



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la
empresa Fumalux S.R.L Jesús María, 2018**

Para optar el título profesional de Contabilidad y Auditoria

AUTORA

Br. Melo Arzapalo, Rossio Yuriko

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LIMA - PERÚ

2018

**“Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en
la empresa Fumalux S.R.L Jesús María, 2018”**

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Dr. Freddy Roque, Fonseca Chávez

Secretario

Dr. Segundo Waldemar Rios Rios

Vocal

Mg. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Asesor temático

CPC. Carlos, Franssinetti La Serna

Dedicatoria

A mis padres porque siempre estuvieron pendientes por mi bienestar y educación, siendo el apoyo en todo momento de mi carrera profesional durante los años de estudios y en mi vida.

A mis hermanos porque siempre estuvieron preocupados por mi educación y con sus buenos deseos.

Agradecimiento

Ante todo deseo manifestar mis sinceros agradecimientos a mis padres porque siempre tuvieron confianza en mí, por el apoyo que me brindaron por su paciencia y comprensión, un tiempo perdido a la historia familiar, sin el apoyo, esto no se hubiera logrado terminar.

Así mismo agradecer a mis hermanos, porque con ellos disfrutamos una infancia feliz, por sus consejos y buenos deseos hacia mi persona.

Gracias a los asesores temático CPC. Carlos, Franssinetti La Serna y metodólogo Mtro. Fernando Alexis Nolazco Labajos, por el apoyo y orientación brindada para poder realizar la tesis.

Declaración de autenticidad y responsabilidad

Yo, Melo Arzapalo, Rossio Yuriko identificado con DNI N° 45236567, domiciliado en Av. Eduardo de Habich N° 672 egresada de la carrera profesional de Contabilidad y Auditoría realizado la Tesis titulada “Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L Jesús María, 2018” para optar el título profesional de Contador Público para lo cual Declaro bajo juramento que:

1. El título de la Tesis ha sido creado por mi persona y no existe otro trabajo de investigación con igual denominación.
2. En la redacción del trabajo se ha considerado las citas y referencias con los respectivos autores y no existe copia o plagio alguno.
3. Después de la revisión de la tesis con el software turnitin se declara 12% de coincidencias
4. Para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real.
5. La propuesta presentada es original y propia del investigador no existiendo copia alguna.
6. En el caso de omisión, copia, plagio u otro hecho que perjudique a uno o varios autores es responsabilidad única de mi persona como investigador eximiendo de todo a la Universidad Privada Norbert Wiener y me someto a los procesos pertinentes originados por mi persona.

Firmado en Lima el día 30 de Diciembre del 2018.

Melo Arzapalo, Rossio Yuriko
DNI: 45236567

Presentación

Señores miembros del jurado:

Facilitando el cumplimiento con lo dispuesto del reglamento de grado y título de la Universidad Privada Norbert Wiener para querer optar el título de Contador Público, muestro el trabajo holístico titulado: “Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L Jesús María, 2018”.

En el trabajo de investigación se tiene como objetivo: Proponer una mejora en el área ventas para que incremente la liquidez en la empresa.

La tesis está constituida por nueve capítulos:

Primer capítulo se describe el problema de la investigación, planteamiento de problema, objetivo general, objetivos específicos por último la justificación del mismo.

En el segundo capítulo se plantea el marco teórico, antecedentes Nacionales e Internacionales y marco conceptual.

El tercer capítulo se describe la metodología y está desarrollado en sintagma, enfoque, tipo, categorías, subcategorías, población, técnicas e instrumentos.

En el cuarto capítulo se está mencionando la descripción de la empresa, misión, visión, valores, marco legal de la empresa, actividad económica de la empresa, información tributaria de la empresa, económica y financiera.

En el quinto capítulo está pautado la muestra de los resultados de campo, que está conformado por los resultados cuantitativos y cualitativos, de la cual se llegó a análisis de triangulación (diagnostico final) por ambos resultados.

El capítulo seis, se está desarrollando la propuesta de "planificación estratégica para incrementar la liquidez" por lo consiguiente está compuesto por diferentes teorías que se usaran en la investigación para poder usarlo en la empresa.

En el séptimo capítulo, se desarrolla la discusión de la tesis el cual es suscitado por los antecedentes que se realizó en la tesis, por la triangulación y el diagnostico final por último la propuesta realizada para el mejoramiento de la empresa.

En el octavo capítulo se está desarrollando las conclusiones y sugerencias para el mejoramiento de liquidez en la empresa en la empresa.

Por último, en el noveno capítulo se observará la referencia, en la cual se ha estructurado en la tesis.

Señores miembros del jurado a través de la presentación realizada del trabajo de investigación, apreciare su respectiva evaluación y obtenga la aprobación de la presente tesis.

Br: Melo Arzapalo Rossio Yuriko

DNI N° 4523656

Índice

	Pag.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autenticidad y responsabilidad	vi
Presentación	vii
Índice	ix
Índice de Tablas	xiii
Índice de Cuadros	xv
Resumen	xvi
Introducción	xviii

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de investigación	21
1.1.1 Identificación del problema ideal	21
1.1.2 Formulación del problema	23
1.2 Objetivos	23
1.2.1 Objetivo general	23
1.2.2 Objetivos específicos	23
1.3 Justificación	24
1.3.1 Justificación metodológica	24
1.3.2 Justificación práctica	25

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Sustento teórico	27
2.2 Antecedentes	30
Internacionales	30
Nacionales	32
2.3 Marco conceptual	36

CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1 Sintagma	47
3.2 Enfoque	47

	Pag.
3.3 Tipo, nivel y método	48
3.4 Categorías y subcategorías	49
3.5 Población, muestra y unidades informantes	49
3.6 Técnicas e instrumentos para la recopilación de datos	51
3.7 Procedimiento para recopilar datos	52
3.8 Análisis de datos	52
CAPÍTULO IV	
EMPRESA	
4.1 Descripción de la empresa	54
4.2 Marco legal de la empresa	57
4.3 Actividad económica de la empresa	58
4.4 Información tributaria de la empresa	58
4.5 Información económica y financiera de la empresa	59
CAPÍTULO V	
TRABAJO DE CAMPO	
5.1 Resultados cuantitativos	62
5.2 Análisis cualitativo	74
5.3 Diagnóstico final	78
CAPÍTULO VI	
PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN⁸²	
PLANIFICACIÓN EN EL MODULO DE LAS VENTAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA	
6.1 Fundamentos de la propuesta	83
6.2 Problemas	85
6.3 Elección de la alternativa de solución	88
6.4 Objetivos de la propuesta	89
6.5 Justificación de la propuesta	89
6.6 Resultados esperados	90
6.7 Desarrollo de la propuesta	90
6.7.1 Objetivo 1:	90
Solución técnica	92
Indicadores	93
Solución administrativa	93

	Pag.
Cronograma	94
Flujo de caja	95
Flujo de caja en el escenario Optimista	95
El escenario regula	96
El escenario pesimista	97
Viabilidad económica	98
Evidencia	98
6.7.2 Objetivo 2:	100
Plan de actividades	103
Solución técnica	104
Indicadores	105
Solución administrativa	105
Cronograma (Diagrama de Gantt)	106
Flujo de caja	107
Escenario Optimista 14%	107
Escenario Regular 8%	108
<i>Escenario pesimista 4%</i>	109
Viabilidad económica	110
Evidencia	111
6.7.3 Objetivo 3:	118
Solución técnica	118
Indicadores	119
Solución de administración	120
Cronograma (Diagrama de Gantt)	121
Evidencia	121

**CAPÍTULO VII
DISCUSIÓN**

	Pag.
7.1 Discusión	123

**CAPÍTULO VIII
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS**

Conclusiones 127	8.1
8.2 Sugerencias	129

**CAPÍTULO IX
REFERENCIAS**

8.1 Referencias	132
------------------------	-----

ANEXOS	136
---------------	-----

Anexo 2: Instrumento cuantitativo	137
--	-----

Anexo 3: Instrumento cualitativo	140
---	-----

Anexo 4: Base de datos (instrumento cuantitativo)	147
--	-----

Anexo 5: Grupo de redes (Atlas.ti)	148
---	-----

Anexo 6: Fichas de validación de los in instrumentos cuantitativos	152
---	-----

152

Anexo 7: Fichas de validación de la propuesta	161
--	-----

161

Anexo 8: Evidencia de la visita a la empresa	162
---	-----

Anexo 9: Matriz de causa efecto para definir el problema	165
---	-----

Anexo 10: Artículo de investigación	166
--	-----

Anexo 1: Matrices de trabajo	178
-------------------------------------	-----

Índice de Tablas

	Pag.
Tabla 1. Matriz de Categoría liquidez	49
Tabla 2. La muestra holística para la investigación	50
Tabla 3. Validación de los expertos del instrumento cuantitativo-documental	51
Tabla 4. Misión de la empresa	54
Tabla 5. Visión de la empresa	55
Tabla 6. Análisis vertical del E.S.F – Activo de los años 2016 y 2017	62
Tabla 7. Análisis vertical del E.S.F – Pasivo y patrimonio de los años 2016 y 2017	63
Tabla 8. Analisis de Liquidez –Liquidez corrientes de los años 2016-2017	64
Tabla 9. Analisis de Liquidez Prueba acida de los años 2016-2017	65
Tabla 10. Analisis de solvencia- Apalancamiento Financiero de los años 2016-2017	66
Tabla 11. Analisis de solvencia- Endeudamiento de corto plazo de los años 2016-2017	67
Tabla 12. Analisis de solvencia-End.total de los años 2016-2017	68
Tabla 13. Analisis vertical del E.R- costo de ventas de los años 2016-2017	69
Tabla 14. Analisis vertical del estado de resultados Utilidad Neta de los años 2016-2017	70
Tabla 15. Analisis de Ratio de Gestión Rotacion de cobros de los años 2016-2017	71
Tabla 16. Analisis de Ratio de Gestión Promedio de Inventario de los años 2016-2017	72
Tabla 17. Analisis de Ratio de Gestión Rotacion de Inventarios de los años 2016-2017	73
Tabla 18. Presupuesto de la preparación del manual	93
Tabla 19. Escenario Optimista 14%	95
Tabla 20. Escenario regular 8%	96
Tabla 21. Escenario Pesimista 4%	97
Tabla 22. Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo	98
Tabla 23. Control de los ingresos del crédito y cobranzas.	105
Tabla 24. Flujo de caja en el escenario Optimista	107
Tabla 25. Flujo de caja en el escenario Regular	108
Tabla 26. Flujo de caja en el escenario pesimista	109
Tabla 27. Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo	110
Tabla 28. Caratula del manual de políticas de créditos y cobranzas	111

Índice de Figuras

	Pag.
Figura 1. Valores de la empresa	56
Figura 2. Ficha ruc de la empresa	56
Figura 3. Cantidad de trabajadores	57
Figura 4. Tipos de comprobantes que emite la empresa	57
Figura 5. Representante legal	58
Figura 6. Análisis vertical del activo de los años 2016 y 2017.	62
Figura 7. Análisis vertical del pasivo y patrimonio de los años 2016 y 2017.	63
Figura 8. Liquidez Corriente de los años 2016 y 2017.	64
Figura 9. Prueba Acida de los años 2016 y 2017.	65
Figura 10. Apalancamiento Financiero de los años 2016 y 2017.	66
Figura 11. Endeudamiento de Corto plaza de los años 2016 y 2017.	67
Figura 12. Endeudamiento de Corto plaza de los años 2016 y 2017.	68
Figura 13. Costo de ventas de los años 2016 y 2017.	69
Figura 14. Costo de ventas de los años 2016 y 2017.	70
Figura 15. Rotación de Cobros de los años 2016 y 2017.	71
Figura 16. Promedio de inventario de los años 2016 y 2017.	72
Figura 17. Rotación de Inventario de los años 2016 y 2017.	73
Figura 18. Teoría de la economía	83
Figura 19. Teoría sobre la liquidez	84
Figura 20. Teoría de la liquidez 2	85
Figura 21. Factores para incrementar las ventas.	87
Figura 22. Procedimientos para realizar renovaciones de letras	88
Figura 23. Caratula del manual para la planificación	91
Figura 24. Posicionamiento estratégico de la empresa	118
Figura 25. Pasos para el posicionamiento de la empresa	119
Figura 26. Gastos que se realizan en el tercer objetivo.	120
Figura 27. caratulara de la guía para el posicionamiento de una empresa	121

Índice de Cuadros

	Pag.
Cuadro 1.Estado de situación financiera periodo 2016 – 2017	59
Cuadro 2.Estado de resultados periodo 2016 - 2017	60
Cuadro 3. Plan de actividades que se va desarrolla el manual.	91
Cuadro 4. Procedimientos para realizar el manual.	92
Cuadro 5. Diagrama de Gantt.	94
Cuadro 6. Control en los créditos y cobranzas.	103
Cuadro 7. Proceso de evaluación de créditos y cobranzas	104
Cuadro 8. Diagrama de gran del segundo objetivo.	106
Cuadro 9. Diagrama de Gantt	121

Resumen

Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L. Jesús María, 2018, se tuvo como propósito de incrementar la liquidez en la empresa para hacer frente en las obligaciones de pagos.

El trabajo de investigación se desarrolló bajo el método holístico el cual se llegó a usar el enfoque mixto esto tiene relación a los métodos cuantitativos que se desarrollaron gracias a la información de la empresa y cualitativos se procedió mediante entrevistas a tres expertos de la empresa, la cual una vez obtenida los resultados se plasmaron en el software atlas ti 8 que se llegaron a realizar una triangulación, por lo tanto está basado en el objetivo proyectista, se debe que la investigación está planteada una propuesta para la incrementación de liquidez en la empresa mencionada, se llegaron a usar los documentos de estados financieros como son los : Estado de resultados del año 2016 y 2017 y por último el Estado de Situación financiera de los años 2016 y 2017 que ayudaron para la recopilación de información, con ellos se pueden realizar los análisis de ratios financieros en la cual se llegaron a analizar el problema.

En el trabajo de campo se llegó a los resultados que la empresa no está obteniendo buena liquidez, la cual es un problema porque no puede hacer frente a las obligaciones que se tiene con terceros, como objetivo de la propuesta es llegar a incrementar la liquidez a través de una buena planificación, y disminuyendo los gastos que no son necesarios para la empresa, mejorar los plazos de créditos de pagos y cobranzas, mejorar el área de marketing y mejorar el área de ventas con las promociones, la empresa tiene la capacidad de cumplir con las obligaciones y poder generar buenos ingresos.

Palabra clave: Planeación, liquidez

Resumo

Planejamento no módulo de vendas para melhorar a liquidez na empresa Fumalux S.R.L Jesús María, 2018, foi destinado a aumentar a liquidez na empresa para cumprir as obrigações de pagamento.

O trabalho de pesquisa foi desenvolvido sob o método holístico que veio a utilizar a abordagem mista isso está relacionado com os métodos quantitativos que foram desenvolvidos graças à informação da empresa e qualitativa procedeu através de entrevistas com três especialistas da empresa, que uma vez obtido o resultado foi refletido no software atlas você 8 que veio para fazer uma triangulação, portanto, baseia-se no objectivo designer deve ser que a pesquisa está delineada uma proposta para incrementar a liquidez na empresa mencionada, Foram utilizados os documentos da demonstração financeira, como por exemplo: a demonstração de resultados de 2016 e 2017 e, finalmente, a demonstração da posição financeira para os anos de 2016 e 2017 que ajudou na coleta de informações, com as quais podemos realizar as análises dos rácios financeiros em que o problema foi analisado.

No trabalho de campo, obtiveram-se os resultados de que a empresa não está obtendo boa liquidez, o que é um problema porque não pode enfrentar as obrigações que tem com terceiros, pois o objetivo da proposta é aumentar a liquidez Através de um bom planejamento, e diminuindo as despesas que não são necessárias para a empresa, melhora os prazos dos créditos de pagamentos e cobranças, melhora a área de marketing e melhora a área de vendas com as promoções, a empresa tem capacidade de atender com as obrigações e gerar bons rendimentos.

Palavras-chave: Planejamento, liquidez

Introducción

En el trabajo presento la estructura de investigación de la empresa FUMALUX S.R.L, la entidad mencionada se dedica a la venta de todo tipo de productos eléctrico, la cual se encuentra en el sector industrial, según la investigación realizada se encontró la debilidad como problema de cobros a los clientes y excesiva fechas de crédito la cual esto conlleva a tener dificultad en la liquidez que incides a no cumplir con las obligaciones con los terceros.

En el trabajo de investigación realizada se revelara la presentación de los estados financieros que nos ayudara en el análisis de los ratios financieros de la empresa para saber cómo está en la liquidez en los años 2016 y 2017.

En el presente trabajo de investigación su importancia es sobre la liquidez de la empresa, saber las áreas que se debe mejorar y tener en cuenta con las debilidades que se presenta, deben ser realizada eficazmente mediante las planificaciones de estrategias y poder incrementar la liquidez la cual debería ser beneficiosa para la empresa y pueda cubrir todos sus obligaciones con terceros.

La empresa Fumalux está ubicada en Av. Mariátegui N° 228 en el distrito de Jesús María-Lima se dedica a la comercialización de todo tipo de productos eléctricos para a industria en general cuenta con más de 20 años en el mercado, cuenta con las certificación de solutions partners en los sectores de automatización y electrónicas de potencias.

Por ello, que al comprobar que la debilidad principal de la empresa es la falta de liquidez, se está realizando una planificación y estrategia en la investigación y se tiene un objetivo principal proponer una planificación estratégica para incrementar la liquidez de la empresa la cual ayude a cubrir con las obligaciones que tiene pendientes que son los pagos a los proveedores pagos a los vendedores como sus comisiones y pago de algunos tributos, la empresa podrá continuar con sus actividades empresariales y lograr el crecimiento de la empresa.

Llegando a realizar las investigaciones en la empresa se determinó que se encuentra en el sector Mypes, como sabemos se tiene dificultades para adquirir en financiamiento de crédito, las tasas de interés son muy altas en comparación con otros sectores empresariales, se deben a los altos riesgos que tiene dichos sectores, para el financiamiento en bancos se debe tener un sectorista para que pueda ayudar en los préstamos que se puede realizar.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de investigación

1.1.1 Identificación del problema ideal

En la época de los setenta hubo grandes debates y se centraron en supuestos de que mientras el comercio mundial se expandía a una tasa muy alta, la liquidez internacional se retrasaba y de no aumentar sería insuficiente para el inferior de desarrollo.

La reducción de los precios de bienes primarios, esto afecta en muchos países en los ingresos fiscales que dependen fuerte y puede imponer un límite de capacidad de los países para llevar acabo medias para amortigua los compactos de las crisis. La debilidad de los flujos de inversión extranjera directa tendrá un impacto desfavorable sobre la demanda. También es el caso que supera la importancia de este efecto en país de centro américa donde la influencia de estos flujos en término de producto bruto interno es muy alta. Fueron importante estos flujos en algunas sudamericanas como en Colombia, Chile, y Perú.

Preocupación sobre las reclasificaciones tiene como sustento que originaría una abrupta y fuerte salida de capitales de nuestra economía, porque obligaría a los fondos del exterior con políticas de invertir en el índice de mercados emergentes, a abandonar el Perú ya no tener dicho estatus. Entre los principales esfuerzos que se hicieron para mantener a las acciones peruanas como parte del índice de mercado emergente, destaco la adopción de la plataforma transaccional, la integración corporativa entre la bolsa de valores y el Cavali, el lanzamiento de la familia de índices, la reducción de comisiones por parte de la

superintendencia de mercado de valores en algunos de los principales mercados internacionales.

En el Perú existen muchas empresas dedicadas a las ventas de mercaderías eléctricas e industriales, y una de ellas es la empresa Fumalux S.R.L. En la actualidad la empresa tiene un financiamiento que recibe del banco de crédito del Perú la cual le otorga los préstamos que sean necesarios, los plazos de pago lo definen la encargada del área de finanzas con gerencia, para que los intereses no sean tan elevados, porque a menos tiempo la empresa pagaría menos interés,

La carencia de liquidez dificulta las obligaciones que tiene la empresa hacia sus proveedores, esto se debe a que la empresa no cuenta con suficiente liquidez, los clientes tienen un plazo de cumplir con sus obligaciones hacia la empresa, pero los clientes se amplían el tiempo de pagar, en ocasiones hay proveedores que se demoran más de 147 días con el agravante, que le continúa otorgando más de crédito por órdenes del jefe de área de ventas, por otro lado la falta de capacitación de los empleados ya que ellos facilitan el otorgamiento de crédito y excesos por montos mínimos. La empresa no cuenta con políticas de crédito y cobranzas, no se maneja un buen seguimiento porque cuando pagan con cheques de crédito la empresa no cubre el descuento de comisión que hacen todos los bancos por ente no se cobra lo que esta exactamente en las facturas y eso afecta a la empresa Fumalux S.R.L. También presenta como se puede decir los gastos de hormiga, gastos innecesarios como el almuerzo de gerencia y familiares, pago de gasolinas de sus carros pagos de los celulares de gerencia

esposo e hijos etc. La empresa solo cuenta con publicidad en las páginas web y no tiene más marketing ni publicidad también presenta debilidad en la parte de administración.

1.1.2 Formulación del problema

¿Cómo se puede incrementar la liquidez en la empresa Fumalux S. R.L?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Proponer una planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L

1.2.2 Objetivos específicos

Diagnosticar los problemas en el área de ventas que se muestran en la empresa Fumalux S.R.L.

Diseñar la propuesta de Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L.

Conceptualizar planificación del módulo de ventas

Validar el instrumento de Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L.

1.3 Justificación

Este trabajo de investigación orienta a la necesidad de trabajar dinámicas, técnicas y métodos de investigación, basados en los mejoramientos de la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L. El cual ayudo a optimizar la gestión de ventas y así incrementar la liquidez, conjuntamente es de tipo proyectiva porque se llegó a la propuesta es confiable y fiable.

1.3.1 Justificación metodológica

La investigación, fue elaborado de tipo holístico-mixto tuvo el propósito de optimizar el desarrollo de la gestión de ventas y así lograr mayor liquidez para cumplir con las metas y obligaciones con los proyectos y/o empleados. De esta manera contar con las condiciones económicas y financieras necesarios para invertir en gastos de publicidad, el cual permite captar nuevos clientes para continuar con el crecimiento económico futuro.

Para lograr con los objetivos de la investigación, se utilizó las técnicas de obtención de datos, los cuales fueron entrevistados tres personas que tenían el conocimiento en el problema del estudio, también se llegó a realizar el análisis documental de los estados financieros de la empresa, de esta forma se mostró cómo se encuentra la empresa con respecto a la liquidez se puedo hacer un determinado estudio de dos periodos 2016 y 2017, de acuerdo a los resultados encontrados se está realizando estrategias para incrementar la liquidez en la empresa y pueda mejorar para los siguientes años.

1.3.2 Justificación práctica

En la presente tesis de investigación se plantea la optimización de la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L que permitirá la incrementación de las ganancias de ventas para ser competitivas dentro del mercado. Además, nos permite evidencias a gerencia que una buena gestión en el área de ventas. Podría dar una favorable solución de toda la problemática económica por la que actualmente se considera en la empresa, ya que si se diseñan políticas necesarias se puede incrementar la liquidez para los beneficios de la empresa y sus trabajadores.

Por otra parte, se llegó a gestionar con los indicadores, la empresa llegara a obtener buenas decisiones que logren el crecimiento gerencial y económico, por este motivo se logra conocer los objetivos planteados para mejorar la liquidez de la empresa.

La importancia de este trabajo de investigación radia en el resultado que se logró obtener. Ya que la información que se obtuvo y serbio para analizar los ratios financieros, según los resultados que se obtuvieron se puede realizar una gestión en las ventas para poder incrementar la liquidez en la empresa la cual es la categoría problema del trabajo presentado.

Se justifica, porque se realizará una gestión de ventas, se proyecta obtener una mejora en la liquidez de la empresa ya que en los dos últimos años se estuvo presentado problemas para hacer frente en las obligaciones con terceros.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1 Sustento teórico

Teoría de la contabilidad

La contabilidad tiene funciones, normas que las empresas deben seguir según a las actividades de movimiento en productos y mercaderías también tienen ciertas pautas, en la actualidad el control de llevar los estados financieros incide muchos en el logro de progresar en la economía de las empresas, las informaciones deben ser clara y confiable, esto ayudara a tener una buena toma de decisiones y una mejora estrategia de mercado. (Biondi, 1999).

La teoría de la contabilidad se aplicará para ayudar a examinar, críticamente, creencias y costumbres, filtrar y extender el estado financiero, direccionar las atenciones al origen y a los resultados de los trabajos contables. En función de la teoría extender y profundizar el alcance y significado de la experiencia.

Teoría general de ocupación el interés y el dinero

Para algunos economistas, el camino hacia la teoría general encuentra enormes dudas por la adhesión de Keynes a la teoría convencionales.

Keynes menciona que el mercado no se puede ajustar por sí mismo , sino que necesita de mediación del estado, plantea políticas de protección de trabajo de ingresos y seguro de empleo, esa imagen de época presente se traduce luego en estado de riqueza también llamado estado benefactor, suministra y abona los derechos salarios, salud y educación a la conjunto de los habitantes de un país, sus postulados que tuvieron éxito en las primeras crisis del capitalismo se mostraron también vigente y reaparecieron con fuerza tras la crisis del neoliberalismo. Keynes planteó una solución concreta de conflictos de un capitalismo de

posguerra que estaba sumido hundimiento económico y la inactividad generalizada. Las teorías económicas de Keynes surgieron de la experiencia práctica de tres momentos claves del ciclo veinte. (Keynes, 1936).

La teoría se aplicará con respecto a la inversión que está dividido por: tasas de interés de la cual nos menciona el favoritismo por liquidez y lo voluminoso de dinero. Por otro lado, la validez marginal del capital menciona la perspectiva de beneficios y el costo de amortización.

También ayudara a interpretar los conceptos de dinero y/o efectivo que se puede adquirir en el importe de ventas.

Teoría de la economía

Es una rama que estudia como la compañía debe administrar y accionar de la manera más eficientemente los escasos recursos para poder producir servicios y bienes y distribuirlos entre los distintos individuos.

Resulta claro que el socio de la economía es el ser humano primero como productor y segundo como generador de servicios y bienes como consumidor de los mismo para agradar en las necesidad de tal modo que el socio de la economía lo van a constituir los servicios y los bienes económicos, se puede decir que aquellos que cumplan dos condiciones, son escaso pero necesarios , es decir nos cuesta conseguirlos pero sirven para la satisfacción de las necesidades, en este sentido los bienes económicos tiene un valor estamos dispuesto a pagar poder obtenerlos y la esencia de la actividad económica radica entonces en posibilidad de poder elegir .el estudio de la economía. (Samuelson y Mordhaus, 2009).

Ayudará a conocer la definición que tiene la economía que es un estudio de entes que deben administrar, cuesta conseguir, pero sirve para la satisfacción de las necesidades de todas empresas y así poder tener buena liquidez y lograr invertir en buenos productos y servicios que realiza la empresa.

Teoría de administración de ventas

Muchos vendedores ven las ventas como una profesión que les hará rico de un día para otro, en la realidad es que los mejores vendedores llevan años perfeccionando técnicas y adaptando a las realidades actuales de sus clientes para tener verdadero éxito, poder invertir para poder tener buenos resultados para la empresa ya sea interno o externo. (Beltrán Y Cueva, 2003)

Esta teoría se puede aplicar en la tesis podremos decir que las ventas no es una profesión de la cual les hará rico de la noche a la mañana, deberían tener más vocación en el oficio que realizan y así podrá tener mejores resultados.

Teoría de la rentabilidad

Es el beneficio obtenido de un desembolso realizado por un inversionista en forma de renta o de plusvalía, puede ser dividendos, interés, alquileres o una probabilidad por incremento de valor de esa inversión o activo que se ha comprado. Existen dos categorías de rentabilidad lo que son económicas y financieras. La económica es los activos de sus inmuebles y máquinas que tienes a lado izquierdo del balance y por otro lado la rentabilidad financiera, los capitales invertidos por los accionistas de la empresa que siempre pueden ser diferentes si hay endeudamiento en la empresa (Lizcano, 1996).

Esta teoría será aplicable por que ayudará a reconocer al inversionista en donde puede hacer los desembolsos en activos e inmuebles

2.2 Antecedentes

Internacionales

Cortes y Burgos (2016) realizo una investigación titulada *La gestión de cartera de crédito el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales* tuvo como objetivo dirigir los créditos a sus clientes en las empresas comerciales, se analizó el informe referente de la gestión de las carteras de créditos que tiene como ocupación de establecer políticas que se encarguen de recuperar los créditos que se les otorga a los clientes, pretendió señalar el alcance de un buen funcionamiento de las políticas de crédito que van a permitir la liquidez, por otro lado también se observó el riesgo crediticio porque tiene relación la liquidez con la morosidad por el que es muy interesante establecer una buena decisión que ayudara a mantener los índices más adecuados para tener movimientos con los clientes. Se llegó a la conclusión que debe ejecutar un buen estudio técnico dirigido al riesgo crediticio que se accederá que los clientes estén en buenas condiciones para poder realizar las compras a crédito y poder evaluarlos y se encuentran en las posibilidades de poder cumplir con las obligaciones de pagos que se determine en las negociaciones.

Carrillo (2015) en su tesis titulada. *La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azules Pelileo*, se obtuvo el objetivo mejorar la gestión en finanzas que en el momento está manejando la empresa con ciertos obstáculos que está influyendo claramente a la liquidez. Los manuales que establece en la situación financiera de la entidad cumplen con mucha eficacia

inestimable en los procedimientos contables, entidades bancarias como funcionarios de una organización, por este motivo la información financieros debe encontrarse real y veraz, en la investigación se realizó, diagnostico de gestión del recurso financiero aplicado a la empresa Azules Pelileo, en la cual contribuirá en las valiosas informaciones económicas de manera que sean confiables y oportunas . Por consiguiente, aplicaron unas encuestas en el departamento de administración financiera para obtener los datos reales, la cual facilitaran el encuentro del inconveniente existente, se llegó a la conclusión que no manejaba bienamente la gestión financiera, por lo tanto, se dispusieron unas alternativas de solución que les permitirá optimizar la liquidez en los años siguientes de las empresas Azules Pelileo.

Villacis (2015) en su trabajo de graduación previo a la obtención de titulación llamado *Propuesta de plan estratégico de mercadeo pata la empresa tecnidigital servicie de productos de iluminación led en la ciudad de Quito, financiamiento y análisis de los efectos a futuro* realizaron propuesta que consiste en generar estrategias de mercado para una entidad que se propone a ofrecer productos y servicios técnicos , eléctrica y tecnologías en la educación en la ciudad de Quito en donde la línea de productos que aplicara para esta propuesta es la de iluminación LED, se analizó la influye financiera de la aplicación de estrategias de distribución, marketing mis relacional, marketing experiencial entre otros que encuentran en el presente trabajo. Todas estrategias aplicadas para las entidades, ayudaría a que tenga buena mejoría en los mercaderías y servicios, la sinceridad y honestidad del cliente, logrando un incremento en las ventas y crecimiento en la comunidad donde opera.

Pérez (2013) en su proyecto de investigación llamado *Acumulación de liquidez y exceso de ahorro en firmas de país desarrollados*, tuvo como objetivo conocer la causa que explican el crecimiento del fondo no invertido *el poder de las firmas no financiera en países avanzados*. Confirmar la objetividad de un estilo de creciente en el ahorro, como cambio en las estructuras del balance detectado en el añadido. Corresponde a verificar las argumentaciones ofrecidas por las literaturas de finanza asociadas para entender el Incremento de la liquidez en las compañías no financieras. Realizaron un estudio empírico original de abundancia en el tesoro.

Fontalvo y Mendoza y Morelos (2012) mediante su investigación denominada *Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de calidad de liquidez y rentabilidad de las empresa de las industrias de Mamonal (Cartagena-Colombia)* se obtuvo como resultados de desarrollo del proyecto, inicialmente utilizaron una evaluación en los sistemas de gestión en calidad, rentabilidad e indicadores de liquidez, las razones de expresión en el método de encargo en la calidad ,rentabilidad de la entidad en las zonas industriales de Mamonal. Luego se realizó la técnica, la cual permito en la metodología desde un enfoque cuantitativo, descriptiva y con respecto a lo cuantitativo se observa los indicadores que mejor excluye en la función objetiva, en la cual así se podrá identificar las variables para poder hacer un seguimiento inspeccionar la empresa de estudio.

Nacionales

Arrunátegui (2017) realizo un proyecto de investigación titulada *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social de la gestión de la sociedad de beneficencia pública del*

callao-Perú. Tuvo como objetivo ofrecer el cuidado adecuada en la protección, prevención, promoción y educación del mínimo en abandono moral o material, su diseño fue descriptivo y explicativo como población estuvo conformado por ciento noventa y ocho personas que laboran en la sociedad de beneficencia pública Se logró recolectar la información necesaria y datos de diferentes expertos, de la cual ayudaron a fortalecer y mejorar las categorías que son problema de liquidez y rentabilidad, se llegó a utilizar en la investigación la técnica de encuesta e instrumento de cuestionario la cual estuvieron conformados con diez preguntas diferentes que ayudaron a recolectar los datos e información necesaria, Dicho informe proporciono la tabulación y facilito para poder graficar e analizar los resultados. Finalmente se demostró que los problemas de la liquidez y rentabilidad social inciden en la gestión.

Celiz (2016) de acuerdo a su investigación titulada *Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa Educativa Universia E.I.R.L de Chiclayo*, tuvo como objetivo diseñar estrategias para influir en la mejorar de la liquidez de la empresa Educativa Universia E.I.R.L. Se utilizó una metodología cuantitativa, descriptiva, con un diseño transversal y no experimental, tuvieron como población a cuatro trabajadores de la empresa y muestra fueron los mismos cuatro trabajadores área de contabilidad de la entidad y una técnica de recolección de datos fue entrevista y su instrumento fue encuesta de Likert. Se obtuvo como resultado que el nivel de liquidez general o razón corrientes de la empresa. Finalmente, la investigación concluyo, que la propuesta de estrategia financiera formuladas que permitieron superar las causas que determina el nivel de liquidez de la empresa Educativa Universia E.I.R.L, el análisis relacionado de los montos a los gastos de administración ventas, la

evaluación de los niveles de rentabilidad sobre el patrimonio e inversión, y la evaluación de la política de retención y/o reparto de utilidades.

Cuadros y rojas y Vargas (2016) en su investigación denominada *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. 2015*, se encontró con un problema relacionado a la gestión que está efectuando en el cobro de los clientes, esto sobrelleva a la influencia en la quiebra que tiene la liquidez y tener alguna dificultad en los compromisos con terceros, llegaron a la conclusión muestran información no confiable que no son reales y esto no permite a gerencia hacer proyectos a corto y largo plazo con inversiones futuras, pero realizando el análisis de los ratios les indica q los resultados son favorables esto se debe a que la empresa cuenta con un porcentaje en las mercaderías que lo tiene almacén y las cuentas pendientes por cobrar a los clientes, por otro lado el efectivo equivalente de efectivo se tiene mayor porcentaje frente a las obligaciones por cumplir.

Pallares y Vásquez (2016) en su proyecto de tesis titulado *La incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas, de la empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria-Ucayali, 2016*. Tuvo el objetivo determinar la incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas de la empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria –Ucayali, 2016. En la metodología se ha utilizado las técnicas de encuestas para cuyo resultado se tuvieron que elaborar un cuestionario que está conformado por treinta y cuatro variedades de preguntas, población son todos los trabajadores de dicha empresa de la cual se está considerando como muestra a veinte dos empleados de la empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria –Ucayali.

Contreras y palacios (2016) en su trabajo de investigación llamado *La rentabilidad financiera y liquidez corriente de la empresa del sector industrial que negocian en la bolsa de valores de Lima 2011-2014*, se obtuvo como objetivo determinar la relación entre la rentabilidad financiera y la liquidez corriente de la empresa que negocian en la bolsa de valores. Utilizaron un estudio Descriptivo –correlacional, con un diseño no experimental, como población está constituido por un total de veintinueve empresas y los datos extraídos fue del portal web. Los resultados fueron que se comprobó que el nivel rentabilidad tuvieron liquidez corriente a favor en medida que mayor % del componente del activo corriente se concentró una rúbrica en los inventarios, en cuanto a la rentabilidad se inclinaron considerado por la baja en los inventarios, el cual fortifica las existencias que puede tener relación entre la rentabilidad y la liquidez corriente.

Soriano (2015) en su tesis titulada *Aplicación estratégica de marketing para incrementar las ventas de los productos alimenticios* se empleó un procedimiento importante de marketing para aumentar las ventas de los productos alimenticios. se utilizó para esta investigación el tipo descriptivo – aplicativo y un diseño no experimental- transversal y como metodología que se utilizó fue la técnica fue una encuesta y un instrumento que se pueda recopilar los datos, también se realizaron entrevista, cuestionario y observación, la población que se utilizó fueron de diecinueve mil ochocientos treinta y seis personas y la muestra poblacional fue de trescientos setenta y siete personas de la empresa . Como resultado de la investigación fue el análisis de situaciones es la calidad del producto alimenticio, la capacidad financiera en la institución que está ubicada en estrategias de punta.

2.3 Marco conceptual

Liquidez

La liquidez también conocida como la solvencia en la empresa y sirve para que una entidad puede pagar sus compromisos en corto plazo que tiene con los terceros. Si una empresa no cuenta con una buena solvencia esta frente a una grave situación ya que no podría cubrir sus endeudamientos con los terceros por lo tanto estaría poniendo freno a la mano de obra y estaría llegando a las ventas forzada maquinarias equipos y activos por último caso estaría llegando a las suspensiones de pago y la empresa se iría a la quiebra.

Por lo tanto, estaríamos dando de suponer que la falta de liquidez sería por: una baja en la rentabilidad la falta de aprovechamiento en las oportunidades, falta de control en la empresa, no invertir bien el capital y atrasos en el cobro a los clientes. (Rubio, 2007)

Manifiesta que la liquidez no es más que la solvencia de la posición financiera global para las empresas y ayudara a medir y cumplir con las obligaciones de terceros. (Gitman y Chad, 2012)

Se refiere que con la solvencia no exactamente se puede cubrir el total de la organización, sino a su eficiencia que puede convertir en efectivos ciertos activos y pasivos corrientes los dos son medidas muy importantes en la liquidez. Nos indica que aceleradamente está transformando las cosas en dinero en efectivo y sobre todo raudamente se está movilizandando el dinero de la empresa. (Bernal y Oriol Amat, 2012)

Conceptualiza cuánto dinero se tiene para poder pagar el corto plazo. Sirve para saber la rapidez con que se puede hacer frente a las obligaciones terceros a corto plazo. Indica que la liquidez expresa no directamente en empleo de finanza total de la entidad, vale mencionar la destreza de gerencia para la transformación del efectivo determinate en activo y pasivo corriente, Además es más factible examinar la situación económica de las compañías frente al resto. (Aching, 2005)

Liquidez también lo conocen como la tesorería que se tiene en líquidos o dineros que toda empresa puede invertir a corto plazo en los activos corrientes. (Bernstein, 1999)

Se aplica de una manera que la empresa tendrá la capacidad de obtener el dinero y así podrá cubrir sus obligaciones frente a los acreedores. La liquides se podrá medir con las ratios financieras que ayudará a calcular la capacidad que puede tener la empresa para hacer frente a sus obligaciones.

Razones financieras

Lo define como una ratio financiera que ayudara a la comparación de los estados financiero con medidas y facilitar la unidad contable, examinar el estado actual con los periodos pasados. (Morelos, Fontalvo, y Hoz, 2012)

El concepto de razones financieras o ratios financieros ayudara a conocer más detallado, y en q se utiliza o en que consiste. Como ya mencionan que es la comparación de dos periodos diferentes y esto se llega a analizar e interpretar detalle por detalle y tener un buen informe. Y saber cómo es lo que está encaminándose la empresa año por año

Liquidez corriente

Manifiesta que los estados financieros de una empresa, son comparables con los de la competencia y llevan un informe bien interpretado y redactado en funcionamiento de las empresas con otras entidades. (Robles, 2012)

Lo considera como la más efectiva y es comparable con las demás empresas que se decían al mismo rubro en periodos cortos (menor de un año).

Mide las capacidades de todas las empresas para lograr cumplir con todas las obligaciones que tienen como entes en un periodo muy corto es decir presenta la velocidad que tiene un ente para poder solventar las exigencias dentro de un corto plazo, pero muy corto (Gitman y Chad, 2012)

Nos indica que la liquidez general está siendo aportada el dinero por una empresa a lo largo de tiempo y así poder cumplir con las obligaciones con terceros en la fecha de vencimiento. (Coello, 2015).

Gracias al estado de situación financieras y al eso de resultados se puede hacer comparaciones con otras empresas y también con la misma empresa, pero con diferentes periodos y así poder analizar cómo está avanzado la empresa, observar si está rindiendo o no.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{(Activo corriente)}}{\text{(Pasivo corriente)}}$$

Capital de trabajo

El capital es el efectivo que una empresa debe conservar para seguir originando ingresos mientras por otro lado se cobra las facturas o letras vencidas, el capital de trabajo está conformada por activos circulantes más pasivos y patrimonio. El activo corriente es todo lo que se pueda desembolsar a corto plazo ya sea menos de un año y en esta lo integra el efectivo, cuentas por cobrar y las mercaderías. En el activo no circulante es todo lo que puede cambiar en efectivo a largo plazo. (Gitman y Chad, 2012)

El capital de trabajo tiene relación entre los pasivos y activos a corto plazo. En este caso lo primordial son los activos de corto plazo sol las cuentas por cobrar se refiere que los clientes realizaron compras y esto no están totalmente liquidados.

Con respecto a las cuentas por pagar se refieren a las obligaciones que la empresa falta pagar.

Con ello se puede decir que una inversión adicional está implicada al capital de trabajo.

(Brealey, Myers y Allen, 2010)

Se utilizará la definición del capital de trabajo en la tesis, porque se podrá analizar los activos a corto plazo y de la misma manera a los pasivos a corto plazo con ello se podrá llegar al objetivo de establecer en que tiempo se puede obtener el efectivo

Se aplica gracias a la fórmula de la ratio de trabajo menciona que el efectivo de las empresas que ven saber guardar o conservar para tener ingresos ya sea cobrando las factura, pagares letras, cheques de gerencias a los clientes. También con las compras de terrenos o maquinarias se podría tener un buen capital de trabajo.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Prueba acida

Es una relación entre el activo y pasivo corriente que le resta a la empresa después de pagar las deudas inmediatas. se expresa en valores numéricos será favorable siempre en cuando está en positivo es decir cuando la razón corriente sea mayor que uno, cuando no es favorables se tendrá negativo o razón corriente menor a uno. (Aching, 2005)

Menciona que es más cuidadoso con respecto a la disponibilidad de dinero en un periodo corto de las empresas. Menciona que el capital de trabajo se podría definir como capital de trabajo neto (CTN) y capital de trabajo bruto (CTB) (Coello, 2015)

Es una de las razones más usadas, mide el pago de obligaciones de las empresas, muestran los recursos más líquidos de la empresa en plazo menor de dos años, mientras tengamos más razón acidad en la empresa podría ser más solvente y tendrá una capacidad de algo más certera. (Aching, 2005)

Esta ratio será aplicable por que orienta a la empresa como tener el dinero en efectivo y con ellos se podrá hacer frente a las obligaciones que se tiene toda empresa y para eso se tiene

la formula y que un analista pueda interpretar, analizar y dar unos consejos a la empresa para la mejoría y poder así llegar a la meta que se puedan trazar como empresarios.

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Liquidez caja (tesorería)

Es una ratio a corto plazo que se utiliza el dinero disponible en efectivo o ya sea en banco se utiliza para ver si se tiene problemas en la empresa y hacer frente a las obligaciones con otras entidades. (Coello, 2015)

Sera aplicable como su mismo nombre lo dice tesorería, son cobros en dinero efectivo.

$$\text{Tesorería} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Ratio prueba defensiva

Se define como ratio de prueba que ayudara a la empresa ver las capacidades de las empresas para operar con el activo mi líquido, sin recurrir en los flujos de ventas, este ratio se calcula dividiendo los totales del saldo de caja y bancos entre los pasivos corrientes. (Aching, 2005)

Aplicable en conocer de qué se trata esta ratio y como es el uso en las informaciones de los estados financieros.

Análisis Financiero

El análisis financiero lo realiza un financista con experiencia la cual podrá interpretar, observar para luego presentar un informe bien redactado y con sus recomendaciones una vez que haya culminado con los estados financieros se presentara a la gerencia la cual podrán estar satisfechos o no con el resultado que se ha podido encontrar. (Prieto, 2010)

Para poder analizar las ratios financieras se debe conocer del tema y poder interpretar bien los estados financieros y dar a conocer a los interesados.

Estado financiero

Los estados financieros siempre será usados por toda las empresas, informaciones muy importantes ya que gracias a ellos se analiza las cuentas y se puede tomar una buena decisión para la mejora de la empresa. Siempre en cuando la información de los estados financieros sean precisos, claros, fehacientes y confiables y verdaderos los datos (sin maquillarlo). (IFRS Foundation, 2017).

Los estados financieros ayudaran a la tesis a recolectar información de la empresa y con ellos se podrá realizar el análisis de los ratios financieros, cual nos ayudara ver el estados en que se encuentra dicha empresa.

Políticas de Crédito y Cobranzas

Todas las empresas deben contar con las políticas de créditos y cobranzas porque esto ayuda a tener más control con respecto a los cobros de las facturas vencidas y letras. Cuando un cliente no cumple con los pagos, se le hace los seguimientos respectivos, llamadas al área encargado, mandar correos o cartas de cobranzas. (Van y Wachowicz, 2010)

Las políticas de crédito de cobranza se aplicaran en la tesis, porque se va proponer dependiendo como va con los resultados esperados y llegad a cumplir con las expectativas el cual pueda incrementar la liquidez en la empresa.

Planificación financiera

Es una parte muy importante en toda empresa porque gracias a ello se podrá llegar a unos resultados muy significativos, se tiene como propósito guiar, coordinar y llevar los controles de las operaciones que llevan dentro y fuera de la empresa, con el objetivo que se llegar a las metas planteadas: menciona el autor que se puede tener dos cuentas las cuales son procesos claves. (Lawrence y Chad, 2003)

Recomienda el autor que la planeación debería ser coherente, con ideas claras que ayuden a realizar el objetivo que se está planteando para mejorar e incrementar la liquidez en las empresas q lo necesitan al largo del plazo. (Brealey, Myers y Allen 2010)

Planear lo define como una función administrativa que conlleva a realizar objetivos para mejorar e implementar los y llegar a conseguir los planes que se estén trazando. Se trata de modelos teóricos para las acciones futuras. Se empresa a con las determinaciones de los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzar el posible mejoramiento. Proyectar y

definir los objetivos es seleccionar con anticipación, una buena planificación nos ayudara a determinar qué es lo que se quiere lograr con los objetivos y que es lo que se debe realizar, cuando y como se debe ordenar. (Chiavenato 2006)

Para poder realizar el plan de negocios empresariales, se debe tener en cuenta que para una planeación se tiene procesos que se debe de respetar y seguir paso a plazo para lograr tener buenos resultados para la empresa por otro lado también se cuenta con un escenario donde se puede acusar en el distinto factor que impactan (Correa, Ramírez y Castaño, 2010,).

Según la definición de los distintos autores se llega a la conclusión que la planificación financiera, toda empresa debe tener en cuenta porque gracias a las metas que se proyectan se va cumplir con una satisfacción y mejora para diferentes empresas, y deben de respetar todos los procesos que se tienen.

El jefe de la planificación tiene la misión de dirigir y dialogar con el resto de integrantes, una planificación debe ser con ideas claras y concisas, tiene que ser analizado y comparado las informaciones de años anteriores con el actual y de acuerdo a lo discutido se legara tomar una decisión que va favores a la empresa.

Estrategias financieras

Se debe identificar a todas las áreas que la empresa cuenta, una vez encontrada, se va enfocar al área que tiene debilidad y se va fortalecer para lograr con los objetivos con las estrategias

planteadas. Para el caso de la empresa nos tendremos que enfocar en el área de ventas para determinar cuál es el problema principal. (Menguzato, 2013).

Se aplicara en la tesis ayudando con la información para saber llevar estrategias de las empresas punto a punto.

Gastos generales

Se define como salida de dinero que realizan todas las empresas o personas naturales, con el objetivo de poder administrar de una forma adecuada un proceso productivo o servicios.

Así como también establecer las tareas de ventas, promociones y distribuciones de los productos manufacturados, servicios prestados a terceros y la mercadería adquirida para comercializar. (Robles. C, 2008)

Con la información recolectada ayudar a identificar cuáles son los gastos que va a realizar la empresa, por lo tanto se debe designar las tareas y promociones de los productos.

CAPÍTULO III
MÉTODO

3.1 Sintagma

La investigación fue trabajada con el enfoque holístico, con el punto de vista integradora la cual se puede considerar e interpretar de distintas maneras, diferentes modelos que son epistemológicos, son reconocidos de manera complementarios de distinguir la realidad, por otro lado se puede visualizar el desarrollo investigativo que tiene otras apariencias que son cuantitativo y cualitativa se tratan de diseños complementarios, politizar y analizar las informaciones en la cual permite aprobar a diferentes aspectos y expresiones. (Hurtado, 2010).

El proyecto de investigación es holístico porque plantea generar un modelo de proceso investigativo que recogerá aportes de diferentes modelos de investigación, no solo abre el panorama en cuanto a la aplicación de diversos procedimientos, sino que la recolección de datos y de análisis.

3.2 Enfoque

En el trabajo de investigación se está presentando por un enfoque de tipo mixto porque comprende el abarcamiento de técnicas que ayuda a recolectar e interpretar los datos cuantitativos y cualitativos en la investigación en un mismo estudio. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

El método mixto conlleva a recolectar, analizar e integración de los datos cuantitativos y cualitativos que crean inferencias cualitativas y cuantitativas que utilizan de manera simultánea muestreo probabilístico guiado por un propósito

El presente proyecto de investigación es de enfoque mixto, donde se juntaron las técnicas de metodología cualitativa y cuantitativa. Este enfoque es el más adecuado en donde las preguntas contienen la categoría de problema, los cuales están enlazados con los objetivos.

3.3 Tipo, nivel y método

Tipo: En la investigación se está presentando de tipo proyectivo, en la investigación se hará una propuesta de cambios y mejoras en el área de ventas de la empresa Fumalux S.R.L. La investigación proyectiva. (Hurtado, 2009)

En la fase proyectiva de la investigación se plantea y dispone las habilidades e instrucciones específicas para el tipo que se está escogiendo. Según Hurtado (2000), radica en la elaboración de propuestas u modelos, como posibles soluciones a la categoría problema o necesidad de tipo práctico, una determinación preciso de la necesidad del momento, el término explicativo o generador

Nivel: El presente trabajo de investigación es explicativa por que ayudara a buscar el porqué de los hechos que tiene una relación causal de causa- efecto. (Fidias, 2012).

Según Fidias (2012), define que es un estudio explicativo que puede desempeñar tanto de la definición de las causas, como del efecto (investigación experimental).

Método: El presente trabajo de investigación tiene como método hipotético- deductivo para poder explicar dichos fenómenos y deducción de las consecuencias o proposiciones, atreves de las observaciones realizadas

3.4 Categorías y subcategorías

Tabla 1

.Matriz de Categoría liquidez

Categoría problema: Liquidez	
Sub Categoría	Indicadores
Capital de trabajo	Equivalentes de efectivo Clientes Deudores
Razones financieras	Liquidez Solvencia Gestión
políticas de créditos y cobranzas	Evaluación de crédito Ingresos Termino de crédito
Categoría Solución	
Planeación en el módulo de ventas	
Categoría emergente	
Gastos generales	

3.5 Población, muestra y unidades informantes

Cuati:

Población: Para el trabajo de investigación se está contando con una población de catorce trabajadores de la empresa Fumalux S.R.L que son la totalidad.

Según Tamayo y Tamayo (1997), conceptualiza que la población es un conjunto de organismos o individuos de estudio, de elementos u unidades de estudios o entes de población

que componen dicho fenómeno. Un grupo de organismos que contribuyan un determinado aspecto que se le puede designar como población.

Muestra: En el trabajo de investigación se realizó la entrevista a tres integrantes de la empresa Fumalux S.R.L. Asistente de Gerencia General, Contador y Jefe del área de ventas.

Para Tamayo y Tamayo (1997), la muestra es un segmento de la población que se va estudiar. Vale decir que para hacer una generalidad correcta de una población es necesario una pequeña muestra representativa (p, 176), también indica que debe tenerla validez y el tamaño de la muestra se va ser estudiada para la investigación

La muestra es una parte a considera de la población, se podría decir que es el sub conjunto del fenómeno que se va estudiar.

Unidad uniformante

Tabla 2.

La muestra holística para la investigación

Nº	Nombre	Cargo	Tarea
1	Francisco Alarcón	Gerente del área de ventas	Cotiza los pedidos
2	Karla Carhuas	Asistente de gerencia	pagos, cobros y retenciones
3	Renzo Carbajal	Contador Externo	Declaraciones PDT

Jefe:

Sr: Francisco Alarcón jefe del todo el área de ventas, se dedica a revisar todas las cotizaciones y realizar pedido de los clientes

Contador:

Sr: Renzo Carbajal contador externo de la empresa Fumalux desde el año 2017 hasta la actualidad visita a la empresa dos a tres veces al mes o solo cuando va declarar

Asistente de Gerencia:

Sra: Karla Carhuas se encarga de cobranzas a los clientes y pagos a los proveedores

3.6 Técnicas e instrumentos para la recopilación de datos

Cuanti: Análisis de las ratios financieras con ayudad de los los documentos de la empresa.

Cuali: Entrevista

Como instrumento para el trabajo de investigación se realizó la ficha documental y guías para las entrevistas a los expertos de la empresa.

Tabla 3.

Validación de los expertos del instrumento cuantitativo-documental

Nº	Nombre del experto	Cargo	Grado	Criterio de Evaluacion
1	Franssinetti La Serna, Carlos	Docente	Magister	Aplicable
2	Garnique Cruz, Bernabé	Docente	Magister	Aplicable
3	Vásquez Mora, Edwin	Docente	Doctorado	Aplicable

3.7 Procedimiento para recopilar datos

Para la recopilación de datos en el análisis cuantitativo se desarrolló con los estados financieros de la empresa de la cual se llegó a realizar los respectivos análisis de ratios financieros.

Para el análisis cualitativo se desarrolló unas entrevistas a tres expertos de la empresa que estuvo conformado por siete preguntas. De la cual se hizo una grabación para tener una ayuda de transcribir todas las preguntas que se les ha realizado.

Una vez transcrito se pasó a un programa que nos ayudó a tener un mejor análisis. Primeramente, por separado un análisis cuantitativo y cualitativo luego se juntó los dos análisis, para llegar a un solo análisis

3.8 Análisis de datos

Para el análisis de los datos se utilizaron el programa Atlas ti 8. con ayuda del programa se pudo análisis los resultados cuantitativos y cualitativos.

Para ello principalmente se realizó a guardar como archivo de RTF, una vez creada se tiene que subir al programa del atlas ti 8, siguiendo crear los códigos. Luego se llegó a codificar palabra por palabra todo el texto. Continuando con los paso se tiene que crear un grupo de códigos luego abrir las redes que ahí sale una pequeña imagen que es como un mapa para que tienes crear, abrir los vecinos y saldrá todo lo que has codificado una vez que salga todo se busca la mejor imagen para luego realizar su análisis, los mismo paso se realiza para el análisis cualitativo y el análisis mixto Luego se realizó la codificación y llegando a crear los grupos de las sub categorías, se realizó las redes y agregando los vecinos. Una vez culminada con to el procedimiento se pasó a realizar las interpretaciones de las redes que estuvieron conformado por sub categorías, que se obtendrá una medida de frecuencias.

CAPÍTULO IV
EMPRESA

4.1 Descripción de la empresa

La empresa Fumalux S.A.C cuenta con más de veinte años en el mercado, se dedica a la comercialización, distribución e importación de productos eléctricos para la industria en general, bajo las normas IE, NEMA, brindan servicio en el área eléctrica, tanto en el montaje y mantenimiento industrial.

Pensando en el crecimiento industrial y en la constante competencia del mercado, cuentan con la certificación de solución partner en el sector de automatización y electrónica de potencia (variadores de velocidad).

La empresa cuenta con un equipo de profesionales, bajo valores de honestidad, respeto, puntualidad y responsabilidad, y tomaron como compromiso no solo satisfacer a nuestros clientes, también a nuestros proveedores y personal, formando de esta manera un triángulo que para nosotros toma un grado de alto de importancia.

Tabla 4.

Misión de la empresa

Misión	Fumalux es una empresa dedicada a la industria con una experiencia adquirida de años, la misión es asegurarse que las necesidades de los clientes estén atendidas.
	facilitando las nuevas tecnologías, un servicio de calidad y asesoramientos necesarios para la manipulación de maquinarias pesados.
	control de procesos y automatizaciones y medidas personalizadas en la distinta aplicación en aluminios y aceros.
	gracias a la constante capacitación del personal calificado logrando satisfacer las necesidades de los clientes que se reflejan en su satisfacción comprobada durante el periodo de vigencia

Tabla 5.

Visión de la empresa

Visión	<p>Permanecer como líderes en el mercado industrial y brindar solución integral en el rubro de eléctricos y electrónicos, proporcionando prioridades a las atenciones de los clientes, no solo en la comercialización de las mercaderías, también con la ayuda de los servicios técnicos y mantenimientos</p> <hr/> <p>El reto es convertirse en un grupo industrial y de servicios, donde los compromisos totales con el cliente, las alianzas y la agilidad en nuestros procesos nos hagan ser referentes en nuestro sector.</p> <hr/> <p>Consolidar nuestra presencia en el territorio nacional, fomentar el continuo crecimiento y diversificación de cada uno de nuestros sectores de actividad, apoyándonos en nuestra estructura organizativa abierta y descentralizada y alcanzar un papel relevante en el panorama internacional</p>
---------------	---

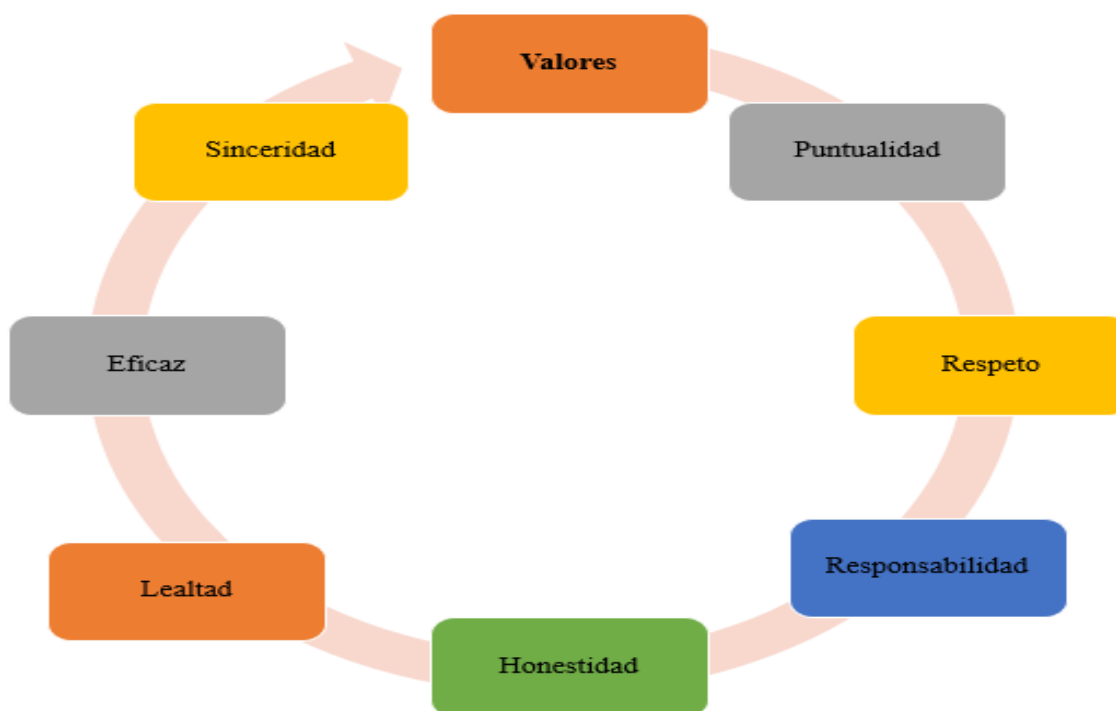


Figura 1. Valores de la empresa

CONSULTA RUC: 20102189770 - FUMALUX S.R.L.			
Número de RUC:	20102189770 - FUMALUX S.R.L.		
Tipo Contribuyente:	SOC.COM.RESPONS. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	09/03/1993	Fecha Inicio de Actividades:	01/10/1991
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. MARIATEGUI NRO. 228 (A 2 CDAS DE CANAL 5) LIMA - LIMA - JESUS MARIA		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE, AUTORIZ DESDE 20/09/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2014		
Padrones :	NINGUNO		

Figura 2. Ficha ruc de la empresa

CANTIDAD DE TRABAJADORES Y/O PRESTADORES DE SERVICIO DE 20102189770 - FUMALUX S.R.L.

La información mostrada a continuación corresponde a lo declarado por el contribuyente en la Planilla Electrónica o PLAME ante la SUNAT. La información presentada corresponde a los 12 últimos periodos vencidos al mes anterior al día de la consulta.

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio			
Periodo	Nº de Trabajadores	Nº de Pensionistas	Nº de Prestadores de Servicio
2017-10	18	0	0
2017-11	16	0	2
2017-12	16	0	2
2018-01	15	0	1
2018-02	16	0	3
2018-03	15	0	3
2018-04	15	0	3
2018-05	13	0	3
2018-06	12	0	3
2018-07	12	0	5
2018-08	12	0	5
2018-09	13	0	6

Figura 3. Cantidad de trabajadores

TIPOS DE COMPROBANTES OBLIGADOS A EMITIR ELECTRÓNICAMENTE FUMALUX S.R.L.	
Tipo de comprobante	Obligado desde
01 - FACTURA	01/03/2019
03 - BOLETA DE VENTA	01/03/2019
07 - NOTA DE CREDITO	01/03/2019
08 - NOTA DE DEBITO	01/03/2019

Figura 4. Tipos de comprobantes que emite la empresa

4.2 Marco legal de la empresa

La entidad está formada bajo el marco legal de una sociedad de responsabilidad limitada Ley N°26887 Ley General de Sociedades –Essalud la empresa cuentan con dos accionistas.

También, es de concentración en todo el marco legal tributario y de estableciendo en el Perú.

Ley N°30641 Ley de Impuesto General de Ventas e Impuesto Selectivo al consumo. Decreto supremo N°055-99EF.

Ley N°30532 Ley del Impuesto a la renta de modificación por D.L. 1312.

REPRESENTANTES LEGALES DE 20102189770 - FUMALUX S.R.L.				
La información exhibida en esta consulta corresponde a lo declarado por el contribuyente ante la Administración Tributaria.				
Documento	Nro. Documento	Nombre	Cargo	Fecha Desde
DNI	07228095	PACHECO JHON IRIS YENI	GERENTE GENERAL	01/10/1991

Figura 5. Representante legal

4.3 Actividad económica de la empresa

La actividad transcendental de la entidad encuentra situada en el CIU51906

Principales productos o servicios protección y control de motores, relés de control electrónicos motores, distribución de energía, monitoreo y calidad de energía, instrumentos de medición mando y señalización venas por menor y mayor de productos eléctricos de uso casero, equipos de iluminación, LED, y otros enseres en comercio especializado. También realizan inspecciones técnicas de obras, diseños y planes de montaje, se realiza proyectos / estudios de sistemas eléctricos.

4.4 Información tributaria de la empresa

La empresa Fumalux S.R. L, está inscrita con el registro único de contribuyentes (RUC) 20102189770 desde el 01 de octubre en el año 1991. Cuenta con domicilio Fiscal en la AV. Mariátegui Nro. 228 (a segunda cuadra del canal 5) en el distrito de Jesús María Lima –Lima.

Se encuentra afecta a los siguientes tributos:

IGV-operaciones Int,-Cuenta propia., IGV reg. Proveedor – retenciones.

Renta de 3 cat.-cuenta propia -Impuesto temporal a los activos netos

Renta de 4 categ. Retenciones -Renta de 5 categ. Retenciones

Es salud Seg. Regular trabajador-SNP-Ley19990

4.5 Información económica y financiera de la empresa

FUMALUX S.R.L.					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 Y 2016					
(Expresado en soles)					
ACTIVOS	2017	2016	PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2017	2016
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo	13,866.00	27,115.00	Obligaciones financieras	20,239.00	36,484.00
Cuentas por cobrar comerciales terceros	55,286.00	43,846.00	Cuentas por pagar comerciales	62,220.00	46,451.00
Cuentas por cobrar comerciales diversas	28,656.00	14,978.00	Otras cuentas por pagar	25,591.00	34,039.00
Existencia neto	55,515.00	52,893.00	Ganancia diferida	3,164.00	-
Total activo corriente	133,323.00	138,832.00	Total pasivo corriente	111,214.00	116,974.00
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inversión en otras entidades	-	75.00	Obligaciones financieras	86,798.00	42,083.00
Cuentas por cobrar diversos	19,786.00	29,048.00	Otras cuentas por pagar	20,515.00	29,117.00
Inmueble maquinaria y equipo	245,725.00	211,732.00	Impuesto a la renta diferida	15,911.00	15,682.00
Intangible neto	19.00	1.00	Total pasivo no corriente	123,224.00	86,882.00
Plusvalía	7,338.00	7,338.00	Total pasivo	234,438.00	203,856.00
Total activo no corriente	272,868.00	248,194.00	PATRIMONIO NETO		
Total activo	426,191.00	387,026.00	Capital social	29,821.00	29,821.00
			Reserva legal	5,964.00	5,964.00
			Otras reservas	708.00	708.00
			Resultados acumulados	155,260.00	146,677.00
			Total patrimonio neto	191,753.00	183,170.00
			Total pasivo y patrimonio neto	426,191.00	387,026.00

Cuadro 1. Estado de situación financiera periodo 2016 – 2017

FUMALUX S.R.L		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2017- 2017		
(Expresado en soles)		
	2017	2016
VENTAS NETAS	390,341.00	368,777.00
COSTO DE VENTAS	<u>258,543.00</u>	<u>241,369.00</u>
Utilidad bruta	<u>131,798.00</u>	<u>127,408.00</u>
(GASTOS) INGRESOS OPERATIVOS		
Gastos de ventas	44,481.00	42,122.00
Gastos de administración	16,104.00	14,013.00
Otros ingresos	5,016.00	11,334.00
Otros gastos	<u>442.00</u>	<u>636.00</u>
	<u>75,787.00</u>	<u>81,971.00</u>
GASTOS FINANCIEROS	7,073.00	5,117.00
INGRESOS FINANCIEROS	145.00	53.00
PERDIDA POR DIFERENCIA DE CAMBIO	208.00	716.00
GANANCIA POR DIFERENCIA EN CAMBIO	<u>507.00</u>	<u>921.00</u>
Utilidad antes del impuesto a la renta	<u>69,158.00</u>	<u>77,112.00</u>
IMPUESTO A LA RENTA	20,596.00	21,790.00
Utilidad antes de participaciones no controladoras	48,562.00	55,322.00
ajustes por participaciones no controladoras		236.00
PARTICIPACION NO CONTROLADORA		<u>1.00</u>
Utilidad neta del año	<u>48,562.00</u>	<u>55,085.00</u>

Cuadro 2. Estado de resultados periodo 2016 - 2017

CAPÍTULO V
TRABAJO DE CAMPO

5.1 Resultados cuantitativos

Tabla 6.

Análisis vertical del Estado de Situación Financiera – Activo de los años 2016 y 2017

Análisis Documental	Formula	2016	2017	%
Análisis Vertical	$= \frac{\text{Total Act.Cte}}{\text{Total de Activo}}$	$= \frac{138,832.00}{387,026.00} = 35.87\%$	$= \frac{153,323.00}{426,191.00} = 35.98\%$	

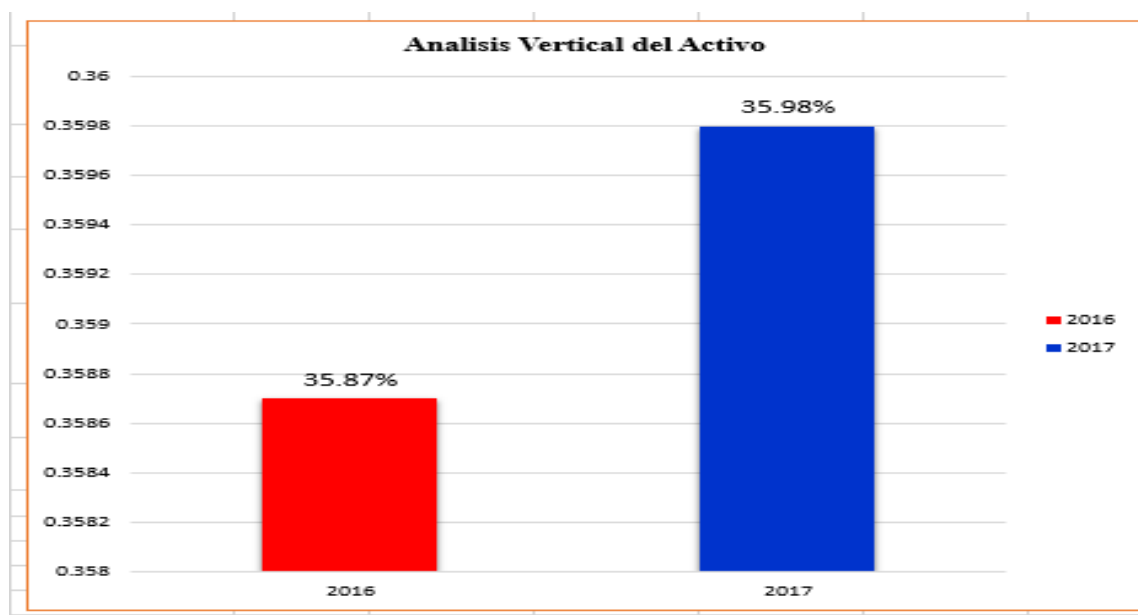


Figura 6. Análisis vertical del activo de los años 2016 y 2017.

En la figura 5 presentada, se puede observar que la empresa para el año 2016 obtuvo un porcentaje de 35.87%, para el año 2017 se obtuvo un porcentaje de 35.98%, se llega a la conclusión comparado de dos periodos, la empresa tuvo un incremento de 0.11%, es decir que tuvo un leve aumento en los activos.

Tabla 7

Análisis vertical del Estado de Situación Financiera – Pas y Pat. de los años 2016 y 2017.

Análisis Documenta I	Formula	2016	2017	%
Análisis Vertical	$= \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}}$	$\frac{203,856.0}{387,026.0} = 52.67\%$	$\frac{234,438.0}{426,191.0} = 55.01\%$	

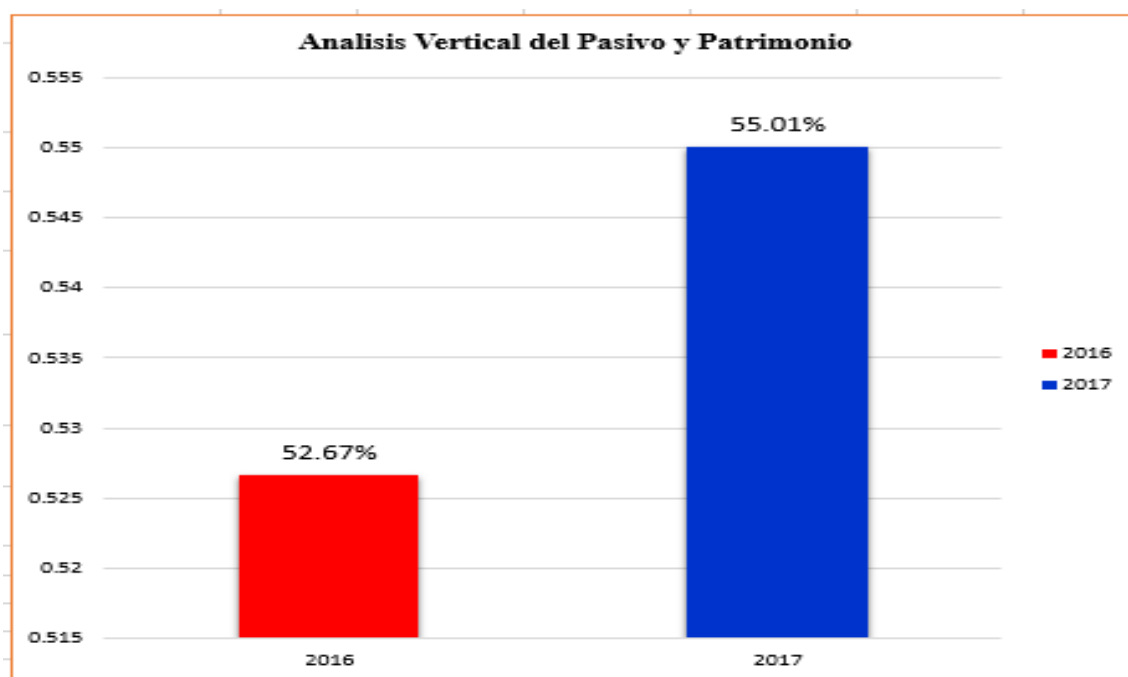


Figura 7. Análisis vertical del pasivo y patrimonio de los años 2016 y 2017.

En la siguiente figura se puede visualizar que la empresa para el año 2016 tiene un porcentaje 52.67% y para el año 2017 se obtiene un porcentaje de 55.01%, eso quiere decir que para el año 2017, el pasivo en relación con el total de pasivo más el patrimonio ha tenido una tendencia de crecimiento de 2.34%, eso quiere decir que se cuenta con una capacidad de solventar el pasivo.

Tabla 8.

Análisis de liquidez-Liquidez Corriente de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017
Liquidez Corriente	$= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$= \frac{138,832.00}{116,974.00} = 1.19$	$= \frac{153,323.00}{111,214.00} = 1.38$

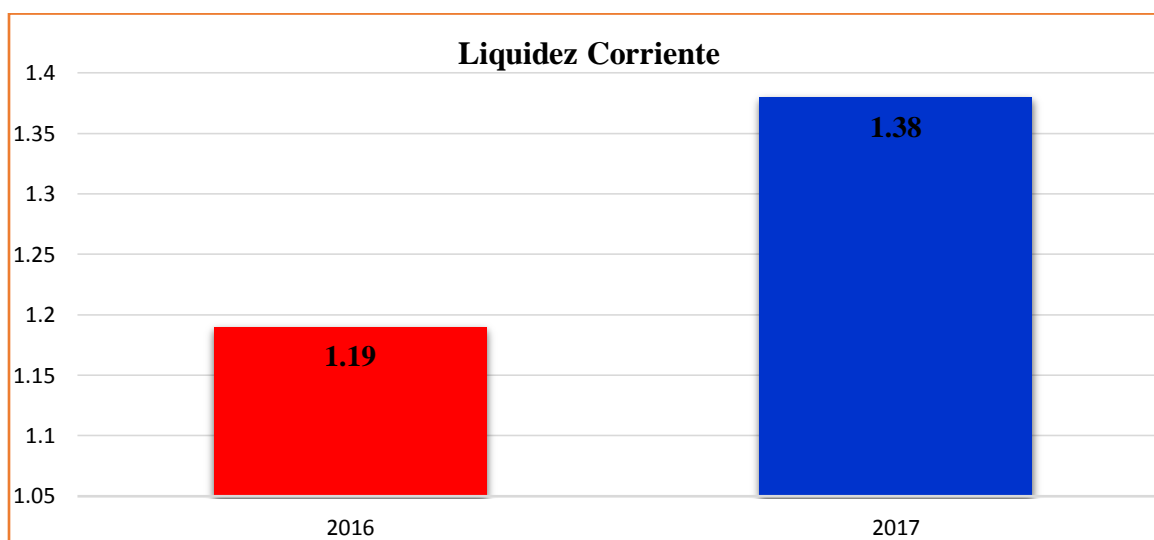


Figura 8. Liquidez Corriente de los años 2016 y 2017.

En la figura mostrada se puede observar que en la liquidez corriente de la empresa para año 2016 cuenta con S/1.19, cabe señalar que para el activo corriente esto significa que 1.19 veces al pasivo, es decir que por cada S/1.00 de deuda a corto plazo que la empresa tiene, se cuenta con 1.19 para asumir con las obligaciones de los terceros, así mismo para el año 2017 se tiene 1.38, muestra que fue comprimiendo la capacidad de pago.

Tabla 9.

Análisis de liquidez-Prueba Acida de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017
Prueba Acida	Activo Corriente- Existencias	$\frac{85,939.00}{116,974.00} = 0.73$	$\frac{97,808.00}{111,214.00} = 0.88$
	Pasivo Corriente	116,974.00	111,214.00

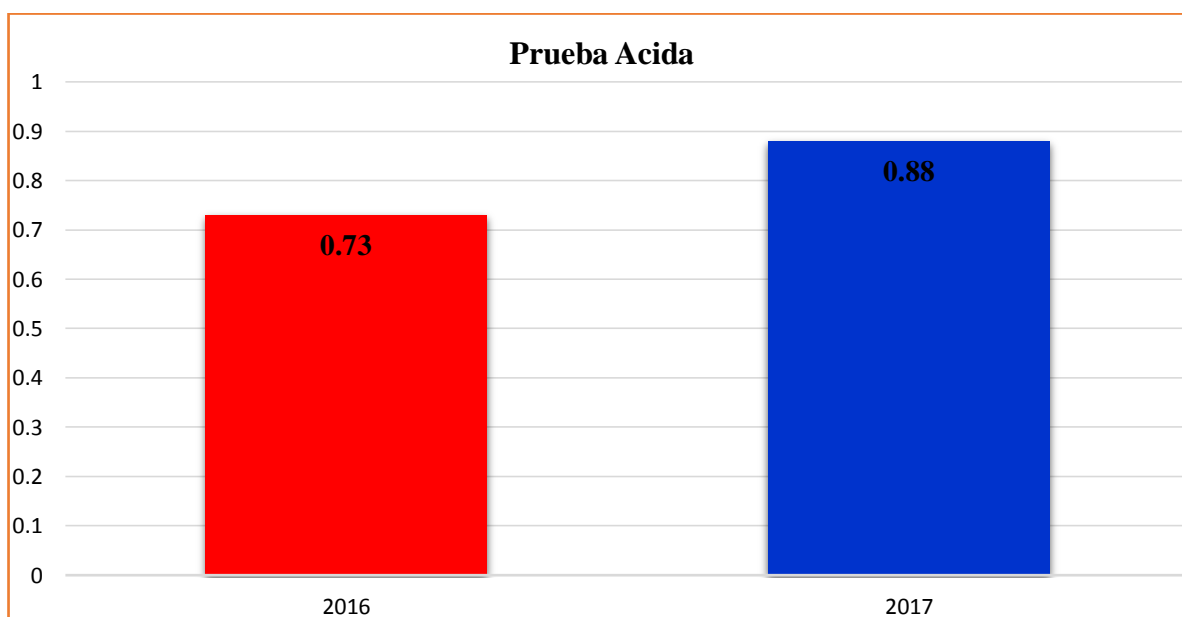


Figura 9. Prueba Acida de los años 2016 y 2017.

En figura se observa que en el año 2016 por cada sol de deuda que tiene la empresa, se dispone un 0.73 de capacidad para cubrir las obligaciones contraídas S/ 0.73, es decir que la empresa no estaría con la condición de pagar la totalidad de sus pasivo a corto plazo sin vencer sus mercaderías, así mismo, para el año 2017 se obtuvo S/0.85, como se observa en la figura tuvo un leve aumento pero todavía no puede cubrir con sus obligaciones.

Tabla 10.

Análisis de Solvencia-Apalancamiento Financiero de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017	%
Apalancamiento Financiero	$= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$= \frac{203,856.00}{387,026.00} = 52.7\%$	$= \frac{234,438.00}{426,191.00}$	$= 55.0\%$

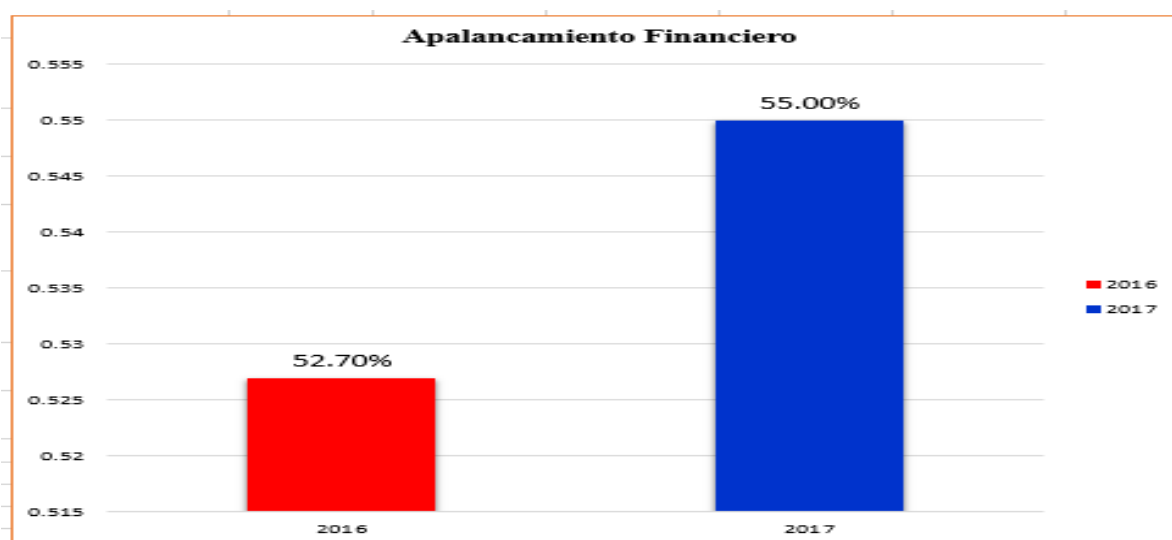


Figura 10. Apalancamiento Financiero de los años 2016 y 2017.

Se muestra en la figura 10 que el nivel de endeudamiento de la empresa en el año 2016 se obtuvo un porcentaje de 52.70% y para el año 2017 se obtuvo un porcentaje de 55.00% por endeudamiento. En el gráfico se refleja que el nivel de endeudamiento de la empresa ha incrementado un 2.3% ya sea por los créditos excesivos se les da a los clientes, esto significaría que la empresa cuenta con poco activo para hacer frente a las obligaciones con terceros.

Tabla 11.

Análisis de Solvencia-Endeudamiento de Corto plazo de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017
Endeudamiento de Corto plazo	$= \frac{\text{Total Pasivo Corriente}}{\text{Total Patrimonio}}$	$= \frac{116,974.00}{183,170.00} = 0.64$	$= \frac{111,214.00}{191,753.00} = 0.58$
		183,170.00	191,753.00

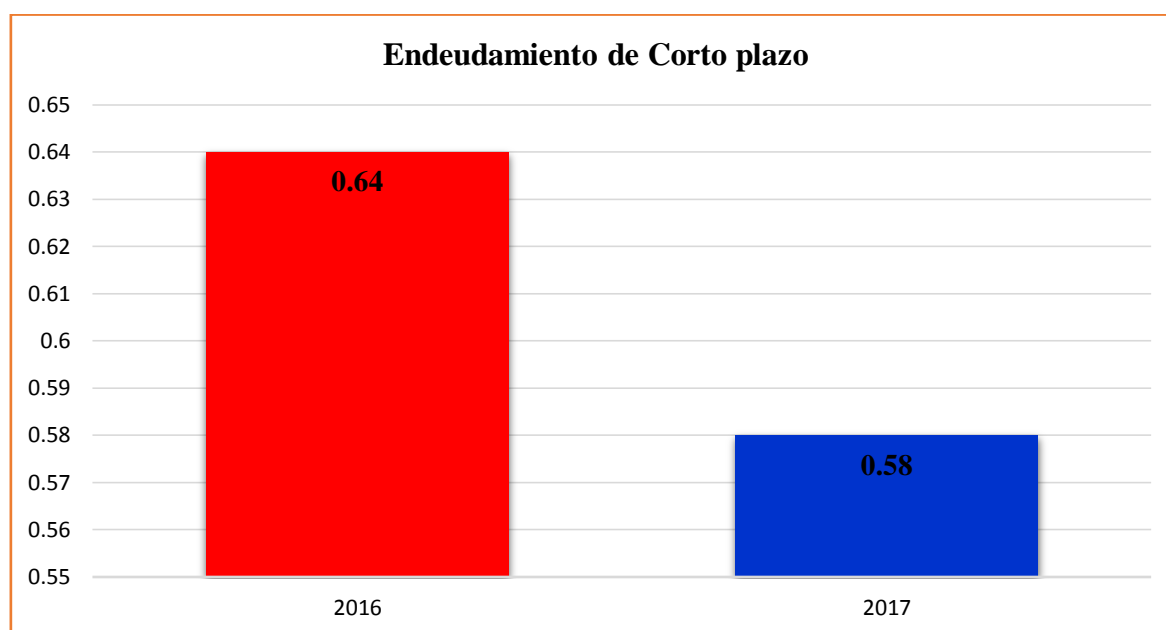


Figura 11. Endeudamiento de Corto plaza de los años 2016 y 2017.

En la figura 11 se muestra para año 2016 un 0.64 y para el año 2017 se tiene un 0.58 esto estaría reflejando que la empresa no cuenta con la capacidad suficiente de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo en relación con el patrimonio de la empresa, pero como se puede ver en la figura se tiene una disminución en las obligaciones a corto plazo porque se está contando con pocos activos,

Tabla 12.

Análisis de Solvencia- Solvencia Patrimonial o End. Total o de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017	%
<u>Solvencia Patrimonial o End. Total 2016</u>	$= \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$	$= \frac{203,856.00}{183,170.00} = 111\%$	$= \frac{234,438.00}{191,753.00} = 122\%$	

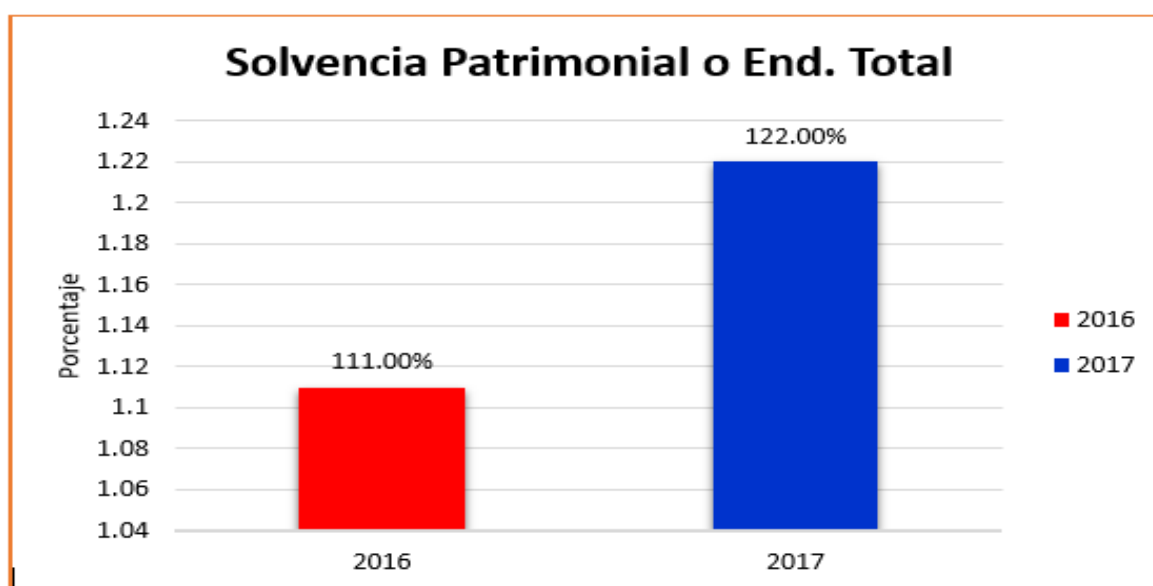


Figura 12. Endeudamiento de Corto plaza de los años 2016 y 2017.

En la figura 12 se muestra que el endeudamiento de terceros en el pasivo total, representa en el año 2016 un 111.00% del patrimonio neto de la empresa. Para el año 2017 se tiene un 122%. Si bien esto otorga solvencia, pero representa mayor riesgo para los accionistas al ser ellos los que financian en mayor porcentaje a la empresa.

Tabla 13.

Análisis vertical del Estado de Resultados – costo de ventas de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017	%
Análisis Vertical	Costo de Ventas	$\frac{241,398.00}{368,777.00} = 65\%$	$\frac{-}{390,341.00} = 66\%$	
	Ventas Netas	368,777.00	390,341.00	

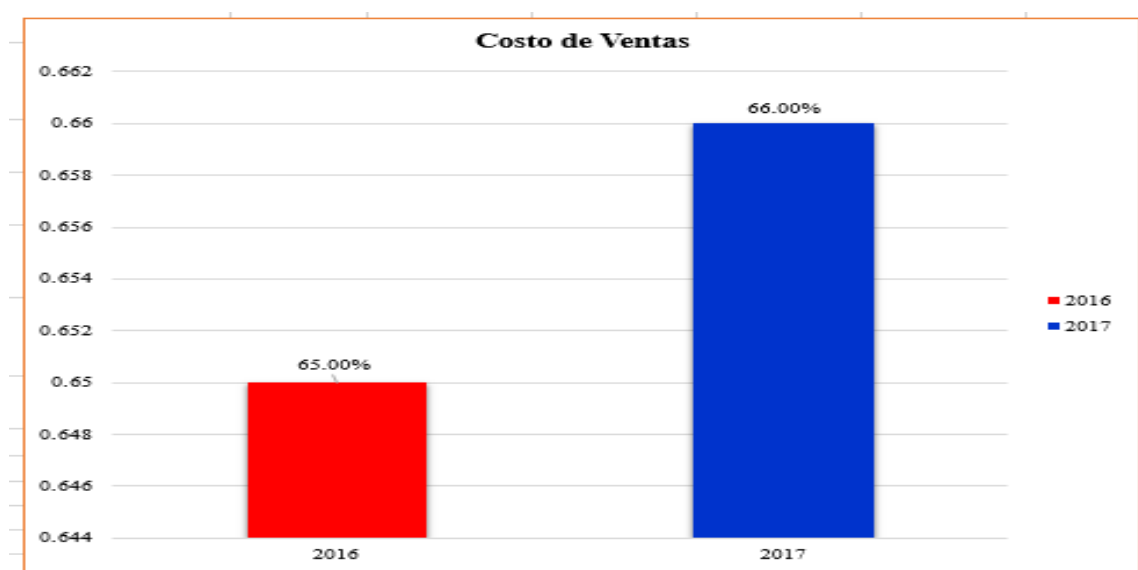


Figura 13. Costo de ventas de los años 2016 y 2017.

En la presente figura se observa que para el año 2016 el costo de ventas represento el 65% del total ventas, quiere decir que el costo de ventas crecido en el año 2017 con un porcentaje de 66%.cn una diferencia de 1%

Tabla 14.

Análisis vertical del Estado de Resultados Utilidad Neta de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017	%
Análisis Vertical	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	$= \frac{55,085.00}{368,777.00} = 15\%$	$= \frac{48,563.00}{390,341.00} = 12\%$	

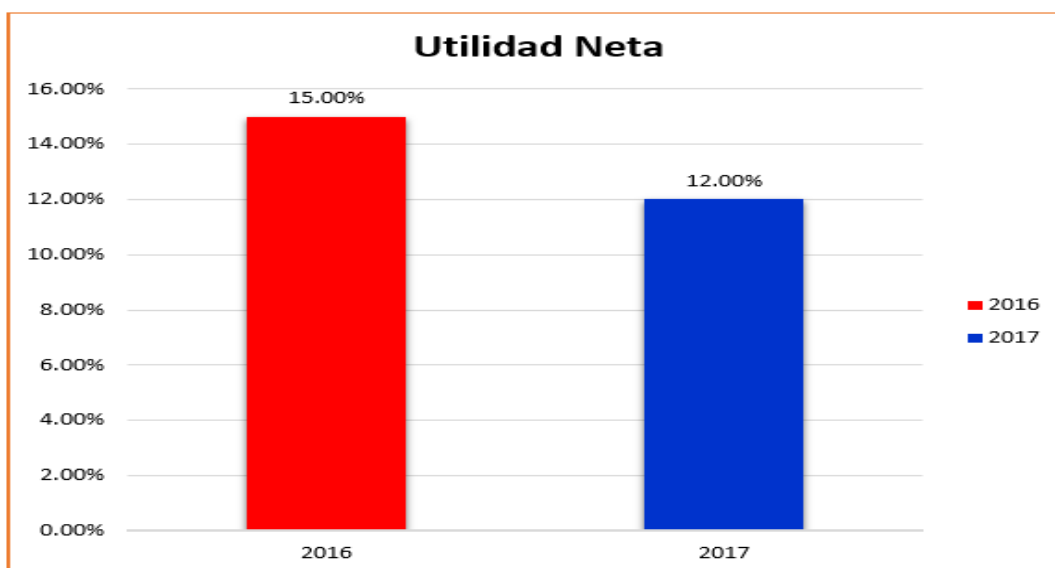


Figura 14. Costo de ventas de los años 2016 y 2017.

En la figura se presenta la comparación de los dos periodos de la empresa se observa que la empresa presenta en el año 2016 un 15% y para el año 2017 se presenta un 12%, la empresa tuvo una diferencia de 2%, cabe decir que la utilidad neta de la empresa ha caído un 2% ,

Tabla 15.

Análisis de Ratio de Gestión-Rotación de Cobros de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017	%
Rotación de Cobros	$= \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Ctas por Cob. Comerciales}}$	$= \frac{368,777.00}{14,978.00} = 24.6$	$= \frac{390,341.00}{28,656.00} = 13.6$	

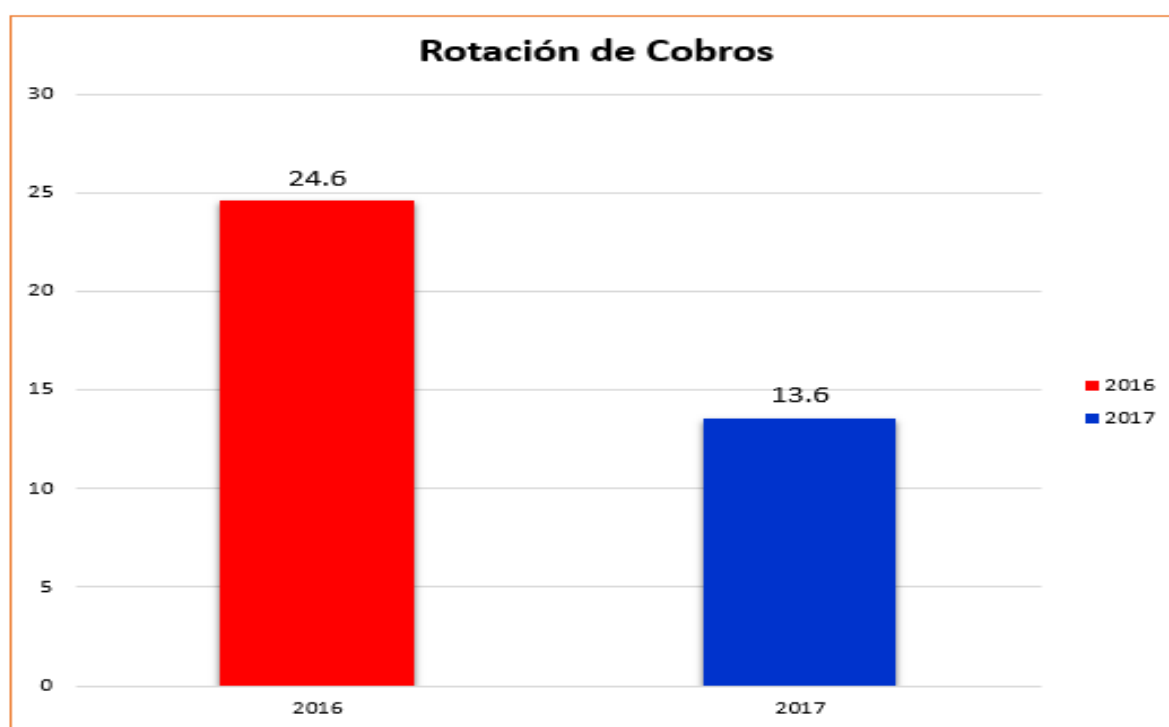


Figura 15. Rotación de Cobros de los años 2016 y 2017.

En la figura se refleja que las cuentas por cobrar para el año 2016 rotaron 25 veces al año, en el caso del 2017 la rotación fue menor con un 14 veces al año, lo cual se debería mejorar para obtener mayor fluidez de efectivo.

Tabla 16.

Análisis de Ratio de Gestión-Promedio de Inventario de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017	%
Promedio de inventario	Existencias x 360 días	$\frac{19,041,480.00}{-}$	$\frac{19,985,400.00}{-}$	$\frac{-}{-}$
	Costo de Ventas	241,369.00	258,543.00	77.30

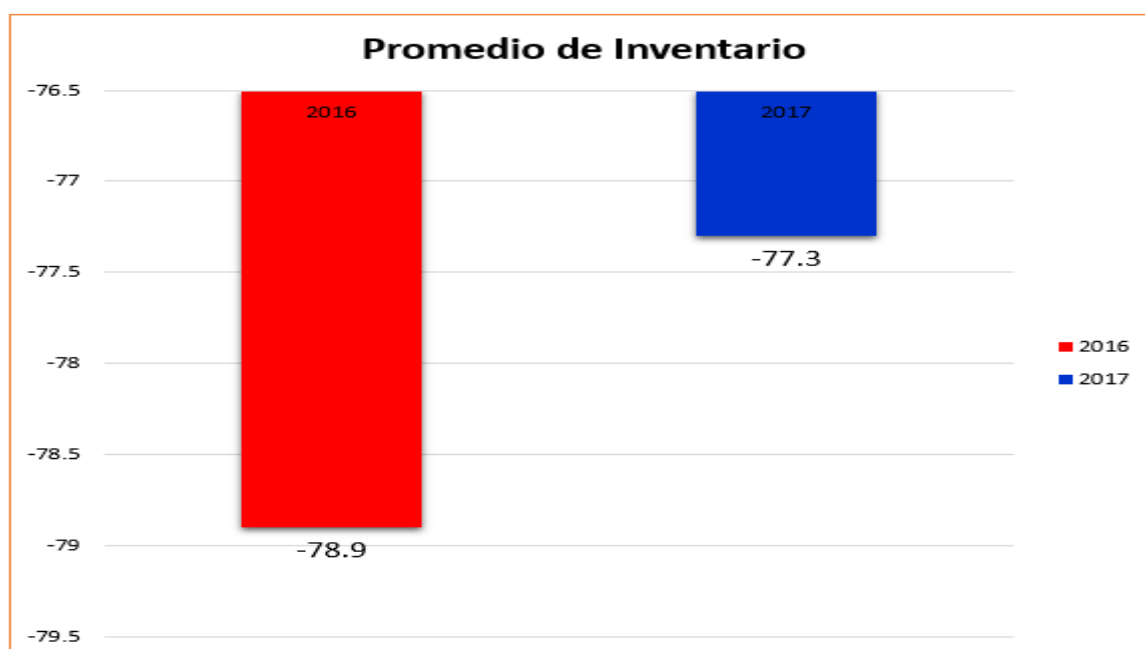


Figura 16. Promedio de inventario de los años 2016 y 2017.

En la figura se muestra que la empresa paga sus obligaciones cada 79 días los activos para el año 2016 y en el año 2017 se realizaran los pagos cada 77 días, la empresa solo bajo tres días para poder hacer frente a su obligaciones con terceros.

Tabla 17.

Análisis de Ratio de Gestión-Rotación de Inventario de los años 2016 y 2017.

Análisis Documental	Formula	2016	2017
Rotación de Inventario	$= \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$	$= \frac{21,369.00}{52,893.00} = 4.6$	$= \frac{258,543.00}{55,515.00} = 4.7$

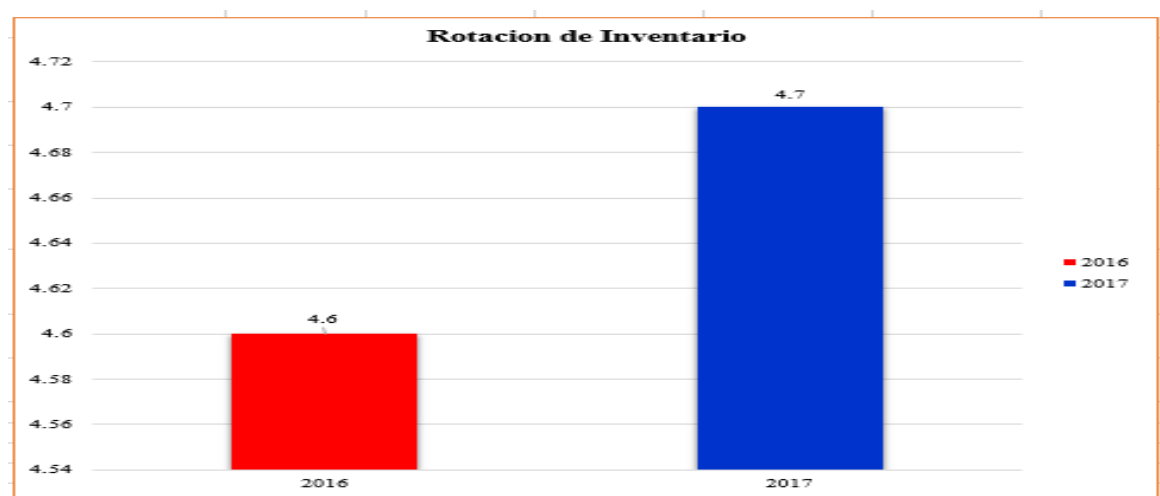


Figura 17. Rotación de Inventario de los años 2016 y 2017.

En la figura se muestra que el promedio de la rotación de inventarios en el año 2016 es de 5 veces, observando en el año 2017 es obtuvo el 5 veces igual que el año anterior lo cual esto nos dice que no es favorable para la empresa

5.2 Análisis cualitativo

El capital de trabajo

Tiene como primer indicador, el equivalente de efectivo en algunos sectores es común tener descalces de caja por periodos consecutivos porque está de acuerdo a su giro de negocio y esto no necesariamente es malo, desde un punto de vista una caja negativa se puede deber a la pérdida de utilidades se debe revisar los estados de resultados.

Las empresas optan por la emisión de renta fija por necesidad de flujo de caja para un determinado proyecto que genera para el calce de caja operativo, el calce de ciclo de caja de la empresa es uno de los principales factores de falta de liquidez esto depende del tipo de negocio, en las necesidades operativas de fondo y capital de trabajo tienen una adecuada gestión de cobranzas, la empresa cuenta con los clientes por temporadas existen altos y bajos.

Muchas empresas tienen la necesidad de líneas de crédito amplio, por la misma competencia este descalce se cubre evaluando tipo de fondeos en el mercado de capitales o instrucciones ósea durante el ejercicio existen meses en que las ventas se incrementan como también baja cabe mencionar que los deudores en el punto principales a revisar la capacidad de retorno de inversiones de los activos fijos, analizar los tipos de rotación de inventarios y evaluar las cobranzas dudosas, existen muchas empresas con mayor riesgo que son las Mypes ellos son propensos a las quiebras si en su liquidez es negativo. A pesar de sus estados de resultados son positivos por las siguientes razones: lenta rotación de inventario, lenta rotación para hacer efectivo las cuentas por cobrar, cobranzas dudosas no identificadas con claridad, falta de políticas de dividendo ebitda negativo. se podría decir que las cuentas por cobrar siempre van hacer unas cuentas dudosas para la empresa y si no se llega a cubrir estaríamos

llegando a la liquidación de la empresa por lo tanto se podría hacer un planeamiento para ser eficiente y podríamos reducir los gastos que fueran innecesarias, los resultado de una empresa tendría problemas para la operatividad y podrían llevar a la liquidación.

Políticas de créditos y cobranzas

En las políticas tenemos como indicador principal el término de crédito, debemos ser meticulosos en la gestión de cobranzas, manejo adecuado de los indicadores financieros, así poder tener una buena distribución de gastos por áreas, políticas adecuadas de pagos con los clientes a 30 días más no a 60 días ni 90 días.

La evaluación de crédito se realiza para saber el historial crediticio de los clientes y poder analizar para ver si es rentable y produzca dinero suficiente y la empresa busque una buena posición o esté bien posesionada en el negocio en lo cual es su rubro. Si los clientes no pasaran por la evaluación tendríamos fuentes importantes que afectaría a la liquidez de un valor de rentas fijas únicamente en los tipos de interés, y eso quiere decir que estaría bajando el nivel de ventas e ingreso de la cual literalmente se estaría declarando en banca rota por que solo se tendría acreedores, esto significa que no se podría pagar a los proveedores y mucho menos a los empleados.

Para llegar a un análisis profundo de las cuentas de la empresa tendríamos q revisar los estados financieros y realizar las ratios financieras y poder analizar detalle a detalle, a pesar de sus estados de resultados son positivos por las siguientes razones: lenta rotación de inventarios, lenta rotación para hacer efectivo las cuentas por cobrar, cobranzas dudosas no identificadas con claridad y por la falta de política de dividendo ebitda negativo.

Para que la empresa tenga un buen ingreso se debe de tener una buena gestión de cobranzas, dupont para analizar las eficiencias y fuentes y capacitación de utilidades, buena programación de caja chica, la empresas optaran por las emisiones de rentas fijas por las necesidades de flujo de caja para un determinado proyecto que generaría rentabilidad, no para el calce de caja operativo, revisar las cuentas por cobrar Los precios de los activos financieros son sensibles a las expectativas generales sobre la marcha de la economía, desde un punto de vista negativo una caja negativo por periodos frecuentes se puede deber a la perdida de utilidades(revisar el estado de resultados), como gastos generales tenemos que las ventas se deberían a la falta de publicidad de las mercaderías.

Razones Financieros

Para el siguiente trabajo se está usando tres ratios: Liquidez, Solvencia y Gestión.

Se tiene que revisar los ratios de cobertura para saber si el indicador es saludable para el tipo de negocio, también se evalúa el giro de negocio para poder generar los indicadores adecuados que evaluar porque todo los ratios no se mide de la misma forma para todo los sectores y menos las empresas.

Una empresa busca una buena posición o posicionamiento en el negocio en la cual se dedica también optan por la emisión de rentas fijas por necesidad de flujos de caja para un determinado proyecto que generaría rentabilidad no para el calce de caja operativo, teniendo una mejor y minuciosa gestión de cobranzas, manejo adecuado de los indicadores, también hay fuentes importantes que afecta a la liquidez de un valor de renta fija únicamente en los tipos de interés en cuanto a los precio de los activos financieros son sensibles a las expectativas generales sobre la marcha de la economía, por ellos es mejor plantear y hacer una

buena propuesta anual. Cuanto se va a invertir, gastar y que las inversiones que se realicen debería ser rentable y q se produzca dinero suficiente para la empresa para poder cumplir sus obligaciones con terceros y por otro lado también se puede analizar el Dupont para poder tener una gran fuente y la capacitación de las utilidades.

Cuando la está presentando problemas con la liquidez se puede decir de muchos factores, se podría decir al respecto que el nivel de ventas e ingresos está bajando debido a la competencia y baja de clientes, la liquidez no tiene impacto, pero como inversionista si tendría impacto en la rentabilidad. Como empresa se debe superar de estos altibajos y eso va depender del tipo de negocio que se dedica, y mejorar el nivel de ingresos. Cuando la empresa no está teniendo mejoría podríamos decir que literalmente se estaría declarando como banca rota por que solo tendría acreedores y no podría pagar a sus proveedores y mucho menos a los empleados, los activos financieros son sensibles a las expectativas generales sobre la marcha de la economía, la falta de liquidez de cualquier negocio afectaría una emisión si es notificada por el clasificador de riesgo como riesgo de liquidez. Para ver la solvencia de la empresa también se tiene que analizar los ratios financieros detalle a detalle y con los resultados podremos saber si la empresa puede hacer frente a las obligaciones con terceros, por otra parte en el ratio de gestión no menciona que es un punto principal a revisar la capacidad de retorno de inversiones de los activos fijos, analizar los tipos de rotación de inventarios y evaluar las cobranzas dudosas, los gastos de rotación elevada de las cuentas por cobrar a pesar de sus estados de resultados son positivos por las siguientes razones: lenta rotación de inventarios, lenta rotación para hacer efectivo las cuentas por cobrar, cobranzas no identificadas con claridad, falta de políticas de dividendo ebitda negativo, y como gastos generales se encuentra todo los gastos corrientes excesivos y gastos innecesarios que la empresa realiza

5.3 Diagnóstico final

Con ayuda del programa atlas ti 8 se ha llegado a un análisis final llegando a unir los resultados cuantitativos y los resultados cualitativos, como categoría problema es la liquidez como sub categorías se tiene a los ratios financieros por lo tanto sus indicadores son los ratios de liquidez, ratios de solvencia y ratios de gestión , segundo sub categoría es capital de trabajo como sus indicadores son equivalente de efectivo, deudores y clientes por ultimo políticas de créditos y cobranzas sus indicadores evaluación de crédito, termino de crédito e ingresos, como categoría emergente se tiene gastos generales.

Expectativas generales sobre la marcha de la economía el calce del ciclo de caja de la empresa es uno de los principales factores en las entidades, las necesidades operativas de fondo capital de trabajo tienen una administración por ello las empresas cuenta con los clientes por temporadas, siempre en cada entidad y dependiendo del rubro a que se dedique tendrán clientes, en el equivalente de efectivo en algunos sectores es común tener descalce, los precios de los activos financieros son sensibles y están los créditos se están optando por la emisión de rentas fijas, desde un punto de vista negativo una caja negativo por periodos frecuentes.

La empresa tiene lenta rotación para hacer efectivo las cuentas por cobrar por lo tanto esto afectaría a la liquidez de juna valor de renta fija y podría llegar a tener las cuentas dudosas no identificadas con claridad, sin embargo se tiene que revisar la capacidad de retorno de inversiones de los activos fijos, la empresa para poder llegar a tener un buen ingreso se

debe evaluar el crédito cuando no se realiza la evaluaciones necesarias se podría llegar a las cuentas dudosas no identificadas con calidad, para la competencia del descalce se cubre evaluando tipos de fondeos en el mercado, la evaluación crediticio se realiza para saber su historial crediticio cuando la empresa no está teniendo mejoría se podría decir o llagar a la conclusión literalmente estaría llegando a la banca rota, en el indicador deudor es un punto principal a revisar la capacidad de retorno de inversiones, ósea durante el ejercicio existen meses en que la venta se incrementa pero se tiene una dificultades porque en el área de ventas, llegan a dar muchos días de crédito a los clientes, lo que no se dan cuenta que los mismo clientes demoran en pagar.

Superan el plazo de crédito el área contable bloquea la atención a los clientes morosos pero el gerente de ventas no respeta la decisión que se tomado y sigue atendiendo ello se llega a la conclusión que la empresa tendría más cuentas por cobrar pero cuentas dudosas por el motivos que despachan por ser amistades, con los ingresos desde un punto de vista una caja negativa se puede deber a la perdida de efectivo y perdida de gestión, se debería analizar el dupont para analizar la eficiencia ,en las fuentes y capacitación de utilidades, cuando la empresa tenga un buen ingreso se debe de tener una buena gestión en las cuentas por cobrar, estaría tenemos una posición o esté bien posicionada en el negocio a que se dedica.

La empresa debe sacar un estudio de que se va invertir, gastar y que las inversiones que se realicen, buenas programaciones de caja la empresa realizando los ratios financieros y con la ayuda delos documentos se pudo realizar el análisis vertical del estado de situación

financiero que para el año 2016 se tiene un 35.87 % y en el año 2017 se tiene un 35.98% teniendo una diferencia de 0.11% por lo tanto se puede observar que la empresa tuvo un leve incremento en sus activos, se podría mencionar que si en la empresa se llega a tener una buena propuesta se podría levantar y mejorar su liquidez para el resto de años.

Con respecto al análisis vertical de la empresa en pasivo y patrimonio que hay una diferencia de 2.34% es decir que tiene la capacidad de solventar el pasivo de la empresa con respecto a la liquidez la empresa cuanta con S/ 1.19 sabe decir que por cada S/ 1.00 cabe señalar que para el activo corriente la deuda de corto plazo.

En la liquidez se tiene el análisis profundo de las cuentas de la empresa hay fuentes importantes que afecta a la liquidez de la empresa de un valor de renta fija, con respecto a la prueba acida la empresa en el año 2016 S/ s 0.73 con la capacidad de no cubrir su obligaciones con los terceros con la totalidad de su pasivo a corto plazo, así mismo para el año 2017 S/0.85 como se puede observar se tuvo un leve aumento pero todavía no puede cubrir con las obligaciones que se tiene, se tiene que evaluar el giro del negocio para poder generar los indicadores adecuado porque los ratios no se mide de la misma forma se tiene lenta rotación en el ratios de solvencia la empresa obtuvo en el año 2016 52.7 y para el año 55% esto refleja que el nivel de endeudamiento de la empresa aumentado a un 2.3% esto debido a que no respetan el plazo de crédito que se les da a cada cliente, con respecto al endeudamiento a corto plazo la empresa en el año 2016 se obtuvo un 0.64 y para el año 2017 0.58 también refleja que la empresa no tiene suficiente capacidad para hacer frente a sus obligaciones. Con

respecto al costo de ventas tuvo una diferencia entre los años 2016 y 2017 un 1% quiere decir que tuvo un leve crecimiento en el costo de ventas.

En la utilidad de la empresa se tiene una diferencia del 2% para el año 2017 se tuvo una caída. Las cuentas por cobrar para el año 2016 llegaron a rotar 25 veces al año, en el caso del 2017 la rotación fue menor con un 14 veces al año se recomienda que debería mejorar para que tenga mejor fluidez de efectivo, para el promedio de inventario empresa paga sus obligaciones cada 79 días en el año 2016 para el año 2017 se calcula 77 días, para poder hacer frente a su obligaciones con terceros. En la rotación de inventarios en el año 2016 se puede observar que para ambos años se ha rotado 5 veces, la empresa cuenta con la necesidad de caja para un determinado proyecto que generaría ingresos en unos años como sub categorías se tiene los gastos generales y están incluidos los gastos que realiza de parte de gerencia, son gastos innecesarios como el almuerzo de las amistades, familiares, cabe mencionar que semanal se retira una cierta cantidad de dinero para caja chica de la cual no hay un sustento en los gastos que realiza.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

**“PLANIFICACIÓN EN EL MODULO DE LAS VENTAS PARA
MEJORAR LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA”**

6.1 Fundamentos de la propuesta

La propuesta del trabajo de investigación tiene como propósito mejorar la liquidez de la empresa que en la actualidad está presentado problemas para que puedan realizar sus pagos de obligaciones con terceros. La economía descriptiva es una observación sistemática de la realidad, tiene como principios, leyes, teorías y modelos. Hay dos tipos de teorías: análisis micro; teoría del consumidor, teoría de la empresa teoría de la producción, teoría de la distribución y por otro lado en el análisis macro; tiene como teoría de los agregados, teoría general del equilibrio y del crecimiento, teoría de los agregados, teoría de las relaciones, teoría de las finanzas públicas, teoría de la moneda, teoría del desarrollo, teoría de la distribución, teoría de la producción, teoría de la empresa y teoría del consumidor.

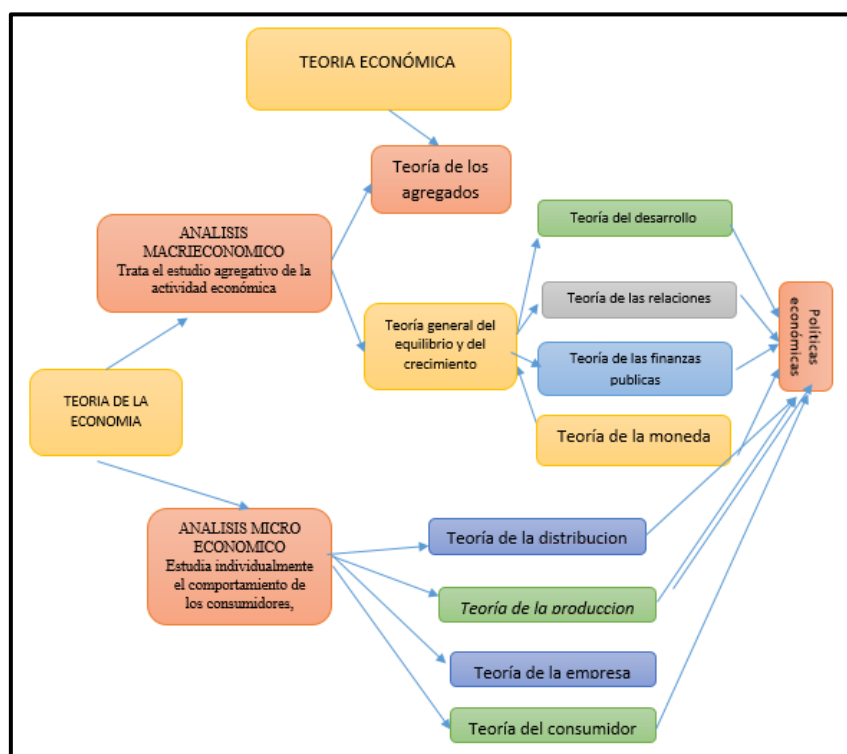


Figura 18. Teoría de la economía

Para realizar la siguiente propuesta de solución, se utilizaron el análisis de documentos los cuales fueron utilizados; los estados de resultados y los estados de situación financiera de los años 2016 y 2017 de la empresa. Permite evaluar a través de los ratios financieros para

poder saber la situación económica de la empresa, las cuales serían sus capacidades de poder hacer frente a sus obligaciones con los terceros a corto plazo, por lo tanto, se llegó a ejecutar en el trabajo de campo a través del proceso de información que nos está brindando con las entrevistas a los tres expertos que se le aplico con unas siete preguntas.

También se desarrolló la teoría de la liquidez se divide en dos fases el primero es como consumidor, es la propensión al consumo y volumen de rentas, en la segunda es la inversión se tiene como la tasa de interés, preferencia por liquidez y volumen de dinero, eficacia marginal del capital esto se opta como la previsión de beneficios y costo de reposición de los bienes de capital. El en equilibrio del consumidor cuando gasta su ingreso limitado lo hace de tal manera que con su línea de presupuesto alcanza la más alta curva de indiferencia al consumo y por lo tanto hay demanda individual, en la renta y precios se va a restringir el presupuesto y cambios en los ingresos y cambios en los precios.

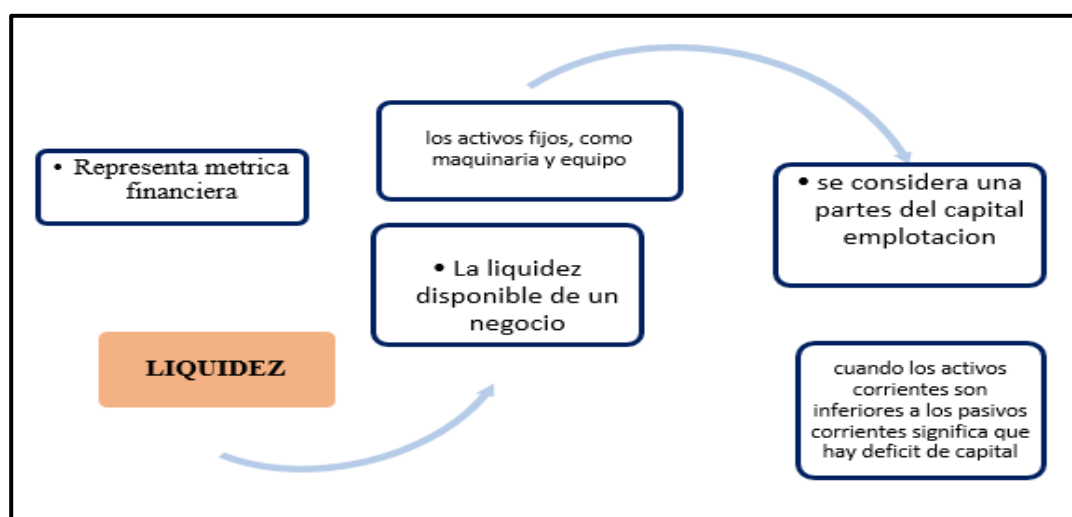


Figura 19. Teoría sobre la liquidez

La propuesta como solución para mejorar los procedimientos de plazo de crédito en las cobranzas para que mejore la liquidez en la empresa, se implicara una serie de persecuciones a la representante legal de la empresa como al empleado encargado de pedir el financiamiento, para lo cual se está plateando una mejora en el área de ventas para que pueda incrementar la liquidez, saber manejar el crédito que se está solicitando para que pueda generar una buena rentabilidad adecuada a la empresa, sin dañar económicamente y tener un resultado de mejorar la liquidez.

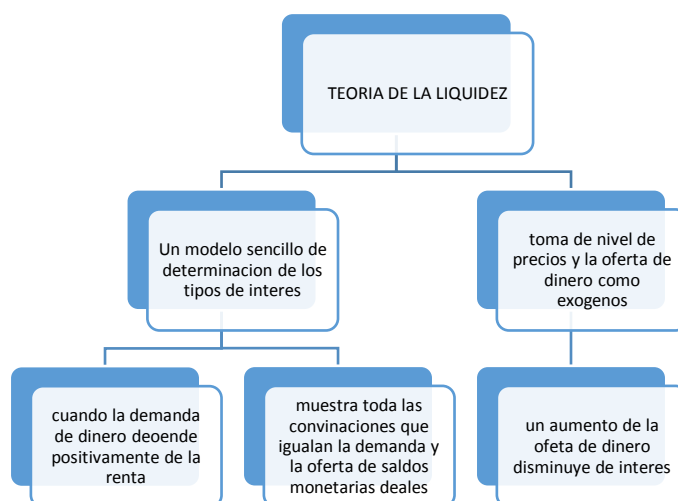


Figura 20. *Teoría de la liquidez 2*

6.2 Problemas

En la empresa se realizó el análisis gracias a la información de los estados de situación financieros y estados de resultados y se llegó a los resultados que se tiene como problema principal a la falta de liquidez, esto conlleva a no realizar los pagos a sus proveedores, empleados y algunas rentas, también se observa en el área de ventas que no respetan las órdenes del área de contabilidad y finanzas, ya que gracias a ellos se puede saber que clientes

están demorando en realizar los pagos y como área orden que se les bloquee la atención hasta que paguen.

Se realizó el análisis de la solvencia, podemos llegar a la conclusión que la empresa no cuenta con mucha solvencia para poder hacer frente a las obligaciones que se tiene como empresa, está mostrando un endeudamiento con las empresas que proveen con las mercaderías. Se está mostrando un riesgo financiero esto se refiere que la empresa tiene la posibilidad que no pueda cumplir con cabalidad sus compromisos como efecto de la falta de recursos líquidos.

Las entidades incurren la pérdida excesiva por la venta de activo y las realizaciones de las empresas con la finalidad de lograr la liquidez suficiente para poder cumplir con las obligaciones.

La entidad en el año 2017 tuvo una liquidez de S/ 1.38 esto cabalmente se señala que el activo corriente tiene un 1.38 veces al pasivo cabe saber que por cada un sol que se tiene de deuda a corto plazo cuenta con un 1.38 para asumir las obligaciones y compromisos que tiene la empresa con terceras personas.

La empresa como apalancamiento financiero se recopiló la información que se tiene un endeudamiento de 55%, pero se tiene unos préstamos un aproximado de 90.000.00 y se está realizando los pagos mensuales un aproximadamente de 1,449.00.

Cabe señalar por la falta de liquidez a finales del año 2018 se tuvo una letra en protesta la cual esto no es favorable para a empresa por que llega hasta la cámara del comercio.

En el análisis final de los resultados se consiguió a través de la recopilación de información de los documentos de la empresa y gracias a las entrevistas realizadas a los expertos como el contador externo, jefe del área de ventas y asistente de gerencia. También reconocen que la empresa está pasando por un mal momento y se tiene una baja liquidez que está dificultando realizar los pagos.

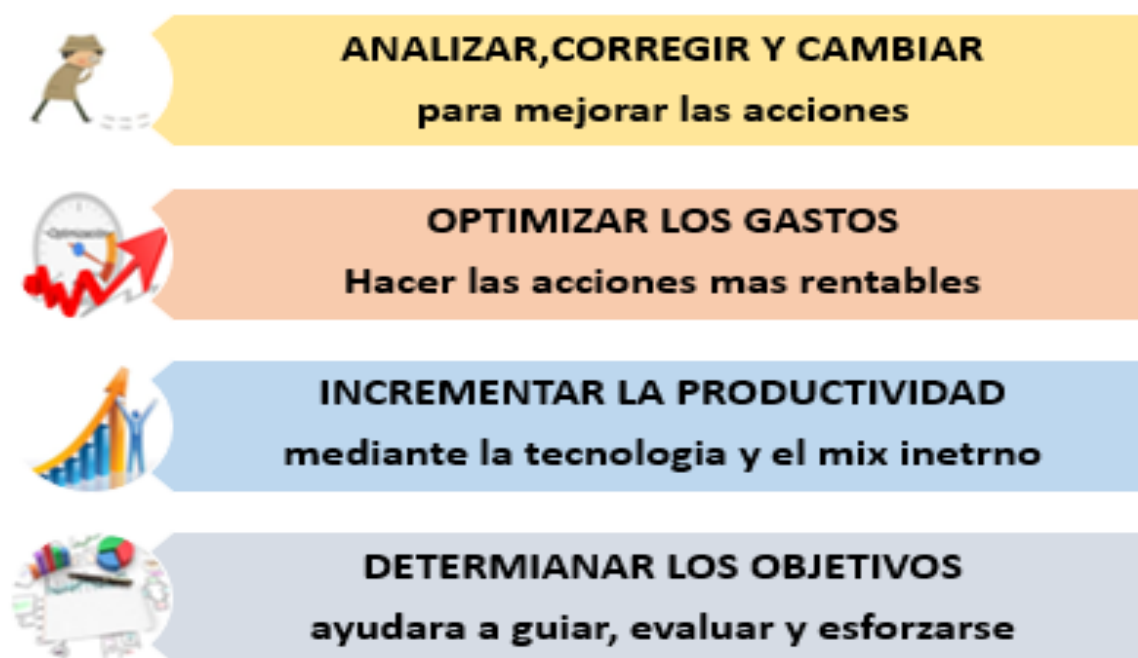


Figura 21. Factores para incrementar las ventas.

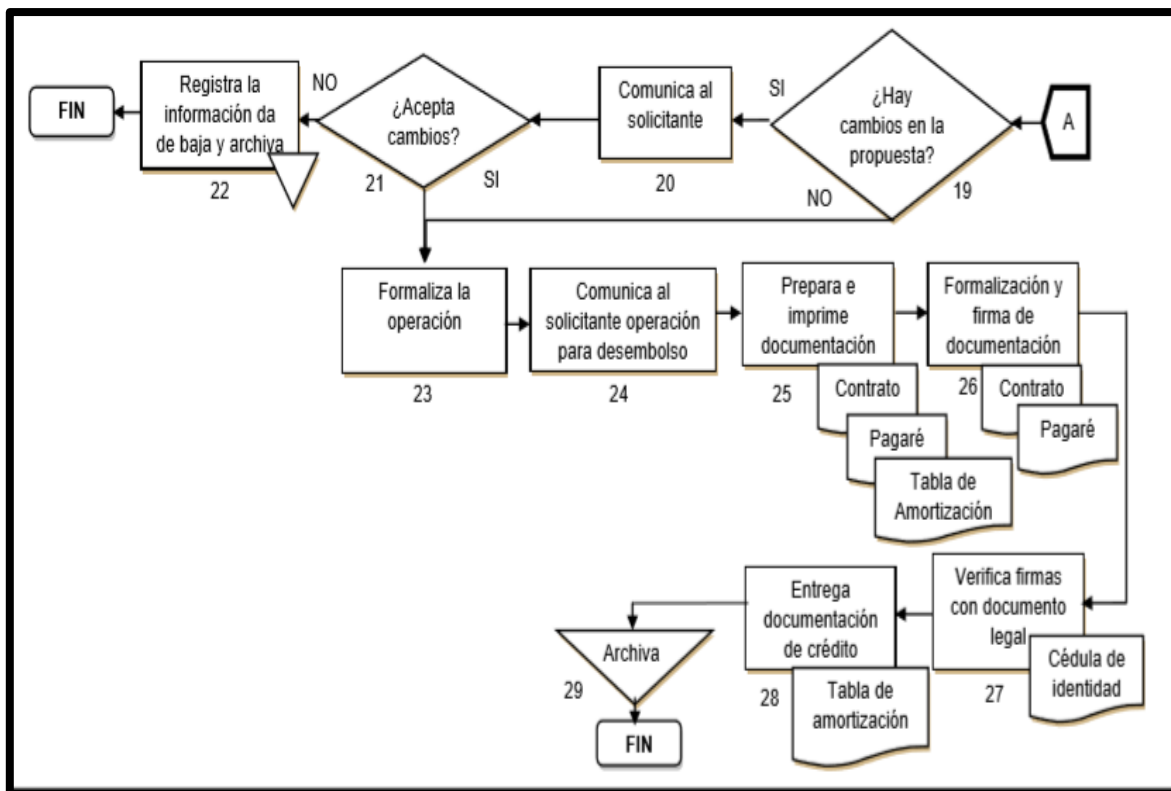


Figura 22. Procedimientos para realizar renovaciones de letras

6.3 Elección de la alternativa de solución

Se va a realizar la alternativa de solución a través de una matriz de elección de procesos las cuales se mostrará el diagnostico tanto cuantitativo y cualitativo el cual va permitir prevalecer el problema detectado de la empresa la cual está realizando las investigaciones, luego se va fortalecer para poder una perspectiva más amplia y acceder a las alternativas de soluciones del problema que a sobre salido, se realizaron las evaluaciones respectivas a algunas alternativas de solución el que es más predominado será la categoría de solución.

6.4 Objetivos de la propuesta

Para el trabajo de investigación se está detallando los objetivos para la propuesta realizando una matriz de solución del problema que fue resaltado la falta de liquidez en la empresa.

Realizar un manual de procedimiento de planeación para mejorar la liquidez en la empresa.

Proponer políticas los créditos y cobranzas para obtener buena liquidez y cumplir las obligaciones propuestas de la empresa.

Tener un Posicionamiento de la empresa y contar con la calidad de productos en el mercado competitivo.

6.5 Justificación de la propuesta

La propuesta está justificada por la planeación en el módulo de ventas para mejor la liquidez de la empresa, los objetivos de la propuesta es realizar un manual de procedimientos de planeación para mejorar la liquidez de la empresa, luego proponer políticas de créditos y cobranzas para obtener buena liquidez y cumplir las obligaciones con los terceros y por ultimo tener un posicionamiento de la empresa y contar con la calidad del producto en el mercado competitivo también se lograr realizar controles a los personales sobre los ingresos para obtener una buena liquidez para lograr cumplir con las obligaciones propuestas de la empresa, el cual se va poder avalar la buena estabilidad financiera de la empresa lo cual podrá ser apto para llegar a solicitar un financiamiento de crédito, con el objetivo de cubrir las obligaciones

de crédito financiado lo más significativo es que podrá generar una rentabilidad a favor de la empresa

6.6 Resultados esperados

Como resultado se espera tener que la entidad logre mejorar la liquidez a través de la planificación del módulo de las ventas, de esta manera pueda generar ganancias en las utilidades después del pago que se está realizando del crédito solicitado incluido los intereses respectivos que fueron generados por los dichos créditos.

6.7 Desarrollo de la propuesta

EL trabajo de investigación se desarrolló con los siguientes objetivos que se mostrara a continuación los detalles:

6.7.1 Objetivo 1:

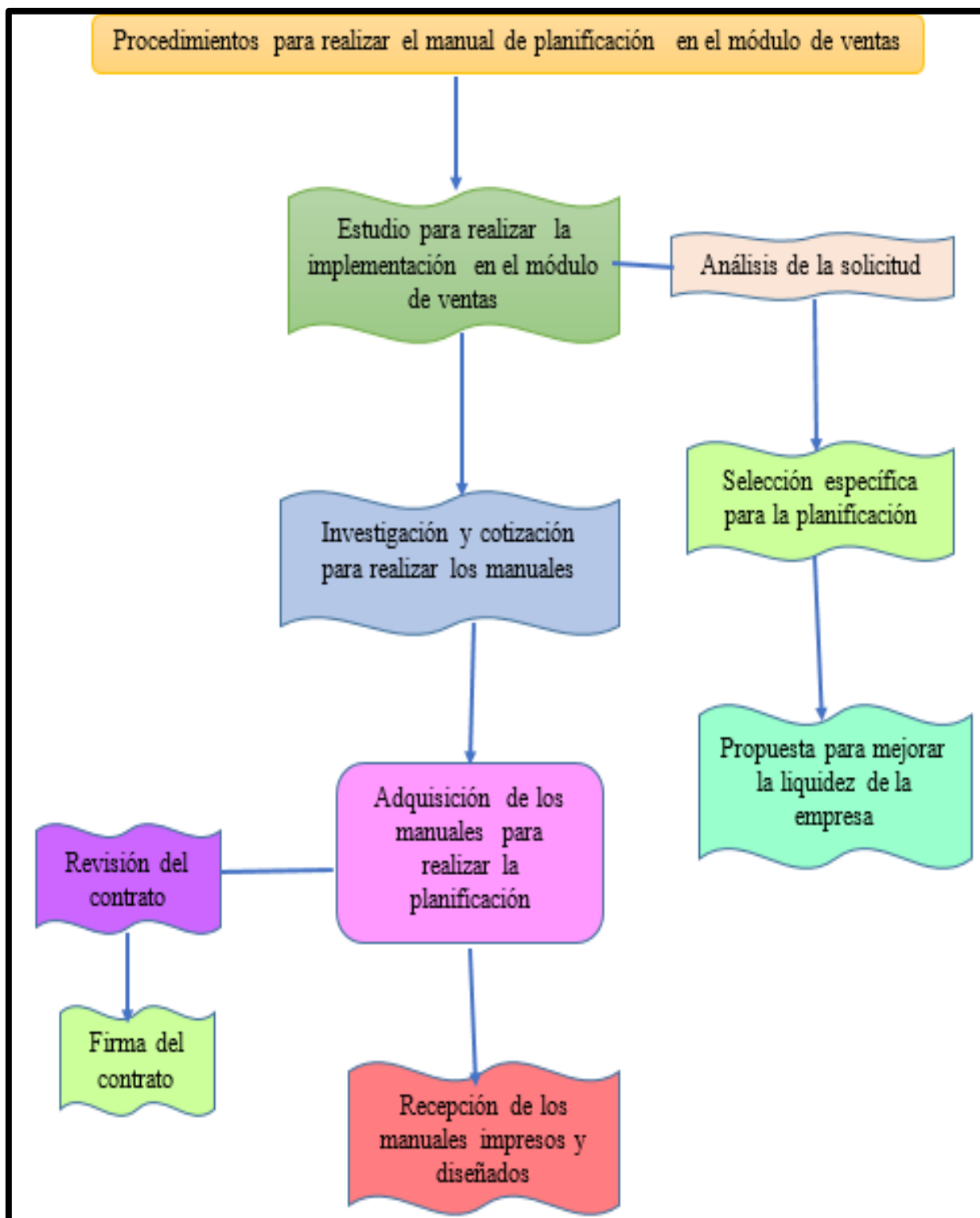
Realizar un manual de procedimiento de planeación para mejorar la liquidez en la empresa.

Plan de actividades

Actividad	Tarea	Responsable	Cronograma
Procedimientos de realizar el manual para la implementación en el módulo de ventas	Analizar las debilidades del área que se va estudiar	Como responsable será el asistente del jefe de gerencia	6 de enero del 2019
Definir metas y objetivos	Definir cuáles son las prioridades de la empresa	El jefe del área	9 de enero del 2019
Poner en Practica	se va elaborar propuestas con el fin de tener más control en los despachos	El jefe del área con su asistente	15 de enero del 2019

Cuadro 3. Plan de actividades que se va desarrolla el manual.

Solución técnica



Cuadro 4. Procedimientos para realizar el manual.

Indicadores

Los indicadores que se miden son validados, productividad y desempeño de la empresa que se está realizando los estudios respectivos, lo que se quiere lograr es que la empresa mejore la liquidez, los procedimientos que se elaboran en la compañía.

Solución administrativa

Con la propuesta presentada se busca dar unas buenas soluciones en el área de ventas y poder realizar buena solución administrativa, la cual, al tener una adecuada situación económica, además se puede lograr que las demás áreas también mejoren sus actividades y sean considerables.

Tabla 18. Presupuesto de la preparación del manual

MANUAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO S/	TOTAL SOLES S/
Personal contable	2	930.00	1,860.00
Movilidad del personal (búsqueda de cotización)	2	30.00	60.00
Almuerzo del personal que fue hacer la cotización	2	10.00	20.00
Legalización de firma de contrato	2	20.00	40.00
Mandar hacer los manuales	1000	20.00	20,000.00
Pago al diseñador	1	400.00	400.00
software	2	100.00	200.00
Pago al asistente	1	1,800.00	1,800.00
pago al personal de limpieza	2	1,100.00	2,200.00
Pago al gerente de ventas	1	6,000.00	6,000.00
Lapiceros	5	1.50	7.50
Lápices	5	1.00	5.00
papeles	20	0.50	10.00
TOTAL DE GASTO			S/32,602.50

Cronograma

ACTIVIDAD	DURACION	ENERO													
Procedimientos de realizar el manual para la implementación en el módulo de ventas	3 días														
Definir metas y objetivos	6 días														
Poner en Practica	9 días														

Cuadro 5. Diagrama de Gantt

Flujo de caja*Flujo de caja en el escenario Optimista*

Tabla 19.

Escenario Optimista 14%

	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas Netas	390,341.00	444,988.74	507,287.16	578,307.37	659,270.40	751,568.25
Ingresos por servicios	13,850.00	15,789.00	17,999.46	20,519.38	23,392.10	26,666.99
Total de ingreso	404,191.00	460,777.74	525,286.62	598,826.75	682,662.50	778,235.25
Egresos						
Gastos de ventas	44,481.00	50,708.34	57,807.51	65,900.56	75,126.64	85,644.37
Gastos de administración	164,122.45	187,099.59	213,293.54	243,154.63	277,196.28	316,003.76
Prestamos	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
Pago de arriendo	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Otros gastos Internos	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00
Pago de Serv. Básicos	10,450.00	11,913.00	13,580.82	15,482.13	17,649.63	20,120.58
Impuesto a la Renta	21,007.87	23,948.97	27,301.83	31,124.08	35,481.46	40,448.86
Total de Egreso	378,281.32	387,940.93	422,901.86	462,757.32	508,192.55	559,988.71
INVERSION S/ 60,000.00						
FLUJO DE OPERACIONES	25,909.68	72,836.81	102,384.76	136,069.43	174,469.95	218,246.54

El escenario regula
Tabla 20

. Escenario regular 8%

	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos						
Ventas Netas	390,341.00	421,568.28	455,293.74	491,717.24	531,054.62	573,538.99
Ingresos por servicios	13,850.00	14,958.00	16,154.64	17,447.01	18,842.77	20,350.19
Total de ingreso	404,191.00	436,526.28	471,448.38	509,164.25	549,897.39	593,889.18
Egresos						
Gastos de ventas	44,481.00	48,039.48	51,882.64	56,033.25	60,515.91	65,357.18
Gastos de administración	164,122.45	177,252.25	191,432.43	206,747.02	223,286.78	241,149.72
Prestamos	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
Pago de arriendo	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Otros gastos Internos	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00
Pago de Serv. Básicos	10,450.00	11,286.00	12,188.88	13,163.99	14,217.11	15,354.48
Impuesto a la Renta	21,007.87	22,688.50	24,503.58	26,463.87	28,580.98	30,867.45
Total de Egreso	378,281.32	397,486.23	418,227.52	440,628.13	464,820.78	490,948.84
INVERSION S/60,000.00						
FLUJO DE OPERACIONES	25,909.68	39,040.05	53,220.86	68,536.13	85,076.62	102,940.35

El escenario pesimista
 Tabla 21.

Escenario Pesimista 4%

	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos						
Ventas Netas	390,341.00	405,954.64	422,192.83	439,080.54	456,643.76	474,909.51
Ingresos por servicios	13,850.00	14,404.00	14,980.16	15,579.37	16,202.54	16,850.64
Total de ingreso	404,191.00	420,358.64	437,172.99	454,659.91	472,846.30	491,760.15
Egresos						
Gastos de ventas	44,481.00	46,260.24	48,110.65	50,035.08	52,036.48	54,117.94
Gastos de administración	164,122.45	170,687.35	177,514.84	184,615.44	192,000.05	199,680.06
Prestamos	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
Pago de arriendo	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Otros gastos Internos	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00
Pago de Serv. Básicos	10,450.00	10,868.00	11,302.72	11,754.83	12,225.02	12,714.02
Impuesto a la Renta	21,007.87	21,848.18	22,722.11	23,631.00	24,576.24	25,559.29
Total de Egreso	378,281.32	387,883.77	397,870.32	408,256.34	419,057.79	430,291.30
INVERSION S/60,000.00						
FLUJO DE OPERACIONES	25,909.68	26,946.07	28,023.91	29,144.87	30,310.66	31,523.09

Viabilidad económica

Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo

	Optimista	Regular	Pesimista
VAN	S/358,488.58	S/160,353.66	S/109,737.40

Tabla 22.

Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo

Se puede observar en la tabla de viabilidad económica de propuesta, la cual se puede sostener en el VAN (indicador del valor Actual Neto), es el resultado de los tres escenarios del flujo proyectados de caja en periodo de cinco años, el índice que tiene como resultado final va ayudar a las obtenciones de créditos para lograr mejorar la liquidez de la empresa.

Evidencia

Se analizó los dos últimos periodos año 2016 y 2017 y se tuvo como resultado que la empresa no está contando con la liquidez suficiente para que pueda hacer frente a sus compromisos, para lo cual se elaboró un instrumento que será aplicado para mejorar la liquidez de la empresa, es decir se diseñó un manual para incrementar las ventas con la finalidad que se pueda cumplir con el objetivo planteado.



El manual Señala el procedimiento a seguir para lograr el trabajo de todo el personal de oficina o de cualquier otro grupo de trabajo que desempeña responsabilidades específicas. Un procedimiento por escrito significa establecer debidamente un método estándar para ejecutar

IMPORTANCIA

Aun cuando los activos financieros, del equipamiento y de planta son recursos necesarios para la organización, los empleados -el talento humano- tienen una importancia sumamente considerable. El talento humano proporciona la chispa creativa en cualquier organización. La gente se encarga de diseñar y producir los bienes y servicios. Son ellos los encargados de controlar la calidad, diseñar, producir, distribuir los productos y servicios, así como de establecer sus objetivos y estrategias. Sin gente eficiente es imposible que una organización logre sus objetivos.

Por lo que se puede decir que, toma años reclutar el personal idóneo para la conformación de grupos de trabajo competitivos y es por ello que las organizaciones deben entender que el talento humano es el capital más importante y, en consecuencia, deberán definir como una de sus tareas más decisivas la correcta selección del mismo.

GESTIÓN DEL TALENTO HUMANOS

Gestión del Talento Humano es un enfoque estratégico de dirección cuyo objetivo es obtener la máxima creación de valor para la Organización, a través de un conjunto de acciones dirigidas a disponer en todo momento del nivel de conocimientos capacidades y habilidades en la obtención de los resultados necesarios para ser competitivo en el entorno actual y futuro.

OBJETIVOS DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

- Mejorar la rentabilidad / rendimiento
- Satisfacer al cliente interno y externo
- Gestionar el conocimiento
- Integrar a las personas en el trabajo en equipo
- Potenciar la motivación en los grupos de trabajo
- Enriquecer la comunicación interpersonal
- Mantener la calidad y la mejora continua
- Fortalecer la cultura de la organización
- Desarrollar la formación del personal en base a las competencias señaladas por la organización
- Promover los valores y las virtudes humanas en las personal de la organización.
- Instruir al personal, acerca de aspectos tales como: objetivos, funciones, relaciones, políticas, procedimientos, normas, etc
- Servir como medio de integración y orientación al personal de nuevo ingreso, facilitando su incorporación a las distintas funciones operacionales.
- Proporcionar información básica para la planeación e implementación de reformas administrativas.

VENTAJAS

- ✓ Mayor facilidad en la toma de decisiones y en la ejecución de las mismas.
- ✓ No hay conflictos de autoridad ni fugas de responsabilidad.
- ✓ Es claro y sencillo.

- ✓ Útil en toda organización
- ✓ Permite normalizar la ejecución de tareas estándar y facilita la toma de decisiones programadas;
- ✓ Evita la superposición de tareas entre diferentes áreas de la organización;
- ✓ Simplifica y/o racionaliza la ejecución de tareas que cuando no están normalizadas resultan confusas, voluminosas y, por lógica consecuencia, costosas.
- ✓ Incrementa la motivación del empleado, ya que permite la detección de los objetivos de la organización mediante el aporte de sus tareas.
- ✓ Refleja la evolución administrativa de la organización y el nivel de racionalización alcanzado.
- ✓ Logra y mantiene un sólido plan de organización
- ✓ Facilita el control de gestión y la detección de deficiencias en los procedimientos administrativos.

6.7.2 Objetivo 2:

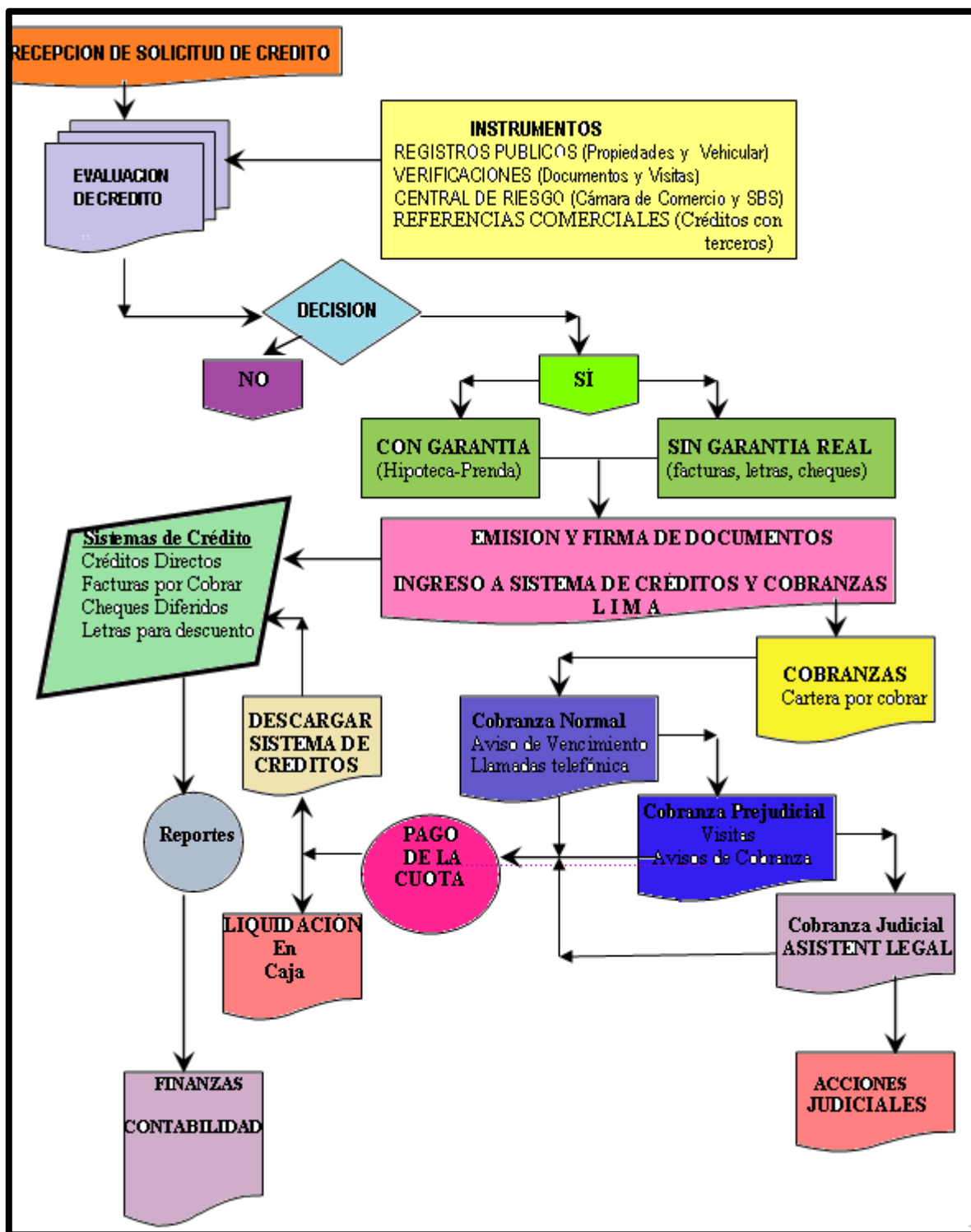
Proponer políticas los créditos y cobranzas para obtener buena liquidez y cumplir las obligaciones propuestas de la empresa.

Plan de actividades

Actividad	Tarea	Responsable	Cronograma
Evaluar el rubro de cuentas por cobrar y pagar	Evaluar la situación de las cuentas por cobrar, porque no es posible convertir en efectivo dichos importes.	Contador/asistente	5 días
Elaborar un procedimiento de cobranza	proponer políticas de crédito y cobranzas, con el objetivo de contar con efectivo para cubrir las obligaciones	contador	5 días
Presupuesto de ventas y compras	Realizar proyecciones mensuales de las ventas y compras	Contador/asistente	2 días
Capacitar al personal encargado de realizar las cobranzas	Instruir al personal del área sobre los procedimientos de créditos y cobranzas	Contador/asistente de Gerencia	4 días
Aplicación del procedimiento	Poner en práctica los procedimientos planteados	Encargado del área de créditos y cobranzas	8 días

Cuadro 6. Control en los créditos y cobranzas.

Solución técnica



Cuadro 7. Proceso de evaluación de créditos y cobranzas

Indicadores

El indicador que mide la propuesta es con energía, periodos, conformidad y tarea, ya que se va establecer la garantía de la rapidez que se está desplegando, la cual se busca mejorar el control en los créditos y cobranzas de la empresa.

Solución administrativa

Por intermedio del trabajo de investigación y por las entrevistas que se realizó a los expertos se pudo concluir que la empresa tiene falta de personal que ayuden en el área de créditos y cobranza, al elaborar la propuesta se manifestara la solución al área de créditos y cobranzas.

Tabla 23.

Control de los ingresos del crédito y cobranzas.

	CANTIDAD	VALOR UNITARIO S/	TOTAL SOLES S/
Elaboración de instrumento			
Contador externo de la empresa	1	4,500.00	4,500.00
Remuneración de la asistente	1	1,500.00	1,500.00
Remuneración de la asistente de gerencia	2	20.00	40.00
personal de limpieza	1	1,100.00	1,100.00
Remuneración de la encargada de créditos y cobranzas	1	1,200.00	1,200.00
Lapiceros	5	1.50	7.50
Lápices	5	1.00	5.00
Papeles	50	0.50	25.00
TOTAL DE GASTO			S/8,377.50

Cronograma (Diagrama de Gantt)

FEBRERO	
Actividad	Duración
Evaluar el rubro de cuentas por cobrar y pagar	5 días
Elaborar un procedimiento de cobranza	5 días
Presupuesto de ventas y compras	2 días
Capacitar al personal encargado de realizar las cobranzas	4 días
Aplicación del procedimiento	8 días

Cuadro 8. Diagrama de gran del segundo objetivo.

Flujo de caja

Escenario Optimista 14%

Tabla 24.

Flujo de caja en el escenario Optimista

	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos						
Ventas Netas	390,341.00	444,988.74	507,287.16	578,307.37	659,270.40	751,568.25
Ingresos por servicios	13,850.00	15,789.00	17,999.46	20,519.38	23,392.10	26,666.99
Total de ingreso	404,191.00	460,777.74	525,286.62	598,826.75	682,662.50	778,235.25
Egresos						
Gastos de ventas	44,481.00	50,708.34	57,807.51	65,900.56	75,126.64	85,644.37
Gastos de administración	164,122.45	187,099.59	213,293.54	243,154.63	277,196.28	316,003.76
Prestamos	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
Pago de arriendo	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Otros gastos Internos	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00
Pago de Serv. Básicos	10,450.00	11,913.00	13,580.82	15,482.13	17,649.63	20,120.58
Impuesto a la Renta	21,007.87	23,948.97	27,301.83	31,124.08	35,481.46	40,448.86
Total de Egreso	378,281.32	387,940.93	422,901.86	462,757.32	508,192.55	559,988.71
INVERSION S/ 20,000.00						
FLUJO DE OPERACIONES	25,909.68	72,836.81	102,384.76	136,069.43	174,469.95	218,246.54

Escenario Regular 8%

Tabla 25.

Flujo de caja en el escenario Regular

	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos						
Ventas Netas	390,341.00	421,568.28	455,293.74	491,717.24	531,034.62	573,538.99
Ingresos por servicios	13,850.00	14,938.00	16,154.64	17,447.01	18,842.77	20,350.19
Total de ingreso	404,191.00	436,506.28	471,448.38	509,164.25	549,897.39	593,889.18
Egresos						
Gastos de ventas	44,481.00	48,039.48	51,882.64	56,033.25	60,515.91	65,357.18
Gastos de administración	164,122.45	177,252.25	191,432.43	206,747.02	223,286.78	241,149.72
Prestamos	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
Pago de arriendo	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Otros gastos Internos	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00
Pago de Serv. Básicos	10,450.00	11,286.00	12,188.88	13,163.99	14,217.11	15,354.48
Impuesto a la Renta	21,007.87	22,688.50	24,503.58	26,463.87	28,580.98	30,867.45
Total de Egreso	378,281.32	397,486.23	418,227.52	440,628.13	464,820.78	490,948.84
INVERSION S/20,000.00						
FLUJO DE OPERACIONES	25,909.68	39,040.05	53,220.86	68,536.13	85,076.62	102,940.35

Escenario pesimista 4%
Tabla 26.

Flujo de caja en el escenario pesimista

	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos						
Ventas Netas	390,341.00	405,954.64	422,192.83	439,080.54	456,643.76	474,909.51
Ingresos por servicios	13,850.00	14,404.00	14,980.16	15,579.37	16,202.54	16,850.64
Total de ingreso	404,191.00	420,358.64	437,172.99	454,659.91	472,846.30	491,760.15
Egresos						
Gastos de ventas	44,481.00	46,260.24	48,110.65	50,035.08	52,036.48	54,117.94
Gastos de administración	164,122.45	170,687.35	177,514.84	184,615.44	192,000.05	199,680.06
Prestamos	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
Pago de arriendo	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Otros gastos Internos	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00	24,220.00
Pago de Serv. Básicos	10,450.00	10,868.00	11,302.72	11,754.83	12,225.02	12,714.02
Impuesto a la Renta	21,007.87	21,848.18	22,722.11	23,631.00	24,576.24	25,559.29
Total de Egreso	378,281.32	387,883.77	397,870.32	408,256.34	419,057.79	430,291.30
INVERSION S/20,000.00						
FLUJO DE OPERACIONES	25,909.68	26,946.07	28,023.91	29,144.87	30,310.66	31,523.09

Viabilidad económica

Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo

	Optimista	Regular	Pesimista
VAN	S/398,488.58	S/200,353.66	S/89,737.26

Tabla 27.

Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo

En la presente tabla de viabilidad económica de propuesta, nos ayudara a tener la perspectiva más clara en los tres escenarios de los cinco años proyectados, cual se puede sostener en el VAN (indicador del valor Actual Neto), el resultado que se obtendrá al final nos ayudara a lograr con el objetivo que se está planteando para la empresa.

Evidencia

Tabla 28.

Caratula del manual de políticas de créditos y cobranzas

El presente Manual de Crédito norma las políticas para el otorgamiento de créditos de la empresa, alcanzando su aplicación a todos los directores y empleados de la empresa que tengan participación y responsabilidad en el otorgamiento y recuperación de créditos. En este Manual de Políticas se establecen los términos y condiciones aplicables en general a toda la cartera crediticia y que se complementan con lo establecido en el Reglamento de Crédito eleven nuevas propuestas o las entidades supervisoras establezcan una nueva norma de gestión de créditos.

Objetivo General

El objetivo del presente Manual es establecer los lineamientos correspondientes para la administración de la cartera crediticia de la Empresa, sobre aspectos fundamentales como objetivos, funciones, relaciones, políticas, procedimientos y normas establecidas. Se apunta a que la Empresa cuente con una clara orientación en la aplicación de los fondos recibidos de sus asociados, en operaciones sanas y líquidas y dirigidas a los segmentos meta de la Asociación y en pro del solidarismo. Con el Manual se podrá contar con una política coherente, claramente explicada y escrita que sea complemento de la planificación estratégica, definida a través de metas, objetivos y presupuestos, a fin de aumentar el valor del patrimonio en beneficio de todos los asociados, inversionistas y funcionarios de la cooperativa. Este documento constituye un elemento vital para todas las áreas involucradas en el proceso crediticio, en cada una de sus instancias, lo que no implica el sometimiento constante a disposiciones rígidas. La política se establecerá en sus factores básicos, pero será examinada constantemente a la luz de las cambiantes circunstancias.

. Origen y Aplicación de los recursos

Del Origen

Los recursos captados por la asociación para atender a la demanda crediticia podrán obtenerlo por medio de: a) Líneas de ahorro disponibles en el momento o captaciones con plazo previamente definido. Por razones de control y ordenamiento de la cartera de créditos y con la finalidad de contar con suficiente información para realizar el seguimiento y análisis de costos, las operaciones también se codificarán según el origen de los fondos, atendiendo a las características particulares de cada fuente.

De la Aplicación

Los recursos serán colocados en el mercado, atendiendo a las regulaciones emanadas de los órganos supervisores competentes contemplando lo establecido en la Ley de empresa, a la política de administración de la cartera crediticia y del Reglamento de Crédito de empresa. Para la adecuada colocación de los fondos, se considerará también las condiciones de mercado, la oferta de la competencia, se analizarán las necesidades de los solicitantes y los criterios fundamentales de rentabilidad y sostenibilidad.

Sobre la Concentración de Riesgos

Para cuantificar el monto de riesgo de un deudor, se considerará el valor total de su deuda, compuesto por el monto del capital prestado más los intereses devengados y en caso de que los hubiera, se sumarán en los mismos términos. Es parte de la filosofía crediticia aplicada el disminuir el riesgo crediticio, diversificando la cartera en montos y número de deudores, de tal modo que asimile con facilidad los casos en mora y mantenga maniobrable el riesgo crediticio.

Se tratará de evitar concentrar créditos en grupos familiares o deudores vinculados, ya que los problemas económicos de un miembro de la familia, generalmente afecta a los demás. Asimismo, para enfrentar el riesgo de concentración, se aplicará:

Diversificación de Activos

El límite de crédito máximo que se podrá otorgar a una persona será del 5 por ciento del capital social de la empresa o 10 por ciento de la cartera total, el monto más bajo. Igualmente, para el establecimiento de monto máximo que se podrá otorgar a una persona, se tendrán en consideración los límites establecidos en el Reglamento de Crédito y por la fuente de financiamiento. Bajo la línea de “extra financiamiento se podrá otorgar el 100% de aporte obrero más el 100% del aporte patronal” bajo condiciones especiales que la empresa determine, quedando claro que está sujeta a aprobación por la misma. Para efectos de la presente sección, se considerará dentro del campo de créditos otorgados a una persona, aquellos que representen un “Riesgo Común”, entendiéndose como tal los créditos que la asociación le haya otorgado a los parientes por consanguinidad en primer grado en línea recta ascendente o descendente y por afinidad, en su caso, al cónyuge, concubina o concubinario del acreditado considerará el nivel de suficiencia patrimonial que la asociación haya establecido dentro de sus objetivos estratégicos.

Excepciones

Para situaciones de excepción, éstas serán analizadas y evaluadas por el por los encargados de Riesgo y cuyas conclusiones serán elevadas para su valoración y posterior decisión.

Moneda de los créditos

Para efectos del riesgo de tipo de cambio, se aprobará y se desembolsará los créditos únicamente en colones costarricenses. Asimismo, los deudores deberán abonar la cuota o cancelar el crédito en la moneda en que se recibió el crédito.

Sujetos de crédito

Son sujetos de crédito todos los miembros de la Asociación, conforme con lo establecido en el Estatuto Social y en el Reglamento de Crédito bajo la ley. Se recalca en este apartado, que los solicitantes de crédito no deben presentar antecedentes morosos con la asociación o judiciales dentro del sistema comercial y/o financiero, o tener vigentes demandas por atraso en pago de deudas, todo sin detrimento a lo que se establezca en el Reglamento de Crédito

Diversificación de Pasivos

Los recursos captados por la asociación, provenientes de ahorros o préstamos otorgados por una sola persona no podrán representar más de una vez el capital social.

Límites de crédito

Las operaciones de créditos se regirán por los límites establecidos en el Reglamento de Crédito. Un deudor de la empresa puede tener tantos créditos como su capacidad de pago lo permita, sin exceder el límite del 30 por ciento de su capacidad de pago. Se considerará dentro del cálculo de créditos otorgados a una persona aquellos que representen un “Riesgo Común”, entendiendo como tal los créditos que la asociación haya otorgado a los parientes por consanguinidad o afinidad en primer grado.

Actualización de la información de los deudores de crédito

Se considera necesario realizar la actualización de la información de los deudores de crédito por lo menos una vez al año. Se deberán actualizar todos los documentos básicos para la formalización de las solicitudes, por cada operación crediticia. Se podrá incrementar o disminuir la frecuencia de la actualización de algunos documentos, dependiendo de la categorización del deudor, del tipo de crédito o según lo establezca o bien según la normativa legal que, sobre el particular, entre en vigencia.

Clasificación de la cartera crediticia

Cartera de Crédito Vigente

Está integrada por los créditos que están al día en sus pagos tanto de principal como de intereses, así como de aquéllos que habiéndose reestructurado o renovado, cuentan con evidencia de pago sostenido conforme lo establecido en el presente criterio.

Cartera de Crédito Vencida

Está integrada por los créditos que presentan un atraso de 1 día o más en el pago de los intereses o del principal, conforme a la tabla de pagos que se generó al aprobársele el crédito. Asimismo, los créditos vencidos que se reestructuren permanecerán dentro de la cartera vencida en tanto no exista evidencia de pago sostenido.

Cartera por destino de los recursos

También se clasificará la cartera de crédito por destino de los recursos prestados, esto es: comercial y social.

Cartera por tipo de garantía otorgada

Otra clasificación será por tipo de garantía otorgada por el deudor, a saber, fianza, hipotecaria (vivienda donde habita el deudor, otro), prendaria e inversiones en la asociación.

Condiciones crediticias

Las condiciones y características de cada tipo de crédito, tales como montos, plazos, precios, garantías, comisiones, etc, se detallarán en el Reglamento de Crédito.

Las tasas de interés de los créditos

- Las tasas de interés activas en moneda nacional se determinan por la libre competencia en el mercado financiero y deben ser expresadas en términos efectivos anuales.
- La tasa de interés aplicada a las operaciones crediticias, se rige según los precios vigentes en el mercado, pero dentro de las leyes y normativa vigente sobre la materia y aprobadas por la Junta Directiva.
- El cálculo de la tasa de interés se hará de acuerdo con el tipo de crédito que se esté procesando.

Intereses Moratorios

Los intereses moratorios se cobrarán al deudor por el incumplimiento de sus obligaciones, dentro de los topes legales establecidos. Los deudores que caen en mora deberán pagar el

interés moratorio desde el primer día de atraso, para evitar seguir incurriendo en mora por los altos costos que implicaría retrasarse en los pagos de sus cuotas.

6.7.3 Objetivo 3:

Tener un Posicionamiento de la empresa y contar con la calidad de productos en el mercado competitivo.

Posición Interna	Posición Externa
Rendimiento sobre la inversión Apalancamiento Liquidez Integración horizontal Capital de trabajo Facilidad para salir del mercado Riesgo involucrado en el negocio	cambios tecnológico tasa de inflación variación de la demanda rango de precios de los productos de potencia barreras de ingreso al mercado presión competitiva elasticidad de precios de la mercadería
Participación en el mercado calidad del producto ciclo de vida del producto lealtad de los clientes utilización de la capacidad de la competencia conocimiento tecnológico control sobre los proveedores y distribuidores	potencial del crecimiento potencial de utilidades estabilidad financiera conocimiento tecnológico utilización de recursos intensidad del capital facilidad de ingresos al mercado

Figura 23. Posicionamiento estratégico de la empresa

Solución técnica

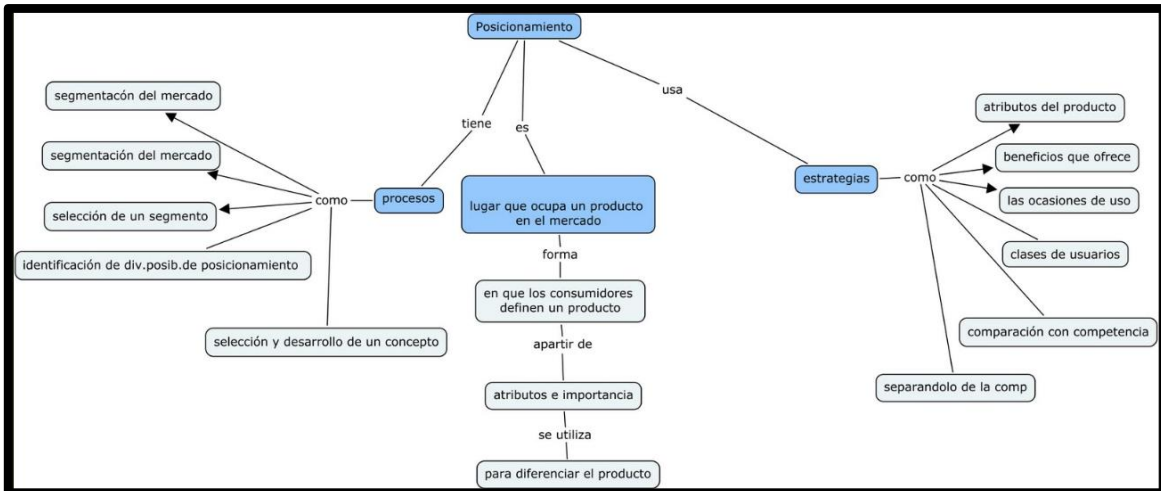


Figura 24. Pasos para el posicionamiento de la empresa

Indicadores

Para el objetivo tres el indicador que mide la siguiente propuesta también es oportunidad que mejore la empresa, gestión y mucha eficacia con el respectivo tiempo, esto ayudara a comprobar la seguridad de las actividades que se están presentando para la mejora de la liquidez de la empresa.

Solución de administración

	CANTIDAD	VALOR UNITARIO S/	TOTAL SOLES S/
pago personal	1	1,500.00	1,500.00
Volantes	1	300.00	300.00
Afiches	1	100.00	100.00
Letreros	1	150.00	150.00
Carta de presentación	1	60.00	60.00
Banner	1	150.00	150.00
Facebook	1	20.00	20.00
amplidores	1	100.00	100.00
alquiler de local	1	2,000.00	2,000.00
TOTAL DE GASTO			S/4,380.00

Figura 25. *Gastos que se realizan en el tercer objetivo.*

Cronograma (Diagrama de Gantt)

Actividad	Duración	ENERO					
Buscar un volanteo	2 días	■	■				
Diseñar la página web y el Facebook	2 días			■	■		
Regularizar el contrato para el arrendamiento	4 días					■	■

Cuadro 9. Diagrama de Gantt

Evidencia



Figura 26. caratula de la guía para el posicionamiento de una empresa

CAPÍTULO VII
DISCUSIÓN

7.1 Discusión

En la investigación presentada con el título Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa, se logró dar por finalizado de los objetivos, para lo cual fueron diagnosticados los problemas, para lo cual se encontró el más preocupante en la empresa es la falta de liquidez, por lo tanto, se llegaron a elaborar propuesta que ayudarían a mejorar la liquidez.

Gracias a la información brindada se ha podido realizar las ratios financieras de los periodos diferentes 2016 y 2017, la cual como resultados se encontraron que en el año 2017 se tiene una escasa incrementación en la liquidez de la empresa, por otro lado, también se realizaron las entrevistas personales a los expertos con el tema de liquidez, que también nos dieron su descargo y también mencionaron que la empresa no está pasando por un buen momento con las ventas de productos eléctricos.

En consiguientes en el diagnostico se analizaron con mayor énfasis la liquidez, ya que la entidad tuvo como en el año 2016 1.19 soles por cada sol de deuda que se obtiene, en el año 2017 se tiene 1.38 soles por cada sol de deuda, esto refleja que para dos últimos periodos la liquidez fue incrementando, asimismo se realizaron las entrevistas a tres expertos segaron a indicar lo importante que es la liquidez en la empresa, de lo contrario la entidad se estaría encontrando en aprietos con los proveedores, participantes esto podría dar como resultado el cierre de la empresa al no lograr conseguir el dinero necesario para cubrir con las obligaciones que se generaron.

De la misma manera se tomó en cuenta el ratio de endeudamientos de la entidad el cual se tiene como resultado en el periodo 2016 un 52.70% para el periodo 2017 se tiene un 55%. Lo que se evidencia en el grado de los endeudamientos que se tiene en la entidad, por lo tanto se tiene esos resultados de la empresa obtenidos de los instrumentos cuantitativos y cualitativos, se realizaron las propuestas con el cual se está planteando mejorar la liquidez, controlar las gestiones administrativas de las diferentes áreas de la entidad.

Con la determinación realizada y el análisis del problema se está proponiendo la planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez y optimizar el recurso económico y los financiamientos de la empresa, se está proponiendo plantearse metas por objetivos en el área de ventas, luego que se realizó las actividades permitirá una buena gestión,

En la actualidad es muy importante que una organización cuenta con planes de economía y financieramente que resulte viable, ya que se encontraran informaciones confiables y verídicas que apoyen a la toma de decisión que pueda permitir y mantener en el mercado competitivo, de la cual poco a poco se está visualizando una menor utilidad y podría ocasionar la liquidación de la compañía.

Se concordó con Carrillo (2015), en su investigación. Que se ha concluido que cuando se tiene una buena gestión financiera índice de la liquidez, se concuerda con la tesis de Cortes y Burgos debido a que concluye en ejecutar un buen estudio técnico dirigido al riesgo crediticio que se accederá que los clientes estén en buenas condiciones para poder realizar las compras a crédito.

Adicionalmente, la presente propuesta tiene relación con Pérez (2013), verificar las argumentaciones ofrecidas por las literaturas de finanza asociadas para entender el Incremento de la liquidez en las compañías no financieras.

Fontalvo y Mendoza y Morelos (2012) se concluyó en la funcionamiento objetiva, en la cual así se podrá identificar las variables para poder hacer un seguimiento inspeccionar la empresa de estudio. Arrunátegui (2017) Finalmente se demostró que los problemas de la liquidez y rentabilidad social inciden en la gestión. Celiz (2016) concluyeron en el análisis relacionado de los montos a los gastos de administración ventas, la evaluación de los noveles de rentabilidad sobre el patrimonio e inversión, y la evaluación de la política de retención y/o reparto de utilidades. Cuadros y rojas y Vargas (2016), por otro lado el efectivo equivalente de efectivo se tiene mayor porcentaje frente a las obligaciones por cumplir con relación Pallares y Vásquez (2016) determino la incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas de la empresa por otro lado Contreras y palacios (2016) menciona que comprobó que el nivel rentabilidad tuvieron liquidez corriente a favor en medida que mayor % del componente del activo corriente se concentró una rúbrica en los inventarios por ultimo Soriano (2015), Como resultado de la investigación fue el análisis de situaciones es la calidad del producto alimenticio, la capacidad financiera en la institución que está ubicada en estrategias de punta.

Con la propuesta que se está plateando la planificación en el módulo de las ventas para mejorar la liquidez de la empresa para ello se planteó realizar actividades con los objetivos a para mejorar la gestión en el módulo de las ventas.

CAPÍTULO VIII
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

8.1 Conclusiones

Primera: Con respecto al problema de liquidez que fue detectado en la empresa, el trabajo de investigación se llegó a concluir.

Con el objetivo general, proponer una planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa, para ello se desarrollaron un conjunto de actividades para realizar en departamento de ventas para lograr que se mejore la gestión del activo y pasivo, se está elaborando flujo de efectivo y poder en los ingresos y egresos de la empresa, se lograra que cumplan con los objetivos trazado y esto se reflejaran en los estados financieros de cada periodo

Segunda: Se desarrolló un manual de propuesta para poder mejorar la liquidez de la empresa porque gracias a los estados financieros se pudieron analizar las ratios de la empresa realizándolas comparaciones de dos periodos distintos. Se llegó a la conclusión que la empresa está teniendo problemas para realizar sus pagos con los terceros por otro lado cuse tienes las cuentas con los gastos elevados.

Tercera: diseñar la propuesta de planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa se concluyó con dicho objetivo, para ellos se realizó los procesos por el área que podrá seguir la empresa para mejorar la liquidez, se

plasmaron las actividades que podrá seguir para optimizar las los recurso económicos por ende se logre mayor liquidez y rentabilidad en la compañía.

Cuarta:

Se realizó la conceptualización de la categoría problema y las categorías solución es, decir la liquidez y la planificación en el módulo también se está conceptualización las categorías emergentes que salieron a través de la codificación en el software atlas ti8 que se obtuvieron cuando se analizó el diagnostico final para la investigación

Quinta: Se concluyó con la validación de los instrumentos cuantitativos y cualitativos, la cual fueron las fichas de registro documental que se realizaron los análisis de ratios financieros por el cual se encontró la debilidad de liquidez de la empresa, del mismo modo se llegaron a validar las propuestas planteada de la planificación en el módulo de venta para mejorar la liquidez de la empresa ambos documentos fueron revisadas por expertos, sus comentarios y sugerencias fueron de gran apoyo para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

8.2 Sugerencias

Primera: Después de haber diagnosticado la situación de la empresa, el cual dio como resultado que la compañía no cuenta con suficiente liquidez para cumplir con las obligaciones, con la finalidad de mejorar la situación económica y financiera de la empresa, se sugiere emplear una planificación en el módulo de las ventas para mejorar la liquidez, el cual será una guía para lograr mejorar los recursos de la empresa, puesto que, dentro de la propuesta se consideraron actividades por cada área, los cuales se deben seguir para tener mayor orden, organización y control de los gastos que se tengan previsto efectuar.

Segunda: Se sugiere en el área de ventas tener más control en las cotizaciones, tener un personal que pueda recibir las llamadas que las deriva la recepcionista. Por otro lado también se sugiere así como también se sugiere diagnosticar a mayor profundidad la problemática plasmada en el presente trabajo para evitar volver a cometer los mismos errores que de alguna u otra manera afectan en el correcto desarrollo de las operaciones.

Tercera: Con la finalidad de que la empresa obtenga mejores resultados se sugiere revisar más a detalle las adquisiciones de mercaderías de calidad y a buenos precios que se realice, tener más control en los gastos que no son necesarios para la empresa ya que se observó que la empresa asume gastos innecesarios que producen salidas de efectivo que terminan por afectar la liquidez y la rentabilidad, por ello se considera

de gran importancia comprometer a las diferentes áreas en el cumplimiento de objetivos.

Cuarta: Para mejorar la liquidez de la empresa, se sugiere poner en práctica la planificación estratégica que se desarrolló en el trabajo de investigación , puesto que, en él se especifica los cambios y/o procedimientos que se debe seguir por cada departamento con la finalidad de optimizar los recursos económicos, mejorar los procedimientos de créditos y cobranzas, asimismo se sugiere capacitar al personal para que realicen una adecuada gestión y realicen proyecciones minimizando cualquier riesgo.

Quinta: Asimismo, se sugiere aplicar la propuesta, la misma que fue validado por expertos que indicaron que la propuesta es viable y aplicable, ya que se describe y se propone trabajar en base a presupuestos que permitirán tener organizada y controlada las gestiones que se ejecuten, de este modo la empresa podrá contar con mayor liquidez que permitirá seguir vigente en el mercado tomando nuevos retos.

CAPÍTULO IX
REFERENCIAS

8.1 Referencias

- Aching, G. (2005). *Ratios Financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Edición
- Arrunátegui, J (2017) *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la sociedad de beneficencia pública del callao* tesis Para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad con mención en Contabilidad de Gestión)
- Beltrán, A, y Cueva, H. (2003). *Evaluación. Privada de proyectos*. Perú: Universidad del pacifico
- Bernal, D. y Amat, O. (2012). *Anuarios de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativo empresarial*. Ra Ximhai.Mexico
- Bernstein, L. (1999). *Análisis de estados financieros teoría, aplicación e interpretación*. 3era Edición. México: Mc Graw Hill.
- Biondi, M. (1999). *Teoría de la Contabilidad*. Ediciones Macchi.
- Carrilo, G. (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la empresa „azulejos pelileo*. (Tesis para obtención del Grado Académico de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA). Lugar: Universidad técnica de Ambato. Ecuador.
- Celiz, J. (2016). *Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa Universia E.I.R.L de Chiclayo. Revista científica.*;4-5
<http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/762/663>

Contreras, R. y Palacios, D. (2016). *Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que negocian en la bolsa de valores de lima, 2011-2014*. (Tesis para para optar el título profesional de Contador Público). Universidad Peruana Unión. Perú
<http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/556>

Cortes, D. y Burgos, J. (2016). La redacción de un artículo científico. *Resista observatorio de la economía* ISSN: 1696-8352.
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>

Cuadros, R; Rojas, C.y Vargas, H. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass peruana S.A.C 2015*. (Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad Peruana de las Américas, Perú.
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/127?show=full>

Coello, A. *Ratios Financieros. Actualidad Empresarial* N. ° 336 - Primera Quincena de Octubre 2015.

Fidios, G. (2012). El proyecto de investigación. 6ta.Edicion.Caracas.

Fontalvo, T., Mendoza, A., y Morelos, J. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial de Mamonal (Cartagena-Colombia).*Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (34), 314-341.
<http://www.redalyc.org/html/1942/194222473015/>

Gitman, L. y Chad, J. (2012). *Principios de Administración Financiera*, 12 Edición ed.

México: Pearson Educación.

Hernández, R., Fernández, C. Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*.

México D.F.: Mc Graw-Hill

Hurtado, J. (2010). *Guía para la comprensión Holística de la ciencia*. Caracas: Sypal

Keynes, J. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Edición. México.

Lizcano.J. (1996). *La contabilidad de gestión en Latinoamérica*. Ediciones. España: AIC-

AECA

Moreloz, J., Fontalvo, T. y Hoz, E. (2012). *Análisis de los Indicadores Financieros en las*

Sociedad Portuarias de Colombia. Revista Entramado, 26.

Pallares, U. Y Vásquez, N. (2016). *La Incidencia de la Capacitación en Marketing en*

Atracción en las ventas, de la Empresa Dimovil E.I.R. L del distrito de

Calleria-Ucayali, 2016. (Tesis para Optar El Título Profesional De

Licenciado En Administración De Negocios). Universidad Privada De

Pucallpa. Perú

Pérez, A. (2013). *Acumulación de liquidez y exceso de ahorro en firmas de país desarrollados*.

(Tesis para optar el doctorado en economía). Universidad nacional del Sur,

Argentina

Prieto. (2010). *Análisis financiero*. 2da.Edicion. Mexico: Mc Gran Hill.


- Rubio. (2007) *Manual de análisis financiero. Instituto europeo de gestión empresarial.* (Tesis para optar el título de contador público). Autónoma de Barcelona.
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera.* México: Red Tercer Milenio S.C.
- Samuelson, P. Nordhaus.w. (2009). *La economía.* 19 Edición, Mexico: Mc Graw Hill
- Soriano, J. (2015). *Aplicación estratégica de marketing para incrementar las ventas de los productos alimenticios.* (Para obtener el grado de color en administración y dirección de empresas). Universidad Privada Antonio Orrego. Perú.
- Villacis, P. (2015) *Propuesta de plan estratégico de mercadeo pata la empresa tecnidigital servicie de productos de iluminación led en la ciudad de Quito, financiamiento y análisis de los efectos a futuro.* (Tesis para optar el título de ingeniería comercial). Pontificia universidad católica, ecuador.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título de la Investigación: “Planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L Jesús María, 2018”		
Planteamiento de la Investigación	Objetivos	Justificación
Formulación del problema. ¿Cómo se puede incrementar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L?	Objetivo general	Este trabajo de investigación orienta a la necesidad de trabajar dinámicas, técnicas y métodos de investigación, basado en el mejoramiento de la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L. El cual ayudara a optimizar la gestión de ventas y así incrementar la liquidez, además es de tipo proyectiva porque se espera que la propuesta del estudio sea favorable, viable.
	Proponer una mejora en la gestión de ventas para que incremente la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L	
	Objetivos específicos	
	Diagnosticar los problemas en gestión de ventas que se muestran en la empresa Fumalux S.R.L.	
	Diseñar políticas de venta para incrementar la liquidez en la empresa Fumalux S.R.L.	
Conceptualizar las eficiencias en la gestión de ventas que se muestran en la empresa Fumalux S.R.L. Validar estrategias para la mejora de liquidez en la empresa Fumalux S.R.L.		
Método		
Sintagma	Enfoque	Tipo, nivel y métodos
Holístico-mixto	Mixto	Proyectiva, comprensivo, inductivo deductivo
Población, muestra,	Técnicas e instrumentos	Análisis de datos
Como población 13 Muestra 3	Encuesta y entrevista	Para el análisis de los datos se utilizaron el programa Atlas ti 8.con ayuda del programa se pudo análisis los resultados cuantitativos y cualitativos. En el programa se llegó a bajar las entrevistas que se realizaron a los tres integrantes de la empresa.

Anexo 2: Instrumento cuantitativo

 Universidad Norbert Wiener		Ficha de registro documental				
Título del documento: Periodo o año:		Estados Financieros 2016-2017				
Objetivo del documento:		Descripción del documento		El documento responde al área de :		
Recolectar información relevante que permita realizar el análisis económico y financiera de la empresa con el fin de proporcionar una propuesta al problema que se está planteado		Es necesario contar con los estados financieros para poder hacer el análisis vertical y horizontal y con ellos llegar a conocer como se encuentra el estado de situación financiera y económico de la empresa. Con los resultados gerencia puede tomar unas buenas decisiones		Contabilidad		
Nro	DOCUMENTOS	DESCRIPCION	REGISTRO DOCUMENTAL	FORMULA	%	ANALISIS
1	ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	El estado de Situación Financiera o antes llamado balance general es un estado fijo porque nos da a conocer la posición económica financiera de la compañía en un periodo determinado. Este estado nos muestra todos los derechos que dispone la empresa desde el efectivo o su equivalente hasta el activo inmovilizado (ACTIVO) y todo lo que debe la empresa por su gestión, como las cuentas por pagar a corto y largo plazo (PASIVO) y cuya diferencia permite determinar cuánto realmente es el PATRIMONIO de la empresa. (Coello, 2015)	Analisis Horizontal 2016-2017 Analisis Vertical 2016 Analisis Vertical 2017 Ratios de Liquidez	$\frac{\text{Efec. equivalente de efec. 2017}}{\text{Efec. equivalente de efec. 2016}} \times 100 = \frac{13,866.00}{27,115.00} = 51.14\%$ $\frac{\text{Ctas por Cobrar Comerciales 2017}}{\text{Ctas por cobrar comerciales 2016}} \times 100 = \frac{55,286.00}{43,846.00} = 26.09\%$ $\frac{\text{Ctas por Pagar Comerciales 2017}}{\text{Ctas por Pagar Comerciales 2016}} \times 100 = \frac{62,220.00}{46,451.00} = 33.95\%$ $\frac{\text{Total Act.Cte}}{\text{Total de Activo}} = \frac{138,832.00}{387,026.00} = 35.87\%$ $\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}} = \frac{203,856.00}{387,026.00} = 52.67\%$ $\frac{\text{Total Act.Cte}}{\text{Total de Activo}} = \frac{153,323.00}{426,191.00} = 35.98\%$ $\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}} = \frac{234,438.00}{426,191.00} = 55.09\%$ $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{138,832.00}{116,974.00} = 1.19$ $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{153,323.00}{111,214.00} = 1.38$ $\frac{\text{Activo Corriente-Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{85,939.00}{116,974.00} = 0.73$ $\frac{\text{Activo Corriente - Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{97,808.00}{111,214.00} = 0.88$		

				Apalancamiento Financiero 2016		
				Pasivo Total	=	203,856.00
				Activo Total	=	387,026.00
						52.7%
				Apalancamiento financiero 2017		
				Pasivo Total	=	234,438.00
				Activo Total	=	426,191.00
						55.0%
				Endeudamiento de corto plazo 2016		
				Total Pasivo Corriente	=	116,974.00
				Total Patrimonio	=	183,170.00
						0.64
				Endeudamiento de corto plazo 2017		
				Total Pasivo Corriente	=	111,214.00
				total Patrimonio	=	191,753.00
						0.58
				Solvencia Patrimonial o End. Total 2016		
				Total Pasivo	=	203,856.00
				Total Patrimonio	=	183,170.00
						111%
				Solvencia Patrimonial o End. Total 2017		
				Total Pasivo	=	234,438.00
				Total Patrimonio	=	191,753.00
						122%

2	ESTADO DE RESULTADOS	El Estado de Resultados o antes llamado Estado de Ganancias y Pérdidas, es un estado financiero que permite determinar cómo se obtuvieron los ingresos y como se realizaron los gastos para generar la utilidad o pérdida del ejercicio. (Coello, 2015)	Análisis Horizontal 2017-2016	Ventas Netas 2017	=	390,341.00	=	5.8%		
				Ventas Netas 2016	=	368,777.00	=			
				Gastos Financiero 2017	=	7,073.00	=		38.2%	
				Gastos Financiero 2016	=	5,117.00	=			
			Análisis vertical 2016	Costo de Ventas	=	241,398.00	=	-65%		
				Ventas Netas	=	368,777.00	=			
				Utilidad Neta	=	55,085.00	=		15%	
			Análisis Vertical 2017	Costo de Ventas	=	258,543.00	=	-66%		
				Ventas Netas	=	390,341.00	=			
				Utilidad neta	=	48,563.00	=		12%	
			Ratios de Gestion	Rotacion de Cobros 2016						
				Ventas Netas	=	368,777.00	=	24.6		
				Cuentas por Cobrar Comerciales	=	14,978.00	=			
				Rotacion de Cobros 2017						
				Ventas Netas	=	390,341.00	=	13.6		
				Cuentas por Cobrar Comerciales	=	28,656.00	=			
				P.Promedio de inventario 2016						
				Existencias x 360 dias	=	19,041,480.00	=	-78.9		
				Costo de Ventas	=	241,369.00	=			
				P.Promedio de inventario 2017						
Existencias x 360 dias	=	19,985,400.00		=	-77.30					
Costo de Ventas	=	258,543.00		=						
Rotacion de Inventario 2016										
Costo de Ventas	=	241,369.00	=	-4.6						
Existencias	=	52,893.00	=							
Rotacion de Inventario 2017										
Costo de Ventas	=	258,543.00	=	-4.7						
Existencias	=	55,515.00	=							

Anexo 3: Instrumento cualitativo

Entrevistas.

Concepto de entrevista	La entrevista es una forma de comunicación interpersonal que tiene por objeto proporcionar o recibir información, y en virtud de las cuales se toman determinadas decisiones. (Arias,1976)	
Entrevistados		
Entrevistado1 (Entv.1)	Entrevistado1 (Entv.2)	Entrevistado1 (Entv.3)
Renzo Carbajal	Karla Carhuas	Francisco Alarcón



Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Contador Externo
Nombres y apellidos	Renzo Carbajal
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entv.1)
Fecha	18/10/2018
Lugar de la entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	En su opinión, ¿Cuáles son los elementos relevantes que motiva la escasa liquidez de una empresa?
2	Qué factores influyen para que una empresa obtenga baja liquidez en el periodo consecutivo?
3	En su opinión, ¿Qué pasos se deben dar para mantener un nivel suficiente de liquidez?
4	En su opinión, ¿Cuál es el impacto de la menor liquidez para los inversores de renta fija?

5	¿Cómo se podría mejorar la liquidez en una compañía?
6	Si una empresa no llegara a tener liquidez ¿Cuál crees usted que seria los resultados?
7	¿De qué manera cree usted que una compañía puede tener una buena liquidez?

Observaciones

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

Entrevistado1 (Entv.1)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	En su opinión, ¿Cuáles son los elementos relevantes que motiva la escasa liquidez de una empresa?	Políticas de crédito Cuentas por cobrar NOF y capital de trabajo.
2	¿Qué factores influyen para que una empresa obtenga baja liquidez en el periodo consecutivo?	El calce de ciclo de caja de la empresa es una de las principales factores de falta de liquidez esto depende del tipo de negocio. Algunos sectores es común tener descalces de caja por periodos consecutivos porque está de acuerdo a su giro de negocio y esto no necesariamente es malo. Desde el punto de vista negativo una caja negativa por periodos frecuentes se pueden deber a pérdidas de utilidades (revisar estado de resultado), se podría decir que es cobranza dudosa.
3	En su opinión, ¿Qué pasos se deben dar para mantener un nivel suficiente de liquidez?	Revisar los ratios de cobertura para saber si mi indicador es saludable para el tipo de negocio, Dupont para analizar las eficiencias, eva, usos y fuentes y capacitación de utilidades.
4	¿Cuál es el impacto de la menor liquidez para los	Las empresas optan por la emisión de renta fija por necesidad de flujo de caja para un determinado proyecto

	inversores de renta fija?	que generaría rentabilidad no para el calce de caja operativo. La falta de liquidez de cualquier negocio afectaría una emisión si es notificada por el clasificador de riesgo como riesgo de liquidez.
5	En su opinión, ¿Cómo se podría mejorar la liquidez en una compañía?	Revisando los ratios financieros y poder analizar detalle a detalle.
6	Si una empresa no llegara a tener liquidez ¿Cuál crees usted que sería los resultados?	Las empresas me mayor riesgo son las Mypes ellos son propensas a quiebras si su liquidez es negativa, a pesar de sus estados de resultados son positivos por las siguientes razones; Lenta rotación de inventarios. Lenta rotación para hacer efectivo las cuentas por cobrar. Cobranzas dudosas no identificadas con claridad Falta de políticas de dividendo Ebitda negativo.
7	¿De qué manera cree usted que una compañía puede tener una buena liquidez?	<p>Evaluar el giro del negocio para poder generar los indicadores adecuados a evaluar porque todo los ratios no se mide de la misma forma para todos los sectores y menos para las empresas.</p> <p>Muchas empresas tiene la necesidad de líneas de crédito amplio por la misma competencia este descalce se cubre evaluando tipo de fondeos en el mercado de capitales o instituciones.</p> <p>Los puntos principales a revisar la capacidad de retorno de inversiones de los activos fijos, analizar los tipos de rotación de inventarios y evaluar las cobranzas dudosas.</p>

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Asistente de Gerencia
Nombres y apellidos	Karla Carhuas
Código de la entrevista	Entrevistado 2 (Entv.2)
Fecha	20/10/2018
Lugar de la entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	En su opinión, ¿Cuáles son los elementos relevantes que motiva la escasa liquidez de una empresa?
2	¿Qué factores influyen para que una empresa obtenga baja liquidez en el periodo consecutivo?
3	En su opinión, ¿Qué pasos se deben dar para mantener un nivel suficiente de liquidez?
4	¿Cuál es el impacto de la menor liquidez para los inversores de renta fija? En su opinión,
5	En su opinión, ¿cómo se podría mejorar la liquidez en una compañía?
6	Si una empresa no llegara a tener liquidez ¿Cuál crees usted que sería los resultados?
7	¿De qué manera cree usted que una compañía puede tener una buena liquidez?

Observaciones

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

Entrevistado1 (Entv.2)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	En su opinión, ¿Cuáles son los elementos relevantes que motiva la escasa liquidez de una empresa?	Los gastos y la rotación elevados de las cuentas por cobrar. Gastos corrientes excesivos.
2	Qué factores influyen para que una empresa obtenga baja liquidez en el periodo consecutivo?	Los costos indirectos y gastos excepcionales. Temporada de ventas ósea durante el ejercicio existen meses en el que las ventas se incrementan como también bajan.
3	En su opinión, ¿Qué pasos se deben dar para mantener un nivel suficiente de liquidez?	Plantear y hacer una buena propuesta anual, cuanto voy a invertir, gastar etc. Presupuesto de acuerdo a los gastos corrientes. Buena programación de caja chica. Adecuada gestión de cobranzas.
4	¿Cuál es el impacto de la menor liquidez para los inversores de renta fija? En su opinión,	No tiene impacto en lo que respecta liquidez, pero como inversionista si tendría impacto en la rentabilidad.
5	En su opinión, ¿Cómo se podría mejorar la liquidez en una compañía?	Reducir los gastos innecesarios. Teniendo una mejor y meticulosa gestión de cobranza, manejo adecuado de los indicadores financieros.
6	Si una empresa no llegara a tener liquidez ¿Cuál crees usted que seria los resultados?	Liquidación de la empresa. Resultado tendría problemas para la operatividad de la empresa
7	¿De qué manera cree usted que una compañía puede tener una buena liquidez?	Ser eficiente y reducir y gastos. Proyección de caja chica, gastos corrientes, presupuesto separando el porcentaje de electivo

Ficha de entrevista

Datos básicos:

Cargo o puesto en que se desempeña	Gerente
Nombres y apellidos	Francisco Alarcón
Código de la entrevista	Entrevistado 3 (Entv.3)
Fecha	21/10/2018
Lugar de la entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	En su opinión, ¿Cuáles son los elementos relevantes que motiva la escasa liquidez de una empresa?
2	¿Qué factores influyen para que una empresa obtenga baja liquidez en el periodo consecutivo?
3	En su opinión, ¿Qué pasos se deben dar para mantener un nivel suficiente de liquidez?
4	¿Cuál es el impacto de la menor liquidez para los inversores de renta fija? En su opinión,
5	En su opinión, ¿Cómo se podría mejorar la liquidez en una compañía?
6	Si una empresa no llegara a tener liquidez ¿Cuál crees usted que seria los resultados?
7	¿De qué manera cree usted que una compañía puede tener una buena liquidez?

Observaciones

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

Entrevistado1 (Entv.3)

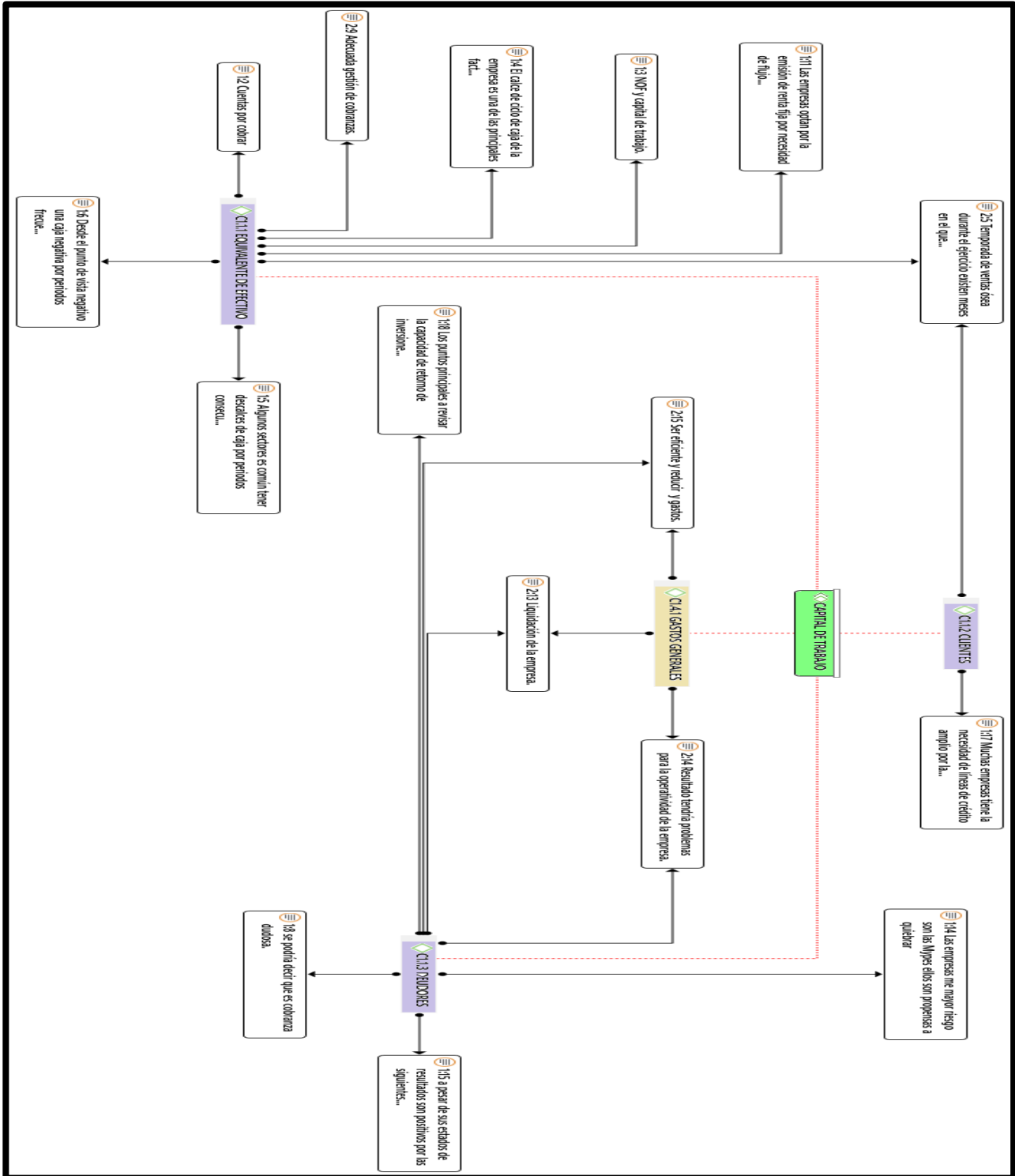
Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	En su opinión, ¿Cuáles son los elementos relevantes que motiva la escasa liquidez de una empresa?	Se debe al bajo nivel de ventas, gastos excesivos, poco capital.
2	Qué factores influyen para que una empresa obtenga baja liquidez en el periodo consecutivo?	Que haya tenido perdida en el ejercicio anterior-
3	En su opinión, ¿Qué pasos se deben dar para mantener un nivel suficiente de liquidez?	Tener una buena distribución de gastos por áreas, políticas adecuadas de pagos con los clientes a 30 días más no a 60 días ni 90 días.
4	En su opinión, ¿Cuál es el impacto de la menor liquidez para los inversores de renta fija?	El precio de los activos financieros son sensibles a las expectativas generales sobre la marcha de la economía, también hay fuentes importantes que afecta la liquidez de un valor de renta fija únicamente en los tipos de interés.
5	En su opinión, ¿Cómo se podría mejorar la liquidez en una compañía?	Con el nivel de ventas e ingresos. Que es lo que hace la empresa, ósea a qué tipo de negocio se dedica, mejorar el nivel de ingresos.
6	Si una empresa no llegara a tener liquidez ¿Cuál crees usted que seria los resultados?	Literalmente se declararía en “banca rota” porque solo tendría acreedores y no podría pagar a sus proveedores y mucho menos a los empleados
7	¿De qué manera cree usted que una compañía puede tener una buena liquidez?	Que la empresa busque una buena posición o posesionada en el negocio en el cual se dedica, que sea rentable y que produzca dinero suficiente

Anexo 4: Base de datos (instrumento cuantitativo)

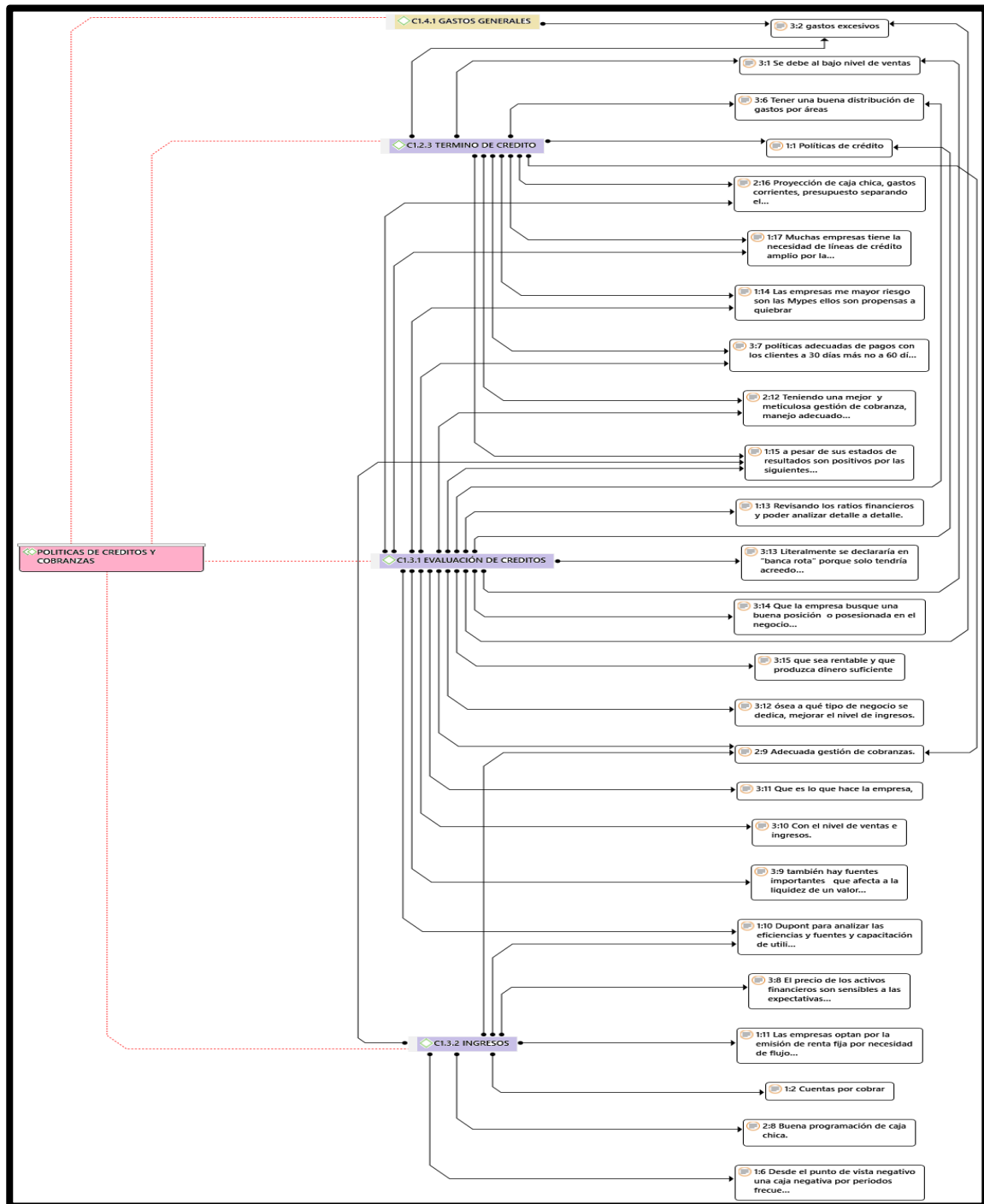
Matriz de categorización					
Categoría		Sub categoría		Indicadores	
Código	Nombre	Código	Nombre	Código	Nombre
C1	LIQUIDEZ	C1.1	Capital de trabajo	C1.1.1	Equivalente de Efectivo
				C1.1.2	Cientes
				C1.1.3	Deudores
		C1.2	Razones Financieras	C1.2.1	Liquidez
				C1.2.2	Solvencia
				C1.2.3	Gestion
		C1.3	Políticas de Creditos y cobranzas	C1.3.1	Evaluacion de creditos
				C1.3.2	Ingresos
				C1.3.3	Termino de credito
					Emergente

Anexo 5: Grupo de redes (Atlas.ti)

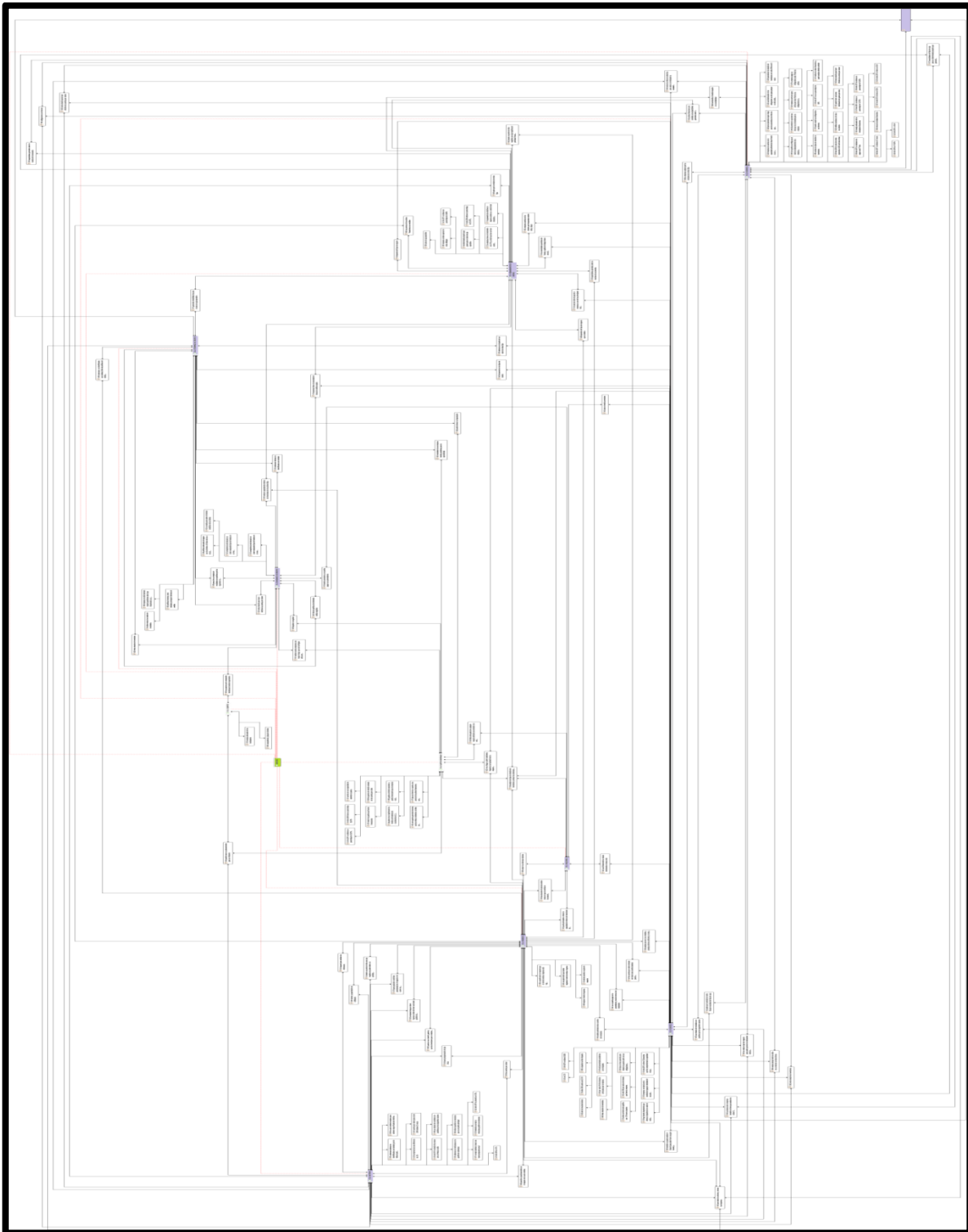
El capital de trabajo



Políticas de créditos y cobranzas



Diagnóstico final



Anexo 6: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos

Ficha de validez de instrumento



Sr. Mg. (Dr.)
CPC Carlos, Frassinetti La Serna

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto.

Estimado docente, es grato dirigirme a usted y presentar para su evaluación y opinión el instrumento titulado *ficha documental* El mismo que permitirá recopilar los datos y permite diagnosticar la categoría problema en estudio denominada *Liquidez*.

Agradezco anticipadamente la deferencia y su opinión el mismo que será valioso para replantear el instrumento o continuar con el proceso de recopilación de datos.

Atentamente.

Firma
Melo Arzapalo Rossio Yuriko
D.N.I:45236567

Adjunto:

1. Matriz de investigación
2. Matriz de categorización apriorística
3. Definición conceptual de la categoría y sub categorías
4. Fichas de validez de instrumentos

Certificado de validez por Juicio de Expertos



CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, *CPC Carlos V. Frohlinetti La Serna*..... identificado con DNI Nro. *07225473*..... Especialista en *Auditoría Financiera*..... Actualmente laboro en *S.P.C. Comercio Hoyas* Ubicado en *Soy. Boye*..... Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Coherencia: El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

Relevancia: El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

Claridad: La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

Suficiencia: La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

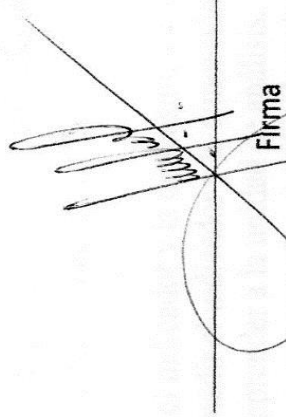
Nro.	Tipo de documento	Descripción del documento	Indicadores de medición	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias								
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4										
1		Es una herramienta de gestión que ayudará a tener una mejor visión de la situación financiera de la empresa	Análisis Vertical				X				X																		
2	Estado de Situación Financiera		Análisis Horizontal				X				X				X														
3			Ratios de Liquidez				X				X				X														
4			Ratio de Solvencia				X				X				X														
5		Es un documento que refleja razonablemente los resultados y la posición financiera de una empresa	Análisis Vertical				X				X				X														
6	Estado de Resultados		Análisis Horizontal				X				X				X														
7			Ratios de Gestión				X				X				X														

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento Si No debe de ser aplicado:
Observaciones:

- 1. Debe de añadir..... Dimensión/sub categoría..... No debe añadirse nada adicional
- 2. Debe añadir..... ítems en la dimensión/sub categoría..... No debe añadirse nada adicional
- 3. Otra observación:

Es todo cuanto informo;


 Firma

DNI: 07225473

Fecha: 16 octubre 2018

Ficha de validez de instrumento



Sr. Mg. (Dr.)
CPC Edwin Vasquez Mora

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto.

Estimado docente, es grato dirigirme a usted y presentar para su evaluación y opinión el instrumento titulado *ficha documental* El mismo que permitirá recopilar los datos y permite diagnosticar la categoría problema en estudio denominada *Liquidez*.

Agradezco anticipadamente la deferencia y su opinión el mismo que será valioso para replantear el instrumento o continuar con el proceso de recopilación de datos.

Atentamente.

Firma
Melo Arzapalo Rossio Yuriko
D.N.I:45236567

Adjunto:

1. Matriz de investigación
2. Matriz de categorización apriorística
3. Definición conceptual de la categoría y sub categorías
4. Fichas de validez de instrumentos

Certificado de validez por Juicio de Expertos



Universidad
Norbert Wiener

CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, **EDWIN CASAREZ MORA** identificado con DNI Nro. **423 13 660** Especialista en **CONTABILIDAD AUDITORIA** Actualmente laboro en **API WIRETEL**. Ubicado en **LINCE** Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

- Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.
- Relevancia:** El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.
- Claridad:** La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.
- Suficiencia:** La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

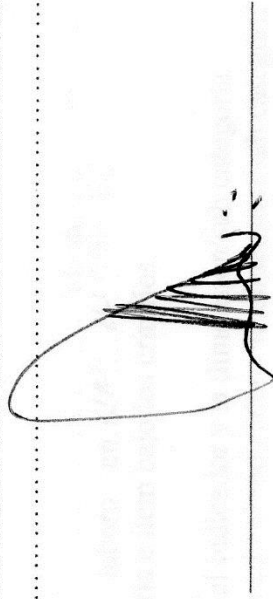
Nro.	Tipo de documento	Descripción del documento	Indicadores de medición				Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
			Análisis Vertical		Análisis Horizontal		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Estado de Situación Financiera	Es una herramienta de gestión que ayudará a tener una mejor visión de la situación financiera de la empresa	Análisis Vertical		Análisis Horizontal																			
2			Ratios de Liquidez		Ratio de Solvencia																			
3			Análisis Vertical		Análisis Horizontal																			
4	Estado de Resultados	Es un documento que refleja razonablemente los resultados y la posición financiera de una empresa	Ratios de Liquidez		Ratio de Solvencia																			
5			Análisis Vertical		Análisis Horizontal																			
6			Ratios de Liquidez		Ratio de Solvencia																			
7			Análisis Vertical		Análisis Horizontal																			

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento Si No debe de ser aplicado:
Observaciones:

- 1. Debe de añadir..... Dimensión/sub categoría..... No debe añadirse nada adicional
- 2. Debe añadir..... ítems en la dimensión/sub categoría..... No debe añadirse nada adicional
- 3. Otra observación:

Es todo cuanto informo;



Firma

Fecha: 14-10-2018 DNI: 43343660

Ficha de validez de instrumento



Sr. Mg. (Dr.)
Bernabe Garnique Cruz

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto.

Estimado docente, es grato dirigirme a usted y presentar para su evaluación y opinión el instrumento titulado *ficha documental* El mismo que permitirá recopilar los datos y permite diagnosticar la categoría problema en estudio denominada *Liquidez*.

Agradezco anticipadamente la deferencia y su opinión el mismo que será valioso para replantear el instrumento o continuar con el proceso de recopilación de datos.

Atentamente.

Firma
Melo Arzapalo Rossio Yuriko
D.N.I:45236567

Adjunto:

1. Matriz de investigación
2. Matriz de categorización apriorística
3. Definición conceptual de la categoría y sub categorías
4. Fichas de validez de instrumentos

Certificado de validez por Juicio de Expertos



Universidad
Norbert Wiener

CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, BERNABE GARNIQUE OLIVERA..... identificado con DNI Nro. 07119229..... Especialista en CANTABILIDAD..... Actualmente laboro en UNIVERSIDAD NORBERT WIENER. Ubicado en LINCE..... Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Coherencia: El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

Relevancia: El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

Claridad: La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

Suficiencia: La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

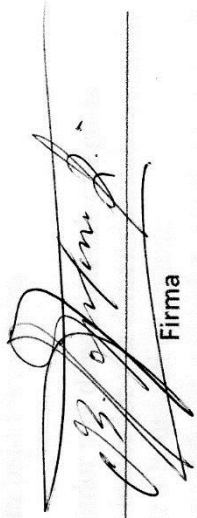
Nro.	Tipo de documento	Descripción del documento	Indicadores de medición				Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerenc				
							1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4						
1		Es una herramienta de gestión que ayudará a tener una mejor visión de la situación financiera de la empresa	Análisis Vertical																								16	
2	Estado de Situación Financiera		Análisis Horizontal																								16	
3			Ratios de Liquidez																								16	
4			Ratio de Solvencia																								16	
5		Es un documento que refleja razonablemente los resultados y la posición financiera de una empresa	Análisis Vertical																								16	
6	Estado de Resultados		Análisis Horizontal																								16	
7			Ratios de Gestión																								16	

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento Sí No debe de ser aplicado:
Observaciones:

- 1. Debe de añadir..... Dimensión/sub categoría..... No debe añadirse nada adicional
- 2. Debe añadir..... ítems en la dimensión/sub categoría..... No debe añadirse nada adicional
- 3. Otra observación:

Es todo cuanto informo;


 Firma

DNI: 07119229

Fecha: 16/10/2018

Anexo 7: Fichas de validación de la propuesta



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Lima, 5 de diciembre de 2018.

Yo: <u>Carlos Fransinetti La Serna</u>
identificado con DNI <u>07225473</u> con título profesional en <u>Contador Público Contable</u>
el máximo grado académico alcanzado es <u>especialista en Auditoría Financiera</u>
laboro en la <u></u>
desempeñándome como <u></u>
procedo a revisar la propuesta titulada <u>Propuesta de la investigación planificación en el módulo de las Ventas para mejorar la liquidez en la empresa que tiene como objetivo mejorar la liquidez en la empresa para que pueda hacer frente a sus obligaciones con terceros</u>

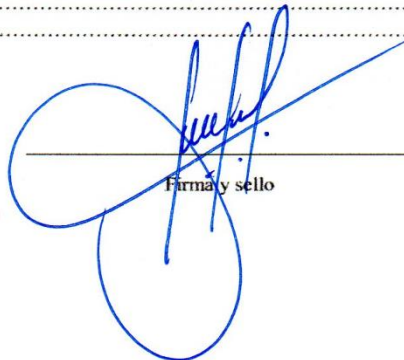
Evaluación

N°	Indicadores	Si	No	Sugerencia
1.	La propuesta responde al diagnóstico.	✓		
2.	Los objetivos de la propuesta son coherentes con la problemática.	✓		
3.	La propuesta indica las actividades a realizarse.	✓		
4.	La propuesta demuestra el costo/beneficio.	✓		
5.	La propuesta incluye el flujo de caja.	✓		
6.	En la propuesta se plantean los indicadores (KPIs)	✓		
7.	La propuesta incluye el cronograma de actividades.	✓		
8.	La propuesta incluye la solución técnica-administrativa.	✓		
9.	La propuesta aporta la ciencia.	✓		
10.	La propuesta evidencia el conocimiento de la profesión.	✓		

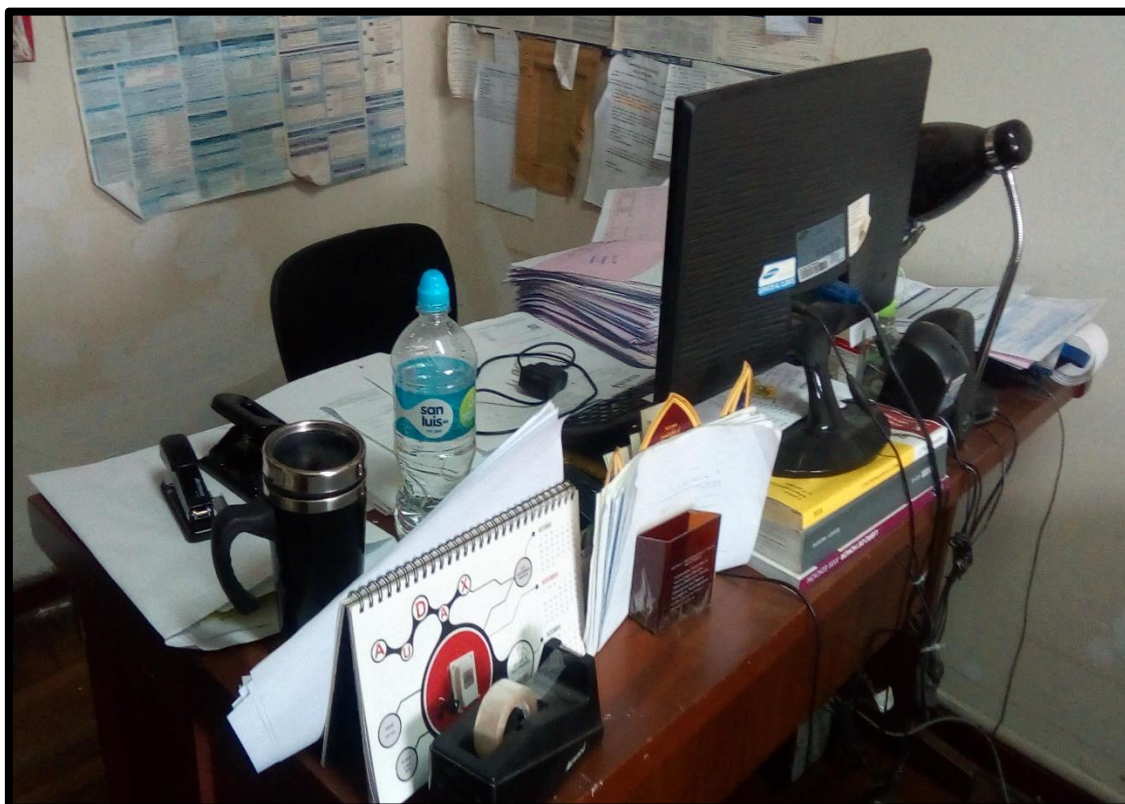
Y después de la revisión opino que la propuesta es/debe:

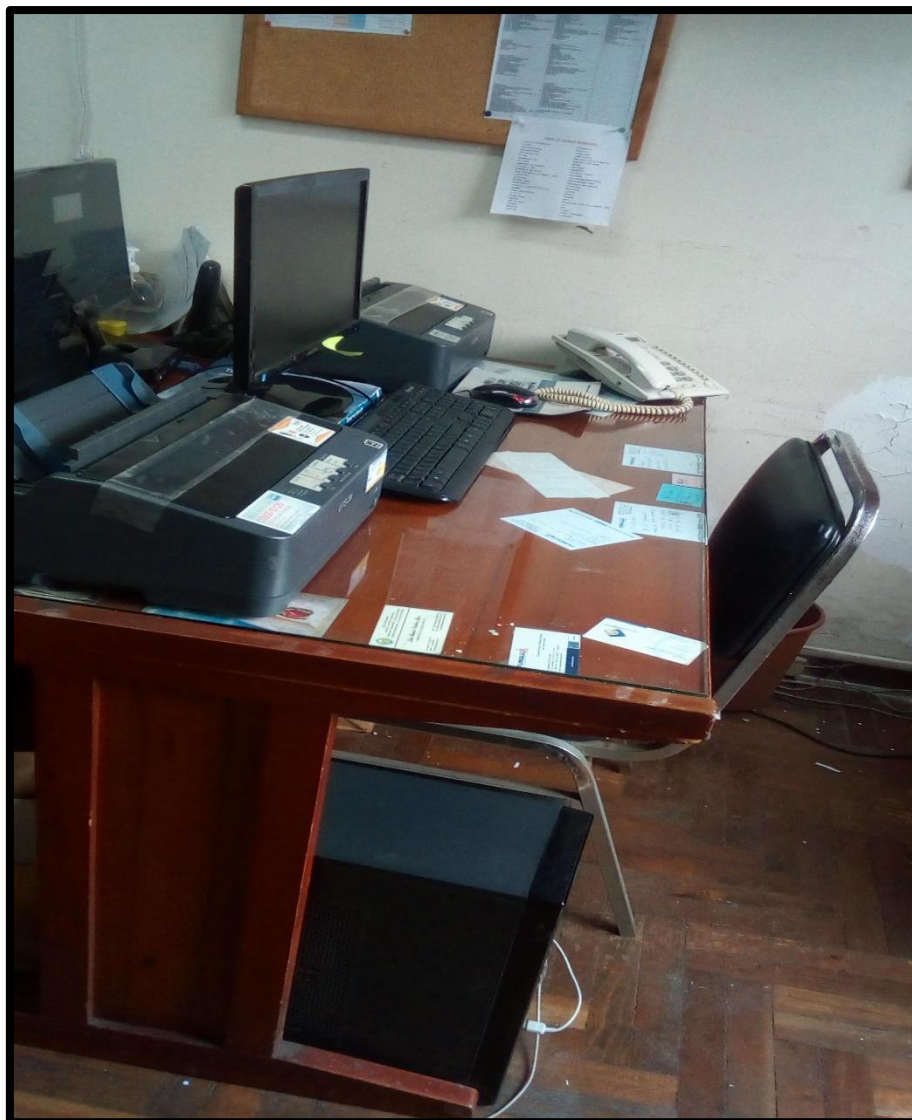
- Factible
- Mejorar.....
- Replantear.....

Es todo cuanto informo;

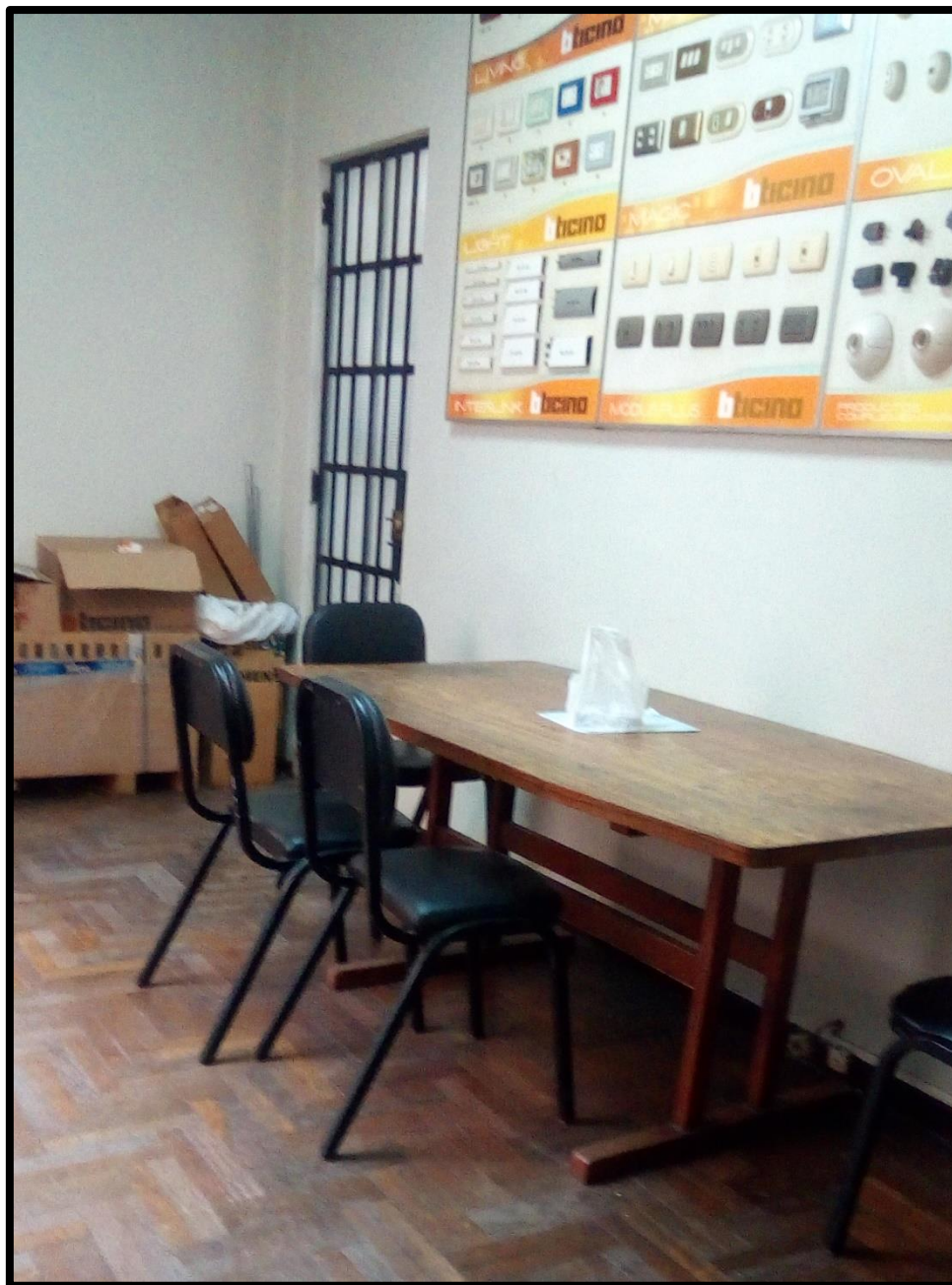


 Firma y sello

Anexo 8: Evidencia de la visita a la empresa**Escritorio de la asistente de gerencia**

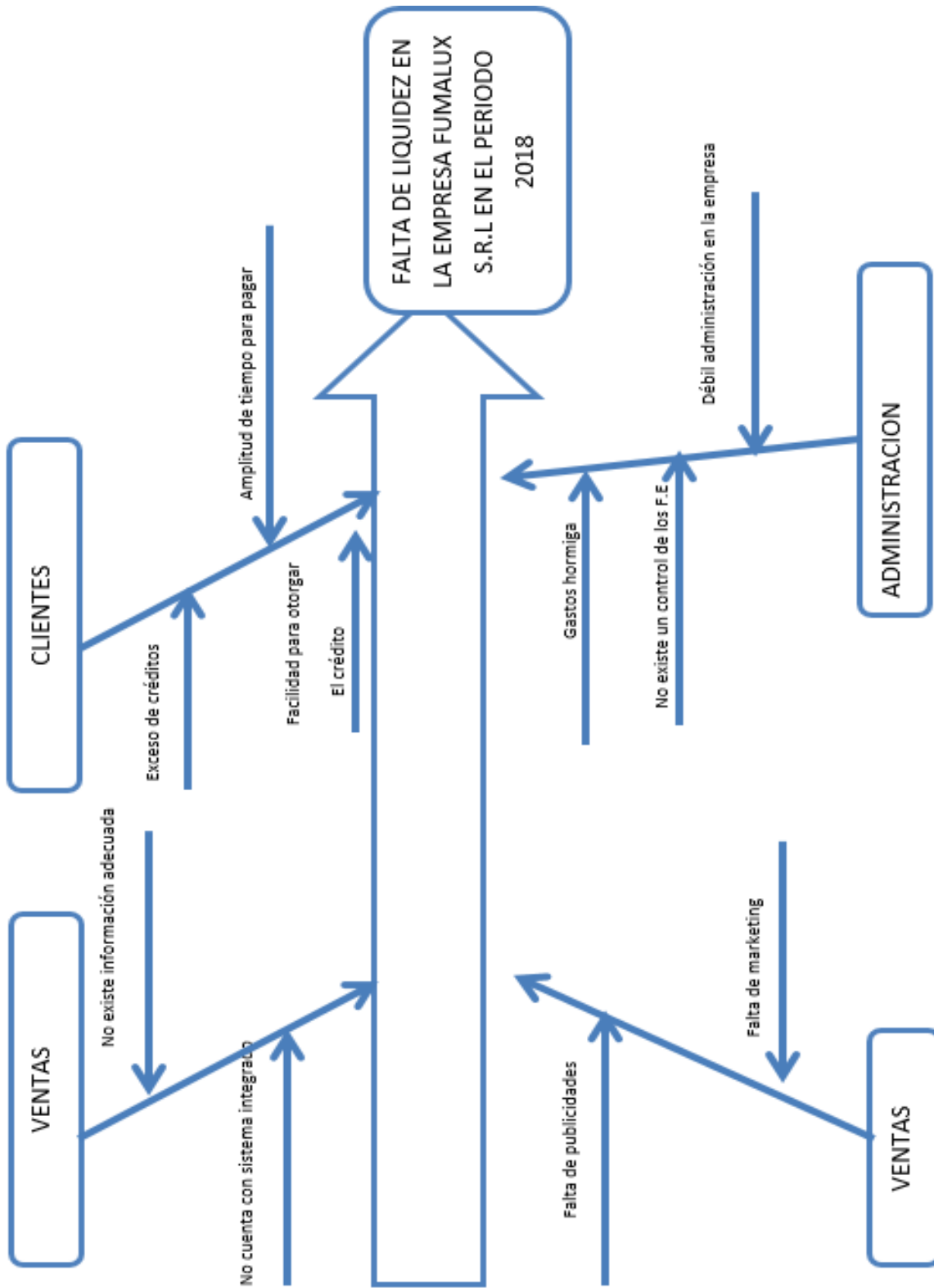


Escritorio de la encargada de facturación



Sala donde se alista las mercadería a despachar

Anexo 9: Matriz de causa efecto para definir el problema



Anexo 10: Artículo de investigación



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

Liquidez en la empresa Fumalux S.R.L

Para optar el título profesional de Contabilidad y Auditoria

AUTORA

Br. Melo Arzapalo, Rossio Yuriko

Yuriko_m_a@hotmail.com

CPC. Carlos, Franssinetti La Serna

Asesor temático

Mg. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Asesor metodólogo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LIMA – PERÚ

2018

I. Introducción

En las compañías son necesarios tener el control de las finanzas, en el trabajo presenta la estructura de investigación de la empresa, la entidad se dedica a la venta de todo tipo de productos eléctrico, la cual se encuentra en el sector industrial, según la investigación realizada se encontró la debilidad como problema de cobros a los clientes y excesiva fechas de crédito la cual esto conlleva a tener dificultad en la liquidez que incides a no cumplir con las obligaciones con los terceros, se revelara la presentación de los estados financiero. La empresa, saber las áreas que se debe mejorar y tener en cuenta con las debilidades que se presenta, deben ser realizada eficazmente mediante las planificaciones de estrategias y poder incrementar la liquidez la cual debería ser beneficiosa para la empresa y pueda cubrir su obligaciones.

Teoría de la contabilidad

La contabilidad tiene funciones, normas que las empresas deben seguir según a las actividades de movimiento en productos y mercaderías también tienen ciertas pautas, en la actualidad el control de llevar los estados financieros incide muchos en el logro de progresar en la economía de las empresas, las informaciones deben ser clara y confiable, esto ayudara a tener una buena toma de decisiones y una mejora estrategia de mercado. (Biondi, 1999).

Teoría general de ocupación el interés y el dinero

Para algunos economistas, el camino hacia la teoría general encuentra enormes dudas por la adhesión de Keynes a la teoría convencionales.

Keynes menciona que el mercado no se puede ajustar por sí mismo , sino que necesita de mediación del estado, plantea

políticas de protección de trabajo de ingresos y seguro de empleo, esa imagen de época presente se traduce luego en estado de riqueza también llamado estado benefactor, suministra y abona los derechos salarios, salud y educación a la conjunto de los habitantes de un país, sus postulados que tuvieron éxito en las primeras crisis del capitalismo se mostraron también vigente y reaparecieron con fuerza tras la crisis del neoliberalismo. Keynes planteó una solución concreta de conflictos de un capitalismo de posguerra que estaba sumido hundimiento económico y la inactividad generalizada. Las teorías económicas de Keynes surgieron de la experiencia práctica de tres momentos claves del ciclo veinte. (Keynes, 1936).

Teoría de la economía

Es una rama que estudia como la compañía debe administrar y accionar de la manera más eficientemente los escasos recursos

para poder producir servicios y bienes y distribuirlos entre los distintos individuos.

Resulta claro que el socio de la economía es el ser humano primero como productor y segundo como generador de servicios y bienes como consumidor de los mismo para agrandar en las necesidad de tal modo que el socio de la economía lo van a constituir los servicios y los bienes económicos, se puede decir que aquellos que cumplan dos condiciones, son escaso pero necesarios , es decir nos cuesta conseguirlos pero sirven para la satisfacción de las necesidades, en este sentido los bienes económicos tiene un valor estamos dispuesto a pagar poder obtenerlos y la esencia de la actividad económica radica entonces en posibilidad de poder elegir .el estudio de la economía. (Samuelson y Mordhaus, 2009).

Teoría de administración de ventas

Muchos vendedores ven las ventas como una profesión que les hará rico de un día para otro, en la realidad es que los mejores vendedores llevan años perfeccionando técnicas y adaptando a las realidades actuales de sus clientes para tener verdadero éxito, poder invertir para poder tener buenos resultados para la empresa ya sea interno o externo. (Beltrán Y Cueva, 2003)

Teoría de la rentabilidad

Es el beneficio obtenido de un desembolso realizado por un inversionista en forma de renta o de plusvalía, puede ser dividendos, interés, alquileres o una probabilidad por incremento de valor de esa inversión o activo que se ha comprado. Existen dos categorías de rentabilidad lo que son económicas y financieras. La económica es los activos de sus inmuebles y máquinas que tienes a lado izquierdo del balance y

por otro lado la rentabilidad financiera, los capitales invertidos por los accionistas de la empresa que siempre pueden ser diferentes si hay endeudamiento en la empresa (Lizcano, 1996).

Liquidez

La liquidez también conocida como la solvencia en la empresa y sirve para que una entidad puede pagar sus compromisos en corto plazo que tiene con los terceros. Si una empresa no cuenta con una buena solvencia esta frente a una grave situación ya que no podría cubrir sus endeudamientos con los terceros por lo tanto estaría poniendo freno a la mano de obra y estaría llegando a las ventas forzadas maquinarias equipos y activos por último caso estaría llegando a las suspensiones de pago y la empresa se iría a la quiebra.

Por lo tanto, estaríamos dando de suponer que la falta de liquidez sería por: una baja en la rentabilidad la falta de

aprovechamiento en las oportunidades, falta de control en la empresa, no invertir bien el capital y atrasos en el cobro a los clientes. (Rubio, 2007)

Razones financieras

Lo define como una ratio financiera que ayudara a la comparación de los estados financiero con medidas y facilitar la unidad contable, examinar el estado actual con los periodos pasados. (Morelos, Fontalvo, y Hoz, 2012)

Liquidez corriente

Manifiesta que los estados financieros de una empresa, son comparables con los de la competencia y llevan un informe bien interpretado y redactado en funcionamiento de las empresas con otras entidades. (Robles, 2012)

Capital de trabajo

El capital es el efectivo que una empresa debe conservar para seguir originando ingresos mientras por otro lado se cobra las

facturas o letras vencidas, el capital de trabajo está conformada por activos circulantes más pasivos y patrimonio. El activo corriente es todo lo que se pueda desembolsar a corto plazo ya sea menos de un año y en esta lo integra el efectivo, cuentas por cobrar y las mercaderías. En el activo no circulante es todo lo que puede cambiar en efectivo a largo plazo. (Gitman y Chad, 2012)

Prueba acida

Es una relación entre el activo y pasivo corriente que le resta a la empresa después de pagar las deudas inmediatas. se expresa en valores numéricos será favorable siempre en cuando está en positivo es decir cuando la razón corriente sea mayor que uno, cuando no es favorables se tendrá negativo o razón corriente menor a uno. (Aching, 2005)

Liquidez caja (tesorería)

Es una ratio a corto plazo que se utiliza el dinero disponible en efectivo o ya sea en banco se utiliza para ver si se tiene problemas en la empresa y hacer frente a las obligaciones con otras entidades. (Coello, 2015)

Análisis Financiero

El análisis financiero lo realiza un financista con experiencia la cual podrá interpretar, observar para luego presentar un informe bien redactado y con sus recomendaciones una vez que haya culminado con los estados financieros se presentara a la gerencia la cual podrán estar satisfechos o no con el resultado que se ha podido encontrar. (Prieto, 2010)

Estado financiero

Los estados financieros siempre será usados por toda las empresas, informaciones muy importantes ya que gracias a ellos se analiza las cuentas y se

puede tomar una buena decisión para la mejora de la empresa. Siempre en cuando la información de los estados financieros sean precisa, claros, fehacientes y confiables y verdadero los datos (sin maquillarlo). (IFRS Foundation, 2017).

Políticas de Crédito y Cobranzas

Todas las empresas deben contar con las políticas de créditos y cobranzas porque esto ayuda a tener más control con respecto a los cobros de las facturas vencidas y letras. Cuando un cliente no cumple con los pagos, se le hace los seguimientos respectivos, llamadas al área encargado, mandar correos o cartas de cobranzas. (Van y Wachowicz, 2010)

II Método

Sintagma

La investigación fue trabajada con el enfoque holístico, con el punto de vista integradora la cual se puede considerar e interpretar de distintos maneras, diferentes

modelos que son epistemológicos, son reconocidos de manera complementarios de distinguir la realidad, por otro lado se puede visualizar el desarrollo investigativo que tiene otras apariencias que son cuantitativo y cualitativa se tratan de diseños complementarios, politizar y analizar las informaciones en la cual permite aprobar a diferentes aspectos y expresiones. (Hurtado, 2010).

Enfoque

En el trabajo de investigación se está presentando por un enfoque de tipo mixto porque comprende el abarcamiento de técnicas que ayuda a recolectar e interpretar los datos cuantitativos y cualitativos en la investigación en un mismo estudio. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Tipo, nivel y método

Tipo

En la investigación se está presentando de tipo proyectivo, en la investigación se hará una propuesta de cambios y mejoras en el área de ventas de la empresa Fumalux S.R.L. La investigación proyectiva. (Hurtado, 2009)

Nivel

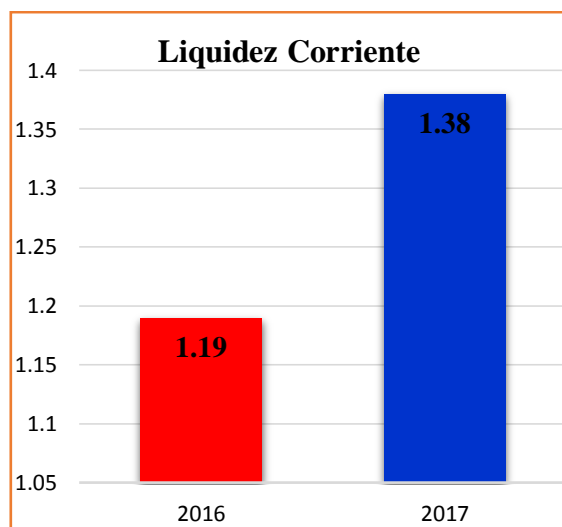
El presente trabajo de investigación es explicativa por que ayudara a buscar el porqué de los hechos que tiene una relación causal de causa- efecto. (Fidias, 2012).

Método

El presente trabajo de investigación tiene como método hipotético- deductivo para poder explicar dichos fenómenos y deducción de las consecuencias o proposiciones, atreves de las observaciones realizadas

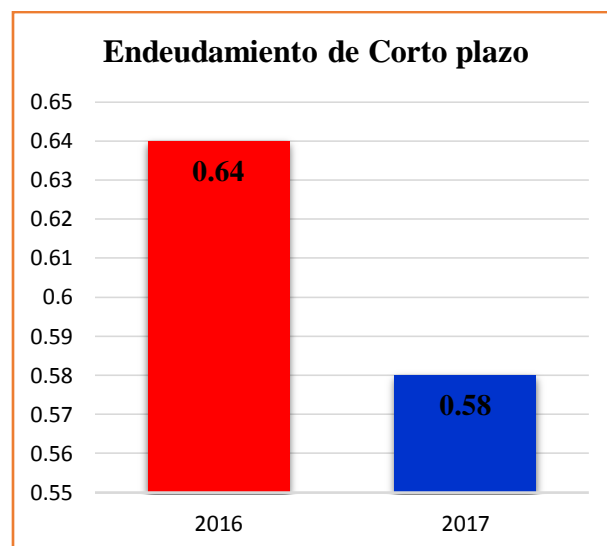
III Resultados

Resultados cuantitativos



Liquidez Corriente de los años 2016 y 2017.

En la figura mostrada se puede observar que en la liquidez corriente de la empresa para año 2016 cuenta con S/1.19, cabe señalar que para el activo corriente esto significa que 1.19 veces al pasivo, es decir que por cada S/1.00 de deuda a corto plazo que la empresa tiene, se cuenta con 1.19 para asumir con las obligaciones de los terceros, así mismo para el año 2017 se tiene 1.38, muestra que fue comprimiendo la capacidad de pago



Endeudamiento de Corto plazo de los años 2016 y 2017.

En la figura 11 se muestra para año 2016 un 0.64 y para el año 2017 se tiene un 0.58 esto estaría reflejando que la empresa no cuenta con la capacidad suficiente de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo en relación con el patrimonio de la empresa, pero como se puede ver en la figura se tiene una disminución en las obligaciones a corto plazo porque se está contando con pocos activos.

IV Discusión

Gracias a la información brindada se ha podido realizar las ratios financieras de los periodos diferentes 2016 y 2017, la cual como resultados se encontraron que en el año 2017 se tiene una escasa incrementación en la liquidez de la

En consiguientes en el diagnostico se analizaron con mayor énfasis la liquidez, ya que la entidad tuvo como en el año 2016 1.19 soles por cada sol de deuda que se obtiene, en el año 2017 se tiene 1.38 soles por cada sol de deuda, esto refleja que para dos últimos periodos la liquidez fue incrementando, asimismo se realizaron las entrevistas a tres expertos segaron a indicar lo importante que es la liquidez en la empresa, de lo contrario la entidad se estaría encontrando en aprietos con los proveedores, participantes esto podría dar como resultado el cierre de la empresa al no lograr conseguir el dinero necesario

empresa, por otro lado, también se realizaron las entrevistas personales a los expertos con el tema de liquidez, que también nos dieron su descargo y también mencionaron que la empresa no está pasando por un buen momento con las ventas de productos eléctricos.

para cubrir con las obligaciones que se generaron.

De la misma manera se tomó en cuenta el ratio de endeudamientos de la entidad el cual se tiene como resultado en el periodo 2016 un 52.70% para el periodo 2017 se tiene un 55%. lo que se evidencia en el grado de los endeudamientos que se tiene en la entidad, por lo tanto se tiene esos resultados de la empresa obtenidos de los instrumentos cuantitativos y cualitativos, se realizaron las propuestas con el cual se está planteando mejorar la liquidez, controlar las gestiones

administrativas de las diferentes áreas de la entidad.

Con la determinación realizada y el análisis del problema se está proponiendo la planificación en el módulo de ventas para mejorar la liquidez y optimizar el recurso económico y los financiamientos de la empresa, se está proponiendo plantearse metas por objetivos en el área de ventas, luego que se realizó las actividades permitirá una buena gestión,

En la actualidad es muy importante que una organización cuenta con planes de economía y financieramente que resulte viable, ya que se encontraran informaciones confiables y verídicas que

apoyen a la toma de decisión que pueda permitir y mantener en el mercado competitivo, de la cual poco a poco se está visualizando una menor utilidad y podría ocasionar la liquidación de la compañía.

Se concordó con Carrillo (2015), en su investigación.

La Gestión Financiera y la Liquidez de la Empresa Ha concluido que cuando se tiene una buena gestión financiera índice de la liquidez, se concuerda con la tesis de Cortes y Burgos debido a que concluye en ejecutar un buen estudio técnico dirigido al riesgo crediticio que se accederá que los clientes estén en buenas condiciones para poder realizar las compras a crédito.

V. REFERENCIA

Aching, G. (2005). *Ratios Financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Edición

Beltrán, A, y Cueva, H. (2003). *Evaluación. Privada de proyectos*. Perú:

Universidad del pacifico

Bernal, D. y Amat, O. (2012). *Anuarios de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativo empresarial*. Ra Ximhai.Mexico

Biondi, M. (1999). *Teoría de la Contabilidad*. Ediciones Macchi.

Coello, A. *Ratios Financieros. Actualidad Empresarial* N. ° 336 - Primera Quincena de Octubre 2015.

Cortes, D. y Burgos, J. (2016).La redacción de un artículo científico. *Resista observatorio de la economía* ISSN: 1696-8352.

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>

Fidios, G. (2012). *El proyecto de investigación*. 6ta.Edicion.Caracas.

Gitman, L. y Chad, J. (2012). *Principios de Administración Financiera*, 12 Edición ed. México: Pearson Educación.

Hernández, R., Fernández, C. Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*.

Hurtado, J. (2010). *Guía para la comprensión Holística de la ciencia*. Caracas: Sypal

Keynes, J. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Edición. México.

Lizcano.J. (1996). *La contabilidad de gestión en Latinoamérica*. Ediciones. España: AIC-AECA

Moreloz, J., Fontalvo, T. y Hoz, E. (2012). *Análisis de los Indicadores Financieros en las Sociedad Portuarias de Colombia*. *Revista Entramado*, 26.

Prieto. (2010). *Análisis financiero*. 2da.Edicion. Mexico: Mc Gran Hill.

Rubio. (2007) *Manual de análisis financiero. Instituto europeo de gestión empresarial.* (Tesis para optar el título de contador público). Autónoma de Barcelona.

Samuelson, P. Nordhaus.w. (2009). *La economía.* 19 Edición, Mexico: Mc Graw Hill.

Villacis, P. (2015) *Propuesta de plan estratégico de mercadeo pata la empresa tecnidigital servicie de productos de iluminación led en la ciudad de Quito, financiamiento y análisis de los efectos a futuro.* (Tesis para optar el título de ingeniería comercial). Pontificia universidad católica, ecuador.

Anexo 1: Matrices de trabajo

Matriz de teoría

Nro.	Teoría	Autor de la teoría	Cita textual (fuente, indicar apellido, año, página)	Parfraseo	¿Cómo la teoría se aplicará en su Tesis?	Referencia	Link
1	Teoría de la contabilidad	Mario Biondi	Es un conjunto que puede dar distintos productos finales en función de ciertas pautas o normas que la rigen, fijan reglas de acción a seguir, existen dos formas de instrumentación, una la reglamentaria y por otro lado los sostenedores de esta corriente. Las normas contables deben surgir del estado, para ser obligatorias y seguidas por todos los usuarios. Probaron antes de reglamentar el uso de las normas y engendraron principios literales de uso generalizado basado en la práctica, experiencia, en actuar de igual modo ante situaciones análogas.es decir en el empirismo. (Biondi,1999,p.45)	La contabilidad tiene funciones, normas que las empresas deben seguir según a las actividades de movimiento en productos y mercaderías también tienen ciertas pautas, en la actualidad el control de llevar los estados financieros incide muchos en el logro de progresar en la economía de las empresas, las informaciones debe ser clara y confiable, esto ayudara a tener una buena toma de decisiones y una mejora estrategia de mercado.	La teoría de la contabilidad se aplicara para ayudar de examinar, críticamente, creencias y costumbres, filtrar y extender el estado financiero, dirigir la atención al origen y al resultado del trabajo contable. En función de la teoría extender y profundizar el alcance y significado de la experiencia.	Biondi, M. (1999). <i>Teoría de la Contabilidad</i> . Ediciones Macchi.	Libro

2	Teoría General de ocupación, el interés y el dinero	John Maynard Keynes	<p>La demanda efectiva es el valor que adquiere el importe de la venta, en el punto de intersección de las funciones de demanda oferta global. En tal punto de alcanzar el más alto nivel de la esperanza empresarial de ganancia y, por ellos es allí donde se determina el volumen de ocupación. El pensamiento clásico de demanda efectiva, en lugar de tener un valor de equilibrio único sería una escala de valores infinita.</p> <p>Para algunos economistas el camino hacia la teoría general encuentra enormes dificultades por la adhesión. Desde esta lógica se asume que la teoría fue desarrollado por demanda efectiva resulta importante aproximarse definición de demanda efectiva. (Keynes.1936, p.47)</p>	<p>Para algunos economistas, el camino hacia la teoría general encuentra enormes dudas por la adhesión de Keynes a la teoría convencionales. Keynes menciona que el mercado no se puede ajustar por sí mismo , sino que necesita de mediación del estado, plantea políticas de protección de trabajo de ingresos y seguro de empleo, esa imagen de época presente se traduce luego en estado de riqueza también llamado estado benefactor, suministra y abona los derechos salarios, salud y educación a la conjunto de los habitantes de un país, sus postulados que tuvieron éxito en las primeras crisis del capitalismo se mostraron también vigente y reaparecieron con fuerza tras la crisis del neoliberalismo. Keynes propuso soluciones concretas a los conflictos de un capitalismo de posguerra que estaba</p>	<p>La teoría se aplicara con respecto a la inversión que está dividido por: tasas de interés de la cual nos menciona la preferencia por liquidez y el volumen de dinero. Por otro lado la eficacia marginal del capital menciona la previsión de beneficios y el costo de reposición.</p> <p>También ayudara a interpretar los conceptos de dinero y/o efectivo que se puede adquirir en el importe de ventas.</p>	Keynes, J. (1936). <i>Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero</i> . Edición. México.	LIBRO
---	--	---------------------	---	---	--	---	-------

				sumido a la depresión económica y la desocupación generalizada. Las teorías económicas de Keynes surgieron de la experiencia práctica de tres momentos claves del ciclo veinte.			
3	Teoría de economía	Paul A, Samuelson y William D.Mordhauser	Es el comportamiento de los mercados financieros, concluidos de tasa de interés, los tipos de cambio y los precios de acciones. Por otro lado menciona que es ciencia que ha llegado ocupar una inmensa variedad texto. Analiza los conocimientos por las cuales algunos sujetos o países tienen elevados sus ingresos mientras que por otro lado existe la pobreza y recomienda de muchas maneras elevar el ingreso de las personas pobres sin afectar la economía. Estudia el comercio internacional, y las finanzas y los impactos de la globalización, y analiza de manera especial los difíciles aspectos que intervienen en la apertura de las fronteras al libre comercio. (Samuelson	Es una rama que estudia como la compañía debe administrar y accionar de la manera más eficientemente los escasos recursos para poder producir servicios y bienes y distribuirlos entre los distintos individuos. Resulta claro que el socio de la economía es el ser humano primero como productor y segundo como generador de servicios y bienes como consumidor de los mismo para agradar en las necesidad de tal modo que el socio de la economía lo van a constituir los servicios y los bienes económicos, se puede decir que aquellos que cumplan dos condiciones, son	Ayudará a conocer la definición que tiene la economía que es un estudio de entes que deben administrar, cuesta conseguir pero sirve para la satisfacción de las necesidades de todas empresas y así poder tener buena liquidez y lograr invertir en buenos productos y servicios que realiza la empresa.	Samuelson, P. Nordhaus.w. (2009). <i>La economía</i> . 19 Edición, Mexico:Mc Graw Hill	LIBRO

			y Mordhaus, 2009, p.4).	escaso pero necesarios , es decir nos cuesta conseguirlos pero sirven para la satisfacción de las necesidades, en este sentido los bienes económicos tiene un valor estamos dispuesto a pagar poder obtenerlos y la esencia de la actividad económica radica entonces en posibilidad de poder elegir .el estudio de la economía.			
4	Teoría de la administración de ventas	Arlette Beltrán Barco y Hanny Cueva Beteta	Comprende todos los movimientos de las actividades, que efectúan para hacer llegar las actividades comerciales y bienes hacia todas la personas, que son consumidoras y terceros, una sociedad puede gastar mucho dinero haciendo marketing, pero sino cuenta con la personas capacitadas para efectuar las ventas y continúe con el esfuerzo y cierre de ventas, entonces no se podrá lograr con las metas que se traza la empresa y/o organización. (Beltrán Y Cueva, 2003, p.13)	Muchos vendedores ven las ventas como una profesión que les hará rico de un día para otro, en la realidad es que los mejores vendedores llevan años perfeccionando técnicas y adaptando a las realidades actuales de sus clientes para tener verdadero éxito, poder invertir para poder tener buenos resultados para la empresa ya sea interno o externo.	Esta teoría se puede aplicar en la tesis podremos decir que las ventas no es una profesión de la cual les hará rico de la noche a la mañana, deberían tener más vocación en el oficio que realizan y así podrá tener mejores resultados.	Beltran, A, y Cueva, H. (2003). Evaluación. Privada de proyectos. Perú: Universidad del pacifico	LIBRO
5	Teoría de la rentabilidad	Jesús Lizcano Álvarez	Tiene diferentes puntos de vista y efectos en la actualidad constan con distintos aspectos que se	Es el beneficio obtenido de un desembolso realizado por un inversionista en forma de	Esta teoría será aplicable por que ayudara a reconocer al inversionista en donde	Lizcano.J. (1996). <i>La contabilidad de gestión en</i>	LIBRO

			<p>puede incluir, desde un punto de vista económico y financiero se puede hablar así de la rentabilidad social. La rentabilidad es considerado a nivel universal, con una capacidad o una actitud de una entidad que genera un maravillo grupo de inversión efectuada. (Lizcano, 1996, p. 9)</p>	<p>renta o de plusvalía, puede ser dividendos, interés, alquileres o una probabilidad por incremento de valor de esa inversión o activo que se ha comprado. Existen dos categorías de rentabilidad lo que son económicas y financieras. La económica es los activos de sus inmuebles y máquinas que tienes a lado izquierdo del balance y por otro lado la rentabilidad financiera, los capitales invertidos por los accionistas de la empresa que siempre pueden ser diferentes si hay endeudamiento en la empresa.</p>	<p>puede hacer los desembolsos en activos e inmuebles</p>	<p><i>Latinoamérica</i> . Ediciones. España: AIC- AECA</p>	
--	--	--	--	--	---	--	--

Matriz de antecedentes

Nr o.	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
1	Diego Armando Cortez Riva y John Eddson Burgos Burgos	2016	<i>La gestión de cartera de crédito el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales</i>	http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html	Tipo: Descriptivo Diseño: No experimental	Realizar un estudio técnico enfocado al Riesgo Crediticio permitirá identificar que clientes se encuentran en condiciones realizar compras a crédito en la empresa y evaluar si podrán cumplir con los pagos que se establecen en las negociaciones. Mantener los índices de morosidad bajo control será parte fundamental de la Gestión de Cartera de Crédito ya que influye de manera directa con la liquidez que espera obtener	Se llegó a la conclusión que debe ejecutar un buen estudio técnico dirigido al riesgo crediticio que se accederá que los clientes estén en buenas condiciones para poder realizar las compras a crédito y poder avaluarlos y se encuentran en las posibilidades de poder cumplir con las obligaciones de pagos que se determine en las negociaciones
Redacción final							
Cortes y Burgos (2016), realizo una investigación titulada <i>La gestión de cartera de crédito el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales</i> tuvo como objetivo dirigir los créditos a sus clientes en las empresas comerciales, se analizó el informe referente de la gestión de las carteras de créditos que tiene como ocupación de establecer políticas que se encarguen de recuperar los créditos que se les otorga a los clientes, pretendió señalar el alcance de un buen funcionamiento de las políticas de crédito que van a permitir la liquidez, por otro lado también se observó el riesgo crediticio porque tiene relación la liquidez con la morosidad por el que es muy interesante establecer una buena decisión que ayudara a mantener los índices más adecuados para tener movimientos con los clientes. Se llegó a la conclusión que debe ejecutar un buen estudio técnico dirigido al riesgo crediticio que se accederá que los clientes estén en buenas condiciones para poder realizar las compras a crédito y poder avaluarlos y se encuentran en las posibilidades de poder cumplir con las obligaciones de pagos que se determine en las negociaciones.							
Referencia							
Cortes, D. y Burgos, J. (2016).La redacción de un artículo científico. <i>Resista observatorio de la economía</i> ISSN: 1696-8352. http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html							

Nro.	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
2	Gabriela Alexandra Carrillo Vasco	2015	La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo	http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf	Enfoque: Mixto Nivel o tipo: Exploratorio, descriptiva Población: Clientes internos Muestra: Cinco integrantes	Se demuestra los resultados alcanzados y esto contribuye a detectar las falencias en este manual de procesos y procedimientos financieros para enfocarse en elevar la liquidez de la empresa y sobre todo hacer una relación entre las variables que son objeto de estudio de la presente investigación	Al diagnosticar la gestión que se aplica para el manejo de los recursos financieros de la empresa Azulejos Pelileo, se pudo definir que los informes y estados financieros son realizados por el personal administrativo y contable de la empresa, sin embargo se suscitan inconvenientes, debido a la inadecuada organización en la presentación de dicha información financiera, puesto que no existen períodos determinados de realización y entrega, sino que se las realiza esporádicamente.
Redacción final							
<p>Carrillo (2015), en su tesis titulada. <i>La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azules Pelileo</i>, se obtuvo como objetivo mejorar la gestión en finanzas que en el momento está manejando la empresa con ciertos obstáculos que está influyendo claramente a la liquidez. Los manuales que establece en la situación financiera de la entidad cumplen con mucha eficacia inestimable en los procedimientos contables, entidades bancarias como funcionarios de una organización, por este motivo la información financieros debe encontrarse real y veraz, en la investigación se realizó, diagnostico de gestión del recurso financiero aplicado a la empresa Azules Pelileo, en la cual contribuirá en las valiosas informaciones económicas de manera que sean confiables y oportunas . Por consiguiente aplicaron unas encuestas en el departamento de administración financiera para obtener los datos reales, la cual facilitaran el encuentro del inconveniente existente, se llegó a la conclusión que no manejaba bienamente la gestión financiera, por lo tanto se dispusieron unas alternativas de solución que les permitirá optimizar la liquidez en los años siguientes de las empresa Azules Pelileo.</p>							
Referencia							
<p>Carrilo, G. (2015). <i>La gestión financiera y la liquidez de la empresa „azulejos pelileo</i>. (Tesis para obtención del Grado Académico de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA). Lugar: Universidad técnica de Ambato. Ecuador.</p>							

Nro.	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
3	Pedro René Villacís Bustamante	2015	<i>Propuesta de plan estratégico de mercadeo para la empresa tecnidigital servicie de productos de iluminación led en la ciudad de Quito, financiamiento y análisis de los efectos a futuro</i>	http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7945/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y	En la presente tesis solo se realizó propuestas.	Se aplicara la propuesta la iluminación LED, la empresa existe ya 14 años operando pero no ha creado un impacto fuerte en el mercado, se analizó la incidencia financiera de la aplicación de estrategias de distribución, marketing mix, marketing relacional, marketing experiencial entre otros que se encuentran.	Actualmente la sociedad ecuatoriana y el mundo en general está poniendo énfasis en la preocupación por el medio ambiente, por tal motivo para los próximos años el uso de iluminación LED se ha fortalecido y tiende a sustituir a los existente como fue el caso de los focos ahorradores.
Redacción final							
<p>Villacis (2015), en su trabajo de graduación previo a la obtención de titulación llamado <i>Propuesta de plan estratégico de mercadeo pata la empresa tecnidigital servicie de productos de iluminación led en la ciudad de Quito, financiamiento y análisis de los efectos a futuro</i> realizaron propuesta que consiste en generar estrategias de mercado para una entidad que se propone a ofrecer productos y servicios técnicos , eléctrica y tecnologías en la educación en la ciudad de Quito en donde la línea de productos que aplicara para esta propuesta es la de iluminación LED, se analizó la influye financiera de la aplicación de estrategias de distribución, marketing mis relacional, marketing experiencial entre otros que encuentran en el presente trabajo. Todas estrategias aplicadas para las entidades, mejoría en los productos y servicios, la fidelización del cliente, logrando un incremento en las ventas y crecimiento en la comunidad donde opera.</p>							
Referencia							
<p>Villacis, P. (2015) <i>Propuesta de plan estratégico de mercadeo pata la empresa tecnidigital servicie de productos de iluminación led en la ciudad de Quito, financiamiento y análisis de los efectos a futuro. (Tesis para optar el título de ingeniería comercial)</i>. Pontificia universidad católica, ecuador.</p>							

Nr o.	Apellido del autor/e s	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
4	Rodrigo Pérez Artica	2013	<i>Acumulación de Liquidez y Exceso de Ahorro en Firmas de Países Desarrollados</i>	http://repositoriodigital.ums.edu.ar/handle/123456789/2918	Para trabajo de investigación que se realizó una metodología para evaluar en qué medida tales hipótesis permite explicar la tendencia creciente acudieron al modelo de efectos fijos	El resultado de lo acontecido con el ahorro bruto y la formación de capital bruta, y que, de acuerdo con el análisis presentado, se mostró una tendencia contractiva para la totalidad de la muestra aparece como variable dependiente, es replicada adoptando como dependiente a la formación de capital bruta, con el propósito de identificar también el modo en que cada uno de los tres aspectos considerados afectan la inversión. Por lo demás, este paso nos permitirá conectar los resultados obtenidos en la literatura sobre la inversión con el objeto central de nuestra investigación.	En efecto, la existencia de un sector que tiende a absorber porciones crecientes del ingreso y simultáneamente a reducir sus gastos de inversión produce indefectiblemente una mayor inclinación a la inestabilidad financiera y crisis económica. Puntualmente supone que el crecimiento de la demanda agregada y el nivel de actividad deban reposar sobre la capacidad de otros sectores para compensar los efectos contractivos de las corporaciones no financieras, incurriendo en déficits y acumulando pasivos. Sin embargo, la crisis financiera internacional iniciada en 2007 parece haber puesto de manifiesto, precisamente, los límites e sustentabilidad de procesos de creciente endeudamiento en sectores como el corporativo financiero y el de los hogares.
Redacción final							
Pérez (2013), en su proyecto de investigación llamado <i>Acumulación de liquidez y exceso de ahorro en firmas de país desarrollados</i> , tuvo como objetivo conocer la causa que explican el crecimiento del fondo no invertido <i>el poder</i> de las firmas no financiera en países avanzados. Confirmar la objetividad de un estilo de creciente en el ahorro, como cambio en las estructuras del balance detectado en el añadido. Corresponde a verificar las argumentaciones ofrecidas por las literaturas de finanza asociadas para entender el Incremento de la liquidez en las compañías no financieras. Realizaron un estudio empírico original de abundancia en el tesoro.							
Referencia							
Pérez, A. (2013). <i>Acumulación de liquidez y exceso de ahorro en firmas de país desarrollados</i> . (Tesis para optar el doctorado en economía). Universidad nacional del Sur, Argentina							

Nro.	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
5	Tomás Fontalvo Herrera, Adela Mendoza y José Morelos Gómez	2012	<i>Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de calidad de liquidez y rentabilidad de las empresas de las industrias de Mamonal (Cartagena-Colombia)</i>	http://www.redalyc.org/html/1942/194222473015/	Una investigación cualitativa, descriptiva	Los resultados obtenidos durante el desarrollo del proyecto de evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la zona Industrial de Mamonal.	Evaluar el impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de la empresa garantiza la continuidad de la misma en el mercado, por lo que es importante poder contar con herramientas que puedan predecir esta situación. En este artículo se elaboró un modelo para la evaluación de los indicadores financieros utilizando el análisis discriminante para las empresas de la Zona Industrial de Mamonal.
Redacción final							
<p>Fontalvo y Mendoza y Morelos (2012), mediante su investigación denominada <i>Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de calidad de liquidez y rentabilidad de las empresa de las industrias de Mamonal (Cartagena-Colombia)</i> se obtuvo como resultados de desarrollo del proyecto, inicialmente utilizaron una evaluación en los sistemas de gestión en calidad, rentabilidad e indicadores de liquidez, las razones de expresión en el sistema de gestión en la calidad ,rentabilidad de la empresa en la zona industrial de Mamonal. Luego se realizó la técnica, la cual permito en la metodología desde un enfoque cuantitativo, descriptiva y con respecto a lo cuantitativo se observa los indicadores que mejor excluye en la función objetiva, en la cual así se podrá identificar las variables para poder hacer un seguimiento inspeccionar la empresa de estudio.</p>							
Referencia							
<p>Fontalvo, T., Mendoza, A., y Morelos, J. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial de Mamonal (Cartagena-Colombia).<i>Revista Virtual Universidad Católica del Norte</i>, (34), 314-341. http://www.redalyc.org/html/1942/194222473015/</p>							

Nro.	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
6	Juan Antonio Arrunátegui Aguirre	2017	<i>El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social de la gestión de la sociedad de beneficencia pública del callao-Perú</i>	http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/5854/Arrunategui aj.pdf?sequence=3	<p>Diseño: Descriptivo y explicativo</p> <p>población: 198 personas que laboran en las diferentes áreas de la Sociedad de Beneficencia Pública.</p> <p>Muestra: 131 personas conformada por Directores, Funcionarios, contadores y servidores.</p> <p>Técnica de recolección de datos: Fueron fichas, entrevistas y encuestas.</p>	Realizado el trabajo de aplicación del instrumento, la encuesta, en la población objetivo, procesados por medio del programa estadístico SPSS, y, corroborados estos resultados por los documentos contables-financieros respectivos, corresponde al presente capítulo la exposición, interpretación, análisis y discusión de los resultados en relación con los Objetivos propuestos en el Proyecto y en relación a la comprobación de las hipótesis elaboradas	Los datos e información obtenidos como producto de la investigación, permitieron establecer que el nivel de razón corriente influye en el cumplimiento de metas y objetivos de la gestión financiera de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao, en el proceso de cumplimiento de sus metas y objetivos.
Redacción final							
<p>Arrunátegui (2017), realizo un proyecto de investigación titulada <i>El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social de la gestión de la sociedad de beneficencia pública del callao-Perú</i>. Tuvo como objetivo brindar atención adecuada en la protección, prevención, promoción y educación del mínimo en abandono moral o material, su diseño fue descriptivo y explicativo como población estuvo conformado por ciento noventa y ocho personas que laboran en la sociedad de beneficencia pública Se logró recolectar la información necesaria y datos de diferentes expertos, de la cual ayudaron a fortalecer y mejorar las categorías que son problema de liquidez y rentabilidad, se llegó a utilizar en la investigación la técnica de encuesta e instrumento de cuestionario la cual estuvieron conformados con diez preguntas diferentes que ayudaron a recolectar los datos e información necesaria, Dicho informe proporciono la tabulación y facilito para poder graficar e analizar los resultados. Finalmente se demostró que los problemas de la liquidez y rentabilidad social inciden en la gestión.</p>							
Referencia							
<p>Arrunátegui, J (2017) <i>el problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la sociedad de beneficencia pública del callao</i> tesis Para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad con mención en Contabilidad de Gestión)</p>							

Nro .	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
7	Céliz Dávila Jenny Karina	2016	estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa de Chiclayo	http://revistas.us.edu.pe/index.php/EMP/article/view/762/663	Tipo: cuantitativo y descriptivo Diseño: Transversal y no experimental Métodos de estudio: deductivo e inductivo. Población: 4 trabajadores empresa Corporación Educativa Universia E.I.R.L de la ciudad de Chiclayo Muestra: Cuatro trabajadores Técnica de recolección de datos: Entrevista Instrumento de recolección: Encuesta de Likert	Entre los principales resultados de la investigación, se obtuvo que el nivel de liquidez general o razón corriente de la empresa equivale a 1,8924 veces, durante el año 2015 el nivel de liquidez general o razón corriente equivale a 0.2209 veces, y durante el año 2016 el nivel de liquidez general o razón corriente equivale a 0.0893 veces.	Finalmente la investigación concluye, que la propuesta de estrategias financieras formuladas que permitieron superar las causas que determinan el nivel de liquidez de la empresa Corporación Educativa Universia E.I.R.L, fueron el análisis del porcentaje de deuda, el análisis de los montos relacionados a los gastos de administración ventas, la evaluación de los niveles de rentabilidad sobre el patrimonio e inversión, y la evaluación de la política de retención y/o reparto de utilidades
Redacción final							
<p>Celiz (2016), de acuerdo a su investigación titulada <i>Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa Educativa Universia E.I.R.L de Chiclayo</i>, tuvo como objetivo diseñar estrategias para influir en la mejorar de la liquidez de la empresa Educativa Universia E.I.R.L. Se utilizó una metodología cuantitativa, descriptiva, con un diseño transversal y no experimental, tuvieron como población a cuatro trabajadores de la empresa y muestra fueron los mismos cuatro trabajadores área de contabilidad de la entidad y una técnica de recolección de datos fue entrevista y su instrumento fue encuesta de Likert. Se obtuvo como resultado que el nivel de liquidez general o razón corrientes de la empresa. Finalmente la investigación concluyo, que la propuesta de estrategia financiera formuladas que permitieron superar las causas que determina el nivel de liquidez de la empresa Educativa Universia E.I.R.L, el análisis relacionados de los montos a los gastos de administración ventas, la evaluación de los noveles de rentabilidad sobre el patrimonio e inversión, y la evaluación de la política de retención y/o reparto de utilidades.</p>							
Referencia							
<p>Celiz, J. (2016). <i>Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa Universia E.I.R.L de Chiclayo</i>. <i>Revista científica</i>.;4-5 http://revistas.us.edu.pe/index.php/EMP/article/view/762/663</p>							

Nro .	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
8	Cuadros Rodríguez, Rosa Beatriz Rojas Ayllon Y Carlos Vargas López, Heidi	2016	<i>Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass peruana S.A.C 2015.</i>	http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/127/Heidi%20Vargas%20L.Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y	En la presente tesis no se encontró nada con respecto a metodología	Implementar el área de crédito y cobranzas con el personal capacitado exclusivamente para dichas funciones, también establecer el manual de normas y procedimientos en donde se refleje el manejo que se deben de realizar las actividades correspondientes al departamento de créditos y cobranzas a través de una evaluación crediticia de los clientes.	En la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. no existe el departamento de créditos y cobranzas por lo que son los vendedores quienes se encargan de hacer las cobranzas a sus clientes, no se cuenta con un manual de procedimientos de cobranzas en donde muestren y describan como se debe realizar el cobro a los clientes y tampoco que hacer si el cliente no paga después del periodo de gracia. Apple Glass Peruana S.A.C. al no contar con políticas de cobranzas y crédito otorgados a los clientes no se puede saber con exactitud si los clientes se encuentran en la capacidad de pagarnos en los plazos establecidos
Redacción final							
Cuadros y rojas y Vargas (2016) en su investigación denominada <i>Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. 2015</i> , se encontró con un problema relacionado a la gestión que está efectuando en el cobro de los clientes, esto sobrelleva a la influencia en la quiebra que tiene la liquidez y tener alguna dificultad en los compromisos con terceros, llegaron a la conclusión muestran información no confiable que no son reales y esto no permite a gerencia hacer proyectos a corto y largo plazo con inversiones futuras, pero realizando el análisis de los ratios les indica q los resultados son favorables esto se debe a que la empresa cuenta con un porcentaje en las mercaderías que lo tiene almacén y las cuentas pendientes por cobrar a los clientes, por otro lado el efectivo equivalente de efectivo se tiene mayor porcentaje frente a las obligaciones por cumplir.							
Referencia							
Cuadros, R; Rojas, C.y Vargas, H. (2016). <i>Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass peruana S.A.C 2015</i> . (Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad Peruana de las Américas, Perú. http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/127?show=full							

Nro	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
9	Pallares Upari Jhay Ashly y Vásquez Navarro Jonatán Nimrrod	2016	<i>La incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas, de la empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria-Ucayali,2016</i>	http://repositorio.up.p.edu.pe/xmlui/handle/UPP/91	<p>Tipo: Descriptivo correlacional</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Población: La población estará constituida por veintidós trabajadores que laboran en la Empresa Dimovil E.I.R.L.</p> <p>Muestra: La población estuvo constituido por catorce personas que laboran en la Empresa DIMOVIL E.I.R.L. dedicadas al rubro de ventas.</p> <p>Técnica e instrumentos de recolección: Fichajes, observación, encuesta, entrevista.</p> <p>Técnica para el procedimiento y análisis de los datos obtenidos:</p> <p>a) Fichas bibliográficas, resumen, transcripción y resumen</p> <p>b) Entrevistas directas con los trabajadores de la empresa DIMOVIL E.I.R.L.</p> <p>c) Cuestionario de encuesta sobre las compras de los productos de la empresa DIMOVIL E.I.R.L. d) Prueba de Chi – Cuadrado y SPSS.</p>	Los resultados de nuestra investigación, se puede determinar o discrepar que un adecuado plan de capacitación en marketing mejora considerablemente el rendimiento de las ventas de la empresa Dimovil E.I.R.L. del Distrito de Callería – Ucayali, coincidiendo en que la relación entre el vendedor y el consumidor mejora significativamente.	Se concluye que la capacitación en marketing de atracción influye significativamente en la venta de los equipos pos pago de la empresa Dimovil E.I.R.L. del Distrito de Callería – Ucayali.
Redacción final							
Pallares y Vásquez (2016), en su proyecto de tesis titulado <i>La incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas, de la empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria-Ucayali,2016</i> . Tuvo como objetivo determinar la incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas de la empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria –Ucayali, 2016. En la metodología se ha utilizado las técnicas de encuestas para cuyo resultado se tuvieron que elaborar un cuestionario que está conformado por treinta y cuatro variedades de preguntas, población son todos los trabajadores de dicha empresa de la cual se está considerando como muestra a veinte dos trabajadores de la empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria -Ucayali							
Referencia							
Pallares, U. Y Vásquez, N. (2016). <i>La Incidencia de la Capacitación en Marketing en Atracción en las ventas, de la Empresa Dimovil E.I.R.L del distrito de Calleria-Ucayali, 2016.</i> (Tesis para Optar El Título Profesional De Licenciado En Administración De Negocios).Universidad Privada De Pucallpa. Perú							

Nro	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
10	Ronald Roy Contreras Unchupaico Francis David Palacios Ponce de León	2016	<i>Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que negocian en la bolsa de valores de lima, 2011-2014</i>	http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/556/Ronald_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y	<p>Enfoque: Descriptivo correlacional</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Población: Sector industrial que negocian en la bolsa de valores de Lima</p> <p>Muestra: 29 empresas que representa la totalidad del sector industrial.</p> <p>Técnica/s: Se recopiló información financiera del portal web de la Bolsa de Valores de Lima.</p> <p>Instrumento/s: Excel como herramienta de análisis.</p>	Las empresas analizadas según los niveles de rentabilidad financiera tienen las siguientes características en un nivel bajo: concentran mayor porcentaje en las cuentas por cobrar comerciales, tienen mayor proporción en el rubro de los inventarios y a su vez un alto índice en las cuentas por pagar comerciales. Las empresas analizadas según los niveles de rentabilidad financiera tienen las siguientes características en un nivel medio: mayor proporción en las obligaciones financieras de corto plazo y mayor proporción en el rubro de los inventarios.	Se concluye en que sí existe relación entre la rentabilidad financiera y la liquidez corriente, de acuerdo al primer objetivo específico, la cantidad de empresas según el nivel de rentabilidad financiera es bajo 30 %, de las empresas que cotizan, de acuerdo al segundo objetivo específico, la cantidad de empresas según el nivel de liquidez corriente es bajo 31 %, de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, período 2011 – 2014.
Redacción final							
<p>Contreras y palacios (2016) en su trabajo de investigación llamado <i>La rentabilidad financiera y liquidez corriente de la empresa del sector industrial que negocian en la bolsa de valores de Lima 2011-2014</i>, se obtuvo como objetivo determinar la relación entre la rentabilidad financiera y la liquidez corriente de la empresa que negocian en la bolsa de valores. Utilizaron un estudio Descriptivo –correlacional, con un diseño no experimental, como población está constituido por un total de veintinueve empresas y los datos extraídos fue del portal web. Los resultados fueron que se comprobó que el nivel rentabilidad tuvieron liquidez corriente a favor en medida que mayor % del componente del activos corrientes se concentró una rúbrica en los inventarios, en cuanto a la rentabilidad se inclinaron considerado por la baja en los inventarios, el cual fortifica las existencias que puede tener relación entre la rentabilidad y la liquidez corriente.</p>							
Referencia							
<p>Contreras, R. y Palacios, D. (2016). <i>Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que negocian en la bolsa de valores de lima, 2011-2014</i>. (Tesis para para optar el título profesional de Contador Público). Universidad Peruana Unión. Perú http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/556</p>							

Nro .	Apellido del autor/es	Año	Título de la investigación	Link	Método	Resultados	Conclusiones
11	Soriano Colchado, José Luis	2015	<i>Aplicación estratégica de marketing para incrementar las ventas de los productos alimenticios</i>	http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/986	Tipo: Descriptivo-aplicativo Diseño: No experimental-transversal Técnica : Encuestas Instrumentos para la recopilación de datos: entrevista observación y cuestionario Población: 19,836 personas Muestra: 277 personas	Resultado del análisis de situación las fortalezas son la calidad de los productos alimenticios, capacidad financiera de la institución, ubicación estratégica de la caseta de ventas, respaldo institucional, infraestructura y tecnología de punta	Para el desarrollo de las estrategias de marketing se debe mantener una comunicación activa con los clientes a través del correo corporativo, ofrecer descuentos por ventas al por mayor, recoger testimonios de los clientes y hacer uso de las redes sociales, a través del Facebook. Se propusieron cinco planes de acción específicos: contratación de personal, publicidad, venta de otros productos, y posicionamiento en la mente del consumidor; mediante el establecimiento de un logotipo y slogan del centro de producción: Panificadora UPAO.....rico y natural.
Redacción final							
Soriano (2015), en su tesis titulada <i>Aplicación estratégica de marketing para incrementar las ventas de los productos alimenticios</i> se empleó un procedimiento importante de marketing para aumentar las ventas de los productos alimenticios.se utilizo para esta investigación el tipo descriptivo – aplicativo y un diseño no experimental- transversal y como metodología que se utilizo fue la técnica fue una encuesta y un instrumento que se pueda recopilar los datos, también se realizaron entrevista, cuestionario y observación, la población que se utilizó fueron de diecinueve mil ochocientos treinta y seis personas y la muestra poblacional fue de trescientos setenta y siete personas de la empresa . Como resultado de la investigación fue el análisis de situaciones es la calidad del productos alimenticio, la capacidad financiera en la institución que está ubicada en estrategias de punta.							
Referencia							
Soriano, J. (2015). <i>Aplicación estratégica de marketing para incrementar las ventas de los productos alimenticios</i> . (Para obtener el grado de color en administración y dirección de empresas).Universidad Privada Antonio Orrego. Perú.							

Matriz de conceptos

Nr o.	Categoría	Autor	Cita textual (fuente, indicar apellido, año, página)	Parfraseo	¿Cómo el concepto se aplicará en su Tesis?	Referencia	Link
1	LIQUIDEZ	Pedro Rubio Domínguez	Refiere a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. La falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales ,también puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión, Es decir la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra (Rubio,2007,p. 17)	La liquidez también conocida como la solvencia en la empresa y sirve para que una entidad puede pagar sus compromisos en corto plazo que tiene con los terceros. Si una empresa no cuenta con una buena solvencia esta frente a una grave situación ya que no podría cubrir sus endeudamientos con los terceros por lo tanto estaría poniendo freno a la mano de obra y estaría llegando a las ventas forzadas maquinarias equipos y activos por último caso estaría llegando a las suspensiones de pago y la empresa se iría a la quiebra. Por lo tanto estaríamos dando de suponer que la falta de liquidez sería por: una baja en la rentabilidad la falta de aprovechamiento en las oportunidades, falta de control en la empresa, no invertir bien el capital y atrasos en el cobro a los clientes.	Se aplica de una manera que la empresa tendrá la capacidad de obtener el dinero y así podrá cubrir sus obligaciones frente a los acreedores. La liquidez se podrá medir con los ratios financieros que ayudara a calcular la capacidad que puede tener la empresa para hacer frente a sus obligaciones.	Rubio. (2007) <i>Manual de análisis financiero. Instituto europeo de gestión empresarial.</i> (Tesis para optar el título de contador público).Autónoma de Barcelona.	
		Lawrence J. Gitman y Chad J. Zutter	La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas establecen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la	Manifiesta que la liquidez no es más que la solvencia de la posición financiera global para las empresas y ayudara a medir y cumplir con las obligaciones de terceros		Gitman, L. y Chad, J. (2012). <i>Principios de Administración Financiera</i> , 12 Edición ed. México: Pearson Educación.	

			habilidad con la que puede pagar sus cuentas (Gitman y Chad,2012,p.65)			
		Deyanira Bernal y Oriol Amat	Afirma: que la liquidez es la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos de corto plazos.(Bernal y Oriol Amat,2012.p.277)	Se refiere que con la solvencia so exactamente se puede cubrir el total de la organización, sino a su eficiencia que puede convertir en efectivos ciertos activos y pasivos corrientes los dos son medidas muy importantes en la liquidez. Nos indica que aceleradamente está transformando las cosas en dinero en efectivo y sobre todo raudamente se está movilizand o el dinero de la empresa.		Bernal, D. y Amat, O. (2012). <i>Anuarios de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativo empresarial</i> . Ra Ximhai.Mexico
		Cesar Aching Guzmán	Mide la capacidad de pago que tiene la empresa frente a sus deudores de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. (Aching,2005.p.15)	Conceptualiza cuánto dinero se tiene para poder pagar el corto plazo. Sirve para saber la rapidez con que se puede hacer frente a las obligaciones terceros a corto plazo. Indica que la liquidez expresa no directamente en empleo de finanza total de la entidad, vale mencionar la destreza de gerencia para la transformación del efectivo determinate en activo y pasivo corriente, Además es más factible examinar la situación económica de las compañías frente al resto.		Aching, G.(2005).Ratio s Financieros y matemáticas de la mecadotecnia. Edicion

		Bernstein Luis	La liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de esta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.(Bernstein,1999,p.155)	Liquidez también lo conocen como la tesorería que se tiene en líquidos o dineros que toda empresa puede invertir a corto plazo en los activos corrientes.		Bernstein, L. (1999). <i>Análisis de estados financieros teoría, aplicación e interpretación</i> .3 era Edición. México: Mc Graw Hill.	
2	Razones Financieras	Tomas Fontalvo Herrera, José Moreloz Gómez y Hoz Granadillo	Las razones financieras también llamados ratios financieros o indicadores financieros, son cifras o razones que facilitan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación entre sí de dos datos financieros directos, admiten examinar el estado actual o pasado de una empresa, en función a niveles óptimos delimitados para ella.(Morelos,Fontalvo,y Hoz,2012, p. 18)	Lo define como un ratio financiero que ayudara a la comparación de los estados financiero con medidas y facilitar la unidad contable, examinar el estado actual con los periodos pasados	El concepto de razones financieras o ratios financieros ayudara a conocer más detallado, y en q se utiliza o en que consiste. Como ya mencionan que es la comparación de dos periodos diferentes y esto se llega a analizar e interpretar detalle por detalle y tener un buen informe. Y saber cómo es lo que está encaminándose la empresa año por año.	Moreloz, J., Fontalvo, T. y Hoz, E. (2012). <i>Análisis de los Indicadores Financieros en las Sociedad Portuarias de Colombia</i> . Revista <i>Entramado</i> , 26.	
3	Liquidez Corriente	Carlos Luis Robles Román	Consiste en analizar a los dos estados financieros, es decir, el estado de situación financiera y el estado de resultados integrales, mediante combinación entre partidas de un estado financiero o de ambos.(Robles,2012,p.33)	Manifiesta que es el análisis de los estados de situación financiera y el estado de resultados, son comparables con los de la competencia y llevan un informe bien interpretado y redactado en funcionamiento de las empresas con otras entidades.	Gracias al estado de situación financieras y al eso de resultados se puede hacer comparaciones con otras empresas y también con la misma empresa pero con diferentes periodos y así poder analizar cómo está avanzado la empresa, observar si está rindiendo o no.	Robles, C. (2012). <i>Fundamentos de Administración Financiera</i> . México: Red Tercer Milenio S.C.	

			Este considerada la efectiva dimensión de la organización en cual instantánea del tiempo y es compatible con diferentes empresas de la misma actividad, (Robles,2012,p.34)	Lo considera como la más efectiva y es comparable con las demás empresas que se decían al mismo rubro en periodos cortos (menor de un año).		
		Lawrence J. Gitman y Chad J. Zutter	La liquidez corriente, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Es decir presenta la agilidad que tiene una empresa para solventar sus obligaciones en un periodo menor de un año.(Gitman y Chad,2012,p.65)	Mide las capacidades de todas las empresas para lograr cumplir con todas las obligaciones que tienen como entes en un periodo muy corto es decir presenta la velocidad que tiene un ente para poder solventar las exigencias dentro de un corto plazo pero muy corto-.		Gitman, L. y Chad, J. (2012). Principios de Administración Financiera, 12 Edición ed. México: Pearson Educación.
		Adrián Manuel Coello Martínez	Indica que parte de los activos circulantes de la empresa están siendo financiados con capitales de largo plazo, señalan la cobertura que tiene los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor plazo de vencimiento o de mayor exigibilidad. (Coello, 2015.p.1).	Nos indica que la liquidez general está siendo aportada el dinero por una empresa a lo largo de tiempo y así poder hacer frente a sus obligaciones con terceros en la fecha de vencimiento.		Coello, A. <i>Ratios Financieros. Actualidad Empresarial</i> N. ° 336 - Primera Quincena de Octubre 2015.
4	Capital de trabajo	Lawrence J. Gitman y Chad J. Zutter	Dentro de los costos de inversión existe el componente el capital de trabajo, cuando se realiza las inversiones primero se compra maquinaria, adquiere terrenos y hace las construcciones pero hasta el momento no tiene ninguna unidad producida por que debe comprar materia prima, pagar trabajadores los primeros meses mientras le pagan y debe de los costos fijos ese dinero es necesario para cubrir las necesidades se llama capital de trabajo y es un costo de inversión.(Gitman y	El capital es el efectivo que una empresa debe conservar para seguir originando ingresos mientras por otro lado se cobra las facturas o letras vencidas, el capital de trabajo está conformada por activos circulantes más pasivos y patrimonio. El activo corriente es todo lo que se pueda desembolsar a corto plazo ya sea menos de un año y en esta lo integra el efectivo, cuentas por cobrar y las mercaderías. En el activo no circulante es todo lo que puede cambiar en efectivo a largo plazo.	Se aplica gracias a la fórmula del ratio de trabajo menciona que el los efectivos de de las empresa que ven saber guardar o conservar para tener ingresos ya sea cobrando las factura, pagares letras, cheques de gerencias a los clientes. También con las compras de terrenos o maquinarias se podría tener un buen capital de trabajo. Se utilizara la definición del	Gitman, L. y Chad, J. (2012). <i>Principios de Administración Financiera</i> , 12 Edición ed. México: Pearson Educación.

		<p>Brealey Myeers y Allen</p>	<p>Chad,2012,p.68)</p> <p>El capital de trabajo neto (o simplemente capital de trabajo) es la diferencia entre los activos de corto plazo y los pasivos de corto plazo de una empresa. Los principales activos de corto plazo son las cuentas por cobrar (las compras de los clientes que aún no han sido liquidadas) y el inventario de materias primas y productos terminados. Los principales pasivos de corto plazo son las cuentas por pagar (cuentas que uno todavía no paga). La mayor parte de los proyectos implican una inversión adicional en capital de trabajo. (Brealey, Myers y Allen, 2010p. 145)</p>	<p>El capital de trabajo tiene relación entre los pasivos y activos a corto plazo. En este caso lo primordial son los activos de corto plazo sol las cuentas por cobrar se refiere que los clientes realizaron compras y esto no están totalmente liquidados. Con respecto a las cuentas por pagar se refieren a las obligaciones que la empresa falta pagar. con ello se puede decir que una inversión adicional está implicada al capital de trabajo</p>	<p>capital de trabajo en la tesis, porque se podrá analizar los activos a corto plazo y de la misma manera a los pasivos a corto plazo con ello se podrá llegar al objetivo de establecer en que tiempo se puede obtener el efectivo.</p>	<p>Brealey, R., Myers, S. y Allen, F. (2010). <i>Principios de Finanzas Corporativas.</i> (9na Ed.). México: McGraw-Hill.</p>	
--	--	---------------------------------------	---	--	---	---	--

	Prueba acida	Cesar Aching Guzmán	Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.(Aching,2005,p.18)	Es una relación entre los activos y pasivos corrientes que queda a la empresa después de pagar las deudas inmediatas.se expresa en valores numéricos será favorable siempre en cuando está en positivo es decir cuando la razón corriente sea mayor que uno, cuando no es favorables se tendrá negativo o razón corriente menor a uno.	Esta ratio será aplicable por que orienta a la empresa como tener el dinero en efectivo y con ellos se podrá hacer frente a las obligaciones que se tiene toda empresa y para eso se tiene la formula y que un analista pueda interpretar, analizar y dar unos consejos a la empresa para la mejoría y poder así llegar a la meta que se puedan trazar como empresarios.	Aching, G.(2005). <i>Ratios Financieros y matemáticas de la mecadotecnia</i> .Edicion	
		Adrian Manuel Coello Martínez	Representa una medida más estricta de la disponibilidad financiera de corto plazo de la empresa. (coello,2015.p.1)	Menciona que es más cuidadoso con respecto a la disponibilidad de dinero en un periodo corto de las empresas. Menciona que el capital de trabajo se podría definir como capital de trabajo neto y capital de trabajo bruto		Coello, A. <i>Ratios Financieros. Actualidad Empresarial</i> N. ° 336 - Primera Quincena de Octubre 2015.	
		Cesar Aching Guzmán	Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuenta que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando al inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.(Aching,2005,p.16)	Es una de las razones más usadas, mide el pago de obligaciones de las empresas, muestran los recursos más líquidos de la empresa en plazo menor de dos años, mientras tengamos más razón acidad en la empresa podría ser más solvente y tendrá una capacidad de algo más certera.		Aching, G.(2005). <i>Ratio s Financieros y matemáticas de la mecadotecnia</i> . Edicion	

5	Liquidez - caja (tesorería)	Adrian Manuel Coello Martínez	Es un indicador que mide la liquidez más inmediata, pues responde ante obligaciones de corto plazo con su efectivo y depósitos bancarios.(coello,2015, p.1)	Es un ratio a corto plazo que se utiliza el dinero disponible en efectivo o ya sea en banco se utiliza para ver si se tiene problemas en la empresa y hacer frente a las obligaciones con otras entidades.	Sera aplicable como su mismo nombre lo dice tesorería, son cobros en dinero efectivo.	Coello, A. <i>Ratios Financieros. Actualidad Empresarial</i> N.º 336 - Primera Quincena de Octubre 2015.	
6	Ratio prueba defensiva	Cesar Aching Guzmán	Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja Bancos y los valores negociables, descartando la influencia del variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.(Aching,2005,p.17)	Se define como ratio de prueba que ayudara a la empresa ver las capacidades de las empresas para operar con el activo líquido, sin recurrir en los flujos de ventas, este ratio se calcula dividiendo los totales del saldo de caja y bancos entre los pasivos corrientes.	Aplicable en conocer de qué se trata esta ratio y como es el uso en las informaciones de los estados financieros	Aching, G.(2005). <i>Ratios Financieros y matemáticas de la mecadotecnia</i> .Edicion	
7	Análisis Financiero	Carlos Alberto Prieto Hurtado	Es un financista especializado a quien, con base en los estados financieros y demás información que posea sobre la empresa, le corresponde interpretar, analizar, obtener y presentar recomendaciones, una vez haya determinado si la situación financiera y los resultados de operación de una empresa son satisfactorios o no.(Prieto,2010,p.18)	El análisis financiero lo realiza un financista con experiencia la cual podrá interpretar, observar para luego presentar un informe bien redactado y con sus recomendaciones una vez que haya culminado con los estados financieros se presentara a la gerencia la cual podrán estar satisfechos o no con el resultado que se ha podido encontrar.	Para poder analizar los ratios financieros se debe conocer del tema y poder interpretar bien los estados financieros y dar a conocer a los interesados.	Prieto. (2010). <i>Análisis financiero</i> .2da. Edicion.Mexico : Mc Gran Hill.	

8	Estado Financiero	IFRS Foundation	Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera. Del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada para los administradores con los recursos que han sido confiados. (IFRS Foundation, 2017, p.3)	Los estados financieros siempre serán usados por todas las empresas, informaciónes muy importantes ya que gracias a ellos se analiza las cuentas y se puede tomar una buena decisión para la mejora de la empresa. Siempre en cuando la información de los estados financieros sean precisa, clara, fehaciente y confiables y verdadero los datos (sin maquillarlos)	Los estados financieros ayudarán a la tesis a recolectar información de la empresa y con ellos se podrá realizar el análisis de los ratios financieros, cual nos ayudará a ver el estado en que se encuentra dicha empresa.	IFRS Foundation. (2017). <i>Norma Internacional de Contabilidad 1. Presentación de Estados Financieros.</i>	https://www.mef.gob.pe/contenidos/contenidos/contenidos/contenidos/contenidos/nor_co/vigentes/nic/ES_GVT_BV2017_IA_S01.pdf
9	Políticas de crédito y cobranzas	Van y Wachowicz	Las políticas de crédito y cobranza de una empresa incluyen decisiones relacionadas con varios factores: 1. la calidad de la cuenta aceptada; 2. la duración del periodo de crédito; 3. el porcentaje de los descuentos por pago en efectivo; 4. los términos especiales, como fechado temporal, y 5. el nivel de gastos de cobranza. En cada caso, la decisión debe basarse en una comparación de las ganancias posibles de un cambio en una política con el costo de tal modificación (Van y Wachowicz, 2010 p.256).	Todas las empresas deben contar con las políticas de créditos y cobranzas porque esto ayuda a tener más control con respecto a los cobros de las facturas vencidas y letras. Cuando un cliente no cumple con los pagos, se le hace los seguimientos respectivos, llamadas al área encargada, mandar correos o cartas de cobranzas.	Las políticas de crédito de cobranza se aplicarán en la tesis, porque se va proponer dependiendo como va con los resultados esperados y llegará a cumplir con las expectativas el cual pueda incrementar la liquidez en la empresa.	Van, C. y Wachowicz, J. (2010). <i>Fundamentos de Administración Financiera.</i> (13ra. Ed.). México: Pearson Educación.	

<p>10</p>	<p>Planificación Financiera</p>	<p>Lawrence J. Gitman y Chad J. Zutter</p> <p>Brealey, Myers y Allen</p> <p>Chiavenato</p>	<p>La planificación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona una guía para dirigir, coordinar y controlar las acciones de la empresa para alcanzar sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo implica la preparación del presupuesto de efectivo de la empresa. La planeación de utilidades implica la preparación de estados financieros pro forma. Tanto el presupuesto de efectivo como los estados financieros pro forma son muy útiles para la planeación financiera interna, también los requieren de manera rutinaria los acreedores actuales y posibles. (Lawrence y Chad, 2003, p. 97)</p> <p>Según Brealey, Myers y Allen (2010) “Un plan financiero coherente demanda la comprensión de la forma en la que la empresa puede generar rendimientos superiores en el largo plazo, por la industria que ha elegido y por la manera en la que se ubica en ella” Brealey, Myers y Allen 2010,p.804)</p> <p>La planeación es la función administrativa que determina por anticipado cuáles son los</p>	<p>Es una parte muy importante en toda empresa porque gracias a ello se podrá llegar a unos resultados muy significativos, se tiene como propósito guiar, coordinar y llevar los controles de las operaciones que llevan dentro y fuera de la empresa, con el objetivo que se llegar a las metas planteadas: menciona el autor que se puede tener dos cuentas las cuales son procesos claves.</p> <p>Recomienda el autor que la planeación debería ser coherente, con ideas claras que ayuden a realizar el objetivo que se está planteando para mejorar e incrementar la liquidez en las empresas q lo necesitan a los largo del plazo.</p> <p>Planear lo define como una función administrativa que conlleva a realizar objetivos para mejorar e implementar los y llegar a conseguir los planes que se estén trazando. Se trata de modelos teóricos para las acciones futuras. Se empresa a con las determinaciones de los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzar el</p>	<p>Según la definición de los distintos autores se llega a la conclusión que la planificación financiera, toda empresa debe tener en cuenta porque gracias a las metas que se proyectan se va cumplir con una satisfacción y mejora para diferentes empresas, y deben de respetar todos los procesos que se tienen.</p> <p>El jefe de la planificación tiene la misión de dirigir y dialogar con el resto de integrantes, una planificación debe ser con ideas claras y concisas, tiene que ser analizado y comparado las informaciones de años anteriores con el actual y de acuerdo a lo discutido se legara tomar una decisión que va favores a la empresa.</p>	<p>Lawrence, G. (2003). <i>Principios de administración financiera</i>. (10ma. ED.). México: Pearson educación de México.</p> <p>Brealey, R., Myers, S. y Allen, F. (2010). <i>Principios de Finanzas Corporativas</i>. (9na Ed.). México: Mc. Graw Hill Education.</p> <p>Chiavenato, I. (2006). <i>Introducción a la teoría general de la administración</i>. (7ma. Ed.). México: Mc.</p>	
-----------	--	--	--	---	--	---	--

		<p>Correa, Ramírez y Castaño</p>	<p>objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para conseguirlos. Se trata de un modelo teórico para la acción futura. Empieza por la determinación de los objetivos y detalla los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible. Planear y definir los objetivos es seleccionar anticipadamente el mejor curso de acción para alcanzarlos. La planeación determina a dónde se pretende llegar, qué debe hacerse, cuándo, cómo y en qué orden. (Chiavenato 2006,p. 143)</p> <p>Con el fin de llevar a cabo la realización de un buen plan de negocios, es conveniente tener en cuenta el proceso de planeación financiera, entendida como una herramienta empresarial que permite la visualización del proyecto empresarial bajo un enfoque global, teniendo en cuenta los diferentes escenarios en donde puede incursionar y los distintos factores que lo impactan. (Correa, Ramírez y Castaño, 2010, p.186).</p>	<p>posible mejoramiento. Proyectar y definir los objetivos es seleccionar con anticipación, una buena planificación nos ayudara a determinar qué es lo que se quiere lograr con los objetivos y que es lo que se debe realizar, cuando y como se debe ordenar.</p> <p>Para poder realizar el plan de negocios empresariales, se debe tener en cuenta que para una planeación se tiene procesos que se debe de respetar y seguir paso a plazo para lograr tener buenos resultados para la empresa por otro lado también se cuenta con un escenario donde se puede acusar en el distinto factor que impactan</p>		<p>Graw Hill Education</p> <p>Correa, J., Ramírez, L. y Castaño, C. (2010). <i>La Importancia de la Planeación Financiera en la Elaboración de los Planes de Negocio y su Impacto en el Desarrollo Empresarial.</i> Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión. 1, (), 179-194.</p>	
--	--	----------------------------------	---	--	--	---	--

11	Estrategias financieras	Marguzato	Para la determinación de estrategias financieras se deben de primero que nada identificar las áreas claves en las que nos vamos a enfocar, que en este caso son: el director financiero, la competitividad, la innovación, la financiación y el riesgo financiero, la información financiera y los estados financieros. Por ello debemos de definir un objetivo estratégico que es el fin que deseamos alcanzar (Marguzato, 2013p.75)	Se debe identificar a todas las áreas que la empresa cuenta, una vez encontrada, se va enfocar al área que tiene debilidad y se va fortalecer para lograr con los objetivos con las estrategias planteadas. Para el caso de la empresa nos tendremos que enfocar en el área de ventas para determinar cuál es el problema principal	Se aplicara en la tesis ayudando con la información para saber llevar estrategias de las empresas punto a punto	Marguzato, J <i>Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa.</i> Daena: International Journal of Good Conscience. 3(2): 65-104. http://www.speintamexico.org/v3n2/3(2)%2065-104.pdf	
12	Gastos generales	Carlos Luis Robles Roman	La mercadotecnia es una parte integral de un negocio. Los gastos de ventas incluyen materiales de mercadotecnia, publicidad, embalaje y salarios para el personal de ventas. También están incluidos en esta categoría los salarios de los empleados que apoyan directamente al personal de ventas, tales como secretarias y recepcionistas de los departamentos de ventas o mercadotecnia.(Robles.C,2008, P.40)	Se define como salida de dinero que realizan todas las empresas o personas naturales, con el objetivo de poder administrar de una forma adecuada un proceso productivo o servicios. Así como también establecer las tareas de ventas, promociones y distribuciones de los productos manufacturados, servicios prestados a terceros y la mercadería adquirida para comercializar.	Con la información recolectada ayudar a identificar cuáles son los gastos que va a realizar la empresa, por lo tanto se debe designar las tareas y promociones de los productos.	Robles.C,2013, <i>Costos históricos</i> (5to. Ed.). México: Mc. Graw Hill Education	

Matriz de Propuesta

Diagnóstico	Priorización de problemas	Consolidación del problema
<ul style="list-style-type: none"> 1.-Pagos de tasa e interes por endeudamiento al banco BCP 2.-Falta de liquidez para hacer frente a las obligaciones con los terceros. 3.-Aumentaron las cuentas por cobrar y pagar 4.-Falta de planeamiento estrategico 5.-Debilidad para hacer pagos de planilla ,proveedores y tributos 	<p>A.-Falta de liquidez para hacer frente a las obligaciones con los terceros</p>	<p>LIQUIDEZ: Manifiesta que la liquidez no es más que la solvencia de la posición financiera global para las empresas y ayudara a medir y cumplir con las obligaciones de terceros. (Gitman y Chad, 2012)</p>
<ul style="list-style-type: none"> 1.-No cuenta con politicas en creditos y cobranzas 2.-falta de planeamiento estrategico 	<p>B.- Falta de planeamiento estrategico</p>	
<ul style="list-style-type: none"> 3.- Falta del personal contable y contador jefatura 4.-Problemas en los precios de bienes y servicios competitivo 5.-Falta de marketing(publicidad) 6.-pocesionamiento en un mercado competitivo 	<p>C.- Posecionamiento en un mercado competitivo</p>	

Evaluación de alternativas											
Alternativas de Solución	Tiempo	Costo	Impacto económico	Impacto tecnológico	Impacto social	✓ 1.00	Puntaje Total	Categoría solución	Problemas	Objetivos de la propuesta	
	0.10	0.40	0.20	0.10	0.20						
1	1	3	2	2	4		2.700	3.700	S3 implementar el area de ventas	A.-Falta de liquidez para hacer frente a las obligaciones con los terceros	1.- Realizar un manual de procedimiento de planeación para mejorar la liquidez en la empresa.
2	5	4	3	2	4		3.700			B.- Falta de planeamiento estrategico	2.-Proponer políticas los créditos y cobranzas para obtener buena liquidez y cumplir las obligaciones propuestas de la empresa.
3	2	5	3	3	2		3.500			C.- Posecionamiento en un mercado competitivo	3.-Tener un Posicionamiento de la empresa y contar con la calidad de productos en el mercado competitivo.
4	2	1	2	3	3		1.900				

Activar Windows