2022/08/05/2022/08/06/2022/08/07/2022

## **IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1 Discusión**

La presente investigación tuvo como objetivo general plantear una mejora de la rentabilidad en la empresa comercializadora de productos agrícolas mediante la propuesta de implementación de estrategias financieras.

Para el objetivo específico nombrado diagnosticar en qué situación se encuentra la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022, se demostró que la rentabilidad no era eficiente por los aumentos en los gastos operativos debido a que no existe control en los gastos operativos, la pérdida de mercadería por desmedro lo cual provoca un alto costo de ventas y que no existe una estrategia para atraer clientes. Por consiguiente, coincide con el trabajo de instigación de Zurita et al. (2019) mencionan que, la rentabilidad no era la adecuada debido a la falta de control de los gastos y el costo de ventas elevado los cuales afectan de manera directa a la utilidad. Por otro lado, también coincide con el trabajo de investigación de Nuñez (2020) el cual menciona que, el inadecuado control de los gastos y control de sus costos fueron la principal causa de la pérdida de la rentabilidad en la empresa.

Determinar los agentes por mejorar de la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022, se constató que la rentabilidad no era óptima porque el costo de ventas es elevado en todos los periodos en representación a las ventas, en el 2017 alcanzó un 92.86% y en el 2020 llegó al 90.05%, esto se debe que en esos periodos la pérdida de mercadería, por descomposición de los productos agrícolas fue mayor que el resto de los periodos analizados, también se encontró disminución de las ventas de los periodos comparativos 2018 y 2017 hay una pérdida de ventas de S/ 60,793, los años 2019 y 2018 una pérdida de S/ 46,536, en los años 2020 y 2019 obtuvo un aumento de S/ 377,799 y por último los años 2021 y 2020 una pérdida del S/ 537,522, lo cual evidencia que la empresa está perdiendo ventas cada año. Asimismo, la utilidad neta en todos los periodos comparados tiene pérdidas, evidenciado que la empresa se está volviendo cada vez menos rentable, siendo la más resaltante la comparación del periodo 2020 y 2019 con una pérdida de 49%, esto sucedió porque se tuvo un costo de ventas elevado y gastos de distribución en aumento, lo cual redujo la utilidad neta en el periodo 2020. Por lo tanto, guarda relación con el estudio de Acosta (2020) menciona que, la disminución de las ventas y la falta de monitoreo de gastos operativos ocasionó que la empresa pierda rentabilidad en sus periodos analizados. Asimismo, coincide

con la investigación de Zurita et al. (2019) indica que, la falta de control en los gastos operativos fue un factor que afectó a la rentabilidad, lo cual se evidencio en la disminución de utilidad neta.

Con respecto al objetivo específico 3, mejorar el manejo de los gastos operativos mediante un presupuesto de gastos utilizando el modelo de gestión financiera, dicha propuesta permitirá tener un correcto manejo de los gastos operativos, ya que podrán ser controlados mediante el presupuesto que se realizó aplicando el modelo de gestión financiera, lo cual consiste en recolectar toda la información de gastos de ventas y administrativos, plasmarlos de forma de detallada con sus respectivos importes, proyectándolos a tres años, servirá para identificar gastos innecesarios, reducir riesgos, verificar la variación de lo presupuestado y lo real gastado permitiendo dar a conocer en que se está gastando de más y poder tomar decisiones oportunas para corregirlas. En consecuencia, guarda relación con el estudio de Farro (2018) la cual evidencio que, la implementación de un presupuesto de gasto teniendo como base el modelo de gestión financiera ayudó a la planificación y control de gastos, lo cual tuvo como efecto que la rentabilidad mejore significativamente. Asimismo, coincide con el estudio de Beltran (2021) donde se demostró que usando el presupuesto de gastos operativos donde se mostró detalladamente cada operación de gastos de venta y administrativos, permitió tener un control adecuado, optimizó sus recursos y redujo riesgos dando como beneficio el incrementó de la rentabilidad.

Con respecto al objetivo específico 4, implementar un sistema de control de inventarios utilizando el método PEPS, dicha propuesta permitirá tener un control de los inventarios, se elaborará un kardex con el registro de las mercaderías compradas, vendidas y existentes en un orden cronológico, ya que realizara mediante el método PEPS ( primeras entradas primeras salidas), lo cual consiste en elaborar un kardex en Excel, y se registrará el saldo inicial como primer dato, luego se agregaran las operaciones que se realicen ya sea compras o ventas, lo cual permitirá que la mercadería que entre primero sea la primera en ser vendida evitando el desmedro de las mismas, también brinda en tiempo real la cantidad y precio de la mercedaria que están dentro de los almacenes. Por lo tanto, coincide con la investigación de Heredia (2018) reflejo que, implementar el sistema de inventario usando el método PEPS, permitió tener el control de inventarios en el área de almacén y se evitó que los productos caduquen o se deterioren, lo cual ayudó a que la rentabilidad tuviera un aumento de 4.7%. Asimismo, coincide también con el estudio de Wajai (2020) evidencio que, al aplicar el control de inventarios

mediante el método el PEPS disminuyó el desmedro y las pérdidas de mercadería, lo cual ayudó a aumentar en un 6% la rentabilidad.

Con respecto al objetivo específico 5, aumentar las ventas con la captación de nuevos clientes utilizando la estrategia de ventas personales, dicha propuesta permitirá captar potenciales clientes de manera personal y directa, con la finalidad de conseguir nuevos clientes, esto consiste en realizar una búsqueda de clientes potenciales, luego crear una lista de potenciales clientes capacitar al equipo de ventas, enviarlos al local comercial del cliente a ofrecer los productos y concreta la venta, esto ayudará a que la empresa obtenga clientes y como consecuencia aumentar las ventas. Por lo tanto, guarda relación con el trabajo de investigación de Zurita et al. (2019) evidenció que, con la estrategia de ventas personales permitió que las ventas aumentaron en un 20%, mejorando a su vez la rentabilidad. Asimismo, también coincide con el estudio de Beltran (2021) la cual demostró que, uso de la estrategia de ventas personales, sirvió para incrementar en un 15% las ventas, lo cual permitió que su rentabilidad y liquidez muestren una mejora.

## 4.2 Conclusiones

**Primera:** Se diagnosticó la situación en la que se encuentra la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022, reflejando como resultado que los problemas de rentabilidad se debieron a que no existe control en los gastos operativos, desmedros en la mercadería por falta de control de los inventarios y no existe una estrategia para captar clientes.

**Segunda:** Se determinó que los agentes a mejorar de la rentabilidad de la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022, fueron el costo de ventas elevado que presenta en todos los periodos la empresa, la disminución de las ventas y las pérdidas en la utilidad neta.

**Tercera:** Se propuso mejorar el manejo de los gastos operativos mediante un presupuesto de gastos utilizando el modelo de gestión financiera, el cual al aplicarlo permitirá poder solucionar los problemas vistos en la matriz de propuesta, por consecuencia, brindará los siguientes beneficios mejorar el manejo y controlar los gastos operativos, reducir riesgos, optimizar los recursos, poder verificar las variaciones de lo presupuestado y tener información detallada de los gastos operativos.

**Cuarta:** Se propuso implementar un sistema de control de inventarios utilizando el método PEPS, lo cual al emplearlo solucionará los problemas identificados en la matriz de propuesta, por consiguiente, aportará los siguientes beneficios tener control de inventarios, orden en el almacén, información en tiempo real de las existencias, lo cual servirá para poder reducir los desmedros de mercadería.

**Quinta:** Se propuso conseguir atraer nuevos clientes utilizando la estrategia de venta personales, lo cual permitirá solucionar los problemas hallados en la matriz de propuesta, por consecuencia se obtendrá los siguientes beneficios conseguir nuevos clientes, lo cual aportará aumento en las ventas.



### 4.3 Recomendaciones

**Primera:** Se recomienda al administrador usar la herramienta Teamwork, el cual consiste es un software gratuito que ayuda a el equipo interno a mantenerse productivo, organizado, asigna tareas, plazos, comunicación entre áreas y seguimiento de capacidad del equipo.

**Segunda:** Se recomienda al Administrador usar la herramienta Bizneo, para el control de los trabajadores, es un software donde se verterán los datos de los trabajadores de manera que permitirá tener el monitorio de las actividades, evaluación, formación continua, incentivos y registro de los trabajadores.

**Tercera:** Se recomienda a la gerente general hacer reuniones con el personal de administración y ventas en conjunto con gerencia periódicamente para revisar temas referentes a los gastos operativos, ya sea de manera presencial o virtual, lo cual permitirá que se informe de las necesidades de dichas áreas.

**Cuarta:** Se recomienda al jefe de almacén utilizar la herramienta ABC, para la clasificación de inventario, consiste en usar jabas en tres colores (roja, amarilla y verde) en donde el rojo se depositen las mercaderías que tenga la prioridad de salir primero, las amarillas la mercedaria de prioridad media y las verdes la mercadería que recién están entrando a almacén, de esa manera visualizar más rápidamente que mercadería debe ser la primera en salir.

**Quinta:** Se recomienda al administrador poder gestionar el alquiler de un puesto en el mercado mayorista de Santa Anita, de esa manera poder vender de manera directa al por mayor los productos agrícolas, obteniendo más ingresos para la empresa.

## REFERENCIAS

- Aching, C. (2006). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima: Esan.  
Obtenido de  
[https://books.google.com.pe/books?id=AQKhZhpOe\\_oC&printsec=frontcover&dq=rentabilidad+financiera+definicion&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwif56mCptH2AhWLK7kGHWXPDU0Q6AF6BAgJEAI#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=AQKhZhpOe_oC&printsec=frontcover&dq=rentabilidad+financiera+definicion&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwif56mCptH2AhWLK7kGHWXPDU0Q6AF6BAgJEAI#v=onepage&q&f=false)
- Acosta, M. (2020). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool*. Pimentel: Universidad Señor de Sipán. Obtenido de  
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7732/Acosta%20Cajusol%20Mar%20%3%ada%20Ang%20%3%a9lica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Andbank. (9 de junio de 2022). <https://www.andbank.es>. Obtenido de [www.andbank.es](https://www.andbank.es):  
<https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/las-4-claves-de-la-planificacion-financiera-objetivos-plazos-presupuesto-y-control-de-las-decisiones/#:~:text=La%20planificaci%C3%B3n%20financiera%20es%20el,necesarios%20para%20que%20sea%20posible>.
- Apaza, E., Salazar, E., & Lazo, M. (2019). Apalancamiento y rentabilidad: caso de estudio en una empresa textil peruana. *Valor contable*, 10-16. doi:  
<https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1253>
- Balzarini, M., Di Rienzo, J., Tablada, M., Gonzalez, L., Bruno, C., Córdoba, M., . . . Casanoves, F. (2011). *Estadística y Biometría: Ilustraciones del Uso de InfoStat en Problemas de Agronomía*. Córdoba: Editorial brujas.
- Barajas, S., Hunt, P., & Ribas, G. (2013). *Las finanzas como instrumento de gestión de las pymes*. Barcelona: Libros de cabecera. Obtenido de  
[https://books.google.com.pe/books?id=fbdeDwAAQBAJ&pg=PT19&dq=analisis+de+margen+bruto+sobre+las+ventas&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjG1qXIy5z3AhVhLLkGHXo\\_APQQ6wF6BAgHEAE#v=onepage&q=analisis%20de%20margen%20bruto%20sobre%20las%20ventas&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=fbdeDwAAQBAJ&pg=PT19&dq=analisis+de+margen+bruto+sobre+las+ventas&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjG1qXIy5z3AhVhLLkGHXo_APQQ6wF6BAgHEAE#v=onepage&q=analisis%20de%20margen%20bruto%20sobre%20las%20ventas&f=false)
- BBVA. (11 de marzo de 2022). <https://www.bbva.com>. Obtenido de [www.bbva.com](https://www.bbva.com):  
<https://www.bbva.com/es/que-es-el-roe/>

- Beltran, k. (2021). *Gestión del control para el incremento de la rentabilidad en una empresa veterinaria*. Lima: Universidad Norbert Wiener. Obtenido de [https://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4918/T061\\_47364525\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4918/T061_47364525_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México distrito federal: Pearson de educación de México. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=h4X\\_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=\(Bernal,+2006+analisis+documental&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjwmKKhs8L2AhWyEbkGHeczB3kQ6AF6BAgEEAI#v=onepage&q=\(Bernal%2C%202006%20analisis%20documental&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=h4X_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=(Bernal,+2006+analisis+documental&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjwmKKhs8L2AhWyEbkGHeczB3kQ6AF6BAgEEAI#v=onepage&q=(Bernal%2C%202006%20analisis%20documental&f=false)
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Pearson.
- Carhuancho, I., Nolzco, F., Sichei, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Quito: UIDE.
- Cegarra, J. (2011). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. Madrid: Díaz de santos. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=XG4KMFNnP4C&pg=PA82&dq=\(Cegarra,+2011\).+deductivo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjt4uuDmMD2AhVVH7kGHVpLDswQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q=\(Cegarra%2C%202011\).%20deductivo&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=XG4KMFNnP4C&pg=PA82&dq=(Cegarra,+2011).+deductivo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjt4uuDmMD2AhVVH7kGHVpLDswQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q=(Cegarra%2C%202011).%20deductivo&f=false)
- Concepto. (11 de marzo de 2022). <https://concepto.de.com>. Obtenido de [www.concepto.de.com](https://concepto.de.com): <https://concepto.de/metodo-analitico/>
- Connect americas. (8 de junio de 2022). <https://connectamericas.com>. Obtenido de [www.connectamericas.com](https://connectamericas.com): <https://connectamericas.com/es/content/la-estrategia-financiera-paso-paso>
- Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe ediciones. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+financiera&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=gestion%20financiera&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+financiera&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=gestion%20financiera&f=false)
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe ediciones. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=\\_dvDDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=analisis+financieros&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=_dvDDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=analisis+financieros&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Cortéz, J. (2021). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 143-156. Obtenido de <file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-ElPlanDeNegociosYLaRentabilidad-7971404.pdf>

- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M., & De La Hoz, A. (2008). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. Maracaibo: Revista de Ciencias Sociales. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- De los Ríos, S. (2001). *La convergencia empresarial en la Unión Europea*. Madrid: Universidad pontificia comillas. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=5RJfNChhA20C&pg=PA68&dq=baii/activo+total&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj2iYTL05z3AhXMILkGHYEaBUsQ6wF6BAgFEAE#v=onepage&q=baii%2Factivo%20total&f=false>
- Document, S. (04 de septiembre de 2021). El top 5 de las acciones en Perú con mejor dividendo. (Gestión, Entrevistador) Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/bolsa-de-valores-de-lima-bvl-el-top-5-de-las-acciones-con-mejor-dividendo-nndc-noticia/?ref=gesr>
- Economipedia. (04 de noviembre de 2015). <https://economipedia.com/>. Obtenido de [www.economipedia.com/](http://www.economipedia.com/): <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Economipedia. (12 de marzo de 2022). <https://economipedia.com>. Obtenido de [www.economipedia.com](http://www.economipedia.com): <https://economipedia.com/definiciones/metodo-deductivo.html>
- Edufinet. (11 de marzo de 2022). <https://www.edufinet.com>. Obtenido de [www.edufinet.com](http://www.edufinet.com): [https://www.edufinet.com/inicio/indicadores/financieros/que-es-el-roa#:~:text=El%20ROA%20\(%22Return%20on%20Assets,beneficio%20y%20el%20activo%20total](https://www.edufinet.com/inicio/indicadores/financieros/que-es-el-roa#:~:text=El%20ROA%20(%22Return%20on%20Assets,beneficio%20y%20el%20activo%20total).
- Evo. (8 de junio de 2022). <https://www.evobanco.com>. Obtenido de [www.evobanco.com](http://www.evobanco.com): <https://www.evobanco.com/ayuda/al-dia-con-EVO/finanzas/que-es-el-presupuesto-de-gastos/#:~:text=El%20presupuesto%20de%20gastos%20es,actividad%20comercial%20de%20la%20empresa>.
- Farro, P. (2018). *Modelo de Gestión Financiera para mejorar la rentabilidad en la empresa comercializadora & servicios generales S.R.L*. Pimentel: Universidad señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5524/Farro%20Silva%20c%20Pedro%20Miguel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Flores, V., & Sanchez, J. (2019). *Planificación Financiera para mejorar la Rentabilidad de la Empresa South Express Cargo Perú S.A.C para el año 2018*. Lima: Universidad tecnológica del Perú. Obtenido de [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2540/Vonny%20Flores\\_Jakeline%20Sanchez\\_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional\\_Titulo%20Profesional\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2540/Vonny%20Flores_Jakeline%20Sanchez_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Forn, J. (1858). *Necesidad del método inductivo en el estudio de las ciencias naturales*. Madrid: imprenta del colegio de sordomudos y ciegos. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=20ExbOH2m8C&pg=PA4&dq=metodo+inductivo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwikrPOEqcH2AhXeF7kGHf0sAugQ6wF6BAgEEAE#v=onepage&q=metodo%20inductivo&f=false>
- Garcia, A., & Paredes, L. (2014). *Estrategias financieras empresariales*. México: Patria. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=gOHhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=estrategias+financieras&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=estrategias%20financieras&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=gOHhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=estrategias+financieras&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=estrategias%20financieras&f=false)
- Gestiopolis. (21 de mayo de 2022). <https://www.gestiopolis.com>. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2004). *Fundamentos de inversiones*. Madrid: Loma edition. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=ITMNR9MUjuAC&printsec=frontcover&dq=rentabilidad+segun+gitman&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwil-bCLhrL2AhXeF7kGHf\\_jBzMQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=rentabilidad%20segun%20gitman&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=ITMNR9MUjuAC&printsec=frontcover&dq=rentabilidad+segun+gitman&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwil-bCLhrL2AhXeF7kGHf_jBzMQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=rentabilidad%20segun%20gitman&f=false)
- Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Córdoba: Brujas. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA176&dq=EL+ENFOQUE+MIXTO+DE+INVESTIGACION&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjp08Kn5r\\_2AhVGJrkGHSt6BGgQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=EL%20ENFOQUE%20MIXTO%20DE%20INVESTIGACION&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA176&dq=EL+ENFOQUE+MIXTO+DE+INVESTIGACION&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjp08Kn5r_2AhVGJrkGHSt6BGgQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=EL%20ENFOQUE%20MIXTO%20DE%20INVESTIGACION&f=false)

- Heredia, R. (2018). *Sistema de control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa Fabri S.A.C.* Pimental: Universidad señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5127/Heredia%20Gastulo%20Rosa%20Onelia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* México D F: McGRAW-HILL.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística.* Caracas: Fundación sypal. Obtenido de <https://ayudacontextos.files.wordpress.com/2018/04/jacqueline-hurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacion-holistica.pdf>
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la investigación.* Caracas: Quirón Ediciones. Obtenido de [http://emarketingandresearch.com/wp-content/uploads/2020/09/kupdf.com\\_j-hurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacioacuten-completo-1.pdf](http://emarketingandresearch.com/wp-content/uploads/2020/09/kupdf.com_j-hurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacioacuten-completo-1.pdf)
- Ingenioempresa. (8 de junio de 2022). <https://www.ingenioempresa.com>. Obtenido de [www.ingenioempresa.com](https://www.ingenioempresa.com): <https://www.ingenioempresa.com/diagrama-causa-efecto/>
- Jiménez, K., & Ramírez, D. (2021). *Estrategias de gestión financiera para mejorarla rentabilidad en la asociación de productores agropecuarios de huichud-cutervo.* Pimental: Universidad señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8627/Jim%C3%A9nez%20Flores%20Keyla%20%26%20Ram%C3%ADrez%20Altamirano%20Dani.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lavalle, A. (2016). *Análisis financiero.* México D.F.: Unid. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=RuE2DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq= analisis+financieros&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=RuE2DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq= analisis+financieros&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Levy, L. (1992). *planeación Financiera en la Empresa Modera.* México D.F.: ISEF empresa líder.
- Lifeder. (28 de febrero de 2022). <https://www.lifeder.com>. Obtenido de [www.lifeder.com](https://www.lifeder.com): <https://www.lifeder.com/metodo-analitico-sintetico/>
- López, R., & Rodríguez, I. (2019). *Uso de la tarjeta de control de inventario Máster Kardex como herramienta para determinar la rentabilidad de 3M ferretería de la ciudad de Estelí durante el segundo semestre del año 2018.* Estelí: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/11616/1/20152.pdf>
- Malpartida, S. (2020). *Mejora de la rentabilidad de una empresa retail de confecciones aplicando el Balanced Scorecard.* Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San

- Marcos. Obtenido de [https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/13981/Malpartida\\_ps.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/13981/Malpartida_ps.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Marroquín, R. (2012). *Metodología de la investigación*. Lima: Universidad nacional de educación enrique guzmán y valle.
- Medina, M., Quilindo, M., Fernández, S., & Martínez, L. (2021). *La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial*. Cali: Editorial Universidad Santiago de Cali. Obtenido de <https://libros.usc.edu.co/index.php/usc/catalog/download/209/212/3756?inline=1>
- Molina, L., Oña, J., Tipán, M., & Topa, S. (2018). *Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador*. Latacunga: Universidad de las Fuerzas Armadas. Obtenido de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/1202>
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa*. Neiva: Universidad surcolombiana. Obtenido de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Muntané, J. (2010). Introducción a la investigación básica. *Revisiones temáticas*, 221.
- Nubox. (9 de junio de 2022). <https://blog.nubox.com>. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/presupuesto-de-gastos-operativos#:~:text=puntos%20d%20inter%C3%A9s!-,%20BFQu%C3%A9%20es%20un%20presupuesto%20de%20gastos%20operativos%3F,trimestral%20%20semestral%20o%20anual>
- Nuñez, Y. (2020). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad empresa group violeta S.A.C.* Chiclayo: Universidad señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9293/N%C3%BA%C3%B1ez%20Fenco%20Yamir%20Paolo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Okuda, M., & Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 119. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rcp/v34n1/v34n1a08.pdf>
- Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid: Esic. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=WJ16CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+financiera&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=WJ16CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+financiera&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

- Pranagroup. (11 de marzo de 2022). <https://pranagroup.mx>. Obtenido de [www.pranagroup.mx: https://pranagroup.mx/blog/retribucion-para-tu-negocio/que-es-la-rentabilidad-de-una-empresa-y-como-se-calcula-628/](https://pranagroup.mx/blog/retribucion-para-tu-negocio/que-es-la-rentabilidad-de-una-empresa-y-como-se-calcula-628/)
- Quadernsdigitals. (11 de marzo de 2022). <http://www.quadernsdigitals.net/>. Obtenido de [www.quadernsdigitals.net/](http://www.quadernsdigitals.net/):  
[http://www.quadernsdigitals.net/datos\\_web/articles/qurriculum/qurriculum1/qr1metodosbusqueda.pdf](http://www.quadernsdigitals.net/datos_web/articles/qurriculum/qurriculum1/qr1metodosbusqueda.pdf)
- Questionpro. (11 de marzo de 2022). <https://www.questionpro.com>. Obtenido de [www.questionpro.com: https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html](https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html)
- Real Academia Española. (11 de marzo de 2022). <https://dle.rae.es/rentabilidad>. Obtenido de [www.dle.rae.es/rentabilidad: https://dle.rae.es/rentabilidad](https://dle.rae.es/rentabilidad)
- Reyes, A. (2019). medición de la calidad de las estrategias financieras: el balance scorecard y el valor agregado. *Cofin Habana*, 2-3. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2073-60612019000100016#aff1](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612019000100016#aff1)
- Sánchez, A. (1994). *La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. análisis de los factores determinantes*. Extremadura: Revista española de financiación y contabilidad. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=44122>
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Murcia: 5campus. Obtenido de <https://ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>
- Sánchez, M., & Lazo, V. (2018). *Determinantes de la rentabilidad empresarial en el ecuador*. Quito: Universidad de las Fuerzas Armadas - Ecuador.
- Santiesteban, E., Fuentes, V., Leyva, E., Lozada, D., & Cantero, H. (2011). *Análisis de la Rentabilidad Económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Habana: La editorial universitaria. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=33n1DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=rentabilidad&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=rentabilidad&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=33n1DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=rentabilidad&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=rentabilidad&f=false)
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Obtenido de [http://www.fce.unal.edu.co/publicaciones/images/pdf/Teoria\\_de\\_la\\_contabilidad\\_2015.pdf](http://www.fce.unal.edu.co/publicaciones/images/pdf/Teoria_de_la_contabilidad_2015.pdf)
- Sydle. (junio de 8 de 2022). <https://www.sydle.com>. Obtenido de [www.sydle.com](https://www.sydle.com):  
<https://www.sydle.com/es/blog/okr-619e8b84076d971ce2ceb1d7/>
- Tójar, J. (2006). *Investigación cualitativa comprender y actuar*. Madrid: La Muralla, S.A.



- Torres, G. (2021). El deterioro de los inventarios y la disminución de la utilidad. *Espacios*, 2-17. Obtenido de <http://es.revistaespacios.com/a21v42n14/a21v42n14p01.pdf>
- Wajai, G. (2020). *Propuesta de un sistema de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Empresa Negocios y Servicios Generales Távara E.I.R.L.* Chiclayo: Universidad César Vallejo. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50148/Wajai\\_PG%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50148/Wajai_PG%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Zuckerberg, M. (28 de enero de 2018). Facebook aumentó sus ganancias en más de 25% durante 2015. (B. Mundo, Entrevistador) Obtenido de [https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160128\\_tecnologia\\_facebook\\_aumento\\_beneficios\\_il](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160128_tecnologia_facebook_aumento_beneficios_il)
- Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, I., & León, L. (2019). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C.* Lima: Universidad Norbert Wiener, Perú. doi: <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de la investigación

**Título:** Propuesta de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en una empresa comercializadora agrícola, Lima 2022

Problema general	Objetivo general	Categoría problema: Rentabilidad		
		Subcategorías	Indicadores	
¿Cómo la propuesta de mejora incrementa la rentabilidad en una empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022?	Proponer propuestas de mejora para incrementar la rentabilidad en la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022	Rentabilidad económica o del activo	Margen bruto	
			BAlII / ACTIVO TOTAL	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Rentabilidad financiera	Análisis de margen neto	
PE 1: ¿Cuál es el diagnóstico de la rentabilidad en la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022?	OE 1: Diagnosticar en qué situación se encuentra la rentabilidad en la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022		ROE	
		ROA		
PE 2: ¿Cuáles son los factores por mejorar en la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022?	OE 2: Determinar los factores a mejorar de la rentabilidad en la empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022	Análisis financiero	Análisis Dupont	
			Razones de liquidez	
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Enfoque: Mixto Sintagma: Holístico Diseño: Explicativo secuencial Tipo: Proyectivo Métodos: Deductivo, inductivo y analítico		Unidades informantes: Gerente general, contador general y asistente contable.	Técnicas: Entrevista y análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista y guía de análisis documental	Procedimiento: Análisis de datos: Triangulación de datos

## **Anexo 2: Evidencias de la propuesta I**

**Objetivo 1.** Mejorar el manejo de los gastos operativos mediante un presupuesto de gastos utilizando el modelo de gestión financiera.

**Evidencia 1.** Presupuesto proyectado de gastos operativos

### **Planificación**

En esta fase del presupuesto, en donde se unifican las actividades mediante las cuales se determinan los objetivos tales como: el control de los gastos operativos, optimizar recursos, reducir riesgos de operación.

Se recolecta información de todos los gastos en los que incurre la empresa para la realización de su actividad y se estimara un monto para cada una de ellas basado en las necesidades de sus áreas, teniendo así:

Los gastos de venta, donde está el pago de sueldos del área de venta, seguro de salud, combustible, útiles de limpieza del almacén, estacionamiento, agua, electricidad, alquiler del local, teléfono e internet y artículos vinculados a la venta.

Los gastos administrativos están compuestos por: sueldos del área administrativa, seguro de salud, servicios de contabilidad, materiales para el mantenimiento de la oficina, servicio de seguridad y vigilancia, tributos municipales, peajes.

### **Organización**

Para la realización del presupuesto se tiene que distribuir los niveles, funciones y las actividades de los recursos humanos y materiales, teniendo información clara de que hará cada área dentro de la empresa, basado en una estructura.

Teniendo, así como base al administrador el que se encargara de designar claramente las actividades de cada trabajador del área de ventas y de administración para el buen funcionamiento de estos departamentos.

### **Coordinación**

Es la fase de desarrollo de las actividades, se integran todas y cada una de las áreas para que puedan cumplir con los objetivos presupuestarios.

La empresa desarrollara sus actividades de acuerdo con lo planificado y organizado en las anteriores fases, para que de esta manera puedan alcanzar los objetivos.

### **Dirección**

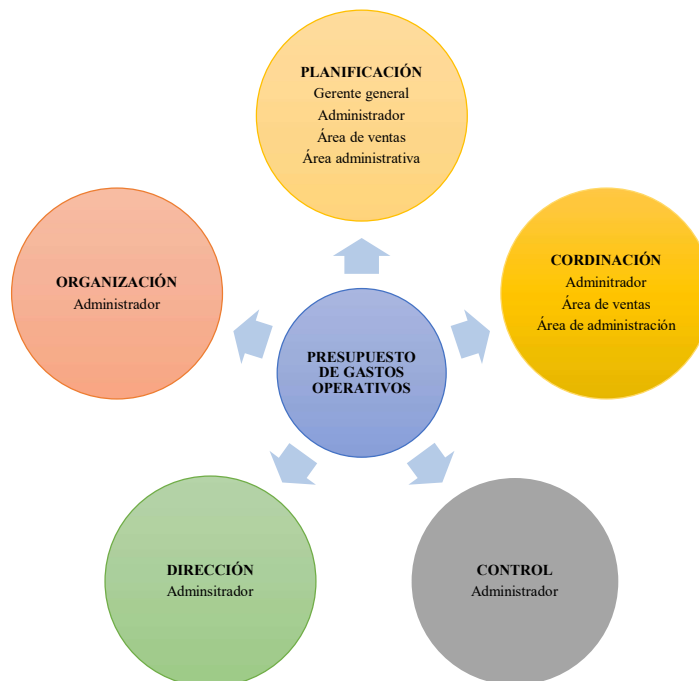
Es la fase en la que se guía para que se realice, se inspeccione a los subordinados, tiene por objetivo la toma de decisiones, auxilio correcto y visión en conjunto para conducir a los trabajadores de la empresa a cumplir lo planeado.

El administrador será el que guíe a los trabajadores del área de ventas y administración al cumplimiento de los objetivos planeados

### **Control**

Es la última fase donde se realiza la comparación de las variaciones de lo presupuestado con el resultado real, determinando así las desviaciones ocurridas, permitiendo analizarlas y tomar decisiones para corregirlas oportunamente.

El administrador realizara la comparación de las variaciones del presupuesto de gastos con lo presentado en lo real gastado, luego analizara los resultados que servirán para la toma de decisiones.



**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS****PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS****ANALISIS DE GASTOS OPERATIVOS**

DESCRIPCIÓN	2022	2023	2024	2025
<b>Gastos de Ventas</b>				
Combustible Vta.	30,140	29,839	29,540	29,245
Sueldos Vta.	143,040	147,600	147,600	147,600
Essalud	12,874	13,284	13,284	13,284
Estacionamiento	2,140	2,119	2,097	2,076
Utiles de limpieza almacen	6,230	6,168	6,106	6,045
Elictricidad	3,180	3,148	3,117	3,086
Agua	3,240	3,208	3,176	3,144
Alquiler	11,100	11,100	11,100	11,100
Teléfono e internet	1,800	1,800	1,800	1,800
Articulos vinculados a Vtas	50,130	49,629	49,132	48,641
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>263,874</b>	<b>267,893</b>	<b>266,952</b>	<b>266,021</b>
<b>Gastos administrativos</b>				
Sueldos ADM	47,680	49,200	49,200	49,200
Essalud	4,291	4,428	4,428	4,428
Servicios Contables	10,800	10,800	10,800	10,800
Mantenimiento de Oficina	4,230	4,188	4,146	4,104
Servicio Seguridad y Vigilancia	250	250	250	250
Tributos municipales	360	360	360	360
Peaje	3,120	3,089	2,873	2,672
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>70,731</b>	<b>72,315</b>	<b>72,056</b>	<b>71,814</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>334,605</b>	<b>340,208</b>	<b>339,009</b>	<b>337,834</b>

Se visualiza en el presupuesto de gastos operativos proyectados, que muestra una situación favorable teniendo en cuenta que se tendrá el control de gastos, lo cual ayudará a mejorar el manejo de estos. Asimismo, se aprecia disminución de los gastos operativos, lo cual permitirá la mejora de la rentabilidad.

## Evidencia 2. Estado de situación financiera proyectado a tres años

<b>BALANCE GENERAL</b>									
<b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>									
	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
<b>ACTIVOS</b>									
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>									
Efectivo y Equivalente de Efectivo	95,494	126,381	115,029	181,918	70,130	143,354	156,860	158,044	102,505
Cuentas por Cobrar Comerciales(neto)									
Otras Cuentas por Cobrar	1,230	4,415	6,369	17,184	35,068	12,000	11,800	10,120	8,230
Existencias (neto)	12,000	24,200	68,700	90,100	110,400	121,632	162,300	240,560	256,900
Activos diferidos									
Otros Activos	13,724	7,760	9,393	18,630	17,446	38,100	50,231	20,400	32,470
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>122,448</b>	<b>162,756</b>	<b>199,491</b>	<b>307,832</b>	<b>233,044</b>	<b>315,086</b>	<b>381,191</b>	<b>429,124</b>	<b>400,105</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>									
Inmueble, Maquinaria y Equipos	26,000	36,000	33,420	31,449	30,725	46,326	74,645	143,152	280,181
Depreciación, Amortización y Agotamiento	- 5,200	- 5,680	- 5,471	- 4,825	- 4,399	- 5,681	- 8,293	- 21,971	- 19,837
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>20,800</b>	<b>30,320</b>	<b>27,949</b>	<b>26,624</b>	<b>26,326</b>	<b>40,645</b>	<b>66,352</b>	<b>121,181</b>	<b>260,344</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>143,248</b>	<b>193,076</b>	<b>227,440</b>	<b>334,456</b>	<b>259,370</b>	<b>355,731</b>	<b>447,543</b>	<b>550,305</b>	<b>660,449</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>									
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>									
Tributos Por pagar	1,775	1,738	1,328	1,397	1,148	2,240	920	820	504
Obligaciones Financieras									
Cuentas por Pagar Comerciales									
Otras Cuentas por Pagar	-			90,000					
Otros Pasivos Corrientes	2,172	1,757	1,114			2,530	300	250	140
Remuneraciones y Beneficios por Pagar									
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,947</b>	<b>3,495</b>	<b>2,442</b>	<b>91,397</b>	<b>1,148</b>	<b>4,770</b>	<b>1,220</b>	<b>1,070</b>	<b>644</b>
Obligaciones Financieras									
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>3,947</b>	<b>3,495</b>	<b>2,442</b>	<b>91,397</b>	<b>1,148</b>	<b>4,770</b>	<b>1,220</b>	<b>1,070</b>	<b>644</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>									
Capital	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Capital Adicional	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultados Acumulados	80,345	133,301	183,581	218,998	237,059	252,222	344,961	440,323	543,235
Resultado del Ejercicio	52,956	50,280	35,417	18,061	15,162	92,739	95,362	102,912	110,570
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>139,301</b>	<b>189,581</b>	<b>224,998</b>	<b>243,059</b>	<b>258,222</b>	<b>350,961</b>	<b>446,323</b>	<b>549,235</b>	<b>659,805</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>143,248</b>	<b>193,076</b>	<b>227,440</b>	<b>334,456</b>	<b>259,370</b>	<b>355,731</b>	<b>447,543</b>	<b>550,305</b>	<b>660,449</b>

Se visualiza en el estado de situación financiera, que la empresa tendrá solvencia, buena situación económica y financiera, cuenta con activos considerables, los cuales tienen potencial para traer dinero a la empresa, los pasivos que presenta son de poca cantidad de dinero, mientras que el patrimonio neto va en aumento por la acumulación de los resultados de los ejercicios anteriores.

### Evidencia 3. Estado de resultado proyectado a tres años

ESTADO DE RESULTADOS (Expresado en Nuevos Soles)									
	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>									
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	3,123,362	3,062,569	3,016,033	3,393,832	2,856,310	2,913,436	2,971,705	3,031,139	3,091,762
Otros Ingresos Operacionales									
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>3,123,362</b>	<b>3,062,569</b>	<b>3,016,033</b>	<b>3,393,832</b>	<b>2,856,310</b>	<b>2,913,436</b>	<b>2,971,705</b>	<b>3,031,139</b>	<b>3,091,762</b>
Costo de Ventas	2,900,199	2,679,006	2,699,875	3,056,200	2,488,561	2,447,286	2,496,232	2,546,157	2,597,080
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>223,163</b>	<b>383,563</b>	<b>316,158</b>	<b>337,632</b>	<b>367,749</b>	<b>466,150</b>	<b>475,473</b>	<b>484,982</b>	<b>494,682</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>									
Gasto de Ventas	111,828	254,132	229,870	277,221	269,810	263,874	267,893	266,952	266,031
Gastos de Administración	36,220	58,112	36,051	30,792	76,432	70,731	72,315	72,056	71,814
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>75,115</b>	<b>71,319</b>	<b>50,237</b>	<b>29,619</b>	<b>21,507</b>	<b>131,545</b>	<b>135,265</b>	<b>145,974</b>	<b>156,837</b>
<b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>									
Otros ingresos Operativos									
Ingresos Financieros									
Gastos Financieros				4,000					
Otros gastos									
<b>RESULTADO ANTES Y DEL IMP. A LA RENTA</b>	<b>75,115</b>	<b>71,319</b>	<b>50,237</b>	<b>25,619</b>	<b>21,507</b>	<b>131,545</b>	<b>135,265</b>	<b>145,974</b>	<b>156,837</b>
Participación de los trabajadores									
Impuesto a la Renta %	22,159	21,039	14,820	7,558	6,345	38,806	39,903	43,062	46,267
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>52,956</b>	<b>50,280</b>	<b>35,417</b>	<b>18,061</b>	<b>15,162</b>	<b>92,739</b>	<b>95,362</b>	<b>102,912</b>	<b>110,570</b>

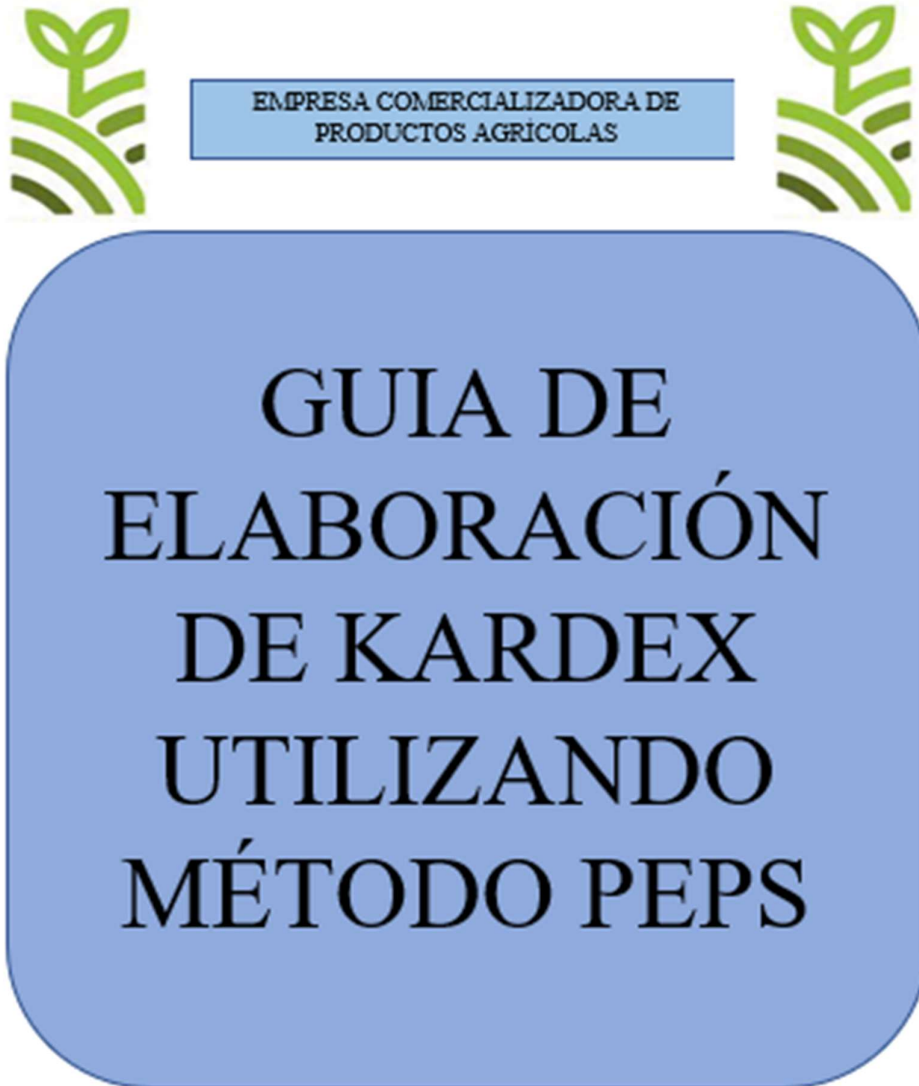
Con respecto al estado de resultado proyectado, se visualiza el aumento en ventas, la disminución de los gastos operativos y costos de venta, dando como resultado el aumento de la utilidad neta, evidenciado que la rentabilidad será mejorada si se aplican las estrategias para revertir los problemas que inicialmente se encontraron.



### Anexo 3: Evidencias de la propuesta II

**Objetivo 2:** Implementar un sistema de control inventarios utilizando el método PEPS

**Evidencia 4.** Guía de elaboración de kardex aplicando el método PEPS



## Guía de llenado de kardex con método PEPS

---

1. El kardex se realizará por cada producto agrícola
2. Se elaborará el kardex mediante un documento Excel
3. Se asignará código por cada producto agrícola
4. Se colocará como primer dato el saldo inicial, se tendrá que registrar fecha, número de unidades, costo unitario y costo total en la columna saldos.
5. Se registrará en la columna entradas la compra de mercadería del producto agrícola, fecha, número de unidades, costo unitario y costo total, a su vez se registrará en la columna saldos.
6. Cuando se ejecute una venta se registrará en la columna salidas la fecha, número de unidades, costo unitario y costo total. A su vez se registrará también en la columna saldos restando.



## METODO DE VALUACION - PEPS (FIFO)

PRODUCTO : ALCELGA  
 CODIGO: ALCEL001

UNIDAD DE MEDIDA : PAQUETE

FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
	LIQUID. COMPRA	FACTURA		CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
01/08/2022	SALDO INICIAL AL MES DE AGOSTO 2022								30,000	1.30	39,000	
03/08/2022	E001-1087		COMPRA	20,000	1.20	24,000			30,000	1.30	39,000	
									20,000	1.20	24,000	
05/08/2022		E001-1542	VENTA				25,000	1.30	32,500	5,000	1.30	6,500
									20,000	1.20	24,000	
07/08/2022	E001-1088		COMPRA	15,000	1.20	18,000			5,000	1.30	6,500	
									20,000	1.20	24,000	
									15,000	1.20	18,000	
10/08/2022		E001-1543	VENTA				5,000	1.30	6,500	-	1.30	-
							20,000	1.20	24,000	-	1.20	-
							5,000	1.20	6,000	10,000	1.20	12,000
13/08/2022	E001- 1089		COMPRA	40,000	1.20	48,000				10,000	1.20	12,000
									40,000	1.20	48,000	
16/08/2022		E001-1544	VENTA				10,000	1.20	12,000	-	1.20	-
							20,000	1.20	24,000	20,000	1.20	24,000
21/08/2022	E001-1090		COMPRA	60,000	1.20	72,000				20,000	1.20	24,000
									60,000	1.20	72,000	
28/08/2022		E001-1545	VENTA				20,000	1.20	24,000			
							20,000	1.20	24,000	40,000	1.20	48,000
			<b>TOTALES</b>	<b>135,000</b>		<b>162,000</b>	<b>125,000</b>		<b>153,000</b>	<b>40,000</b>	<b>1.20</b>	<b>48,000</b>

**Evidencia 5.** Cuenta contable de gastos por desvalorización - costo de ventas proyectado

Cuenta	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
695 Gasto por desvalorización costo de venta	220,120	228,951	287,049	341,134	203,513	116,537	89,151	60,623	30,918

Se puede apreciar que los desmedros de mercadería disminuyen para años proyectados mostrando un escenario óptimo para la rentabilidad.

**Anexo 4: Evidencias de la propuesta II**

**Objetivo 3.** Aumentar las ventas con la captación de nuevos clientes utilizando la estrategia de Ventas personales

**Evidencia 6.** Lista de clientes potenciales

LISTA DE CLIENTES POTENCIALES			
Nº	RUC	RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN
1	20602114105	FORALZE S.A.C.	AV. SEAPRADORA INDUSTRIAL 992 URB. OLIMPO ET. DOS LIMA-LIMA-LIMA
2	10073187601	RAMIREZ RAMIREZ NICANOR JUAN	CALLE 24 MZ. B7 - LOTE 14 LIMA - LIMA - SANTA ANITA
3	20505973691	COMERCIAL JHV DEL CENTRO E.I.R.L	MZA. D11 LOTE. 4 ASC. EL SAPOTAL ET. 1 LIMA - LIMA - SANTA ANITA
4	20383430250	VII DIRECCION TERRITORIAL DE POLICIA LIMA	AV. ESPANA 450 --- OTROS LIMA-LIMA-LIMA
5	20381959997	ESCUELA NACIONAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL POLICIAL PNP	AV. GUARDIA CIVIL SN URB. LA CAMPINA ESCUELA DE LA PNP.-PTA.PRINCIPAL LIMA-LIMA-CHORRILLOS
6	10423045065	NUEVO BRICEÑO JOSE JORGE	PSI. SAN GERMAN 915 LIMA- LIMA - LA VICTORIA
7	20545392667	INVERSIONES SELENIA S.A.C.	CL. PISAGUA 868 URB. SAN PABLO LIMA -LIMA - LA VICTORIA
8	10084210833	ALLCAHUAMAN AVALOS VICTOR	AV. LA CULTURA N° 808- PABELLON B PUESTO 543- LIMA -LIMA -SANTA ANITA
9	10104294397	YANGALI CHIRA YESSICA ODELA	AV. LA CULTURA N° 808- PABELLON B PUESTO 624- LIMA - LIMA - SANTA ANITA
10	20602810357	CORPORACIÓN AGROSUR DAYANA E.I.R.L	MZA. I LOTE. 7 ASC. MARÍA MAGDALENA (LURIGANCHO CHOSICA) LIMA - LIMA - LURIGANCHO

Con respecto a la lista de clientes potenciales, se puede apreciar la razón social y la ubicación de las empresas a las cuales, se ira a ofrecer los productos de manera directa, las cuales están conformadas por minimarkets, puestos en el mercado mayorista de Santa Anita, La Victoria y licitación para proveer a la escuela profesional policial.

**Evidencia 7.** Flujo de ventas proyectado

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>									
Ventas Netas (Ingresos Operacional	3,123,362	3,062,569	3,016,033	3,393,832	2,856,310	2,913,436	2,971,705	3,031,139	3,091,762

Se visualiza en el flujo de ventas proyectado, que las ventas están en un escenario óptimo, ya que desde el 2022 al 2025 presentan un aumento de 2%, los cuales darán resultados positivos para empresa comercializadora de productos agrícolas.

**Anexo 5: Instrumento cuantitativo**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL**

<b>Título del documento:</b>	<b>E.E.F.F.</b>	
<b>Período o año:</b>	<b>Año 2017 al Año 2021</b>	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
<b>Reflejar la información fidedigna y real de la situación financiera del año 2017 al 2021, lo cual servirá para el análisis y evaluación, para luego tomar decisiones convenientes para los objetivos de la empresa.</b>	<b>E.E.F.F. son informes contables, que plasman la actividad económica y financiera de la empresa, se realiza en base a normas internacionales financieras.</b>	<b>Contabilidad</b>

<b>Nr o.</b>	<b>Nombre del Documento</b>	<b>Descripción</b>	<b>Datos que brinda el documento</b>	<b>Indicadores de medición</b>	<b>Análisis/resumen</b>
--------------	-----------------------------	--------------------	--------------------------------------	--------------------------------	-------------------------

1	Estado de Situación financiera	Contiene información financiera y se separan en elementos activos, pasivos y patrimonio de los años 2017 al 2021 de la empresa agrícola	Análisis vertical en los periodos 2017 al 2021	2021	=	$\frac{2,488,561}{2,856,310}$	=	87.13%	Podemos deducir que la empresa que el costo de ventas es elevado en todos los periodos en representación a las ventas, en el 2017 alcanzó un 92.86% y en el 2020 llegó al 90.05%, esto se debe que en esos periodos la pérdida de mercadería, por descomposición de los productos agrícolas fue mayor que el resto de los periodos analizados. Si la empresa continúa teniendo el costo de ventas elevado, perjudica al margen bruto porque lo reduce, lo cual representa menos beneficios para los accionistas.  De acuerdo con el análisis horizontal, las ventas de los periodos comparativos 2018 y 2017 hay una pérdida de ventas de S/ 60,793, los años 2019 y 2018 una pérdida de S/ 46,536, en los años 2020 y 2019 obtuvo un aumento de S/ 377,799 y por último los años 2021 y 2020 una pérdida del S/ 537,522, lo cual evidencia que la empresa está perdiendo ventas cada año. Las ventas se encuentran en todos los periodos alrededor de los 3 millones excepto en el último periodo 2021 que obtuvo solo 2, 856,310, esto se debe a que en ese periodo el cliente solicitó menos mercadería de lo habitual. Asimismo, en el 2020 se obtuvo el nivel más alto de ventas llegando a los 3, 393,832, ya que por la pandemia COVID19 los productos agrícolas tuvieron mayor demanda. Si se continúa perdiendo ventas, perjudica de una manera global a la empresa, ya que puede ocasionar retiro de personal, falta de liquidez, toma de decisiones apresuradas y si es inmanejable hasta puede provocar el cierre del negocio. El ROA para el año 2017 es 52.44% y para el año 2021 es 8.29%, esto indica que en el periodo 2017 la empresa generó más dinero con menos inversión, mientras que para el periodo 2021 se ve una tendencia a la baja a través de los años analizados, se tiene como resultado una disminución 44.15% en el ROA para el año 2021 con respecto al 2017, esto se debe a que la utilidad operativa se ha reducido cada año, por los factores costo ventas y gastos de operación elevados.		
				2020	=	$\frac{3,056,200}{3,393,832}$	=	90.05%			
				2019	costo de ventas	=	$\frac{2,699,875}{3,016,033}$	=		89.52%	
				2018	ventas	=	$\frac{2,679,006}{3,062,569}$	=		87.48%	
				2017		=	$\frac{2,900,199}{3,123,362}$	=		92.86%	
				2021-2020		=	$\frac{2,856,310}{3,393,832}$	=		-537,522	
				2020-2019		=	$\frac{3,393,832}{3,016,033}$	=		377,799	
				2019-2018	ventas – ventas	=	$\frac{3,016,033}{3,062,569}$	=		-46,536	
				2018-2017		=	$\frac{3,062,569}{3,123,362}$	=		-60,793	
				2021		=	$\frac{21,507.00}{259,370.00}$	=		8.29%	
			2020		=	$\frac{29,619.00}{334,456.00}$	=	8.86%			
			2019	ROA	=	$\frac{50,237.00}{227,440.00}$	=	22.09%			
			2018		=	$\frac{71,319.00}{193,076.00}$	=	36.94%			
			2017		=	$\frac{75,115.00}{143,248.00}$	=	52.44%			
			2021		=	$\frac{21,507.00}{259,370.00}$	=	8.29%			
			2020		=	$\frac{29,619.00}{334,456.00}$	=	8.86%			
			2019	ROA	=	$\frac{50,237.00}{227,440.00}$	=	22.09%			
			2018		=	$\frac{71,319.00}{193,076.00}$	=	36.94%			
			2017		=	$\frac{75,115.00}{143,248.00}$	=	52.44%			
						Ratios financieros					

Anexo 6: Instrumento cualitativo



Guía de entrevista

**DATOS GENERALES**

Cargo o puesto en que se desempeña:	Gerente general, contador y asistente contable
Código de la entrevista:	Entrevistado 1,2,3
Fecha:	
Lugar de la entrevista:	Virtual-correo-WhatsApp

Nro.	Subcategoría	Indicadores	Preguntas de la entrevista
1	Rentabilidad económica	Analisis de margen bruto	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?
			¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?
		BAIL / ACTIVO TOTAL	¿Qué tan importante es la evaluación de resultados para empresa? ¿Por qué?
2	Rentabilidad financiera	Analisis de margen neto	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y cómo afecta a la empresa?
		ROE	
		ROA	
3	Análisis financiero	Análisis Dupont	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?
		Razones de liquidez	

## Anexo 7: Base de datos

<b>BALANCE GENERAL</b>					
<b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>					
	<b><u>2017</u></b>	<b><u>2018</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2021</u></b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>					
Efectivo y Equivalente de Efectivo	95,494	126,381	115,029	181,918	70,130
Cuentas por Cobrar Comerciales(neto)					
Otras Cuentas por Cobrar	1,230	4,415	6,369	17,184	35,068
Existencias (neto)	12,000	24,200	68,700	90,100	110,400
Activos diferidos					
Otros Activos	13,724	7,760	9,393	18,630	17,446
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>122,448</b>	<b>162,756</b>	<b>199,491</b>	<b>307,832</b>	<b>233,044</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>					
Inmueble, Maquinaria y Equipos	26,000	36,000	33,420	31,449	30,725
Depreciación, Amortización y Agotamiento	- 5,200 -	- 5,680 -	- 5,471 -	- 4,825 -	- 4,399
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>20,800</b>	<b>30,320</b>	<b>27,949</b>	<b>26,624</b>	<b>26,326</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>143,248</b>	<b>193,076</b>	<b>227,440</b>	<b>334,456</b>	<b>259,370</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>					
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>					
Tributos Por pagar	1,775	1,738	1,328	1,397	1,148
Obligaciones Financieras					
Cuentas por Pagar Comerciales					
Otras Cuentas por Pagar	-			90,000	
Otros Pasivos Corrientes	2,172	1,757	1,114		
Remuneraciones y Beneficios por Pagar					
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,947</b>	<b>3,495</b>	<b>2,442</b>	<b>91,397</b>	<b>1,148</b>
Obligaciones Financieras					
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>3,947</b>	<b>3,495</b>	<b>2,442</b>	<b>91,397</b>	<b>1,148</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>					
Capital	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Capital Adicional	-	-	-	-	-
Resultados Acumulados	80,345	133,301	183,581	218,998	237,059
Resultado del Ejercicio	52,956	50,280	35,417	18,061	15,162
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>139,301</b>	<b>189,581</b>	<b>224,998</b>	<b>243,059</b>	<b>258,222</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>143,248</b>	<b>193,076</b>	<b>227,440</b>	<b>334,456</b>	<b>259,370</b>



<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b>					
<b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>					
	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	3,123,362	3,062,569	3,016,033	3,393,832	2,856,310
Otros Ingresos Operacionales					
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>3,123,362</b>	<b>3,062,569</b>	<b>3,016,033</b>	<b>3,393,832</b>	<b>2,856,310</b>
Costo de Ventas (Operacionales)	2,900,199	2,679,006	2,699,875	3,056,200	2,488,561
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>223,163</b>	<b>383,563</b>	<b>316,158</b>	<b>337,632</b>	<b>367,749</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>					
Gasto de Ventas	111,828	254,132	229,870	277,221	269,810
Gastos de Administración	36,220	58,112	36,051	30,792	76,432
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>75,115</b>	<b>71,319</b>	<b>50,237</b>	<b>29,619</b>	<b>21,507</b>
<b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>					
Otros ingresos Operativos					
Ingresos Financieros					
Gastos Financieros				4,000	
Otros gastos					
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES Y DEL IMP. A LA RENTA</b>	<b>75,115</b>	<b>71,319</b>	<b>50,237</b>	<b>25,619</b>	<b>21,507</b>
Participación de los trabajadores					
Impuesto a la Renta %	22,159	21,039	14,820	7,558	6,345
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>52,956</b>	<b>50,280</b>	<b>35,417</b>	<b>18,061</b>	<b>15,162</b>

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

### Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Gerente general
<b>Nombres y apellidos</b>	
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado1 (Entrev.1)
<b>Fecha</b>	
<b>Lugar de la entrevista</b>	Remoto, El agustino

### Matriz de respuestas

<b>Nro.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Contribuyen de manera favorable a la rentabilidad económica, porque las ventas en la empresa significan entrada de dinero, a partir de eso se podrá calcular la rentabilidad, toda empresa necesita tener ventas para seguir presente en el mercado.
2	¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Son necesarios porque permiten poner en marcha a la empresa, ya que se debe realizar ciertos gastos para el funcionamiento de las operaciones encargadas de generar ventas, por lo tanto, incide también en la rentabilidad.
3	¿Qué tan importante es la evaluación de resultados para la empresa? ¿Por qué?	Es importante evaluar la rentabilidad de la empresa, porque mostrara si se está trabajando de manera correcta y eficaz para conseguir lograr los objetivos y verificar si la empresa es rentable o no.
4	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y cómo afecta a la empresa?	Se nos informó que, durante estos últimos cinco años, la utilidad neta se ha estado reduciendo en comparación con años pasados, lo cual a mi como gerente y socia me preocupa y afecta, ya que nuestra empresa quiere generar más utilidades y aprovechar al máximo nuestros recursos, queremos revertir esta situación, ya que deseamos que la empresa crezca y se siga manteniendo en el mercado.
5	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?	Se solicita a fin de cada año, el análisis financiero nos permite saber cuán rentable fue la empresa en cada periodo, es analizado a través de información de los estados financieros y servirá para la toma de decisiones.

## Guía de entrevista

### (Instrumento cualitativo)

Datos:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Contador
<b>Nombres y apellidos</b>	
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado2 (Entrev.2)
<b>Fecha</b>	
<b>Lugar de la entrevista</b>	Remoto, Santa Anita

### Matriz de respuestas

<b>Nro.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Son parte fundamental porque influyen al momento de calcular los márgenes de utilidad que determinan la rentabilidad, se entiende que ninguna empresa puede ser rentable si es que no tiene ventas. Es un elemento principal para calcular los márgenes tanto bruto, operativo y de utilidad neta.
2	¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Básicamente contribuye en el margen de utilidad operativa, porque hace mención de todos los gastos operacionales que influyen en la rentabilidad, la reducción de estos gastos más que nada tiene como objetivo maximizar la rentabilidad y eso implica mayor eficiencia para la empresa.
3	¿Qué tan importante es la evaluación de resultados para la empresa? ¿Por qué?	Es de suma importancia porque muestran la medición de la capacidad de la empresa para generar utilidades, a través de los recursos que emplea, permite saber si va a tener ganancias o pérdidas, los recursos que va a emplear y la eficiencia de sus operaciones en un determinado periodo.
4	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y cómo afecta a la empresa?	La rentabilidad en estos últimos 5 años está teniendo una tendencia a la baja, esto se debe al aumento en los gastos y pérdidas de mercadería que tenemos, estos problemas afectan directamente con la rentabilidad y de continuar así la empresa podría empezar a mostrar índices negativos en la utilidad.
5	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?	Normalmente lo realizamos a fin de cada periodo contable, nos sirve porque refleja la situación financiera actual y ayuda saber la evolución que alcanzó la empresa a través de los años.

**Guía de entrevista**  
**(Instrumento cualitativo)**

Datos:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Asistente contable
<b>Nombres y apellidos</b>	
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado3 (Entrev.3)
<b>Fecha</b>	
<b>Lugar de la entrevista</b>	Remoto, Santa Anita

**Matriz de respuestas**

<b>Nro.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Las ventas son sumamente importantes para la rentabilidad económica y contribuyen de forma positiva, porque es necesario que la empresa tenga ingresos, ya que sin ellos la empresa no podría continuar con sus operaciones.
2	¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Contribuyen de una manera asociada la venta, porque los gastos operativos tienen la función de mantener en operación a la empresa, estos gastos son necesarios para la realización de la actividad económica, pero deben ser controlados para una gestión correcta y eficiente.
3	¿Qué tan importante es la evaluación de resultados para la empresa? ¿Por qué?	Es importante porque sirve para la toma de decisiones, previniendo o corrigiendo de manera oportuna los problemas y riesgos que presenta la rentabilidad, ya que analiza la eficacia de la gestión que realiza en la empresa.
4	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y cómo afecta a la empresa?	Haciendo una revisión en los últimos periodos, es evidente que las utilidades se están aminorando cada año, esto perjudica notablemente a la empresa, pues significa que se está volviendo cada vez menos rentable, lo cual muestra una mala administración en los recursos
5	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?	El análisis financiero se realiza al término del periodo contable o cuando sea solicitado por los accionistas, ya que permite calcular la eficiencia y desarrollo de la empresa comparándolo con sus años anteriores.

Anexo 9: Fichas de validación de instrumentos



Universidad  
Norbert Wiener

Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	E.E.F.F.	
<b>Período o año:</b>	Año 2017 al Año 2021	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
Reflejar la información fidedigna y real de la situación financiera del año 2017 al 2021, lo cual servirá para el análisis y evaluación, para luego tomar decisiones convenientes para los objetivos de la empresa.	E.E.F.F. son informes contables, que plasman la actividad económica y financiera de la empresa, se realiza en base a normas internacionales financieras.	Contabilidad

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º.	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera (2017 al 2021)	X		X		X			
2	Estados de resultados (2017 al 2021)	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	Carla Cafferatta Lozano	DNI N°	40014580
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	997584985
Años de experiencia	2	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Economista / Maestría en Finanzas		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	19-04-2022

<sup>1</sup>Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.


**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA**

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	X		X		X			
2	¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	X		X		X			
3	¿Qué tan importante es la evaluación de resultados para la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y cómo afecta a la empresa?	X		X		X			
5	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?	X		X		X			

**DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:**

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	Carla Cafferatta Lozano	DNI N°	40014580
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	997584985
Años de experiencia	2	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Economista / Maestría en Finanzas		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	19-04--2022

<sup>1</sup>Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>Construcción 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

<b>Título del documento:</b>	E.E.F.F.	
<b>Período o año:</b>	Año 2017 al Año 2021	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
Reflejar la información fidedigna y real de la situación financiera del año 2017 al 2021, lo cual servirá para el análisis y evaluación, para luego tomar decisiones convenientes para los objetivos de la empresa.	E.E.F.F. son informes contables, que plasman la actividad económica y financiera de la empresa, se realiza en base a normas internacionales financieras.	Contabilidad


CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera (2017 al 2021)	X		X		X			
2	Estados de resultados (2017 al 2021)	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	David Flores Zafra	DNI N°	41541647
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	992040030
Años de experiencia	4	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Doctor en Administración	Lugar y fecha	15-04-2022
Metodólogo/ temático	Metodólogo		

<sup>1</sup>Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>Costrucción 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.


CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	X		X		X			
2	¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	X		X		X			
3	¿Que tan importante es la evaluación de resultados para la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y como afecta a la empresa?	X		X		X			
5	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	David Flores Zaifra	DNI N°	41541647
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	992040030
Años de experiencia	4	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Doctor en Administración	Lugar y fecha	15-04-2022
Metodólogo/ temático	Metodólogo		

<sup>1</sup>Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>Costrucción 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

<b>Título del documento:</b>	E.E.F.F.	
<b>Período o año:</b>	Año 2017 al Año 2021	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
Reflejar la información fidedigna y real de la situación financiera del año 2017 al 2021, lo cual servirá para el análisis y evaluación, para luego tomar decisiones convenientes para los objetivos de la empresa.	E.E.F.F. son informes contables, que plasman la actividad económica y financiera de la empresa, se realiza en base a normas internacionales financieras.	Contabilidad

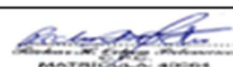
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera (2017 al 2021)	X		X		X			
2	Estados de resultados (2017 al 2021)	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

Nombres y Apellidos	Richar Henry Ochoa Palomino	DNI N°	10696598
Condición en la universidad	Contador	Teléfono / Celular	998463087
Años de experiencia	12	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado en contabilidad	Lugar y fecha	22-04-2022
CPC	40064		

<sup>1</sup>Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>Costrucción 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. |

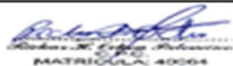
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	X		X		X			
2	¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	X		X		X			
3	¿Qué tan importante es la evaluación de resultados para la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y cómo afecta a la empresa?	X		X		X			
5	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	Richar Henry Ochoa Palomino	DNI N°	10696598
Condición en la universidad	Contador	Teléfono / Celular	998463087
Años de experiencia	12	Firma	 MATRICULA: 40064
Título profesional/ Grado académico	Licenciado en contabilidad		
CPC	40064	Lugar y fecha	22-04-2022

<sup>1</sup>Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>Costrucción 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. |

## Anexo 10: Pantallazos del Atlas. Ti

Administrador de grupos de códigos

Nombre	Tamaño	Creado por	Creado	Modificado por	Modificado
Análisis financiero	2	Lioeth Lopez	30/04/2022 17:45	Lioeth Lopez	30/04/2022 17:45
Rentabilidad	10	Lioeth Lopez	30/04/2022 18:56	Lioeth Lopez	30/04/2022 18:57
Rentabilidad económica o del activo	2	Lioeth Lopez	30/04/2022 17:38	Lioeth Lopez	30/04/2022 17:38
Rentabilidad financiera	3	Lioeth Lopez	30/04/2022 17:43	Lioeth Lopez	30/04/2022 17:43

Códigos en grupo:

- IN.1.1 Análisis de margen bruto
- IN.1.2 BAI / Activo total
- IN.2.1 Análisis de margen neto
- IN.2.2 ROE
- IN.2.3 ROA
- IN.3.1 Análisis Dupont
- IN.3.2 Razones de liquidez

Códigos no en grupo:

Comentario:

No hay nada que mostrar.

4 grupos de códigos 10 códigos en grupo 0 no en grupo

Matriz de respuestas

Nro	Preguntas	Respuestas
1	¿De qué manera contribuyen las ventas en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Contribuyen de manera favorable a la rentabilidad económica, porque las ventas en la empresa significan entrada de dinero, a partir de eso se podrá calcular la rentabilidad, toda empresa necesita tener ventas para seguir presente en el mercado.
2	¿De qué manera contribuyen los gastos operacionales en la rentabilidad económica? ¿Por qué?	Son necesarios porque permiten poner en marcha a la empresa, ya que se debe realizar ciertos gastos para el funcionamiento de las operaciones encargadas de generar ventas, por lo tanto, incide también en la rentabilidad.
3	¿Qué tan importante es la evaluación de resultados para la empresa? ¿Por qué?	Es importante evaluar la rentabilidad de la empresa, porque mostrará si se está trabajando de manera correcta y eficaz para conseguir lograr los objetivos y verificar si la empresa es rentable o no.
4	¿Explique la situación de la rentabilidad en los últimos 5 años y cómo afecta a la empresa?	Se nos informó que, durante estos últimos cinco años, la unidad neta se ha estado reduciendo en comparación con años pasados, lo cual a mí como gerente y socia me preocupa y afecta, ya que nuestra empresa quiere generar más utilidades y aprovechar al máximo nuestros recursos, queremos revertir esta situación, ya que deseamos que la empresa crezca y se siga manteniendo en el mercado.
5	¿De qué modo se maneja el análisis financiero dentro de la empresa?	Se solicita a fin de cada año, el análisis financiero nos permite saber cuán rentable fue la empresa en cada periodo, es analizado a través de información de los estados financieros y servirá para la toma de decisiones.

Comentario:

No hay nada que mostrar.

Teis, Lopez Rodriguez - ATLAS.ti - Versión de prueba

Administrador de códigos

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda Códigos Buscar & Filtrar Herramientas Vista

Nuevo

Explorador del proyecto

Buscar

Grupos de códigos

Nombre	Enlazamiento	Densidad	Grupos	Creado por	Modificado
IN.1.1 Análisis de margen bruto	22	0	[Rentabilidad] [Rentabilidad económica o del activo]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
IN.1.2 BAÍ / Activo total	30	0	[Rentabilidad] [Rentabilidad económica o del activo]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
IN.1.3 Análisis de margen neto	31	0	[Rentabilidad] [Rentabilidad financiera]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
IN.1.2 ROE	31	0	[Rentabilidad] [Rentabilidad financiera]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
IN.1.3 ROA	31	0	[Rentabilidad] [Rentabilidad financiera]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
IN.1.1 Análisis Dupont	30	0	[Análisis financiero] [Rentabilidad]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
IN.1.2 Razones de liquidez	17	0	[Análisis financiero] [Rentabilidad]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
SC.1.2 Rentabilidad económica o del activo	0	0	[Rentabilidad]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
SC.1.2 Rentabilidad financiera	0	0	[Rentabilidad]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez
SC.1.3 Análisis financiero	0	0	[Rentabilidad]	Lizeth Lopez	Lizeth Lopez

Distribución de códigos por documentos

10 códigos

Proyectos

Buscar

Último utilizado

Mostrar todos los proyectos

Tesis\_Lopez Rodriguez  
1 documento, 32 citas, 10 códigos  
Utilizado por última vez: 30/04/2022

Novedades

ATLAS.ti v. 22.0.9 (Mac 22.0.2) ha sido lanzado

Agregamos un nuevo modelo de idioma para el ruso. Esto permite el análisis semiautomático basado en el aprendizaje automático de textos en ruso. Esperamos que esto te ayude a ser una fuerza de paz y verdad en estos tiempos.  
30.03.2022

Consulte la lista de seminarios web gratuitos que ofrecemos

Consulte la lista de seminarios web gratuitos que ofrecemos / Revisión bibliográfica con ATLAS.ti 9 Windows & Mac / Investigación cualitativa  
14.02.2022

Revisión bibliográfica con ATLAS.ti Windows & Mac

10, 11, y 12 de mayo (4:00pm-6:00pm CET)  
09.02.2022

Premium Trainee: Introducción a ATLAS.ti Windows  
Mostrar más...

Recursos

ATLAS.ti 22 - Guía Rápida  
Primeros pasos con ATLAS.ti

ATLAS.ti 22 - Manual de usuario  
Conoce más sobre ATLAS.ti

Proyectos de ejemplo  
Conoce ATLAS.ti usando proyectos de ejemplo

Tutoriales

Resumen ATLAS.ti 22 Mac  
YouTube video

Resumen ATLAS.ti 22 Windows  
YouTube video

Windows & Mac Desktop  
Web  
Cómo comprar curso asincrón...  
Cómo comprar curso asincrónico de ATLAS.ti Academia

Novedades de ATLAS.ti 22  
YouTube video

## Anexo 11: Ficha de validación de la propuesta



### Anexo Ficha de validez de la propuesta

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

**Título de la investigación:** IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS. LIMA, 2022

**Nombre de la propuesta:** Implementación de estrategias financieras

Yo, Carla Denis Cafferatta Lozano identificado con DNI Nro 40014580 Especialista en Finanzas, Actualmente laboro en el Ministerio del Interior ubicado en San Isidro

Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, subcategoría 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. En el punto 9, la propuesta es operativa para el tipo de empresa y su incorporación es necesaria.

Es todo cuanto informo;

---

Firma

## Anexo 12: Ficha de validación de tesis holística

FICHA DE EVALUACION DE TESIS HOLÍSTICA	
Título de la Tesis	Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en una empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022
Datos del Estudiante	Katherine Lizeth Lopez Rodriguez
Fecha de evaluación (dd/mm/aaaa):	30/06/2022
Nombre del asesor temático:	Carla D. Cafferatta Lozano
PUNTUACIÓN	
1	La tesis NO cumple con los criterios establecidos.
2	La tesis requiere cambios mayores para cumplir requisitos (especificar los cambios sugeridos).
3	La tesis requiere cambios menores para cumplir requisitos (especificar los cambios sugeridos).
4	La tesis si cumple con los criterios para la sustentación.

## INVESTIGACIÓN HOLÍSTICA

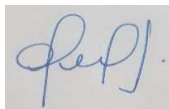
Criterios	Puntaje	Comentarios o Recomendaciones (obligatorios)
<b>1. TÍTULO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>El título es conciso e informativo de la objetivo principal del escrito (max. 20 palabras)</li> <li>Cumple con identificar la categoría solución y problema.</li> </ul>	4	
<b>2. RESUMEN</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega información necesaria que oriente al lector a identificar de qué se trata la investigación.</li> <li>Incorpora los objetivos del estudio, metodología, resultados y conclusiones.</li> </ul>	4	
<b>3. INTRODUCCION</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega información sobre la problemática a nivel internacional y nacional.</li> <li>Describe el problema, objetivos de investigación, justificación y relevancia.</li> </ul>	4	
<b>4. MARCO TEÓRICO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptos coherentes y articulados con la metodología holística.</li> <li>Brinda conceptos de la categoría solución y problema (mínimo 4 hojas).</li> <li>Utiliza antecedentes internacionales y nacionales que guardan relación con el estudio.</li> </ul>	4	
<b>5. METODOLOGIA</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Describe el enfoque metodológico, el tipo, diseño, sintagma y métodos.</li> <li>Expone con claridad el procesamiento de la información y obtención de los datos.</li> <li>Especifica la forma en la que las herramientas han sido validadas y los resultados comprobados.</li> </ul>	4	

<b>Criterios</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Comentarios o Recomendaciones (obligatorios)</b>
<b>6. RESULTADOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega los resultados de manera organizada para la parte cuantitativa y cualitativa.</li> <li>La triangulación se alinea a los resultados cuantitativos, cualitativos y teorías.</li> <li>La propuesta está representada en 3 objetivos, claros y pertinentes para su realización.</li> </ul>	4	
<b>7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Las conclusiones atienden y guardan relación con los objetivos del estudio.</li> <li>Entrega recomendaciones, discute, reflexiona sobre los resultados obtenidos.</li> </ul>	4	
<b>8. COHERENCIA GENERAL</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Correspondencia entre título, problema abordado, los objetivos, marco teórico, metodología, propuestas y conclusiones.</li> </ul>	4	
<b>9. APORTE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Evidencia el aporte crítico del autor mediante sus propuestas de solución.</li> </ul>	4	
<b>10. MANEJO DE CITAS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Predominan fuentes actualizadas, de preferencia antigüedad 5 años.</li> <li>Existe un equilibrio entre la cantidad de citas y el aporte del autor</li> <li>Atiende las normas APA séptima edición.</li> </ul>	4	
<b>VALORACIÓN PROMEDIO (Sumatoria del puntaje/10)</b>	<b>4</b>	
<b>RECOMENDACIONES GENERALES</b>		

### DICTAMEN DE EVALUACIÓN TEMÁTICA

Marque la casilla correspondiente a su criterio de evaluación respecto al documento arbitrado.

<b>Recomendación</b>	<b>Marque con X</b>
Sustentar sin modificaciones	x
Sustentar con modificaciones sugeridas	
No sustentar	



-----  
Firma de asesor temático



## Anexo 13: Ficha de validación del instrumento

### Turnitin de desarrollo de tesis

Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en una empresa comercializadora de productos agrícolas, Lima 2022

#### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>10%</b> INDICE DE SIMILITUD	<b>10%</b> FUENTES DE INTERNET	<b>0%</b> PUBLICACIONES	<b>2%</b> TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

#### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<a href="https://repositorio.uwiener.edu.pe">repositorio.uwiener.edu.pe</a> Fuente de Internet	<b>4%</b>
<b>2</b>	Submitted to Universidad Wiener Trabajo del estudiante	<b>2%</b>
<b>3</b>	<a href="https://prezi.com">prezi.com</a> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<a href="https://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<a href="https://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<a href="https://pt.scribd.com">pt.scribd.com</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<a href="https://anatrenza.com">anatrenza.com</a> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

**Anexo 14: Matrices de trabajo**

**Matriz 1. Fuentes de información para el problema a nivel internacional**

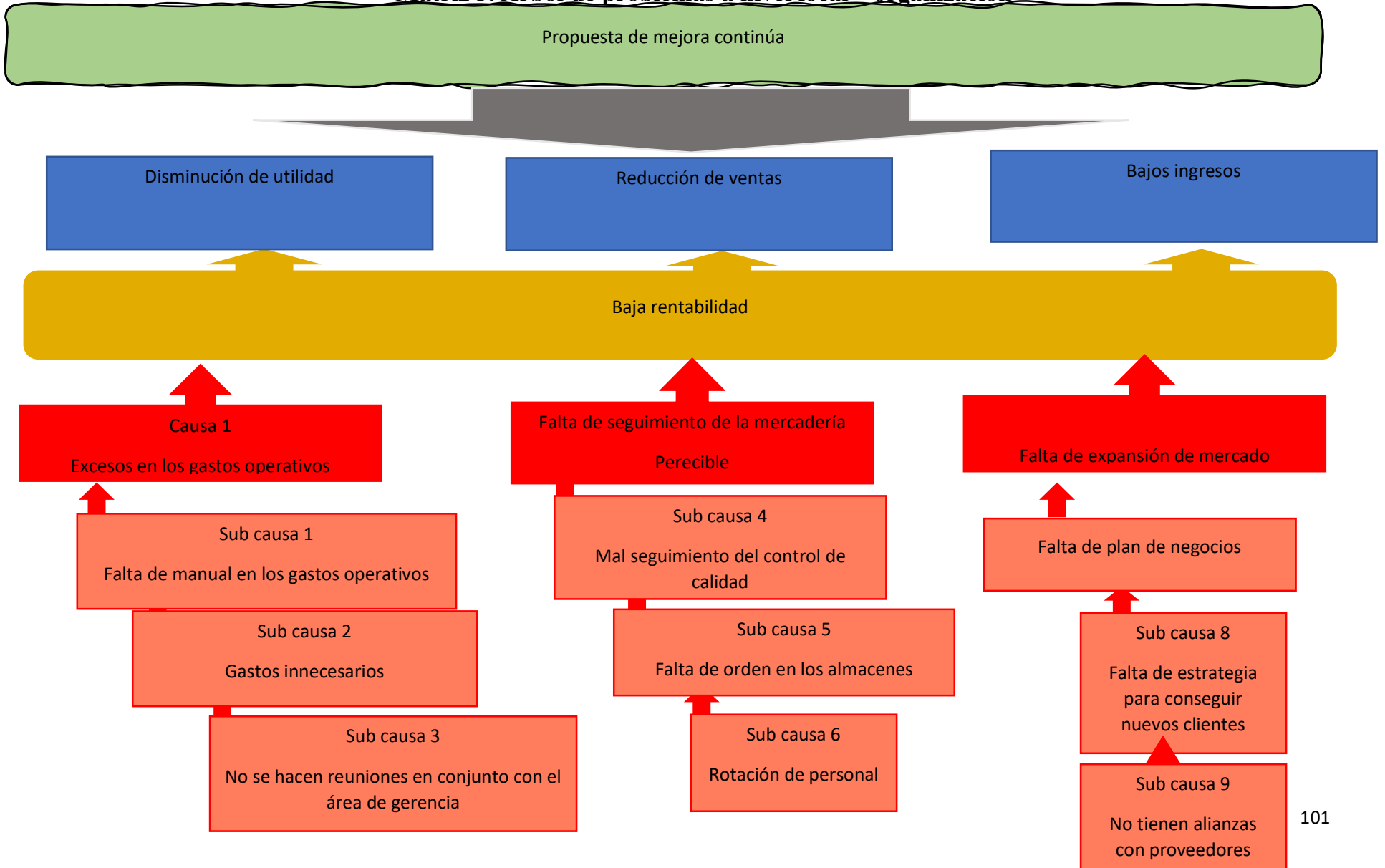
Problema de investigación a nivel internacional					
Categoría Problema: Rentabilidad					
Informe mundial 1		Informe mundial 2		Informe mundial 3	
<b>Palabras claves del informe</b>	Rentabilidad	<b>Palabras claves del informe</b>	Renta	<b>Palabras claves del informe</b>	Ganancias
<b>Título del informe</b>	El plan de negocios y la rentabilidad	<b>Título del informe</b>	Determinantes de la rentabilidad empresarial en el ecuador	<b>Título del informe</b>	Facebook aumentó sus ganancias en más de 25% durante 2015
En un estudio mexicano menciona que, el problema más común en las empresas es la falta de incremento en sus ganancias, uno de los factores para que esto suceda es una baja rentabilidad, para optimizarla se tiene que hacer uso de la estrategia financiera la cual tiene como método combinar el plan de negocios y un plan estratégico, que engloba las decisiones de financiamiento e inversión.		Históricamente se contempla que la rentabilidad que producen las empresas es consecuencia de la utilización de los recursos financieros de manera eficiente y en un determinado plazo, esto nos permite saber el desarrollo de las tasas de rentabilidad, las cuales son medidas con ratios financieros.		comento que hubo un tiempo en que las ganancias de su compañía se estancaron, así que la firma apostó por inversiones a largo plazo e innovación, gran parte de sus ganancias provienen de la publicidad móvil, ya que la compañía ofrece métodos más eficientes de distribución de publicidad. La compañía está constantemente haciendo grandes inversiones lo cual le está funcionando y esto se ve reflejado en el aumento de sus ganancias.	
<b>Evidencia del registro en Ms word</b>	(Cortéz, 2021)	(Sánchez & Lazo, 2018)		(Zuckerberg, 2018)	

<b>Informe internacional 1</b>	
<b>Palabras claves del informe</b>	Rentabilidad
<b>Título del informe</b>	La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial
<p>En un estudio colombiano, se identificó tres factores que perjudican a las medianas y pequeñas empresas y que las podrían conllevar a su cierre, estos factores son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-No examinar una reducción de gastos operativos y costos</li> <li>-La falta de planeación en las empresas</li> <li>-La baja rentabilidad</li> </ul> <p>Estos factores son importantes ya que afectan directamente al crecimiento y permanencia en el mercado, de las empresas.</p>	
<b>Evidencia del registro en Ms word</b>	(Medina, Quilindo, Fernández, & Martínez, 2021)

## Matriz 2. Fuentes de información para el problema a nivel nacional

Problema de investigación a nivel nacional					
Informe nacional 1		Informe nacional 2		Informe nacional 3	
<b>Palabras claves del informe</b>	Rentabilidad	<b>Palabras claves del informe</b>	Utilidad	<b>Palabras claves del informe</b>	Dividendo
<b>Título del informe</b>	Apalancamiento y rentabilidad: caso de estudio en una empresa textil peruana	<b>Título del informe</b>	El deterioro de los inventarios y la disminución de la utilidad neta en las empresas industriales del Perú	<b>Título del informe</b>	El top 5 de las acciones en Perú con mejor dividendo
<p>La rentabilidad, es una primordial variable de una empresa, cuando se mide la suficiencia que posee la empresa para reintegrarles, tanto a los accionistas como al negocio las ganancias percibidas en el periodo. Que exista rentabilidad en una empresa significa que hay crecimiento y en caso de su ausencia nos indica el fracaso de la empresa.</p>		<p>La utilidad de la empresa puede verse mermada por el deterioro de los inventarios, lo cual se verá reflejado en los estados financieros, para prevenir esto, es necesario una buena gestión de la empresa en el área de producción. La campaña de marketing también es responsable y si quieren saber su nivel éxito en la campaña, deben confrontar lo que se vendió, las ganancias (utilidad) contra el monto de los productos deteriorados.</p>		<p>Si un inversionista quiere recibir altos dividendos, tiene que investigar las utilidades que generará en el próximo periodo contable la empresa y de qué manera suele repartirla entre sus accionistas cada año. Para esto es primordial que exista en manual de políticas de dividendos en la empresa.</p>	
<b>Evidencia del registro en Ms word</b>	(Apaza, Salazar, & Lazo, 2019)	(Torres, 2021)		(Document, 2021)	

### Matriz 3. Árbol de problemas a nivel local – organización



Causa	Sub causa	¿Porqué?	Problema general
			RENTABILIDAD
Causa 1 Excesos en los gastos operativos	Sub causa 1 Mal manejo de planificación en los gastos operativos	Porque el personal asignado en esta tarea no hace un buen seguimiento	Finalmente, en el enfoque local, en la empresa comercializadora de productos agrícolas, se diagnosticaron 3 problemas principales: El primer problema es debido a que la empresa tiene excesos en gastos operativos, tanto administrativos y ventas, no tiene un buen manejo en su planificación económica y financiera ya que no tiene un manual de procesos de cómo deben realizar sus gastos operativos. El segundo problema es la falta de seguimiento en la mercadería perecible debido al mal manejo de control de calidad, lo cual provoca que los productos se pudran y sean desechados, conllevando a una reducción de ventas. Como último problema diagnosticado, es la falta de expansión en el mercado debido a que la empresa no cuenta con un plan de negocios, no tiene una estrategia para conseguir nuevos clientes, esto da como consecuencia bajas ventas.
		Porque el jefe brinda una sobre confianza con el personal.	
	Sub causa 2 Gastos innecesarios	No se reportan de manera inmediata los gastos	
		Se gasta en materiales que ya tenemos en almacén	
	Sub causa 3 No se hacen reuniones en conjunto con el área de gerencia	Los socios están en constantes viajes	
		No programan reuniones, por falta de coordinación con el área de gerencia.	
Causa 2 Falta de seguimiento en la mercadería perecible	Sub causa 4 Falta de seguimiento en control de calidad	No hay un plan en control de calidad de las mercedarias por lo cual terminar por descomponerse	
		No se reporta el estado de la mercadería con exactitud	
	Sub causa 5 Falta de orden en los almacenes	Porque los códigos de productos no están ordenados por orden perecible.	
		No se prioriza la mercadería que se descompone más rápido	
	Sub causa 6 Rotación de personal	Faltan los trabajadores y tiene que rotar	
Causa 3	Sub causa 7	Porque creen que el plan de negocios solo es para nuevas empresas	

Falta de expansión de mercado	Falta de plan de negocios		
	Sub causa 8	Falta de visión de la empresa	
	Falta de estrategia para conseguir nuevos clientes	Porque no existe una campaña de promoción para atraer a nuevos clientes.	
	Sub causa 9	No hay plan estratégico para crear alianzas con proveedores	
	No tienen alianzas con proveedores		

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente internacional X:			
Título	Uso de la tarjeta de control de inventario Máster Kardex como herramienta para determinar la rentabilidad de 3M ferretería de la ciudad de Estelí durante el segundo semestre del año 2018	Metodología	
Autor	López Olivas Ruth Nohemí Rodríguez Gonzales Idalia Lisseth	Enfoque	cualitativo
Lugar:	Estelí	Tipo	prospectiva
Año	2019		
Objetivo	Se realizó con el propósito de utilizar la tarjeta de control de inventario Máster Kardex como herramienta para determinar la rentabilidad de 3M ferretería de la ciudad de Estelí, debido a la principal problemática que es el desconocimiento de los resultados del proceso de ventas y la rotación del inventario.	Diseño	transversal
Resultados		Método	Descriptivo - explicativo
		Población	3M Ferretería
		Muestra	la actividad administrativa
		Unidades informantes	
Conclusiones	Se concluye positiva y favorable el uso de la tarjeta de control de inventario Máster Kardex como herramienta para determinar la rentabilidad, Ayudará a 3M Ferretería a obtener un mejor control sobre las existencias de sus inventarios y obtendrá una buena rentabilidad durante el segundo semestre del año 2018.	Técnicas	Observación, la entrevista
		Instrumentos	guía de observación, revisión documental y entrevistas
		Método de análisis de datos	Triangulación



<p>Redacción final al estilo artículo  (5 líneas)</p>	<p>Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio.</p> <p>López y Rodríguez (2019), en su estudio para determinar la rentabilidad a través del uso de una tarjeta de control, tuvo como objetivo la mejora del control del inventario mediante el uso de una herramienta, para medir el nivel de impacto en la rentabilidad de la empresa 3M Ferretería. Se concluye que utilizar la tarjeta kardex, ayudó a que en los inventarios haya saldos actualizados de las existencias y de los costos, controló las ventas y compras, haciendo que las ganancias incrementen en un monto de C\$ 979,009.24, esta cifra se alcanzó en el periodo de julio a diciembre del 2018. Esta herramienta permitió que la rentabilidad mejore y pueda eliminar la problemática del mal proceso de rotación de inventario y ventas. Esta investigación demuestra que para el incremento de la rentabilidad tiene que existir un control en la operabilidad del inventario.</p>
<p>Referencia</p>	<p>(López &amp; Rodríguez, 2019)</p>

Datos del antecedente internacional X:			
Título	Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador	Metodología	
Autor	Marcos Sánchez Víctor Lazo	Enfoque	
Lugar:	Quito	Tipo	
Año	2018		
Objetivo	es identificar las variables potencialmente responsables de generar rentabilidad en las firmas ecuatorianas; es de especial interés el efecto que puede tener la Investigación científica y el desarrollo tecnológico en el desempeño financiero.	Diseño	transversal
Resultados		Método	
		Población	
		Muestra	2.472 firmas
		Unidades informantes	
Conclusiones	Este estudio muestra que las empresas de tamaño micro tienen mayores oportunidades de mejorar su rendimiento financiero cuando disponen de recursos como personal calificado, activos fijos, generan ingresos y tienen acceso al financiamiento en instituciones públicas y privadas. Para mejorar el desempeño económico de aquellas firmas que por su tamaño son consideradas medianas o grandes deben contar, adicionalmente, con inventarios de materias primas y productos terminados. La variable que representa la tecnología no contribuye a incrementar la probabilidad de que una empresa sea rentable debido a la escasa inversión que las firmas realizan en estas actividades.	Técnicas	
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio. Sánchez y Lazo (2018), en su estudio sobre los factores determinantes en la rentabilidad de las empresas ecuatorianas, tuvo por objetivo reconocer las distintas variables que impactan de forma directa en la rentabilidad de las empresas ecuatorianas, y el efecto de este estudio en el desempeño financiero. Tuvo como conclusión que las		

	microempresas pueden incrementar sus beneficios financieros si cuentan con un calificado personal, activos fijos y financiación externa, en el caso de las empresas medianas deben contar con lo antes ya mencionado y adicionar los inventarios de productos terminados y materias primas. Asu vez se demuestra que el factor tecnología no ayuda a la rentabilidad de la empresa, a causa de la poca inversión que las empresas realizan en dichas actividades. Este estudio, revela que los factores que intervienen para el aumento de beneficios son sumamente importantes si son utilizados de manera óptima.
Referencia	(Sánchez & Lazo, 2018)

Datos del antecedente internacional X:			
Título	Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador	Metodología	
Autor	Judith Molina Jessica Oña Mayra Tipán Sharon Topa	Enfoque	
Lugar:	Latacunga	Tipo	descriptiva
Año	2018		
Objetivo	El objetivo de la investigación es analizar la situación financiera del sector comercial del Ecuador en relación con el análisis de los indicadores financieros, realizado a partir de la consolidación de estados financieros a través de una muestra de ciertas entidades comerciales del país.	Diseño	
Resultados		Método	
		Población	
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	El análisis y los indicadores financieros como es el de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad son muy importante dentro de todo tipo de entidad puesto que es considerado como una herramienta clave para conocer el estado real de las entidades y poder tomar decisiones correctas a favor de la entidad para que así no tenga problema al cumplir sus objetivos organizacionales.	Técnicas	
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo  (5 líneas)	Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio.  Molina et al (2018), en su estudio realizado a las empresas comerciales de Ecuador, tuvo como objetivo el análisis de la situación proyectada en los E.E.F.F en relación con los ratios financieros. Se concluye que toda empresa necesita conocer los indicadores financieros, tales como, el indicador de liquidez, rentabilidad y actividad de		

	endeudamiento, estas herramientas nos permiten conocer el estado actual y real de las empresas, ya que con esta información se puede tomar decisiones a beneficio de la entidad y así lograr que las organizaciones cumplan sus objetivos. Esta investigación demuestra la relevancia que tienen las razones financieras para medir cuan rentable es la empresa y tomar medidas a partir de los resultados.
Referencia	(Molina, Oña, Tipán, & Topa, 2018)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente Nacional X:			
Título	"Propuesta de mejora para incrementar la rentabilidad de la empresa de servicios Infotec solutions E.I.R.L."	Metodología	
Autor	Yvette Roxani Salgado Velarde	Enfoque	Cualitativa
Lugar:	Trujillo	Tipo	Aplicativa - Descriptiva
Año	2021		
Objetivo	Tiene como objetivo determinar en qué medida la propuesta de mejora incrementa la rentabilidad de la empresa Infotec Solutions EIRL; mediante un análisis de la situación actual de la empresa, identificando las principales causas de la baja rentabilidad, se diseñó una propuesta de mejora de los procesos de logística y ventas, integrada por un registro de inventario kardex, manual de procesos y plan de marketing, con el fin de incrementar el nivel de ventas y reducir las pérdidas que actualmente presenta la empresa, y de ésta manera incrementar su rentabilidad.	Diseño	
Resultados		Método	Inductivo
		Población	La población de la presente investigación son los procesos de la empresa Infotec Solutions EIRL
		Muestra	La presente investigación se realiza con una muestra por conveniencia, la cual está integrada por los procesos de logística y procesos de ventas de la empresa Infotec Solutions EIRL.
		Unidades informantes	
Conclusiones	Se concluye que la propuesta de mejora permitiría disminuir las pérdidas de la empresa en un 89%, comparando la pérdida antes de la propuesta de mejora, S/ 3,824.42, y después de la mejora, S/ 437.42, obteniendo un ahorro de S/ 3,387.00. Asimismo, se obtendría un incremento en las ventas del 43%, comparando las ventas anuales antes de propuesta de mejora, S/ 23,778.82, y después de la mejora, S/ 35,181.80. En consecuencia, se incrementaría la rentabilidad de la empresa.	Técnicas	Observación – Entrevista - Análisis documental
		Instrumentos	Registro de observaciones - Guía de entrevista - Registro de entrevista – Repositorio institucional de universidades.
		Método de análisis de datos	Triangulación

<p>Redacción final al estilo artículo (5 líneas)</p>	<p>Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio.</p> <p>Salgado (2021), en su estudio de implementación de propuestas de mejora para optimizar la rentabilidad de la empresa de servicios. Tuvo por objetivo establecer la dimensión de la propuesta sobre la mejora de la rentabilidad de la empresa. Se concluyó que la propuesta para la optimización de la rentabilidad dio resultados de una disminución de pérdidas del 89% y a su vez dicha propuesta proporciona incremento en las ventas de un 43%, esto permitiría incrementar la rentabilidad de la empresa Infotec solutions. Esta investigación revela que la aplicación de medidas correctivas en una empresa ayuda al desarrollo de beneficios económicos.</p>
<p>Referencia</p>	<p>(Salgado, 2021)</p>

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente Nacional X:			
Título	Mejora de la rentabilidad de una empresa retail de confecciones aplicando el Balanced Scorecard	Metodología	
Autor	Sofía Emperatriz Malpartida Pacheco	Enfoque	Cuantitativa
Lugar:	Lima, Perú	Tipo	Correlacional
Año	2020		
Objetivo	El objetivo de obtener mayor rentabilidad en la empresa retail de confecciones.	Diseño	No experimental
Resultados		Método	Deductivo - Analítico
		Población	El área comercial
		Muestra	10 personas
		Unidades informantes	
Conclusiones	<p>La elaboración de un sistema que genere la planificación elimina los sobrecostos de producción, lo que se ve reflejado en la perspectiva financiera del BSC ya que una vez implementado el plan de trabajo en el 2019 hubo optimización de los costos con una reducción del 1% con respecto al 2018 y que sirvió para poder invertir en la fuerza de ventas permitiendo incrementar los ingresos en un 9%.</p> <p>La elaboración de un plan de control del área comercial en base al presupuesto incrementa el margen de rentabilidad en un 5% debido a que los clientes se sienten satisfechos con el producto y servicio brindado; tal es así que en el 2019 se inauguró 2 nuevos locales. Por otro lado, el aprendizaje y crecimiento después de la implementación de capacitaciones e incentivos de oportunidades de mejora se manifiesta en menos reclamos del personal y mejora del clima laboral.</p>	Técnicas	Encuesta
		Instrumentos	El cuestionario - La observación directa
		Método de análisis de datos	Estadística
Redacción final al estilo artículo  (5 líneas)	<p>Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio.</p> <p>Malpartida (2020), de acuerdo con su estudio de la aplicación de balanced scorecard para el incremento de la rentabilidad, tuvo como objetivo alcanzar una superior rentabilidad para la empresa retail de confecciones. Se concluye que se puede eliminar los sobrecostos en la producción con la preparación de un sistema que planifique el trabajo, esto se vio reflejado en el 2019, donde se llevó a cabo el plan de trabajo y se redujo el 1% de costos a comparación con el año 2018, el plan de control realizado en el área comercial aumentó en un 5% la rentabilidad y también mejoró el clima laboral en la organización. Esta investigación demuestra que un manual de planeación sirve para reducir sobrecostos y subir las ganancias de la organización.</p>		



Referencia	(Malpartida, 2020)
------------	--------------------

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente Nacional X:			
Título	Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool	Metodología	
Autor	Acosta Cajusol María Angélica	Enfoque	Cualitativa
Lugar:	Pimentel	Tipo	Descriptiva – Propositiva
Año	2020		
Objetivo	El objetivo plantea proponer estrategias financieras que ayuden a mejorar la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool, con el fin de obtener mayores ganancias en ropa deportiva, accesorios deportivos, así mismo realizar publicidad de los productos a vender por la empresa.	Diseño	no experimental
Resultados		Método	Inductiva
		Población	Colaboradores de la empresa Trujillo Goll
		Muestra	2 trabajadores
		Unidades informantes	
Conclusiones	<p>Se concluye que la empresa debe realizar estrategias financieras con el fin de obtener nuevos clientes potenciales, por medio de las redes sociales, realización de publicidad en televisión, facebook, así mismo por medio de promociones y oferta a establecer por la empresa.</p> <p>Se concluye que se debe diseñar una serie de estrategias financieras que ayuden a incrementar la rentabilidad de la empresa Trujillo Gool.</p> <p>Se concluye que las Estrategias Financieras si ayudan en el mejoramiento de la empresa Trujillo Gool,</p>	Técnicas	Entrevista y el análisis documental
		Instrumentos	Guía de entrevista y guía de análisis documental
		Método de análisis de datos	Triangulación
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	<p>Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio.</p> <p>Acosta (2020), en su tesis para la optimización de la rentabilidad usando estrategias financieras, tuvo por objetivo presentar estrategias que puedan incrementar la rentabilidad de Trujillo Gool, con la finalidad que la empresa obtenga más ganancias y a su vez la realización de publicidad para la venta de los productos. Se concluye en que la empresa debe publicitar la venta de sus productos por televisión, Facebook y demás redes sociales, esto le permitiría conseguir potenciales cliente,</p>		

	a su vez las estrategias financieras propuestas por el autor ayudan al incremento de la rentabilidad. Este estudio muestra que si la empresa quiere expandirse en el mercado debe publicitar su producto a través de medios digitales.
Referencia	(Acosta, 2020)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente Nacional X:			
Título	Planificación Financiera para mejorar la rentabilidad de la Empresa South Express Cargo Perú S.A.C para el año 2018	Metodología	
Autor	Flores Rivas, Vonny Mercedes Sanchez Taza, Jakeline Gissela	Enfoque	Cuantitativa
Lugar:	Lima	Tipo	Tipo Mixta (Documental y de campo)
Año	2019		
Objetivo	Tiene por objetivo identificar la realidad financiera de los 3 últimos años, determinar el plan financiero para los próximos 3 años y establecer como la compañía incrementara su rentabilidad financiera., para ello se obtuvo información fidedigna de los Estados financieros de la compañía.	Diseño	No experimental – Descriptivo y Trasversal,
Resultados		Método	Deductivo, inductivo. análisis, síntesis
		Población	Centro Logístico Lima Cargo City
		Muestra	14 agencias de Carga Internacionales
		Unidades informantes	
Conclusiones	Permite determinar de qué manera la Planificación financiera influye en la rentabilidad de la Compañía SOUTH EXPRESS CARGO PERU S.A.C para el Último trimestre del año 2018.  Identificar la realidad financiera de los 3 últimos años de la Compañía SOUTH EXPRESS CARGO PERU S.A.C.  Se determinó el plan financiero de la Compañía SOUTH EXPRESS CARGO PERU S.A.C para los próximos 3 años.	Técnicas	fichaje, análisis de contenido, encuestas
		Instrumentos	Fichas de investigación bibliográfica y de campo, guías de observación, cuestionario.
		Método de análisis de datos	Estadística

<p>Redacción final al estilo artículo (5 líneas)</p>	<p>Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio.</p> <p>Flores y Sanchez (2019), de acuerdo con su estudio para aumentar la rentabilidad usando la planificación financiera, tuvo por objetivo reconocer la real situación financiera de la empresa South express cargo Perú, en los últimos 3 años y realizar un plan financiero para los siguientes 3 años e implantar un método para el aumento de la rentabilidad. Se concluye en que se identificó la real problemática de los últimos tres años, se desarrolló la planificación financiera y se determinó de qué manera influye para la empresa South express cargo Perú, esta propuesta será aplicada a partir del último trimestre del año 2018, esto le permitirá un aumento en la rentabilidad, ya que la planificación se hizo de acuerdo con las necesidades de la empresa, que se vieron reflejada en los estados financieros. Esta investigación demuestra que la creación de una propuesta de mejora ayuda a optimizar el rendimiento siempre y cuando sea elaborada según las deficiencias encontradas en la organización.</p>
<p>Referencia</p>	<p>(Flores &amp; Sanchez, 2019)</p>

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente Nacional X:			
Título	Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara, Chiclayo	Metodología	
Autor	Fernández Zapata, Fiorella Elizabeth	Enfoque	Cuantitativo
Lugar:	Chiclayo	Tipo	propositivo y descriptivo
Año	2020		
Objetivo	El objetivo de la investigación consistió en diseñar estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, Chiclayo.	Diseño	no experimental - transversal
Resultados		Método	
		Población	Colaboradores que ejercen laborales administrativas en el área de finanzas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.
		Muestra	Cuatro colaboradores que ejercen laborales administrativas en el área de finanzas de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L.
		Unidades informantes	
Conclusiones	La conclusión fue que la propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Corporación Hermanos Jara S.R.L, estuvo enfocada en el uso de fuentes de financiamiento de corto y largo plazo como medio para mejorar la disponibilidad de efectivo de la empresa, a través de la reducción de sus gastos financieros y de la generación de otros ingresos adicionales, y cuyo beneficio potencial en dinero ahorrado y generado a favor de la empresa, equivale a 235,000 soles en un plazo de vigencia máximo de 12 meses calendario.	Técnicas	Recolección de datos, el análisis documental, la encuesta
		Instrumentos	Cuestionario, hoja de análisis
		Método de análisis de datos	Estadística

<p>Redacción final al estilo artículo (5 líneas)</p>	<p>Apellido/s (año) resultados y/o conclusiones. Relación del antecedente con tu estudio.</p> <p>Fernández (2020), de acuerdo con su estudio del incremento de la rentabilidad a través de estrategias financieras, tuvo como objetivo aumentar la rentabilidad a partir del diseño de estrategias financieras para la empresa Corporación hermanos Jara. Se concluye en que la empresa logrará la rentabilidad aplicando la estrategia de generar ingresos adicionales y consiguiendo financiamiento externo de largo y corto plazo, lo cual le servirá para aumentar el efectivo disponible en la empresa. Esta investigación manifiesta que la organización puede ayudarse de préstamos para invertirlos en generar beneficios a futuro.</p>
<p>Referencia</p>	<p>(Fernández, 2020)</p>

## Matriz 6. Esquema de Teorías

Categoría problema rentabilidad

Teorías contabilidad			
Teoría	Representante	Fundamento	¿Por qué incluir en la investigación?
1. Teoría de control	<i>SHYAM SUNDER</i>	<i>el control en las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes</i>	<b>La teoría de control tiene como objetivo buscar mantener un equilibrio de los intereses de las empresas. A su vez según Pranagroup (2020) define que, la rentabilidad es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades mediante el control de sus operaciones, guarda relación debido a que la rentabilidad necesita de control en las operaciones, ejecutadas por las empresas, de esa manera generar más ganancias.</b>
2. Teoría de la contabilidad	<i>SHYAM SUNDER</i>	<i>La contabilidad y el control en las organizaciones generan conocimiento común para ayudar a definir los contratos entre los agentes.</i>	<b>La teoría de la contabilidad tiene como finalidad proporcionar conocimientos para apoyar a las organizaciones y según Pranagroup (2020) define que, la rentabilidad es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades, guarda relación debido a que la rentabilidad requiere de conocimientos bien utilizados e inversión para obtener beneficios para las empresas.</b>
3.			

Teorías ingeniería			
Teoría	Representante	Fundamento	¿Por qué incluir en la investigación?
1. Teoría de sistemas	<i>Dougglas Hurtado Carmona</i>	<b><i>Se basa en el análisis de los fenómenos como totalidades constituidas por partes interactuantes entre sí (sistemas)</i></b>	<b>La teoría de sistemas tiene con fin el estudio del conjunto de partes que se relacionan entre sí para llegar a un objetivo y según la real lengua española (2008) define a la rentabilidad, como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). Por lo tanto, guarda relación debido a que las organizaciones ejecutan diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr la rentabilidad en las empresas.</b>
2.			



3.			
----	--	--	--

## Matriz 7. Sustento teórico

Teoría control, contabilidad y sistemas			
Autor de mayor relevancia o creador de la teoría:			
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
<b>Cita textual</b>	Cita 1 el control en las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes	Cita 2 La contabilidad y el control en las organizaciones generan conocimiento común para ayudar a definir los contratos entre los agentes.	Cita 3 Se basa en el análisis de los fenómenos como totalidades constituidas por partes interactuantes entre si (sistemas)
<b>Parfraseo</b>	Parfraseo 1 <i>La teoría de control tiene como objetivo buscar mantener un equilibrio de los intereses de las empresas. A su vez según Pranagroup (2020) define que, la rentabilidad es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades mediante el control de sus operaciones, guarda relación debido a que la rentabilidad necesita de control en las operaciones, ejecutadas por las empresas, de esa manera generar más ganancias.</i>	Parfraseo 2 <i>La teoría de la contabilidad tiene como finalidad proporcionar conocimientos para apoyar a las organizaciones y según Pranagroup (2020) define que, la rentabilidad es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades, guarda relación debido a que la rentabilidad requiere de conocimientos bien utilizados e inversión para obtener beneficios para las empresas</i>	Parfraseo 3 <i>La teoría de sistemas tiene con fin el estudio del conjunto de partes que se relacionan entre sí para llegar a un objetivo y según la real lengua española (2008) define a la rentabilidad, como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). Por lo tanto, guarda relación debido a que las organizaciones ejecutan diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr la rentabilidad en las empresas</i>
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Sunder, 2005) (Pranagroup, 2022)	(Sunder, 2005) (Pranagroup, 2022)	(Hurtado D., 2010) (Real Academia Española, 2022)
<b>Relación de la teoría con el estudio</b>	<p>TEORIA DE CONTROL</p> <p><i>Guarda relación debido a que la rentabilidad necesita de control en las operaciones, ejecutadas por las empresas, de esa manera generar más ganancias.</i></p> <p>TEORIA DE CONTABILIDAD</p> <p><i>Guarda relación debido a que la rentabilidad requiere de conocimientos e inversión para obtener beneficios para las empresas.</i></p> <p>TEORIA DE SISTEMAS</p> <p><i>Guarda relación debido a que las organizaciones ejecutan diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr la rentabilidad en las empresas.</i></p>		

<b>Redacción final</b>	<p>El presente estudio, tiene un fundamento teórico basada en la teoría de control, contabilidad y de sistemas. <i>La teoría de control tiene como objetivo buscar mantener un equilibrio de los intereses de las empresas. A su vez según Pranagroup (2020) define que, la rentabilidad es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades mediante el control de sus operaciones, guarda relación debido a que la rentabilidad necesita de control en las operaciones, ejecutadas por las empresas, de esa manera generar más ganancias. La teoría de la contabilidad tiene como finalidad proporcionar conocimientos para apoyar a las organizaciones y según Pranagroup (2020) define que, la rentabilidad es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades, guarda relación debido a que la rentabilidad requiere de conocimientos bien utilizados e inversión para obtener beneficios para las empresas.</i> <i>3La teoría de sistemas tiene con fin el estudio del conjunto de partes que se relacionan entre sí para llegar a un objetivo y según la real lengua española (2008) define a la rentabilidad, como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). Por lo tanto, guarda relación debido a que las organizaciones ejecutan diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr la rentabilidad en las empresas</i></p>
------------------------	---

### Matriz 9. Construcción de la categoría

Categoría problema: Rentabilidad					
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3	Fuente 4	Fuente 5
<b>Cita textual</b>	La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión.	La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados.	<p>La rentabilidad es nivel del beneficio de una inversión, esto es, la recompensa por invertir.</p> <p>La rentabilidad de una inversión puede proceder de más de una fuente. La fuente más común es el pago periódico de dividendos o intereses. La otra fuente de rentabilidad es la apreciación en valor, la ganancia obtenida de la venta de un instrumento de inversión por un precio superior al del original.</p>	Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de esta, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta	La rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

				generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.	
<b>Parfraseo</b>	La rentabilidad tiene como objetivo la obtención de ganancias de una inversión hecha por la empresa.	La rentabilidad necesita que se trabaje de manera sistemática entre medios humanos, materiales y financieros con la finalidad tener resultados óptimos para la empresa.	La rentabilidad también puede definirse como la retribución económica por la inversión hecha.  La rentabilidad comúnmente se obtiene por el beneficio que se alcanzó de un instrumento financiero vendido por un importe mayor al del original.	La rentabilidad puede definirse como el rédito que en un lapso rinden los fondos empleados en el mismo.	La rentabilidad es un elemento económico de corto plazo, que tiene como objetivo generar ganancia para el crecimiento de la empresa.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Economipedia, 2015)	(Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada, & Cantero, 2011)	(Gitman & Joehnk, 2004)	(Sánchez J., 2002)	(De La Hoz Suárez, Ferrer, & De La Hoz, 2008)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>	El conjunto de conceptos recopilados, ayudaran a tener un mejor entendimiento sobre la rentabilidad en las empresas. Además, también servirá para fundamentar el marco teórico de la presente investigación.				
<b>Redacción final</b>	<p>Economipedia (2015), indica que la rentabilidad tiene como objetivo la obtención de ganancias de una inversión hecha por la empresa.</p> <p>Según el aporte de Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada, &amp; Cantero (2011), afirma que la rentabilidad necesita que se trabaje de manera sistemática entre medios humanos, materiales y financieros con la finalidad tener resultados óptimos para la empresa.</p> <p>Para Gitman &amp; Joehnk (2004) afirma que la rentabilidad también puede definirse como la retribución económica por la inversión hecha.</p> <p>La rentabilidad comúnmente se obtiene por el beneficio que se alcanzó de un instrumento financiero vendido por un importe mayor al del original.</p> <p>Según Sánchez J., (2002), indica que la rentabilidad puede definirse como el rédito que en un lapso rinden los fondos empleados en el mismo.</p> <p>Para De La Hoz Suárez, Ferrer, &amp; De La Hoz (2008), afirman que la rentabilidad es un elemento económico de corto plazo, que tiene como objetivo generar ganancia para el crecimiento de la empresa.</p>				

<b>Redacción de la categoría de estudio</b>	La rentabilidad permite que la empresa cuente con la capacidad de aprovechar sus recursos de manera eficiente para producir ganancias o utilidades.							
<b>Construcción de las subcategorías según la fuente elegida</b>	Subcategoría 1:		Subcategoría 2:		Subcategoría 3:		Subcategoría 4:	
	Rentabilidad económica o del activo		Rentabilidad financiera		Ratios financieros			
<b>Construcción de los indicadores</b>	I1	Ventas	I5	Inversiones	I9	Rentabilidad de las ventas	I13	
	I2	Riesgo económico	I6	Rentabilidad financiera para accionistas	I10	Rentabilidad sobre el patrimonio	I14	
	I3	Evaluación de resultados	I7	Utilidad neta	I11	Razones de liquidez	I15	
	I4		I8		I12		I16	
<b>Cita textual de la subcategoría</b>	En el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de estos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.		En el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.		Esta técnica propone el uso de estos coeficientes para la evaluación de la situación y evolución, tanto financiera como económica, de la empresa. Sin embargo, los ratios a pesar de ser un instrumento de uso frecuente, cuyo buen diseño y conocimiento permiten resolver algunos aspectos concretos para la toma de decisiones financieras, tienen una limitada capacidad para cuantificar de forma eficiente el éxito o fracaso de una empresa.		Fuente 1	
	La rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los demás medios disponibles por la empresa aquellos (denominador de la ratio)		La rentabilidad financiera, generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. Por esta razón, el ratio se formula tomando en el numerador de la riqueza generada en un periodo, esto es, el resultado neto y consignando en el nominador la a		Son razones que evalúan o miden la capacidad de la empresa para generar utilidades, a través de los recursos que emplea, sean estos propios o ajenos, y, por otro lado, la eficiencia de sus operaciones en un determinado periodo. Al igual que los ratios mencionados anteriormente son de suma importancia porque permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración		Fuente 2	

		portación realizada por los accionistas para conseguirlo, los recursos propios.	de los recursos económicos y financieros de la empresa.	
	Fuente 3	Fuente 3	Fuente 3	Fuente 3
<b>Parfraseo</b>	Rentabilidad económica es el resultado antes de intereses, en el estado de situación financiera, con la totalidad de fondos económicos utilizados en su logro.	Rentabilidad financiera, es el resultado después de intereses, en el estado de situación financiera, con los capitales propios de la empresa.	Los ratios financieros son coeficientes que sirven para el peritaje para el desarrollo y situación actual de la empresa, refleja la situación tanto económica como financiera, esta herramienta ayuda a la empresa a la toma de decisiones dependiendo de los resultados que muestren.	Parfraseo de la fuente 1
	La rentabilidad económica tiene como objetivo calcular la eficacia en la aplicación de las inversiones.  Para medirla se usarán los datos de los estados financieros de la empresa, para ser aplicado en los ratios financieros.	La rentabilidad financiera es un indicador, que muestra la suficiencia que tiene la empresa para generar enriquecimiento para los accionistas.	Calculan la capacidad que tiene la organización para producir utilidades, por medio de los recursos usados, ya sean medios externos o propios. También ayuda a evaluar en un periodo determinado, cuan eficiente es la empresa.	Parfraseo de la fuente 2
	Parfraseo de la fuente 3	Parfraseo de la fuente 3	Parfraseo de la fuente 3	Parfraseo de la fuente 3
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Sánchez A., 1994) (Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada, & Cantero, 2011)	(Sánchez A., 1994) (Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada, & Cantero, 2011)	(Ibarra, 2006) (Ccaccya, 2016)	
<b>Redacción final</b>	Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada, & Canter, (2011) aseveran que la Rentabilidad económica es el resultado antes de intereses, en el estado de situación financiera, con la totalidad de fondos económicos utilizados en su logro.  Sánchez A. (1994) afirma que la rentabilidad económica tiene como	Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada, & Cantero (2011) aseveran que la rentabilidad financiera, es el resultado después de intereses, en el estado de situación financiera, con los capitales propios de la empresa.  Sánchez A. (1994) afirma que la rentabilidad financiera es un indicador, que muestra la suficiencia que tiene la empresa	Ibarra, (2006) asevera que los ratios financieros son coeficientes que sirven para el peritaje para el desarrollo y situación actual de la empresa, refleja la situación tanto económica como financiera, esta herramienta ayuda a la empresa a la toma de decisiones dependiendo de los resultados que muestren.	Integrar las tres fuentes y los parfraseo.

	<p>objetivo calcular la eficacia en la aplicación de las inversiones.</p> <p>Para medirla se usarán los datos de los estados financieros de la empresa, para ser aplicado en los ratios financieros.</p>	<p>para generar enriquecimiento para los accionistas.</p>	<p>Ccaccya (2016) afirma que los ratios financieros calculan la capacidad que tiene la organización para producir utilidades, por medio de los recursos usados, ya sean medios externos o propios. También ayuda a evaluar en un periodo determinado, cuan eficiente es la empresa.</p>	
--	--	---	---	--

### Matriz 10. Justificación

<b>Justificación teórica</b>	
<b>¿Qué teorías sustentan la investigación?</b>	<b>¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. . Teoría de la contabilidad</li> <li>2. . Teoría de control</li> <li>3. . Teoría de sistemas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque guarda relación con la rentabilidad, debido a que la rentabilidad requiere de conocimientos contables e inversión para obtener beneficios para las empresas.</li> <li>2. Porque guarda relación con la rentabilidad, debido a que la rentabilidad necesita de control en las operaciones, ejecutadas por las empresas y de esa manera generar más ganancias.</li> <li>3. Porque guarda relación con la rentabilidad, debido a que las organizaciones ejecutan diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr la rentabilidad en las empresas.</li> </ol>
<b>Re da cci ón fin al</b>	<p style="text-align: center;"><b>El presente estudio se enmarca en el uso de tres teorías: (a) la teoría de la contabilidad guarda relación con la rentabilidad, debido a que la rentabilidad requiere de conocimientos contables e inversión para obtener beneficios para las empresas; (b) la teoría de control cuyo fin es estar presente en las operaciones ejecutadas por las empresas, para permitir la eficiencia en la organización y que los recursos de la empresa sean usados para los fines planificados, de esa manera generar más ganancias en la organización; y por ultimo (c) la teoría de sistemas, porque permite integrar diversos procesos que están incluidos en las operaciones para lograr una óptima rentabilidad en las empresas.</b></p>

<b>Justificación práctica</b>	
<b>¿Por qué realizar el trabajo de investigación?</b>	<b>¿Cómo el estudio aporta a la organización?</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque se mejorará la rentabilidad mediante el uso de una propuesta solución.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se mejorará la rentabilidad, permitiendo que la empresa tenga un incremento en la rentabilidad.</li> <li>2. Se tendrá control en los gastos operativos</li> <li>3. Se tendrá control de calidad en la mercadería</li> <li>4. Se tendrá expansión de la empresa en el mercado</li> </ol>



<b>Re da cci ón fin al</b>	<b>Como relevancia practica del presente estudio, se mejorará la rentabilidad permitiendo que la empresa tenga un incremento en la rentabilidad. Así mismo, se tendrá control en los gastos operativos, control de calidad en la mercadería y se permitirá la expansión de la empresa en el mercado.</b>
--	--

<b>Justificación metodológica</b>	
<b>¿Por qué realizar la investigación bajo el enfoque mixto-proyectivo?</b>	<b>¿Cómo las técnicas e instrumentos permitieron realizar el diagnóstico y la propuesta?</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque permite profundizar el estudio utilizando los enfoques cualitativos y cuantitativos.</li> <li>2. Permite desarrollar la triangulación entre unidades informantes, teorías, conceptos y las entrevistas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. A través el uso del cuestionario se elaborará un Pareto para poder determinar el 20% de falencias críticas que afectan a la empresa, Así mismo, se usará la herramienta Atlas. Ti v.9, para ejecutar las conexiones entre las subcategorías del problema primordial. Para obtener el conocimiento de los problemas críticos que afligen a la empresa.</li> <li>4. Verificando los aportes científicos, se confirmó que a nivel nacional hay estudios con que anteponen el enfoque cuantitativo a diferencia del enfoque cualitativo. Por tal razón, el presente estudio se realizará aplicando el enfoque mixto, que ayudará que estudiantes futuros obtengan un marco teórico o fuente de respaldo, con la finalidad de desarrollar investigaciones holísticas.</li> </ol>
<b>Re da cci ón fin al</b>	<b>La importancia del presente informe se realizará usando el enfoque mixto, que permitirá que ayudara que futuros estudiantes obtengan un marco teórico o fuente de respaldo, con la finalidad de desarrollar investigaciones holísticas. Como parte de los instrumentos y técnicas a emplear, se usarán la entrevista y el cuestionario, esto nos permitirá poder realizar el diagnóstico y resultado dentro del informe. Y, por último, como importancia social, el presente estudio permitirá que la empresa obtenga información sobre qué factores influyen para el incremento de la rentabilidad.</b>

### **Matriz 11. Matriz de problemas y objetivos**

Propuesta de mejora continua para el incremento de la rentabilidad 2022

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general
¿Cómo la propuesta de mejora incrementa la rentabilidad en la empresa privada Inversiones Sillacsa S.A.C. Lima 2022?	Proponer propuestas de mejora para incrementar la rentabilidad en la empresa privada Inversiones Sillacsa S.A.C, Lima 2022	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas
PE 1: ¿Cuál es diagnóstico de la rentabilidad en la empresa privada Inversiones Sillacsa S.A.C. Lima 2022?	OE 1: Diagnosticar en qué situación se encuentra la rentabilidad de la empresa privada Inversiones Sillacsa S.A.C, Lima 2022	
PE 2: ¿Cuáles son los factores a mejorar de la empresa privada Inversiones Sillacsa S.A.C. Lima 2022?	OE 2: Determinar los factores a mejorar de la rentabilidad de la empresa privada Inversiones Sillacsa S.A.C, Lima 2022	

## Matriz 14. Metodología

<b>Enfoque de investigación MIXTO</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	La investigación mixta por su amplia proyección problemática no tiene como meta “reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 532)	El enfoque mixto se suele presentar el método, la recolección y análisis de datos, tanto cualitativos como cuantitativos. Los resultados se muestran bajo el esquema de triangulación, buscando consistencia entre los resultados de ambos enfoques y analizando contradicciones o paradoja.	Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio.
<b>Parfraseo</b>	La investigación mixta, es la unión de la investigación cuantitativa y cualitativa, que tiene por finalidad minimizar las debilidades de ambos enfoques de investigación, con el propósito de obtener una completa información del material de estudio.	La investigación Mixta, integra el análisis y la recolección de datos, ya que usa ambos enfoques tanto cualitativo como cuantitativo, estos dos enfoques buscan en su resultado analizar paradojas y contradicciones.	La investigación Mixta es un proceso sistemático, que une los enfoques cualitativo y cuantitativo, busca incorporación y debate en forma conjunta, para que de esa manera haya un conocimiento completo del fenómeno en estudio.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)	(Gómez, 2006)	(Hernández & Mendoza, 2018)
<b>Redacción final</b>	La investigación Mixta es la unión de la investigación cuantitativa y cualitativa, que tiene por finalidad minimizar las debilidades de ambos enfoques de investigación, con el propósito de obtener una completa información del material de estudio. Asimismo, para (Gómez, 2006) afirma que la investigación Mixta integra el análisis y la recolección de datos, ya que usa ambos enfoques tanto cualitativo como cuantitativo, estos dos enfoques buscan en su resultado analizar paradojas y contradicciones. Por último, (Hernández & Mendoza, 2018) indica que la investigación Mixta, es un proceso sistemático, que une los enfoques cualitativo y cuantitativo, busca incorporación y debate en forma conjunta, para que de esa manera haya un conocimiento completo del fenómeno en estudio. En conclusión, el presente estudio utilizará el enfoque mixto porque se hará uso de la encuesta para los 10 trabajadores de la empresa inversiones Sillacs S.A.C, en la parte cuantitativa y la entrevista a los jefes inmediatos para el enfoque cualitativo.		

**Sintagma Holístico**

<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	Refiere que “La investigación holística debe ser global más que analítico. Interesa más el todo para comprender las partes. Si se reducen y extraen categorías de análisis de los datos no es fragmentar el fenómeno sino para comprenderlo en su globalidad. Por ello se emplean categorías morales (que incluyen una gran variedad de aspectos), más que moleculares (las que no se pueden descomponer en otras más pequeñas”. (p. 150)	La holística es definida como la comprensión crítica reflexiva del entorno que permite una visión amplia del mundo y de la vida, desde una perspectiva integradora con énfasis en la trascendencia.	
<b>Parafraseo</b>	La investigación holística tiene como fin el estudio global de alguna situación, para llegar comprender a profundidad cada hecho particular.	Es el entendimiento crítico de los hechos, que permite un amplio reflejo de la situación con una visión integradora con énfasis en difundirse.	
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Tójar, 2006)	(Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019)	
<b>Redacción final</b>	Para (Tójar, 2006) afirma que la investigación holística tiene como fin el estudio global de alguna situación, para llegar comprender a profundidad cada hecho particular. Por otro lado (Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019) afirma que es, el entendimiento crítico de los hechos, que permite un amplio reflejo de la situación con una visión integradora con énfasis en difundirse.		

**Tipo de investigación Básica**

<b>Crterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	<p>1) Investigación básica: Se denomina investigación pura, teórica o dogmática. Se caracteriza porque se origina en un marco teórico y permanece en él. El objetivo es incrementar los conocimientos científicos pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico.</p>	<p>La investigación básica o fundamental busca el conocimiento de la realidad o de los fenómenos de la naturaleza, para contribuir a una sociedad cada vez más avanzada y que responda mejor a los retos de la humanidad.</p>
<b>Parfraseo</b>	<p>También llamada investigación pura, se genera y se mantiene en el marco teórico, tiene como fin aumentar el entendimiento científico sin la necesidad de compararlo con ningún hecho práctico.</p>	<p>la investigación básica trata de indagar la validez de un suceso o hecho, generando aumento de entendimiento, para luego ser destinado en futuras investigaciones.</p>
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	<p>(Muntané, 2010)</p>	<p>(Lifeder, 2022)</p>
<b>Redacción final</b>	<p>Para Muntané (2010) afirma que, la investigación básica o también llamada investigación pura, se genera y se mantiene en el marco teórico, tiene como fin aumentar el entendimiento científico sin la necesidad de compararlo con ningún hecho práctico. Por otro lado, Lifeder (2022) indica que, la investigación básica trata de indagar la validez de un suceso o hecho, generando aumento de entendimiento, para luego ser destinado en futuras investigaciones.</p>	

<b>Diseño de investigación proyectiva</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	La investigación proyectiva es un tipo de estudio que consiste en buscar soluciones a distintos problemas, analizando de forma integral todos sus aspectos y proponiendo nuevas acciones que mejoren una situación de manera práctica y funcional.	Este tipo de investigación intenta proponer soluciones a una situación determinada a partir de un proceso previo de investigación. Implica pasar por los estadios explorar, describir, comparar, explicar, predecir y proponer alternativas de cambio, mas no necesariamente ejecutar la propuesta.	
<b>Parfraseo</b>	Es un tipo de investigación que tiene por objetivo encontrar soluciones a los problemas planteados, se realiza tomando de manera integral las diversas figuras y planteando acciones de mejora.	Tiene como fin generar propuestas de solución a un hecho específico, a través de un proceso anterior de investigación. Usa la descripción, predicción, explicación y sugiere alternativas de cambio.	
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Lifeder, 2022)	(Hurtado J., Metodología de la investigación, 2010)	
<b>Redacción final</b>	Para (Lifeder, 2022) refiere que la investigación proyectiva es un tipo de investigación que tiene por objetivo encontrar soluciones a los problemas planteados, se realiza tomando de manera integral las diversas figuras y planteando acciones de mejora. Así mismo (Hurtado, 2010) menciona que tiene como fin generar propuestas de solución a un hecho específico, a través de un proceso anterior de investigación. Usa la descripción, predicción, explicación y sugiere alternativas de cambio.		

Método de investigación 1 - Analítico			
Crterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
<b>Cita textual</b>	El <b>método analítico de investigación</b> es una forma de estudio que implica habilidades como el pensamiento crítico y la evaluación de hechos e información relativa a la investigación que se está llevando a cabo. La idea es encontrar los elementos principales detrás del tema que se está analizando para comprenderlo en profundidad.	El método analítico o método empírico-analítico <b>es un modelo de estudio científico basado en la experimentación directa y la lógica empírica</b> . Es el más frecuentemente empleado en las ciencias, tanto en las ciencias naturales como en las ciencias sociales. Este método analiza el fenómeno que estudia, es decir, lo descompone en sus elementos básicos.	Este proceso cognoscitivo consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual.
<b>Parfraseo</b>	Para Lifeder (2022) afirma que el método analítico es un método de estudio, el cual hace uso de la valuación de información de hechos y pensamiento crítico, con el fin de obtener principales elementos del tema analizado, para tener una información completa y a profundidad.	Según Concepto (2022) afirma que, el método analítico tiene base en la lógica empírica y la experimentación directa. Es un método comúnmente usado es las investigaciones científicas, el método analítico permite analizar el material de estudio a partir de la división en sus componentes básicos.	El método analítico cognitivo usa la división de cada parte de la materia de estudio, con el objetivo de analizarlas individualmente para así obtener una mayor información.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Lifeder, 2022)	(Concepto, 2022)	(Bernal, 2010)
<b>Redacción final</b>	Lifeder (2022) afirma que, el método analítico hace uso de la valuación de información de hechos y pensamiento crítico, con el fin de obtener principales elementos del tema, sirve para tener una indagación completa y a profundidad. Asimismo, Concepto (2022) afirma que, tiene una base lógica empírica y la experimentación directa. Es comúnmente usado en las investigaciones científicas, permite analizar el material de		

	<p>estudio a partir de la división en sus componentes básicos. Por otro lado, tenemos el aporte de (Bernal, 2010) menciona que, usa la división de cada parte de la materia de estudio, con el objetivo de analizarlas individualmente para así obtener un mayor dato. Este método será usado en la presente investigación a partir de las conclusiones que se obtendrán, porque nos permitirá estudiar el problema de manera profunda.</p>
--	---



## Método de investigación 2 - Deductivo

Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
<b>Cita textual</b>	Este método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.	buscar la solución a los problemas que nos planteamos. Consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquéllas. Cuando el problema está próximo al nivel observacional, el caso más simple, las hipótesis podemos clasificarlas como empíricas, mientras que en los casos más complejos, sistemas teóricos, las hipótesis son de tipo abstracto. Así, en los ámbitos de la óptica, electricidad, química analítica, cinética química, etc., en los que se dispone de métodos observacionales adecuados con los cuales se puede obtener	<p>El método deductivo consiste en extraer una conclusión con base en una premisa o a una serie de proposiciones que se asumen como verdaderas.</p> <p>Lo anterior quiere decir que se está usando la lógica para obtener un resultado, solo con base en un conjunto de afirmaciones que se dan por ciertas.</p> <p>Mediante este método, se va de lo general (como leyes o principios) a lo particular (la realidad de un caso concreto).</p> <p>Cabe señalar que la veracidad de la conclusión obtenida dependerá de la validez de las premisas tomadas como base o referencia.</p>
<b>Parafraseo</b>	Para (Bernal, 2010) afirma que, el método deductivo empieza a partir del análisis de las premisas, leyes, proposiciones, teoremas, etc. Estos deben ser validados para adherirles a soluciones o puntos particulares.	El método deductivo tiene como fin lograr alcanzar conclusiones a partir de una premisa verídica planteada, concluyendo de la misma forma verídica, la cual se inició a través de la observación de un hecho.	El método deductivo consiste en una base de diversas preposiciones o ideas, que se aceptan como verdaderas, para luego obtener una conclusión de ellas. Este método utiliza el pensamiento lógico para generar un resultado, asumiendo como verdaderas las afirmaciones o premisas dadas.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Bernal, Metodología de la investigación, 2010)	(Cegarra, 2011)	(Economipedia, 2022)

<b>Redacción final</b>	<p>Para (Bernal, 2010) afirma que afirma que, el método deductivo empieza a partir del análisis de las premisas, leyes, proposiciones, teoremas, etc. Estos deben ser validados para adherirles a soluciones o puntos particulares. Asimismo, para (Cegarra, 2011) afirma que el método deductivo tiene como fin lograr alcanzar conclusiones a partir de una premisa verídica planteada, concluyendo de la misma forma verídica, la cual se inició a través de la observación de un hecho.</p> <p>Y (Economipedia, 2022) menciona que consiste, en una base de diversas preposiciones o ideas, que se aceptan como verdaderas, para luego obtener una conclusión de ellas. Este método utiliza el pensamiento lógico para generar un resultado, asumiendo como verdaderas las afirmaciones o premisas dadas.</p>
------------------------	---

<b>Método de investigación 3 - Inductivo</b>			
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
<b>Cita textual</b>	Este método utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría.	<p><b>5.1.2. El método inductivo</b></p> <p>Conjuntamente con el anterior es utilizado en la ciencia experimental. Consiste en basarse en <i>enunciados singulares</i>, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear <i>enunciados universales</i>, tales como hipótesis o teorías. Ello es como decir que la naturaleza se comporta siempre igual cuando se dan las mismas circunstancias, lo cual es como admitir que bajo las mismas condiciones experimentales se obtienen los mismos resultados, base de la repetibilidad de las experiencias, lógicamente aceptado. Pero basar en esto que desde unos hechos concretos se puede llegar a establecer una teoría general, sería tanto como admitir que no pueden darse hechos distin-</p> <p>Cita 2</p>	El método inductivo, ósea el de observación combinado con el especulativo; este empero siempre posterior y subordinado aquel. Ambos trabajan juntos para no perderse en falsas hipótesis, en vanas conjeturas o teorías abstractas.
<b>Parfraseo</b>	El método inductivo consiste en usar el razonamiento para la obtención de resultados o conclusiones de situaciones particulares asumidos como verdaderos, el método empieza con una investigación individual de los sucesos y a partir de ahí se formulan principios, leyes o conclusiones universales.	Es usado en las investigaciones científicas experimentales, consiste en tomar una preposición individual, tomados de resultados de experiencias o de observaciones, para luego plantear teorías, supuestos y aportarlas a la investigación.	El método inductivo es el método de la observación mezclado con el especulativo, que tiene como fin la construcción de las hipótesis, que se aportaran a la investigación.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Bernal, Metodología de la investigación, 2010)	(Cegarra, 2011)	(Form, 1858)

<b>Redacción final</b>	<p>Para (Bernal, 2010) afirma que el método inductivo consiste en usar el razonamiento para la obtención de resultados o conclusiones de situaciones particulares asumidos como verdaderos, el método empieza con una investigación individual de los sucesos y a partir de ahí se formulan principios, leyes o conclusiones universales. Asimismo, para (Cegarra, 2011) afirma que es usado en las investigaciones científicas experimentales, consiste en tomar una preposición individual, tomados de resultados de experiencias o de observaciones, para luego plantear teorías, supuestos y aportarlas a la investigación. Y para (Forn, 1858) el método inductivo es el método de la observación mezclado con el especulativo, que tiene como fin la construcción de las hipótesis, que se aportaran a la investigación. Este método será usado a partir de las conclusiones que se obtuvo del estudio realizado, porque nos permitirá estudiar el problema de manera profunda.</p>
------------------------	---

<b>Categorización de la categoría (ver matriz 9)</b>		
<b>Rentabilidad</b>		
<b>Subcategoría</b>	<b>Indicador</b>	<b>Ítem</b>
<b>Rentabilidad económica o del activo</b>	<b>Ventas</b> <b>Riesgo económico</b> <b>Evaluación de resultados</b>	<b>Preguntas de la encuesta (instrumento) semana 6 todavía</b>
<b>Rentabilidad financiera</b>	<b>Inversiones</b> <b>Rentabilidad financiera para accionistas</b> <b>Utilidad neta</b>	
<b>Ratios financieros</b>	<b>Rentabilidad de las ventas</b> <b>Rentabilidad sobre el patrimonio</b> <b>Razones de liquidez</b>	

## CUANTITATIVA

<b>Población</b>	
<b>Criterios</b>	
<b>Cantidad de Población</b>	3 trabajadores del área contable
<b>Lugar, espacio y tiempo</b>	El área contable de la Empresa inversiones Sillacsa S.A.C., Correspondiente al mes de abril 2022
<b>Muestra</b>	3
<b>Resumen de la población</b>	Para el presente estudio, la población corresponde a 3 trabajadores del área de contable, Correspondiente al mes de abril 2022 en la empresa inversiones Sillacsa S.A.C

<b>Técnica de recopilación de datos 1 - Encuesta</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas.	Son las preguntas en forma escrita u oral que aplica el investigador a una parte de la población denominada muestra poblacional, con la finalidad de obtener informaciones referentes a su objeto de investigación.	La encuesta es una técnica que se lleva a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de personas. Las encuestas proporcionan información sobre las opiniones, actitudes y comportamientos de los ciudadanos.  La encuesta se aplica ante la necesidad de probar una hipótesis o descubrir una solución a un problema, e identificar e interpretar, de la manera más metódica posible, un conjunto de testimonios que puedan cumplir con el propósito establecido.

<b>Parafraseo</b>	La encuesta es la técnica más usada, que se emplea para la recolección de datos, con la finalidad de obtener credibilidad de los datos obtenidos.	Son preguntas que se realizan de manera oral o escrita, esta técnica es aplicada por el investigador a cierta parte de la población, a la cual se la denomina como muestra, con el fin de recaudar información acerca de la investigación.	Es una técnica que se realiza a través de un cuestionario a cierta cantidad de personas, con el fin que proporcionen información para la investigación.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Bernal, Metodología de la investigación, 2010)	(Marroquín, 2012)	(Questionpro, 2022)
<b>Redacción final</b>	Revisando los aportes de Bernal (2010), Marroquín (2012) y Questionpro (2022) afirman que la encuesta es la técnica más usada, que se emplea para la recolección de datos, con la finalidad de obtener credibilidad de los datos obtenidos, se realizan de manera oral o escrita, a través de un cuestionario, con el fin que proporcione información para la investigación.		

<b>Instrumento de recopilación de datos 1 – Cuestionario</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	El cuestionario estará combinado con preguntas cerradas, cerradas al final abierto, abierto y de grados o escalas. De la misma forma, si hay que emplear los tests y la sociometría, hay que describirlos indicando sus objetivos	Un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información. La diferencia entre el cuestionario y la entrevista es que en la entrevista las preguntas se formulan verbalmente, mientras que, en el caso del cuestionario, las preguntas se hacen por escrito y su aplicación no requiere necesariamente la presencia del investigador	Un cuestionario es una herramienta de recopilación de información, es decir, un tipo de encuesta, que consiste en una serie sucesiva y organizada de preguntas.
<b>Parafraseo</b>	El cuestionario es un instrumento de investigación, que contiene preguntas cerradas y abiertas.	En el cuestionario las preguntas son escritas y no necesita de la presencia del investigador en el momento de la aplicación. <sup>2</sup>	Es un instrumento que brinda la recopilación de datos, está formada por preguntas que se harán al entrevistado, tiene por finalidad obtener información relevante de los consultados.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Marroquín, 2012)	(Hurtado J., 2000)	(Concepto, 2022)
<b>Redacción final</b>	Revisando los aportes de Marroquín (2012), Hurtado (2000) y Concepto (2022) afirman que, el cuestionario es un instrumento de investigación, que contiene preguntas cerradas y abiertas, las preguntas son escritas y no necesita de la presencia del investigador en el momento de la aplicación, con la finalidad de obtener información relevante de los consultados.		

<b>Procedimiento Cuantitativo</b>		
<b>Paso 1:</b>	Se realizará la construcción del cuestionario que compren 8 pregunta sobre rentabilidad	
<b>Paso 2:</b>	Se realizará la encuesta mediante Google formularios a los 3 trabajadores del área de contable.	
<b>Paso 3:</b>	Se consolido la información de los 3 encuestados y se procesó en la herramienta SPSS v.26	
<b>Paso 4:</b>	Se obtuvo los resultados mediante tablas y gráficos, incluyendo el Pareto de los problemas más álgidos.	
<b>Paso 5:</b>	Se realizó la interpretación mediante la estadística descriptiva.	
<b>Método de análisis de datos – Estadística descriptiva</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	Generalmente, y sobre todo cuando se cuenta con importante cantidad de datos, es necesario comenzar el análisis estadístico con un proceso de exploración o minería de datos. En la etapa exploratoria se utilizan métodos para estudiar la distribución de los valores de cada variable y las posibles relaciones entre variables, cuando existen dos o más variables relevadas.	La estadística descriptiva es la rama de la Estadística que se ocupa de recopilar y organizar la información acerca del comportamiento de sistemas con muchos elementos, conocidos genéricamente con el nombre de población.
<b>Parfraseo</b>	Es un proceso que explora los datos, en esa etapa se emplearan métodos para los valores de las variables y los conectores entre ellas.	Es parte de la estadística, su función es organizar y recopilar información de la conducta de la población.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Balzarini, y otros, 2011)	(Lifeder, 2022)



<b>Redacción final</b>	Revisando los aportes de Balzarini, y otros (2011) y Lifeder (2022) afirman que, la estadística descriptiva es un proceso que explora los datos, en esa etapa se emplearan métodos para los valores de las variables y los conectores entre ellas, Es parte de la estadística, su función es organizar y recopilar información de la conducta de la población.
------------------------	--

## CUALITATIVA

<b>Escenario de estudio</b>	
<b>Criterios</b>	
<b>Lugar geográfico</b>	Empresa privada Inversiones Sillacsa S.A,C
<b>Provincia/Departamento</b>	Lima - Lima
<b>Descripción del escenario vinculado al problema</b>	La empresa inversiones Sillacsa se dedica a la venta de productos agrícolas, el estudio se enfoca en aportar propuestas para que la empresa incremente la rentabilidad debido a que hay diversos problemas como: excesos en los gastos operativos, falta de seguimiento en control de calidad.

**Participantes – Unidades informantes (mínimo 4)**

<b>Criterios</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>
<b>Sexo</b>	F	F	M	
<b>Edad</b>	54	30	45	
<b>Profesión</b>	Gerente general	Asistente contable	contador	
<b>Rol (función)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organizar los recursos de la entidad.</li> <li>2. Dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo</li> <li>3.</li> </ol>	. Registro de todas las transferencias que realiza la empresa, conoce el movimiento del giro del negocio de la empresa.	<p>Elaborar los estados financieros, así como analiza e interpreta información financiera y administrativa.</p> <p>Genera estrategias contables y fiscales que incrementen la competitividad de las empresas.</p>	
<b>Justificar porqué se seleccionó a los sujetos</b>	Porque estas personas están implicadas y son conocedores del material de estudio.			

<b>Técnica de recopilación de datos 1 - Entrevista</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	La entrevista es un medio de recopilación de información mediante preguntas, a las que debe responder el interrogado».	Sostuvo que la entrevista “supone la interacción verbal entre dos o más personas. Es una conversación, en la cual, una persona (el entrevistador) obtiene información de otras personas (entrevistados), acerca de una situación o tema determinados con base en ciertos esquemas o pautas.	Una entrevista es un intercambio de ideas u opiniones mediante una conversación que se da entre dos o más personas. Todas las personas presentes en una entrevista dialogan sobre una cuestión determinada.
<b>Parafraseo</b>	Es un instrumento que se usa para la recopilación de datos, a través de preguntas que el interrogado debe responder.	Es una conversación entre dos o más persona, la cual está compuesto entre el entrevistador y se obtiene información del entrevistado, con ciertas pautas y esquemas.	Es una plática con intercambio de opiniones, que se da entre dos o más personas, acerca un tema determinado.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Marroquín, 2012)	(Hurtado J., 2000)	(Concepto, 2022)
<b>Redacción final</b>	Para Marroquín (2012) la entrevista es, un instrumento que se usa para la recopilación de datos, a través de preguntas que el interrogado debe responder. Asimismo, Hurtado (2000) afirma que la entrevista es, una conversación entre dos o más persona, la cual está compuesto entre el entrevistador y se obtiene información del entrevistado, con ciertas pautas y esquemas. Y por último Concepto (2022) menciona que la entrevista es, una plática con intercambio de opiniones, que se da entre dos o más personas, acerca un tema determinado.		

<b>Técnica de recopilación de datos 2 – Análisis Documental (contabilidad)</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	El análisis documental es un método que busca descubrir la significación de un mensaje, ya sea este un discurso, una historia de vida, un artículo de revista, un texto escolar, un decreto ministerial.	La ficha de análisis documental tiene por finalidad registrar información sobre documentos o procesos que realiza y que guardan relación con los documentos	Cita 3

	Más concretamente, se trata de un método que consiste en clasificar y/o codificar los diversos elementos de un mensaje en categorías con el fin de hacer aparecer de las mejores maneras el sentido		
<b>Parafraseo</b>	Es una técnica que clasifica diferentes elementos de una misiva, con la finalidad de darle sentido y tratando descubrir el significado del mensaje.	Se usa para registrar, estudiar e identificar la información de procesos o documentos y se usa para conocer su contenido.	Parafraseo 3
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Monje, 2011)	(Bernal, 2006)	
<b>Redacción final</b>	Para Monje (2011) afirma que el análisis documental es, una técnica que clasifica diferentes elementos de una misiva, con la finalidad de darle sentido y tratando descubrir el significado del mensaje. Y para Bernal (2006) indica que el análisis documental, se usa para registrar, estudiar e identificar la información de procesos o documentos y se usa para conocer su contenido a profundidad.		

<b>Instrumento de recopilación de datos 1 – Guía de entrevista</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	La guía de entrevista “debe contener los datos generales de identificación del entrevistado; datos censales o sociológicos; y datos concernientes al tema de investigación”	Un guion de entrevista es básicamente una lista con temas y preguntas que pretende hacer un entrevistador a su entrevistado. Pueden llegar a ser muy útiles independientemente del género que sea la entrevista, ya sea de trabajo, de investigación o periodística, entre otros	Cita 3
<b>Parfraseo</b>	La guía de entrevista es, un instrumento que contiene el registro del entrevistado y datos relativos al tema de investigación.	La guía de entrevista son pautas o lineamientos que están constituidas por preguntas o temas que el entrevistador aspira realizar al entrevistado.	Parfraseo 3
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Hurtado J., 2000)	(Lifeder, 2022)	
<b>Redacción final</b>	Para Hurtado (2000) afirma que la guía de entrevista es un instrumento que contiene el registro del entrevistado y datos relativos al tema de investigación. Así mismo Lifeder (2022) indica que la guía de entrevista, son pautas o lineamientos que esta constituidas por preguntas o temas que el entrevistador aspira realizar al entrevistado. Este instrumento es el idóneo para la evaluación de resultados de la investigación		

<b>Instrumento de recopilación de datos 2 – Guía documental (contabilidad)</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	La investigación documental es un método de estudio e interpretación basado en la revisión de libros, artículos, vídeos y documentales. También	Una guía documental permite conocer la importancia de la documentación en todo proceso	Cita 3

	se puede definir como un proceso de recolección, organización y análisis de una serie de datos que tratan sobre un tema en particular.	investigador, ofrece además un panorama transcultural, histórico y bibliográfico del tema objeto de estudio; permite una amplia visión de la realidad en cuanto a áreas de investigación	
<b>Parfraseo</b>	La guía documental está formada en base de la revisión de artículos, libros, documentales, etc. También recauda información y realiza el desarrollo de análisis y organización de datos de un hecho particular.	Ayuda a tener conocimiento de la relevancia de los documentos en el desarrollo de la investigación, aporta la visualización real en el tema de estudio.	Parafraseo 3
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Lifeder, 2022)	(Quadernsdigitals, 2022)	
<b>Redacción final</b>	Para Lifeder (2022) afirma que guía documental, está formada en base de la revisión de artículos, libros, documentales, etc. También recauda información y realiza el desarrollo de análisis y organización de datos de un hecho particular. Por otro lado, Quadernsdigitals (2022) indica que la guía documental, ayuda a tener conocimiento de la relevancia de los documentos en el desarrollo de la investigación, aporta la visualización real en el tema de estudio. En este estudio se aplicará la guía documental para obtener un registro ordenado de las fichas de análisis, que luego ayudaran en los resultados y en la toma de decisiones de la empresa.		

<b>Procedimiento Cualitativo</b>	
<b>Paso 1:</b>	Se construye la guía de entrevista y se recopila los EEFF
<b>Paso 2:</b>	Se ejecuta la entrevista mediante grabación o sesión zoom a las 3 unidades informantes del área contable
<b>Paso 3:</b>	Se transcribe las grabaciones en un documento Word en formato RTF para poder cargarlo en el proyecto de ATLAS.TI
<b>Paso 4:</b>	Se construyen las redes con las subcategorías e indicadores.
<b>Paso 5:</b>	Se realiza el diagnóstico y la triangulación mediante el uso de las redes de categorías.

<b>Método de análisis de datos – Triangulación</b>
--

<b>Crterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	La triangulación se refiere al uso de varios métodos (tanto cuantitativos como cualitativos), de fuentes de datos, de teorías, de investigadores o de ambientes en el estudio de un fenómeno.	La triangulación es una de las técnicas más utilizadas en la investigación mixta. La generación de datos cualitativos y cuantitativos se produce al mismo tiempo y se usa generalmente a la misma población, aunque no signifique que sean los mismos individuos.
<b>Parafraseo</b>	Es la unión del método cuantitativo como cualitativo. Usa diversas fuentes de teorías, datos, investigaciones de la materia en estudio.	Es comúnmente usada en el tipo de investigación mixta, ya que posee datos cualitativos como cuantitativos, que se emplea normalmente a la misma población.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms word</b>	(Okuda & Gómez, 2005)	(Lifeder, 2022)
<b>Redacción final</b>	Para Okuda & Gómez (2005) afirma que la triangulación, es la unión del método cuantitativo como cualitativo. Usa diversas fuentes de teorías, datos, investigaciones de la materia en estudio. Así mismo Lifeder (2022) indica que la triangulación, es comúnmente usada en el tipo de investigación mixta, ya que posee datos cualitativos como cuantitativos, que se emplea normalmente a la misma población, pero no precisamente a los mismos individuos. En el presente estudio será empleado el programa Atlas. Ti, para la generación grupos, códigos, redes y triangulación.	

<b>Aspectos éticos</b>	
<b>APA</b>	<b>Se utilizó APA en la versión 7 y Turnitin</b>
<b>Muestra</b>	<b>La muestra corresponde 3 trabajadores de una población de 3.</b>
<b>Data</b>	<b>Se trabajó con la data consolidad en Excel y SPSS</b>