



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa
Comercial, Ayacucho 2020**

Para optar el título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Mendoza Sosa, Idonea

ORCID: 0000-0003-2906-0819

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD

Sistema de calidad

LIMA - PERÚ

2020

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Dra. Rosa Ysabel Moreno Rodríguez

Secretario

Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Vocal

Mtra. Paola Corina Julca Garcia

Asesor metodólogo

Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos

ORCID: 0000-0001-8910-222X

Asesor temático

Dr. Freddy Fonseca Chávez

ORCID: 0000-0002-1323-0097


Dedicatoria

A mis padres Clemente Mendoza y Benigna Sosa, quienes son mi inspiración para lograr esta meta, a mis hermanos Eleazar, Edgar, Rotmila y Greicy por sus palabras de aliento constante motivación y ser un ejemplo de superación.

Agradecimiento

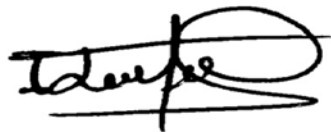
A Dios por sus Bendiciones y protección puestas en cada día de mi vida, a la Universidad Norbert Wiener por acogerme en su casa de estudio, a mis padres y hermanos, por los consejos y sus oraciones, a mi asesores Dr. Fernando Nolzco Labajos y Dr. Freddy Fonseca Chávez por los conocimientos brindados durante la elaboración de la tesis y a todos mis docentes por sus enseñanza

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA		
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 30/06/2020

Yo, Idonea Mendoza sosa estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020" para la obtención del Título Profesional de Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

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



.....
Firma
Mendoza Sosa, Idonea
DNI: 45184940

Lima, 30 de junio de 2020.



Huella

Índice

	Pág.
Miembros del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	xi
Índice de cuadros	xiii
Resumen	xiv
Sumario	xv
I.INTRODUCCIÓN	16
II. MÉTODO	24
2.1 Enfoque y tipo	24
2.2 Población, muestra y unidades informantes	25
2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes	25
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	26
2.5 Proceso de recolección de datos	27
2.6 Método de análisis de datos	27
III. RESULTADOS	28
3.1 Descripción de resultados cuantitativos	28
3.3 Diagnóstico	59
3.4 Propuesta	64
3.4.1 Priorización de los problemas	64
3.4.2 Consolidación del problema	64
3.4.3 Fundamentos de la propuesta	65
3.4.4 Categoría solución Plan estratégico	66
3.4.5 Direccionalidad de la propuesta	67
3.4.6 Actividades y cronograma	76
IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
4.1 Discusión	80

4.2 Conclusiones	83
4.3 Recomendaciones	84
REFERENCIAS	85
ANEXOS	91
Anexo 1: Matriz de la investigación	92
Anexo 2: Evidencias de la propuesta	94
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	96
Anexo 4: Instrumento cualitativo	98
Anexo 5: Base de datos	100
Anexo 6: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	104
Anexo 7: Pantallazos del Atlas. Ti	111
Anexo 08 Ficha de validez de la propuesta	115
Anexo 9: Matrices de trabajo	117

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de categorización de Rentabilidad	25
Tabla 2 Análisis Horizontal de activos corrientes entre los periodos 2017 a 2018 correspondiente a la subcategoría estados financieros.	28
Tabla 3 Análisis Horizontal del total activo no corrientes entre los periodos 2017 – 2018.correspondiente a la subcategoría de estados financieros.	29
Tabla 4 Análisis Horizontal del total activo neto entre los periodos 2017 a 2018. Corresponde a subcategoría estados financieros.	30
Tabla 5 Análisis Horizontal del pasivo corriente entre los periodos 2017 – 2018.corresponde a subcategoría estados financieros	31
Tabla 6 Análisis Horizontal del patrimonio neto entre los periodos 2017 – 2018 correspondientes a la subcategoría estados financieros.	32
Tabla 7 Análisis vertical del efectivo equivalente de la empresa de los periodos 2017 al 2018.corresponde a subcategoría estados financieros.	33
Tabla 8 Análisis vertical mercadería de los periodos 2017 al 2018 corresponde a subcategoría estados financieros.	34
Tabla 9 Análisis vertical de Inmuebles, maquinaria y equipo de los periodos 2017 al 2018 corresponde a subcategoría estados financieros.	35
Tabla 10 Análisis vertical de Ctas por pagar comerciales - terceros de los periodos 2017 al 2018	36
Tabla 11 Análisis vertical de Capital de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría estados financieros.	37
Tabla 13 Análisis Horizontal costo de venta de los periodos 2017 – 2018, corresponde a subcategoría de estados financieros	39
Tabla 14 Análisis Horizontal Resultados brutos de utilidad de los periodos 2017 – 2018, corresponde a subcategoría estados financieros.	40
Tabla 15 Análisis Horizontal de gasto de venta de los periodos 2017 – 2018, corresponde a subcategoría estados financieros.	41
Tabla 16 Análisis Horizontal Utilidad neta de los periodos 2017 – 2018, correspondiente a subcategoría estados financieros.	42
Tabla 17 Análisis vertical costo de venta de los periodos 2017 al 2018,	

	corresponde a subcategoría estados financieros.	43
Tabla 18	Análisis vertical resultado bruto de utilidad de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría de estados financieros.	44
Tabla 19	Análisis vertical de Utilidad neta de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría de los estados financieros.	45
Tabla 20	Análisis de ratios de Liquidez total de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría Razones financieros.	46
Tabla 21	Análisis de ratios de liquidez la prueba ácida de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.	47
Tabla 22	Análisis de ratios de liquidez absoluta de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.	48
Tabla 23	Análisis de ratios de rotación de mercaderías de los periodos 2017 y 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.	49
Tabla 24	Análisis de ratios de rotación de cuentas por pagar de los periodos 2017 y 2018	50
Tabla 25	Análisis de ratios de endeudamiento de los periodos de 2017 al 2018, correspondiente a subcategoría Razones financieros.	51
Tabla 26	Análisis de rentabilidad de Margen de utilidad operativa sobre ventas de los periodos 2017 Y 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.	52
Tabla 27	Análisis de ratios de rentabilidad Margen de utilidad neta sobre venta de los periodos de 2017 al 2018, corresponde a subcategorías razones financieras.	53
Tabla 28	Análisis de ratios de rentabilidad ROA de los periodos de 2017 al 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.	54
Tabla 29	Análisis de ratios de rentabilidad ROE de los periodos de 2017 al 2018, corresponde a la subcategoría razones financieras.	55
Tabla 30	Análisis de ratios de rentabilidad bruta del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectado 2024.	68
Tabla 31	Análisis de ratios de rentabilidad neta del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectado 2024.	69
Tabla 32	Análisis de ratios de margen de costo de venta del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectada 2024	71

Tabla 33 Análisis de rotación de inventarios del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectado 2024

72

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Variación absoluta y porcentual la cuenta activo corriente	28
Figura 2. Variación absoluta y porcentual la cuenta total activo no corriente	29
Figura 3. Variación absoluta y porcentual la cuenta total activo neto	30
Figura 4. Variación absoluta y porcentual la cuenta pasivo corriente	31
Figura 5. Variación absoluta y porcentual la cuenta patrimonio neto	32
Figura 6. Periodo y Porcentajes de análisis la cuenta efectivo equivalente de efectivo	33
Figura 7. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta existencias	34
Figura 8. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta Inmueble, maquinaria y equipo	35
Figura 9. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta por pagar	36
Figura 10. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta capital	37
Figura 11. Variación absoluta y Porcentajes de análisis de cuenta ventas	38
Figura. 12 variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta costos de venta	39
Figura 13. Variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta resultado bruto	40
Figura 14. Variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta gastos de venta	41
Figura 15. Variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta utilidad neta	42
Figura 16. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta costos de venta	43
Figura 17. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta utilidad bruta	44
Figura 18. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta utilidad neta	45
Figura 19. Periodo y valor de análisis de ratios de liquidez total	46
Figura 20. Periodo y valor de análisis de ratios de liquidez prueba ácida	47
Figura 21. Periodo y valor de análisis de ratios de liquidez Absoluta	48
Figura 22. Periodo y días de análisis de rotación de mercaderías	49
Figura 23. Periodo y días de análisis de cuentas por pagar	50
Figura 24. Periodo y porcentaje de análisis de endeudamiento	51
Figura 25. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad operativa sobre ventas	52
Figura 26. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad neta sobre ventas	53
Figura 27. Periodo y porcentaje de análisis de ROA	54
Figura 28. Periodo y porcentaje de análisis de ROE	55
Figura 29. Análisis cualitativo de la subcategoría estados financiero	56
Figura 30. Análisis cualitativo de la sub categoría razones financieros	57

Figura 31. Análisis cualitativo subcategoría emergente plan estratégico	58
Figura 32. Análisis mixto de la categoría rentabilidad	59
Figura 34. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad Brutas, ingresos menos costos de venta sobre ventas correspondientes a los estados financieros proyectados.	69
Figura 35. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad neta sobre ventas a los estados financieros proyectados	70
Figura 36. Periodo y porcentaje de análisis de margen de costo de venta sobre ventas correspondientes a los estados financieros proyectado	72
Figura 37. Periodo y días de rotación de inventarios correspondientes a los estados financieros proyectada.	73

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 01. Matriz de direccionalidad de la propuesta.	67
Cuadro 02: perfil para el reclutamiento del personal.	74
Cuadro 03: indicador para medir el perfil del personal	75
Cuadro 04. Actividades	76
Cuadro 05. Presupuestos	77
Cuadro 06. Cronograma de actividades	78
Cuadro 07: Actividades de plan publicidad en redes sociales e impresiones gráficas	78
Cuadro 08: actividades para el control de inventarios y reducción de costos.	79
Cuadro 09: actividades para convocatoria y selección del personal.	79

Resumen

El presente estudio titulada Plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020, fue desarrollada con el propósito de plantear un plan estratégico para mejorar su rentabilidad ya que la empresa no cuenta con una rentabilidad deseada por ello, tiene riesgo a quebrar, como objetivo fue proponer plan estratégico para mejorar la rentabilidad, con la finalidad de incrementar los beneficios deseados.

El presente Estudio tiene un enfoque mixto, cuantitativo, cualitativo y holístico ya que nos permite un cruce de información, así mismo con método inductivo y deductivo, la población es la empresa comercial, Ayacucho 2020, las técnicas para recolectar información, se utilizó el análisis documental de los estados financieros de los periodos 2017 y 2018, la guía de entrevista a tres personas que tienen mayor acercamiento sobre la información requerida se realizó por vía virtual, de los cuales se realizaron la triangulación de la información y opiniones que suministraron para el análisis y diagnóstico.

Finalmente la rentabilidad de la Empresa nos parece baja debido a que no están realizando las ventas potenciales, y el alto costo de ventas. Para ello se ha propuesto tres soluciones (1) incrementar las ventas mediante un plan de publicidad, (2) reducir los costos de venta mediante una gestión adecuada de inventarios y (3) contratar un personal para optimizar una atención eficaz y eficiente con el compartimiento de actividades. Por lo tanto se debe realizar publicidad para captar nuevos clientes, realizar una gestión eficiente de inventarios, contratar un personal adicional para una mejor gestión y control de toda la operación de la empresa.

Palabras clave: Rentabilidad, Estrategias, Estados financieros, Razones financieras

Sumario

Este estudo intitulado Plano estratégico para melhorar a rentabilidade da empresa comercial Ayacucho 2020, foi desenvolvido com o objetivo de propor um plano estratégico para melhorar a sua rentabilidade visto que a empresa não tem a rentabilidade desejada por este motivo, corre o risco de falência, O objetivo era propor um plano estratégico para melhorar a rentabilidade, a fim de aumentar os benefícios desejados.

. Este Estudo tem uma abordagem mista, quantitativa, qualitativa e holística, pois permite o cruzamento de informações, também com método indutivo e dedutivo, a população é a empresa comercial, Ayacucho 2020, as técnicas de coleta de informações, a análise foi utilizada documentário das demonstrações financeiras dos períodos 2017 e 2018, foi realizado online o roteiro de entrevista a três pessoas que têm uma abordagem mais aprofundada sobre as informações solicitadas, do qual foram trianguladas as informações e opiniões fornecidas para a análise e diagnóstico.

Por fim, a rentabilidade da Companhia nos parece baixa porque não estão realizando vendas potenciais, e pelo alto custo das vendas. Para isso, três soluções foram propostas (1) aumentar as vendas por meio de um plano de publicidade, (2) reduzir os custos de vendas por meio de uma gestão adequada de estoque e (3) contratar uma equipe para otimizar o atendimento eficaz e eficiente com o compartimento de atividades. Portanto, a publicidade deve ser realizada para atrair novos clientes, realizar uma gestão eficiente de estoque, contratar pessoal adicional para melhor gestão e controle de todo o funcionamento da empresa.

Palavras-chave: Rentabilidade, estratégias, demonstrações financeiras, razões financeiras.

I. INTRODUCCIÓN

Existen diferentes tamaños de empresa a nivel mundial que satisfacen las necesidades de la humanidad ofreciendo bienes y/ o servicios. Dentro de ellos están las Pymes que son consideradas como fuentes determinantes. Gracias a ellos, los países registran aumentos en sus crecimiento económico y desarrollo social y en su PBI (producto bruto interno), valor agregado, distribuidor de ingreso, creación de empleo, ya que representan el 80% de la estructura empresarial productiva, y el 50% de generar empleo de los distintos países. Colombia (Gil & Jimenes, 2014)

De manera que, las empresas para poder crecer y mantener su permanencia en el mercado dependen de su obtención de beneficios económicos. Ser rentable, para ello, se necesita ser un buen gestor administrativo del negocio. Así como en un estudio en Ecuador de marketing relacionado a tres concesionarios que prestan servicios. Evidenciaron que una buena relación con el cliente permite garantizar su fidelidad a largo plazo a la vez canaliza en su permanencia en el mercado y de su producto, así genera un rendimiento económico para las empresas. (Valle & Tobar, 2017)

En la empresa Habana Club Cuba, mediante el estudio se demostró que cuenta con una planeación financiera a corto plazo que facilita desarrollar estrategias para incrementar su nivel de rentabilidad. Entonces, las empresas para ser rentables, deben contar con una planeación financiera que es uno de los instrumentos más eficaces que conlleva a lograr buenos beneficios económicos mediante su crecimiento en el mercado. (Albuérne & Casa, 2015).

Por otra parte en el Perú, según estadísticas el 95% del total de las empresas son Mypes de diferentes rubros. Estas empresas, para su permanencia en el mercado enfrentan diferentes factores que les limita su crecimiento, según. (Avolio & Roca, 2011) . Sus estudios les ayudó a identificar la causa de donde surgen estos factores: con relación la gestión correcta de los recursos humanos, aspecto contable y financiero, así como la administración propia y la carencia de capacidad de manejar un negocio. Del mismo modo, para mejorar la competitividad de la MYPES, es vital considerar algunas reglas del negocio, como proponer soluciones a base de experiencias únicas, fidelizar el servicio o bien, enfocarse en el cliente, contar con plataformas digitales, brindar una buena relación con los clientes como por ejemplo desarrollar software que permita al cliente interactuar

directamente de forma virtual con la empresa, ser innovador de un bien o servicio que esté al alcance económico, elaborar un plan anual. (Noreña, 2019) .

Según el diario, (Gestión, 2018) publican artículos sobre cómo mejorar la rentabilidad. Las empresas deben elaborar estrategias que enfoquen las ventas fuente de sus ingresos. Otros aspectos a considerar, como la reducción de costos y gastos, gestión eficiente de compras, incrementar el margen de producto o servicio. Cabe resaltar que para mejorar la rentabilidad, se debe tomar en cuenta estos pasos importantes ya mencionados.

Para la empresa comercial, Ayacucho 2020, se observó diferentes factores que afectan su rentabilidad; uno de ellos es la parte administrativa., no existe una gestión eficiente de planeación y control por falta de tiempo por parte del gerente. En la parte contable, los registros solo están enfocados en temas tributarios más no dirigidos a un análisis de cuentas que ayude diagnosticar la situación real de la empresa. Con respecto al control de inventarios, los registros no se realizan correctamente. No existe un control adecuado de compras y ventas y no se puede analizar el nivel óptimo de inventarios para mantener el nivel de ventas proyectadas. Por ende, el costo de ventas es muy alto por falta de una gestión adecuada. Así mismo no se realiza publicidad y promociones para difundir sus productos y mejorar su rentabilidad mediante mayor venta.

Además, para apoyar este estudio se recurrió a diferentes tesis del ámbito internacional como nacional donde elaboraron propuestas de mejora y dar solución a sus problemas de rentabilidad utilizando metodologías para elaborar. Dentro de este orden se menciona los siguientes antecedentes.

En el antecedente internacional. Según Auqui, (2018) El estudio proceso Contable para el efecto de rentabilidad. Se evidenció a más de ello la falta de un control en existencias de mercaderías. Esta carencia hace que no pueda contar con un número real de productos en stock. Así mismo no cuenta con un sistema para el registro de las operaciones. Se requiere un control riguroso en el proceso contable, evitando el retraso en el registro de los libros. En consecuencia no existen los estados financieros reales y fiables al término de un período. Esto hace que la falta de información no permite identificar si la empresa es rentable.

También Arriaga, Avalos & Marrines (2017) realizó la tesis, Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA .Describen que las pequeñas empresas de Arandanas en México carecen de diseño filosófico, planeación de objetivos, para el control de procesos en todas las áreas. Las amenazas deben convertirse en las fortalezas y las debilidades ser oportunidad. Como antes mencionado todas las pequeñas empresas que existen en el

mercado global para su crecimiento oportuno deben diseñar filosofías, planeación, objetivos y estrategias para alcanzar sus metas.

Según Carpio & Díaz (2016) La tesis, Propuesta para mejorar la rentabilidad. Dando como resultado evidencian que la empresa reflejó un incremento en los costos de los materiales importados de 35% en el periodo 2015 comparativos con el periodo 2014, por otro lado el impacto en el costo total de la construcción de una vivienda es aproximadamente el 11% menor en el supuesto de que los materiales importados fueran sustituidos por materiales de producción nacional. Si la vivienda fuera construida totalmente con materiales nacionales incluyendo el costo del terreno la compañía obtendría una utilidad de 122%, sobre el costo total de la construcción. Por último se observa que la propuesta de sustitución de materiales importados por materiales nacionales significa incrementar el margen de ganancias dependiendo de los gustos y preferencias de cada cliente. Entonces un análisis comparativo y minucioso de una propuesta para mejorar la rentabilidad es favorable para la empresa ya que optará por el mejor beneficio.

Parra (2017) En su tesis, el proceso contable y su incidencia en la toma de decisiones. Se determinó que el proceso contable efectivamente incide en la rentabilidad de la empresa a razón que según los resultados de la investigación la entidad, no cuenta con un control financiero. A ello suma no cumplir con un proceso de registro contable adecuado, también carecen de un manual de procedimientos de manejo de activos, dentro de la área de compras se desconoce existencias reales por ende no se realiza un seguimiento. Es la razón por que el gerente no puede tomar decisiones por falta de una información fiable y real.

Jurado (2016) en su tesis propuesta para el mejoramiento, en la gestión administrativa financiera, en la empresa inversiones y negocios turísticos amaranta S.A Se determinó que la empresa tuvo pérdidas por carencia de gestión administrativa eficiente se evidencio la ausencia de políticas y procedimientos para el reclutamiento del personal, falta de un manual de procesos y procedimientos contables en área financiera. Así mismo la carencia de la distribución y manejo de los recursos financieros no se maneja un control de toda la información.

En cuanto a las investigaciones desarrolladas en el Perú. Según Rimay (2019) Gestión contable. Este estudio se elaboró mediante el método de enfoque mixto, se determinó las causa de una mala gestión contable, no tiene un buen control en los registros contables ausencia de un manual de políticas y procesos contables, así mismo se evidenció que no cuenta con el conocimiento en las normas internacionales de contabilidad así

vulnerando el informe financiero no fehaciente, esto induce a no poder tomar decisiones correctas y mejorar su rentabilidad.

Por otra parte en la tesis por Córdova (2017) Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad. Este proyecto se realizó mediante enfoque mixto, se determinó que la empresa tiene una carencia de adecuada gestión financiera y contable que les permita realizar una buena utilidad. Estas causas se reflejan en los gastos financieros los cuales son demasiados altos, en cuanto a gestión contable, no cuentan con una adecuada política de crédito y cobranza que les permita mantener suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo. Por ende, una de los principales factores que limitan la obtención de rentabilidad es la carencia de gestión financiera y contable que permita lograr obtener buenos beneficios.

Igualmente en la tesis elaborada por, Arana (2018) Planeación financiera para mejorar la rentabilidad. El resultado indicó que la entidad no cuenta con suficiente liquidez para poder hacerle frente a sus obligaciones, el cual se convirtió en un serio problema de endeudamiento. Los gastos son muy elevados, las márgenes de ventas son insuficientes para permitirle hacerle frente a sus problemas. Frente a estos problemas, se desarrolló un proceso de planeación financiera que les permita mejorar su rentabilidad, aumentar las ventas, capitalizar una parte de la deuda para disminuir el endeudamiento, reducir costos y gastos, y plan de marketing para captar nuevos clientes para que las ventas aumenten, mejorando el flujo de caja.

También según García & Pérez (2015) en su tesis tiene como objetivo determinar la gestión contable y su influencia en la toma de decisiones. Se determinó que, para la toma de decisiones coherentes frente a un problema direccionados a una solución, sería eficiente emplear un correcto manejo de gestión contable mediante el cual se podrá lograr resultados óptimos que permita un logro efectivo mediante la optimización del desempeño laboral, que es una pieza importante para el negocio, y ayuda a tener un rendimiento efectivo a futuro. Eso les permite tener una mejor planeación estratégica en cuanto a su negocio.

Por último según, León (2019) Este estudio tiene el objetivo es identificar estrategias para mejorar la rentabilidad. El estudio se elaboró mediante enfoque mixto de tipo proyectivo. Se realizaron encuestas, entrevistas, y observaciones para la recolección de datos para el análisis, resultando en el detalle de los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa. Así mismo, no cuentan con suficiente liquidez disponible para hacer frente a sus operaciones y obligaciones, así mismo según criterio de los entrevistados, refieren que

los costos de ventas son muy elevados al igual que los gastos operativos. Por lo tanto, las estrategias económicas financieras por desarrollarse les serán herramientas primordiales para poder incrementar las ganancias de la empresa mediante buenas decisiones

El presente trabajo está sustentado en base de dos teorías: persistencia de rentabilidad, y contabilidad positiva. Según Alchian citado por (Daza, 2016) se define, el crecimiento empresarial, el cual dependerá de la capacidad de generar rentabilidad, riqueza y/o beneficios. En otras palabras, ser rentable es el resultado de la capacidad de la empresa de generar utilidades. Para Liscano & Castellano citado por (Daza, 2016) la rentabilidad es el remanente del producto de una inversión, realizada para un determinado negocio, por parte del empresario. En efecto el crecimiento empresarial se logra mediante un análisis de los estados financieros para el diagnóstico del problema a través de ratios financieros para elaborar posibles soluciones para mejorar la rentabilidad de la entidad.

Seguidamente la teoría de contabilidad positiva, según Monterrey citado por (Curvelo H, 2010) ejercer la contabilidad es una herramienta de control y distribución de la riqueza, el cual ayuda al empresario llevar una información financiera óptima y real la cual le ayude a tomar decisiones informadas y acertadas. Para (Curvelo, 2010) la contabilidad es primordial en una empresa para la información real y razonable ante la práctica económica y administrativa, es una herramienta para obtener información para la toma de decisiones. Entonces la contabilidad positiva es una herramienta de control y distribución de los activos, pasivos y patrimonios mediante los registros diarios de las operaciones comerciales que permite obtener una información objetiva y real para tomar decisiones frente a las problemáticas de la empresa. Estas teorías contribuirán en desarrollar un proceso de análisis para mejorar la rentabilidad, de tal manera que se optimice la información real y fiable de la situación económica de la entidad.

Para explicar y profundizar la información con respecto al problema de estudio se recurrió a diferentes fuentes bibliográficas de la categoría donde se menciona los siguientes conceptos. Según Autores citado por (Hoz, 2018) Gitman dice que la rentabilidad es la conexión entre los costos y los ingresos, producto del giro de los activos. Así mismo, se puede decir que, de acuerdo a las ventas, se relaciona el incremento de patrimonio que tenga la empresa. Aguirre considera la rentabilidad como el objetivo a corto plazo donde se mide el rendimiento de los activos para generar beneficios económicos para su crecimiento. Para Sánchez, el concepto de rentabilidad se aplica en todas las actividades económicas de la empresa con la finalidad de obtener buenos resultados. Entonces, una

empresa, para ser rentable, debe medir y analizar cuidadosamente todos sus movimientos comerciales para obtener buenos beneficios.

De modo similar, según (Morillo, 2001), la rentabilidad se mide a través de la capacidad de sus activos, que tiene la empresa, para generar utilidad; midiéndose mediante la comparación de ventas sobre margen de ganancia del resultado de una inversión. Según Salas, citado por (Leon & Velarde, 2011), para mejorar el rendimiento de la empresa se plantean ciertas estrategias direccionadas en acelerar la rotación de los activos o aumentar el margen de utilidad o combinar ambas opciones.

Con respecto a las dos subcategorías, la primera es los estados financieros. Según (Nava & Marbelis, 2009), el análisis de los estados financieros se caracteriza por ser importante para obtener información que reflejen los datos contables de las operaciones y financieros de una empresa para determinar la situación de la empresa en el pasado y el presente, y poder proyectar hacia el futuro.

Entre los autores citados por (Nava & Marbelis, 2009) dice que, para analizar los estados financieros, se emplean técnicas e instrumentos que nos ayuden a obtener resultados significativos del estado de la empresa. Con ello, se pueden tomar decisiones oportunas luego de elaborar una planeación financiera que pueda mejorar la obtención de beneficios económicos futuros. Brigham y Houston definen el análisis financiero como un instrumento disponible para la gerencia que sirve para predecir decisiones estratégicas en el desempeño de la empresa. En otras palabras, analizar los estados financieros es muy importante porque ayuda al empresario tomar ciertas medidas y plantear estrategias sobre los problemas que existan en la empresa así permitiéndole mejorar la rentabilidad del negocio.

La segunda subcategoría es las razones financieras. Entre los autores citados por (Nava & Marbelis, 2009), Van Horne define indicadores mediante los cuales su cálculo ayuda a diagnosticar y reconocer el estado económico y financiera de la empresa. Para Pacheco *et al*, son los indicadores, que resumen el resultado de las prioridades relacionando a los elementos de los balances generales y al estado de resultados, que permite conocer la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento y rentabilidad. Es un instrumento fundamental para evaluar el estado económico. Se plantearán estrategias según la situación en relación a liquidez, solvencia, eficiencia operativa, ventas, y cobranzas, acorde a los objetivos establecidos.

Con respecto a la categoría solución, el plan estratégico de (Silvia, 2010) define que para alcanzar metas a largo plazo es necesario plantear estrategias dirigidas a alcanzar los

objetivos a través de sus recursos, en su entorno frente a las necesidades de los mercados para satisfacer a la población. Se definen ventajas competitivas para obtener rentabilidad y crecimiento a largo plazo. Para Schendell y Hatten, citado por (Contreras, 2013), se define el plan de estrategia como un conjunto de fines y objetivos, establecidos por la entidad, mediante programas para lograr las metas utilizando los recursos con los cuales cuenta la empresa.

Así mismo, Ansoff, citado por (Contreras, 2013), afirma que las estrategias son lazos entre las actividades planteadas para lograr objetivos para el futuro que establece la empresa en relación a los productos, mercados y los beneficios que obtendrá a través de los resultados según la naturaleza del negocio. Establecer una estrategia no distingue el tamaño de la empresa. Lo importante es definir los objetivos a los cuales se apunta, con el conocimiento y los deseos que se posee para ejecutar el proyecto. No se necesita grandes capitales para arriesgar y lograr el proyecto (Contreras, 2013)

La justificación Teórica es sustentada mediante las teorías, persistencia de rentabilidad y teoría de contabilidad positiva, Inventarios, recursos y capacidades. Dichas teorías contribuirán en desarrollar la mejoría de la rentabilidad de la empresa. De tal manera, se optimiza la información para proponer el plan estratégico, lo cual fomenta la toma de decisiones que direccionen para mejorar la rentabilidad deseada y así permanecer en el mercado.

Mientras la justificación práctica fue a la empresa comercial, debido que existen problemas de utilidad bruta y neta insuficiente, alto costo por mala gestión de inventarios, carece de recurso humano afectando en su rentabilidad cada año, para ello se realizó un estudio detallado de la rentabilidad con la finalidad de solucionar el problema para mejorar los beneficios económicos.

El estudio se justifica metodológicamente mediante enfoque Mixto, holístico y proyectiva para obtener una información más detallada que sea veraz y confiable, que respalde el estudio, que puedan integrar para determinar una mejor propuesta para la solución, nivel comprensivo se aplica dentro de la investigación para identificar cuál es la raíz del problema. Así mismo se realizó la triangulación a través de análisis cuantitativo mediante análisis documental de los estados financieros se elaboró tablas y gráficos, los cuales se interpretaron, enfoque cualitativo se realizó entrevistas, y las respuestas se analizaron mediante el programa atlas ti.

Para el estudio se formuló el problema general: ¿Cómo mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020?; mientras los problemas específicos fueron: a) ¿Cómo fue la rentabilidad de la empresa Comercial, Ayacucho 2020? Y b) ¿Cuáles son los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020?

Así mismo el objetivo general del estudio fue: Proponer plan estratégico para Mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020; mientras los objetivos específicos son: a) Analizar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020 y b) Determinar los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020.

II. MÉTODO

2.1 Enfoque y tipo

2.1.1 Enfoque Mixto

Se considera una combinación de cualitativa y cuantitativa en un mismo estudio. El fin es brindar una mayor profundidad en el tema de investigación. Las fuentes de información reúnen diversos métodos, brindando una mayor viabilidad al estudio que permitió encontrar información más profunda y detallada. Con la ayuda de las técnicas de investigación, se ha llegado a obtener propuestas para la solución de la problemática resultando en mejor viabilidad al estudio. (Gomez, 2014)

2.1.2 Sintagma Holístico

Este método se incluyó en el estudio de la investigación con la finalidad de lograr un estudio más integrado, es decir, en lo general de la empresa, se evaluó y se identificó las falencias que existen en las áreas de la empresa, para ello se planteó y se presentó propuestas de solución que puedan ser ejecutadas en las áreas donde se identificó los problemas y así contribuir en el mejor funcionamiento de la empresa. (Carhuancho, Nolazco , Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019)

2.1.3 Nivel Competitivo

Se aplica dentro de la investigación para identificar cual es la raíz del problema que presenta y, a través del estudio y de los eventos que acontecen, plantear una propuesta de solución basada en el diagnóstico de la problemática de la realidad de la empresa. (Hurtado, 2000). Para la investigación se ha planteado una propuesta de solución proyectada para 5 años según el diagnóstico de la problemática de la empresa.

2.1.4 Tipo Proyectivo

Este tipo de estudio está relacionado con el diseño, preparación de ciertas técnicas y procedimientos. Se completa el holograma el cual se vuelve a objetivos que se describen como holotipo, así mismo direcciona el proceso de la investigación de manera minuciosa. Mediante este tipo de estudio, se ha propuesto ciertas alternativas de solución al problema diagnosticada en la empresa. (Carhuancho, Nolazco , Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019).

2.1.5 Método Deductivo e Inductivo

El método deductivo contribuyó a la recopilación de información a través del análisis de leyes, principios y teorías con el fin de llegar a una conclusión de manera eficiente y clara.

De tal manera, se busca explicar y proponer las alternativas de solución al problema que la empresa se encuentra atravesando. (Bernal, 2006). El inductivo se aplicó a la investigación con el fin de evaluar de una manera eficiente el problema, mediante la evaluación y análisis donde se clasificaron los problemas en relación a los acontecimientos por el cual la empresa se encuentra atravesando, partiendo de lo general a lo particular, para alcanzar el objetivo planteado, (Cegarra, 2011)

2.2 Población, muestra y unidades informantes

2.2.1 Población

La población fue el objeto fundamental para reunir una información relevante por ser las que están directamente relacionadas con la empresa, (Hernandez & Baptista, 2010). Para ello, la población cuantitativa será de 3 especialistas que laboran en la empresa: el Gerente, Contador y el personal de ventas.

2.2.2 Unidad de Informantes

Son las personas a quienes se recurrió para indagar y obtener información real y relevante, direccionada al estudio, (Hernandez & Baptista, 2010). En cuanto a los informantes, se contó con tres especialistas que laboran en la entidad: gerente, contador, personal de ventas. Así mismo, se tuvo acceso a los estados financieros de la empresa. Estos fueron los sujetos informantes de la indagación para la recolección de datos relevantes para la investigación.

2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes

Tabla 1

Matriz de categorización de Rentabilidad

Categorización	subcategorización	Indicadores
Rentabilidad	Estados Financieros	Análisis Vertical Análisis Horizontal
	Razones Financieras	Ratios de liquidez Ratios de gestión Ratios de endeudamiento Ratios de rentabilidad
Categoría Solución	Plan Estratégico	

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.4.1 Técnicas

Entrevista

La entrevista es una técnica muy utilizada de manera esencial de tipo oral. Se basa en preguntas y respuestas entre investigador y participantes, de manera que contribuye a recoger las opiniones y puntos de vista de dichos participantes donde se intercambian ideas del caso provisionalmente, según los objetivos planteados, (Nieto, 2011). Esta técnica de entrevista se utilizó para obtener información. Para ello, se elaboró guía de entrevista con una serie de preguntas direccionadas al estudio de donde se aplicó a los informantes quienes respondieron, el cual nos ayudó a comprender de manera clara y profunda la problemática de la empresa.

Análisis Documental

Esta técnica de análisis documental es de fuente textual y numérica, que se emplea para la indagación de los estados financieros, (Hurtado, 2000). Se aplicó para analizar los estados financieros de los periodos 2017 y 2018, para adquirir información confiable y relevante, para acrecentar y ampliar el conocimiento sobre la realidad de la empresa.

2.4.2 Instrumento

Guía de entrevista

Este instrumento contribuyó a que la información sea más clara y se lleve de manera fácil, para que la información sea más detallada y clara sobre los puntos a tratar, con la finalidad de que no se salga del contexto, y obtener toda la información, (Acevedo & Alba, 2004). Por ello, se empleó la guía que ayudó para que la entrevista sea más fluida y se desarrolle de manera fácil para sustentar el estudio de la empresa.

Registro Documental

Esta Técnica está establecida en fichas bibliográficas, que tienen como finalidad analizar el material impreso. Se usa para desarrollar el marco teórico del estudio, (Bernal, 2010). Se aplicó este instrumento de registros documentales para calcular el análisis vertical, horizontal y los ratios financieros de los períodos de 2017 y 2018, luego proseguir a la interpretación y diagnóstico para tener mejor entendimiento de la situación en que se encuentra la empresa.

2.5 Proceso de recolección de datos

Para desarrollar la investigación se realizaron varios procedimientos que a continuación se detalla:

1. Se Solicitó autorización para el uso de la información de la empresa comercial.
2. Se solicitó al gerente y contador los estados financieros de la empresa.
3. Elaboración de la ficha de entrevista y la guía de análisis Documental.
4. Coordinación con los entrevistados, el día y la hora que se va a realizar la entrevista.
5. Se realizó las entrevistas con las a tres personas informantes: Gerente, Contador y un Personal de Ventas, por vía de teleconferencia grabada.
6. Se aplicó los cálculos respectivos del análisis vertical, horizontal, ratios de liquidez, gestión, endeudamiento y rentabilidad con sus respectivas interpretaciones.
7. Unión de la información obtenida a través de la entrevista y el análisis documental usando el software Atlas, Ti y Excel
8. Triangulación mixta.
9. Elaboración de la propuesta de solución.

2.6 Método de análisis de datos

El análisis cuantitativo será un informe en el que se muestre una serie de datos clasificados, sin ningún tipo de información adicional que le dé una explicación, más allá de la que en sí mismos conllevan. Para el análisis de los datos, se desarrollará con la triangulación de la información obtenida a través de descomposición documental, que incorporará los estados financieros de la empresa. Para ello se utilizó software Excel que permitió calcular el análisis vertical, horizontal y las razones financieras con sus respectivos gráficos. El análisis cualitativo permite hacer variadas interpretaciones de la realidad y de los datos. Esto se logró a través de las entrevistas referenciadas. Para ello, se utilizará el software Atlas, Ti que nos permitió desarrollar un esquema por cada subcategoría, y llegar a una mejor comprensión de la problemática de investigación. (Sarduy, 2007). Así mismo se realizó una triangulación mixta, se utilizó el software Atlas, Ti para obtener una información certera y un resultado verdaderamente fiable.

III. III. RESULTADOS

3.1 Descripción de resultados cuantitativos

Tabla 2

Análisis Horizontal de activos corrientes entre los periodos 2017 – 2018 correspondiente a la subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula	Monto	2018-2017	
			variación	Variación
			%	S/
	$\frac{\text{Total A. cte 2018} - \text{Total A. cte 2017}}{\text{Total A. cte 2017}} * 100$	46,322-35,680	30%	10,642
	Total A.cte 2017	35,680		

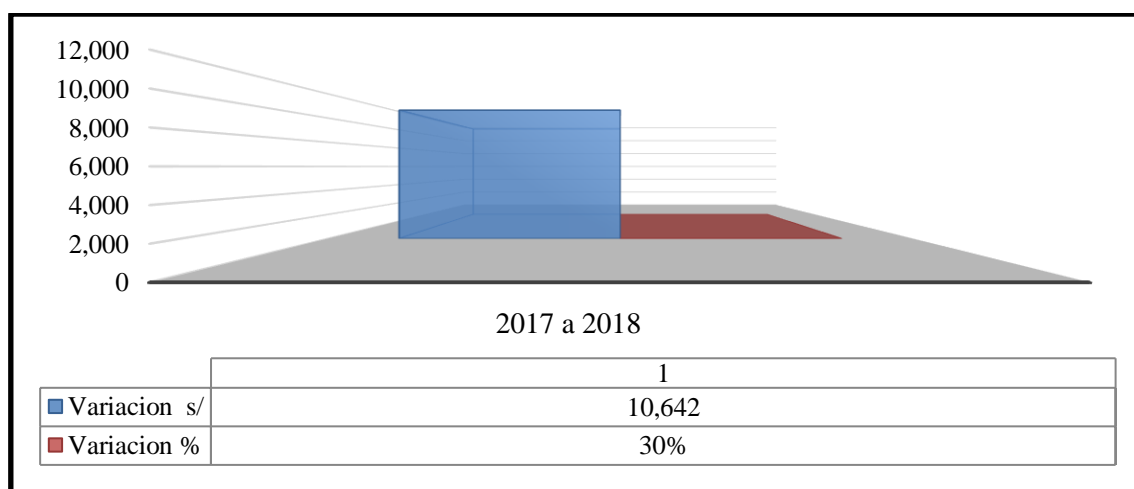


Figura 1. Variación absoluta y porcentual la cuenta activo corriente

En la tabla 2 y en la figura 1, se observa que durante los periodos 2017 al 2018 existe una variación positiva de 30% teniendo un incremento favorable en los activos corrientes de 10,642 para el año 2018. Quiere decir que la empresa invirtió para aumentar sus activos circulantes.

Tabla 3

Análisis Horizontal del total activo no corrientes entre los periodos 2017 – 2018.correspondiente a la subcategoría de estados financieros.

Periodos	2018-2017		
	Fórmula	Monto	variación % variación S/
			3% 411.00
$\frac{\text{Total A. no cte 2018}-\text{Total A. no cte 2017}}{\text{Total A, no cte 2017}} * 100$	$\frac{14.236-13.825}{14,236}$		

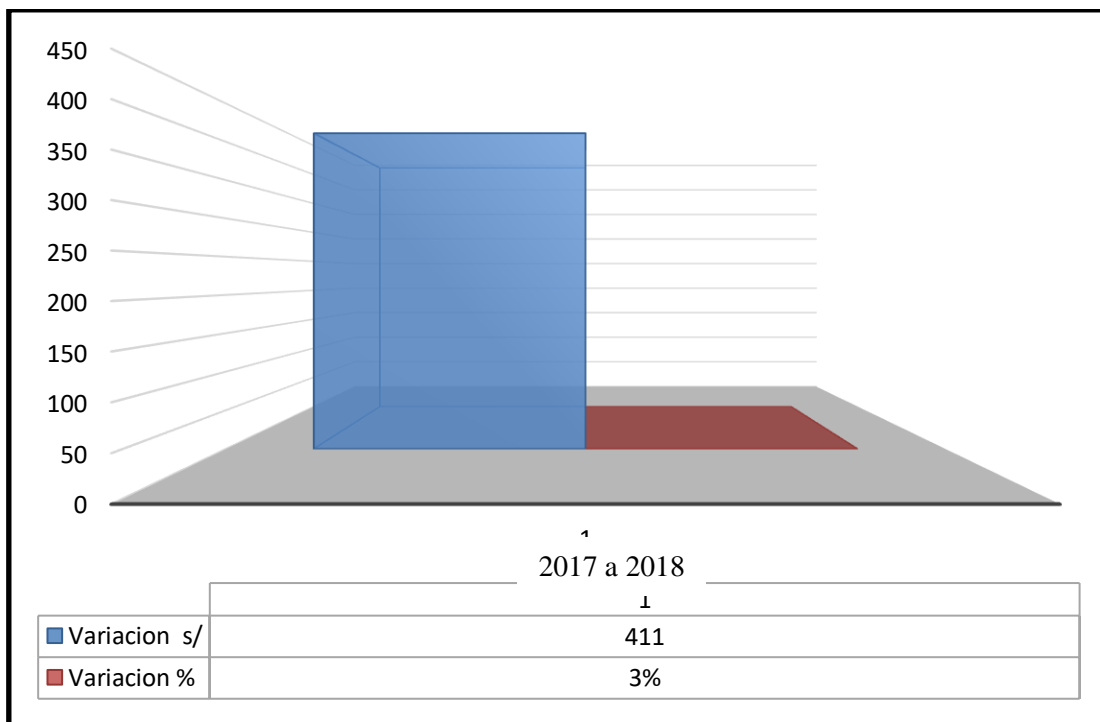


Figura 2. Variación absoluta y porcentual la cuenta total activo no corriente

En la tabla 3 y en la figura 2, se puede observar que los activos no corrientes en los años 2017 al 2018 existe una variación positiva de 3%.Un ligero incremento de s/411. No es tan significativo para la empresa ya que hizo una inversión mínima en algún activo fijo.

Tabla 4

Análisis Horizontal del total activo neto entre los periodos 2017 – 2018. Corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos Fórmula	2018-2017	
	Monto	variación % variación S/
$\frac{\text{Total A. neto 2018} - \text{Total A.neto 2017}}{*100 \text{ Total A.neto 2017}}$		28% 10,238

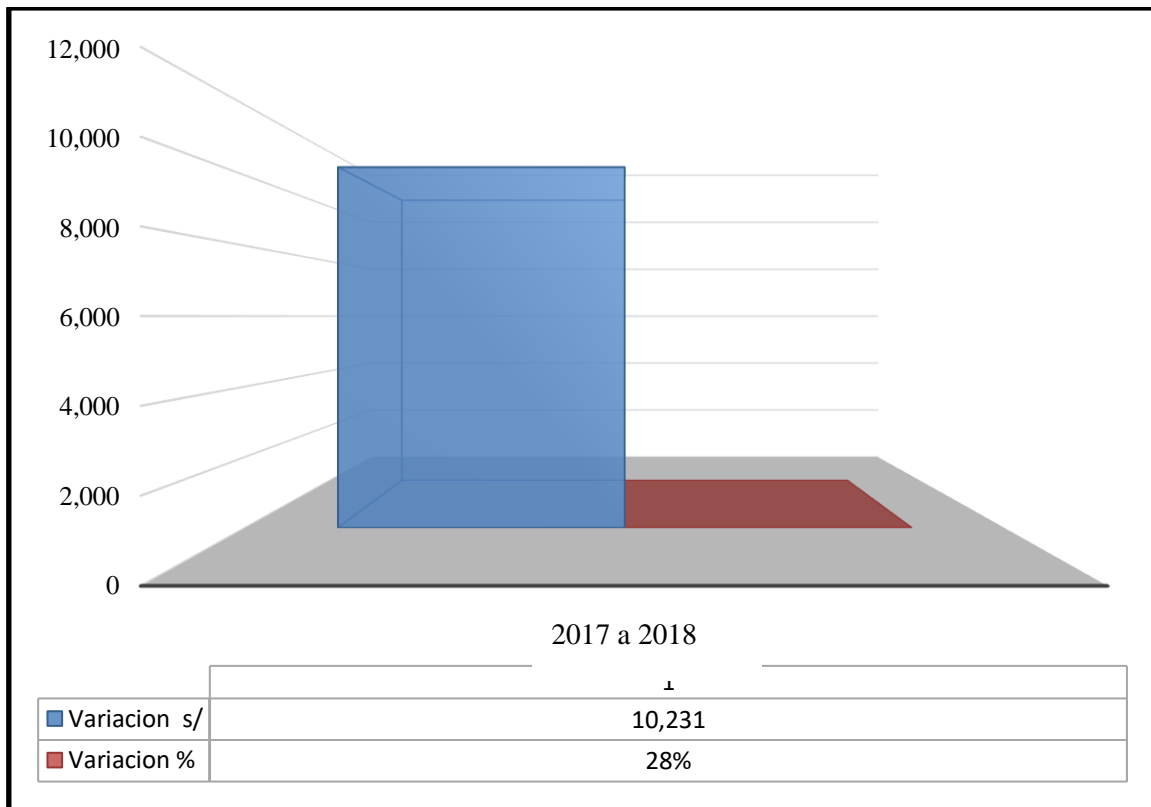


Figura 3. Variación absoluta y porcentual la cuenta total activo neto

En la tabla 4 y en la figura 3, se puede observar una variación positiva de 28% de total de activos netos entre los periodos 2017 al 2018. Teniendo un incremento de 10,231. Este resultado es favorable para la empresa. Porque el activo aumentó tiene la probabilidad de obtener beneficios futuros.

Tabla 5

Análisis Horizontal del pasivo corriente entre los periodos 2017 – 2018. corresponde a subcategoría estados financieros

Periodos Fórmula	Monto	2018-2017	
		variación %	variación S/
$\frac{\text{Total pas. Ctes 2018} - \text{Total pasv.Ctes 2017}}{\text{Total.ps.ctes}} * 100$	19,387-12,237	58.%	7,150
Total.ps.ctes	12,237		

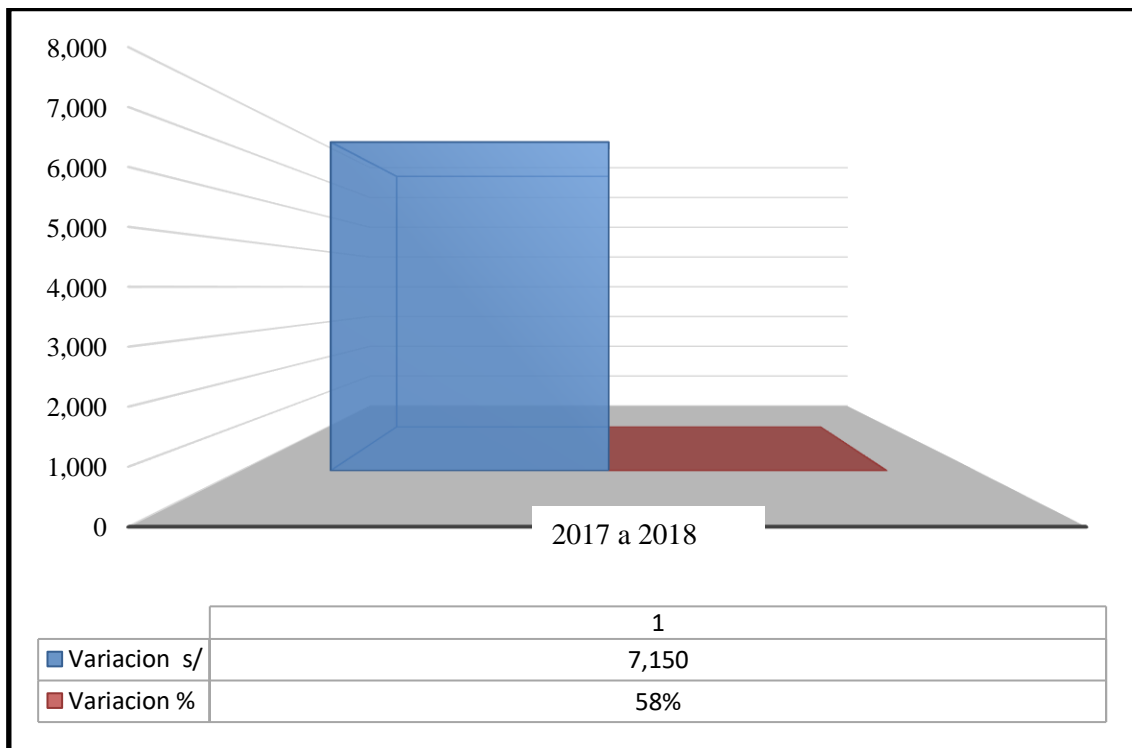


Figura 4. Variación absoluta y porcentual la cuenta pasivo corriente

En la tabla 5 y en la figura 4, se puede observar los pasivos corrientes durante el periodo 2017 al 2018 existe una variación de 58% teniendo un incremento de s/7,150 soles. Esto nos demuestra que la empresa presenta inconvenientes con su liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 6

Análisis Horizontal del patrimonio neto entre los periodos 2017 – 2018 correspondientes a la subcategoría estados financieros.

Periodos Fórmula	Monto	2018-2017	
		variación %	variación S/
$\frac{\text{Total Pat. neto 2018} - \text{Total pat.neto 2017}}{\text{Total Pat.neto 2017}} * 100$	<u>27,823-24,742</u>	12 %	3,081
Total Pat.neto 2017	<u>24,742</u>		

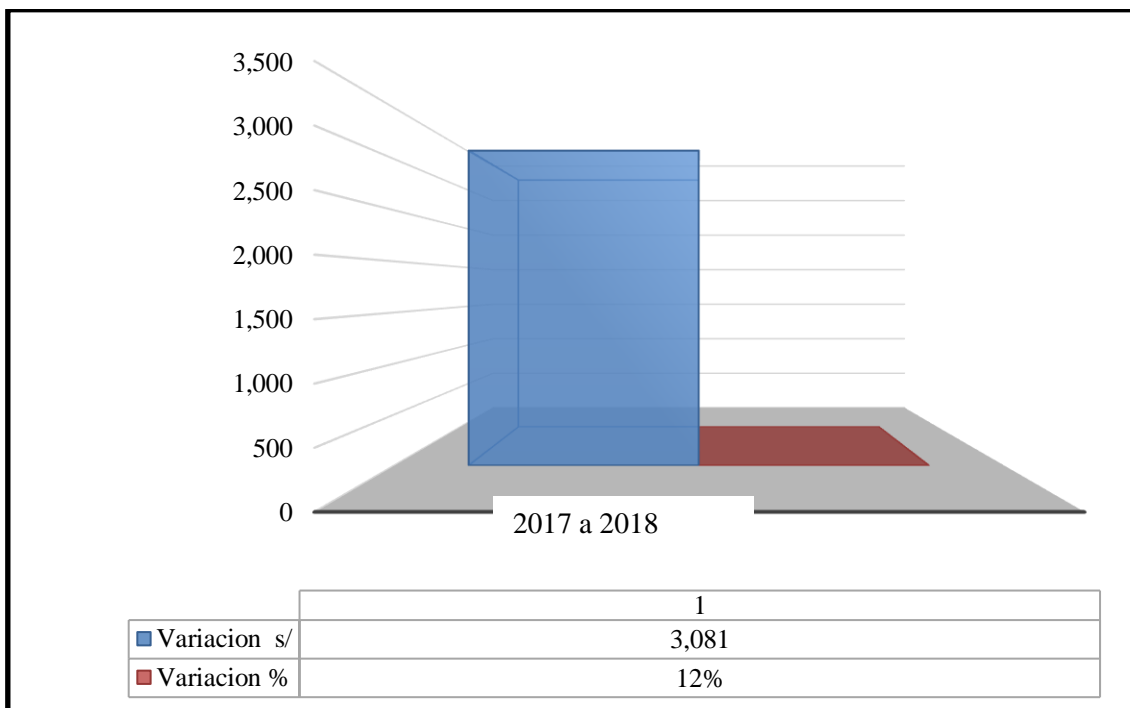


Figura 5. Variación absoluta y porcentual la cuenta patrimonio neto

En la tabla 6 y en la figura 5, se observa entre los periodos de 2017 al 2018 existe una variación de 12% teniendo un incremento en el patrimonio neto de 3,081 soles. No es tan significativo ya que es inferior a sus obligaciones, se recomienda que la empresa aumente su capital para cubrir su deuda.

Tabla 7

Análisis vertical del efectivo equivalente de la empresa de los periodos 2017 al 2018. corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula		Variación %
2107	<u>Efectivo. equivalente 2017</u>	<u>84.00</u>	0.23%
	Total Activo 2017	36,979	
2018	<u>Efectivo equivalente 2018</u>	<u>22.00</u>	0.05%
	Total Activo 2018	47,210	

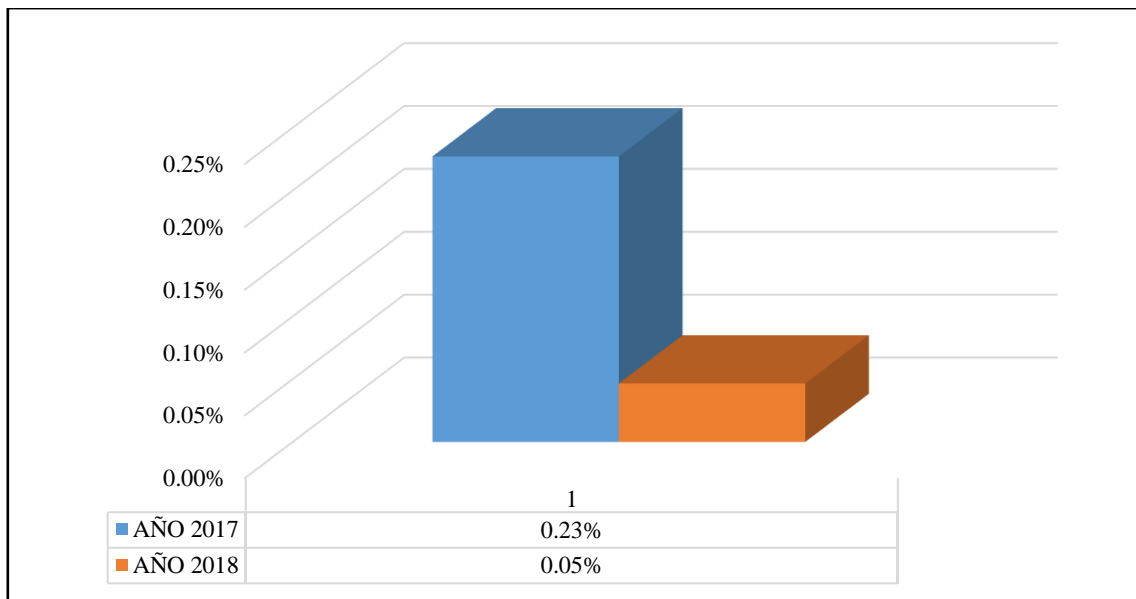


Figura 6. Periodo y Porcentajes de análisis la cuenta efectivo equivalente de efectivo

En la tabla 7 y en la figura 6, el efectivo equivalente de efectivo representa para el año 2017 fue el 0.23% del total de activos que no es tan favorable es un porcentaje muy bajo, para el año 2018 existe un disminución a 0.05%, Este resultado perjudica significativamente a la empresa ya que no cuenta con liquidez para enfrentar sus obligaciones de corto plazo. Debido a que no existe un adecuado control o política de manejo de liquidez de la empresa.

Tabla 8

Análisis vertical mercadería de los periodos 2017 al 2018. corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula	Variación %
2107	<u>Mercadería 2017</u> Total Activo 2017	<u>34,974</u> 95 % 36,979
2018	<u>mercadería 2018</u> Total Activo 2018	<u>44,290</u> 94 % 47,210

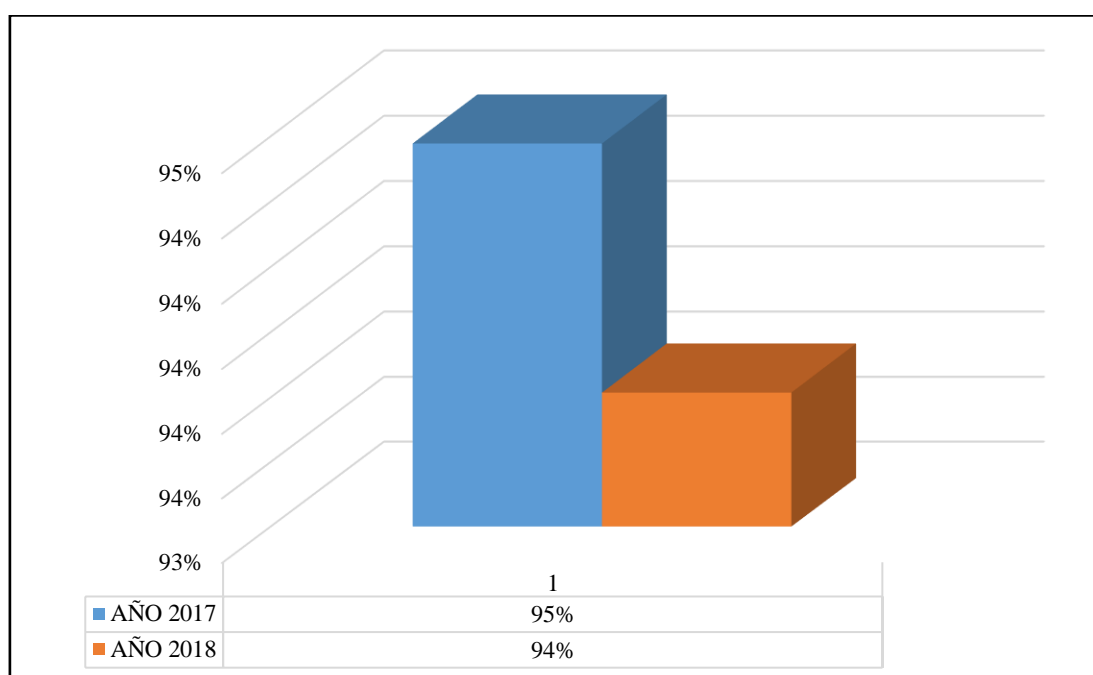


Figura 7. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta existencias

En la tabla 8 y en la figura 7, se observa para el periodo 2017 el 95% representa a mercaderías del total de activos y para el año 2018 disminuyó a 94%. Esto quiere decir que el stock de mercadería se ha mantenido. Se recomienda reducir su stock de los productos y disminuir el nivel de endeudamiento.

Tabla 9

Análisis vertical de Inmuebles, maquinaria y equipo de los periodos 2017 al 2018 corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula	Variación %
2107	<u>Inm.Maq. y equipo 2017</u>	<u>7,562</u> 20.4 %
	Total Activo 2017	36,979
2018	<u>Inm. Maq.equipo 2018</u>	<u>7,562</u> 16 %
	Total Activo 2018	47,210

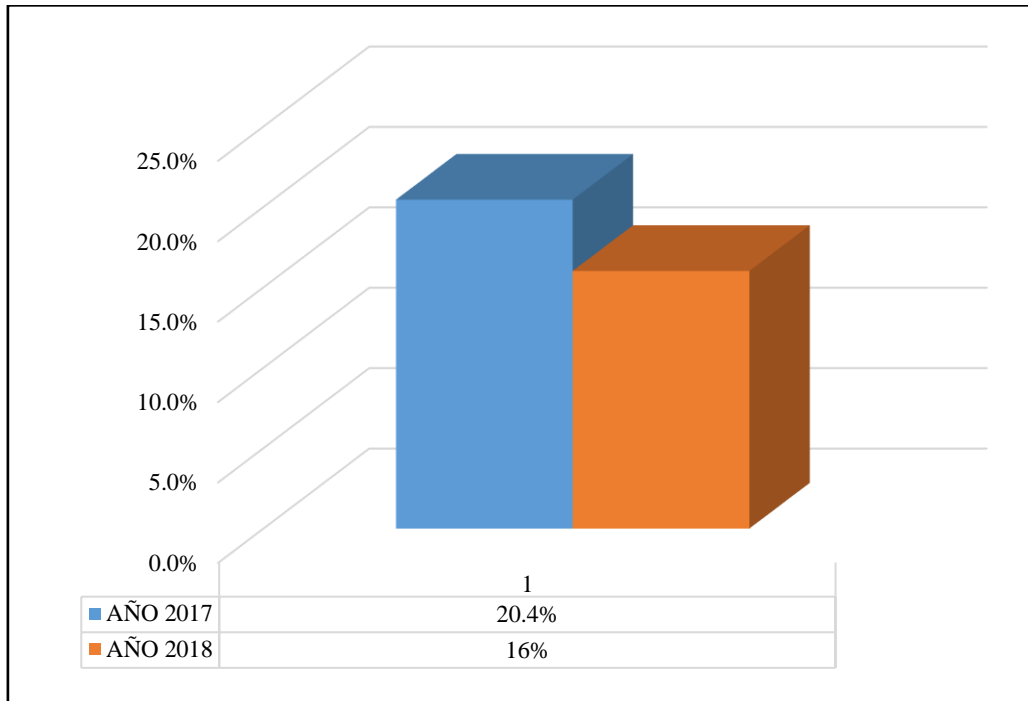


Figura 8. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta Inmueble, maquinaria y equipo

En la tabla 9 y en la figura 8, los activos fijos el año 2017 representa el 20.4 % del total de sus activos, en el año 2018 existe una disminución de 16%, Esto indica que alguno de sus activos fijos fueron dadas de baja o fueron vendidos para cubrir algún gasto.

Tabla 10

Análisis vertical de Ctas por pagar comerciales - terceros de los periodos 2017 al 2018

Periodos	Fórmula		Variación %
2107	<u>Ctas por pagar comerciales 2017</u>	<u>12,256</u>	33 %
	Total pasivo y patrimonio 2017	36,979	
2018	<u>Ctas por pagar comerciales 2018</u>	<u>19,387</u>	41 %
	Total pasivo y patrimonio 2018	47,210	

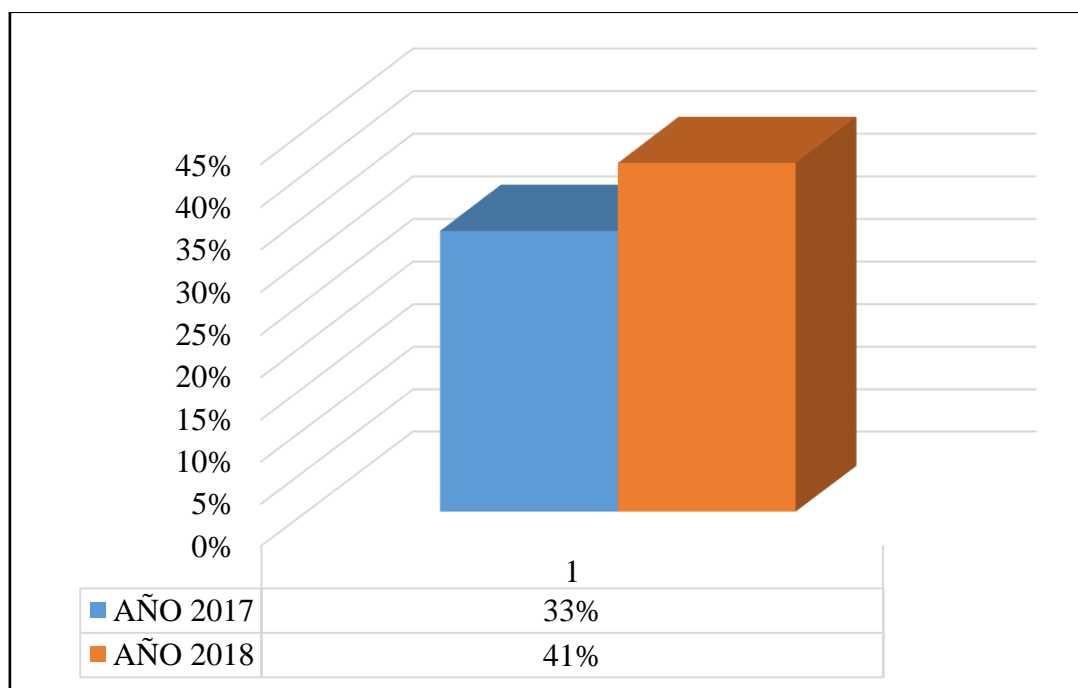


Figura 9. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta por pagar

En la tabla 10 y en la figura 9, se observa las cuentas por pagar para el año 2017 representa el 33% del total de las deudas, para el año 2018, representa el 41%. Es una cifra preocupante para la empresa ya que no cuenta con liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 11

Análisis vertical de Capital de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula		Variación %
2107	<u>Capital 2017</u>	<u>5,070</u>	14 %
	Total pasivo y patrimonio 2017	36,979	
2018	<u>Capital 2018</u>	<u>5,070</u>	11 %
	Total Pasivo y patrimonio 2018	47,210	

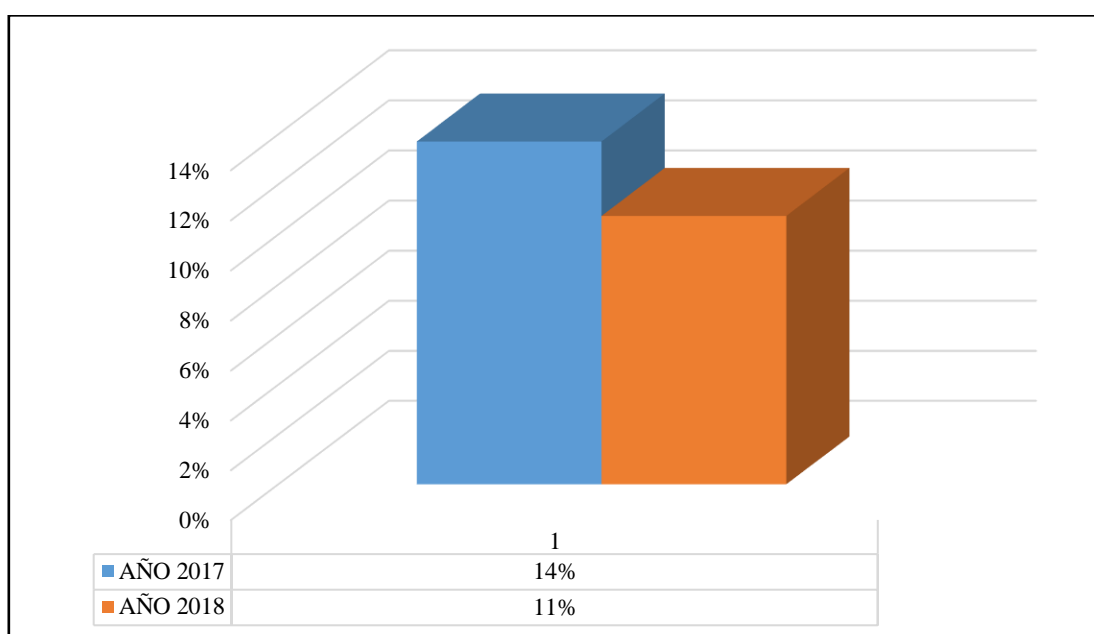


Figura 10. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta capital

En la tabla 11 y en la figura 10, el capital para el año 2017, representa el 14% del total pasivo y patrimonio dicho porcentaje no es razonable y no cubre los pasivos de la empresa, para el año 2018 existe una disminución a 11%. Esto es un riesgo para la empresa. Es decir, la empresa necesita aumentar su capital para respaldar sus deudas.

Tabla 12

Análisis Horizontal de ventas netas de los periodos 2017 – 2018, corresponde a los estados financieros.

Periodos	2018-2017		
	Fórmula	Monto	variación variación S/ %
$\frac{\text{Venta netas 2018} - \text{Vent. Netas 2017}}{\text{ventas netas 2017}} * 100$	$74,133 - 82,362$	-10 %	- 8,229
	ventas netas 2017	82,362	

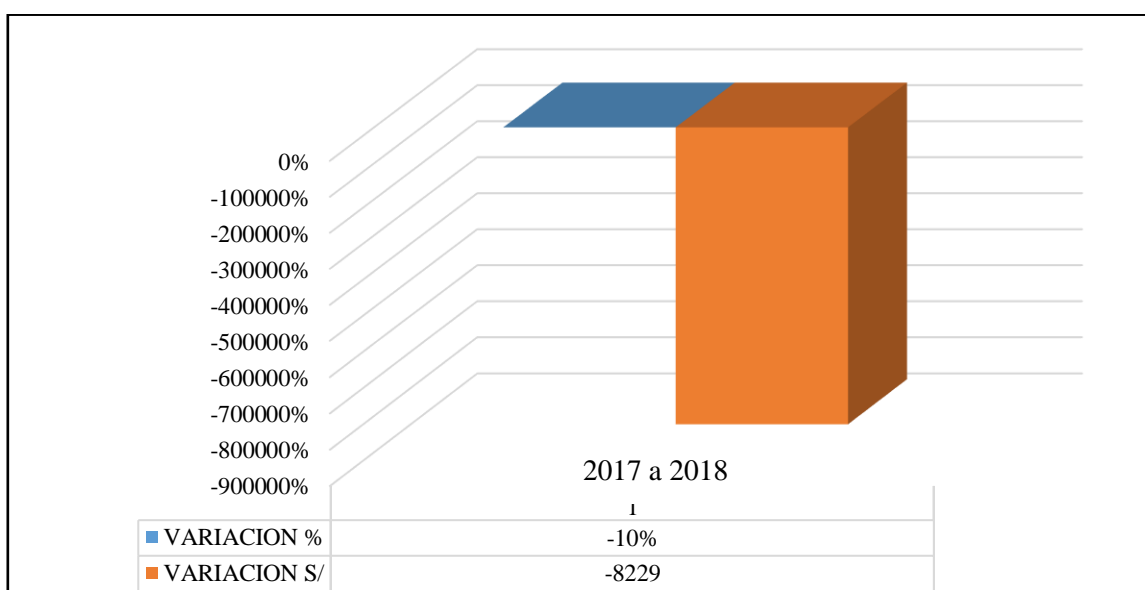


Figura 11. Variación absoluta y Porcentajes de análisis de cuenta ventas

En la tabla 12 y en la figura 11, se puede observar las ventas obtuvieron variación porcentual negativo de -10% en comparación de los periodos 2017 a 2018. Teniendo una disminución de 8,229 soles, esto indica que la empresa no tuvo mucho éxito en las ventas en periodo 2018. Se recomienda implementar estrategias de venta para aumentar sus ingresos.

Tabla 13

Análisis Horizontal costo de venta de los periodos 2017 – 2018, corresponde a subcategoría de estados financieros

Periodos	Fórmula	Monto	2018-2017	
			variación %	variación S/
C. de venta 2018 – C. de venta 2017	$\frac{\text{C. de venta 2018} - \text{C. de venta 2017}}{\text{C. de venta 2017}} * 100$	69,630- 73,184	-5 %	- 3,554
	C. de venta 2018	73,184		

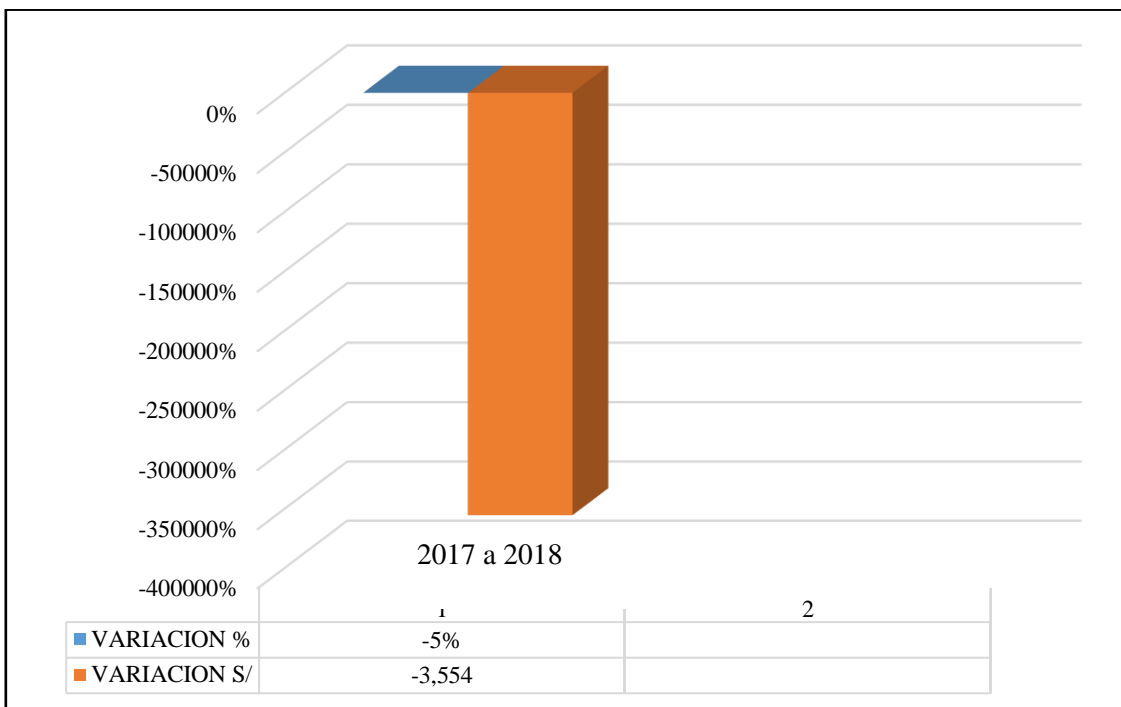


Figura. 12 variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta costos de venta

En la tabla 13 y la figura 12, el costo de venta se observa una variación negativa de -5% en comparación del año 2017 al 2018. Teniendo una disminución de -3,554 soles. No es muy significativo. Esto indica que la empresa aún debe mejorar en el manejo de sus costos para reducir. Así incrementar su utilidad.

Tabla 14

Análisis Horizontal Resultados brutos de utilidad de los periodos 2017 – 2018, corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula	2018-2017		
		Monto	variación %	variación S/
	$\frac{\text{Utid. Bruta 2018} - \text{Utid. Bruta 2017}}{\text{Utid. Bruta 2017}} * 100$	4,503-9,178	-51%	-4,674
		9,178		

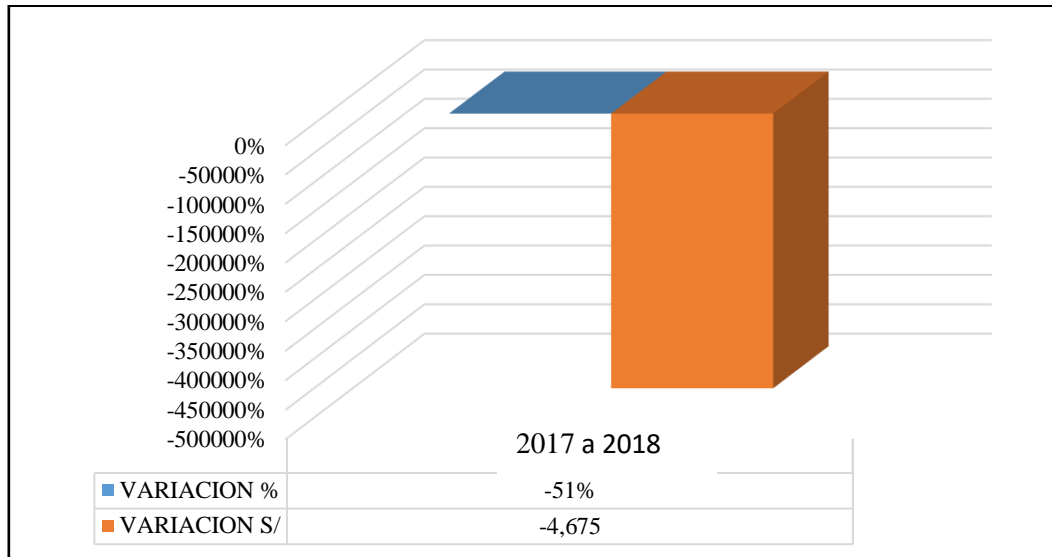


Figura 13. Variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta resultado bruto

En la tabla 14 y en la figura 13, se observa una variación porcentual negativo de -51% en los resultados brutos en los periodos de 2017 al 2018. Teniendo una disminución de -4,675 soles. Esto muestra que los costos son muy elevados.

Tabla 15

Análisis Horizontal de gastos de venta de los periodos 2017 – 2018, corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula	Monto	2018-2017	
			variación %	variación S/
G. de venta 2018 – G. venta 2017	$\frac{\text{G. de venta 2018} - \text{G. venta 2017}}{\text{G. de venta 2017}} * 100$	1,081-938.00	15 %	143
	G.de venta 2017	938.00		

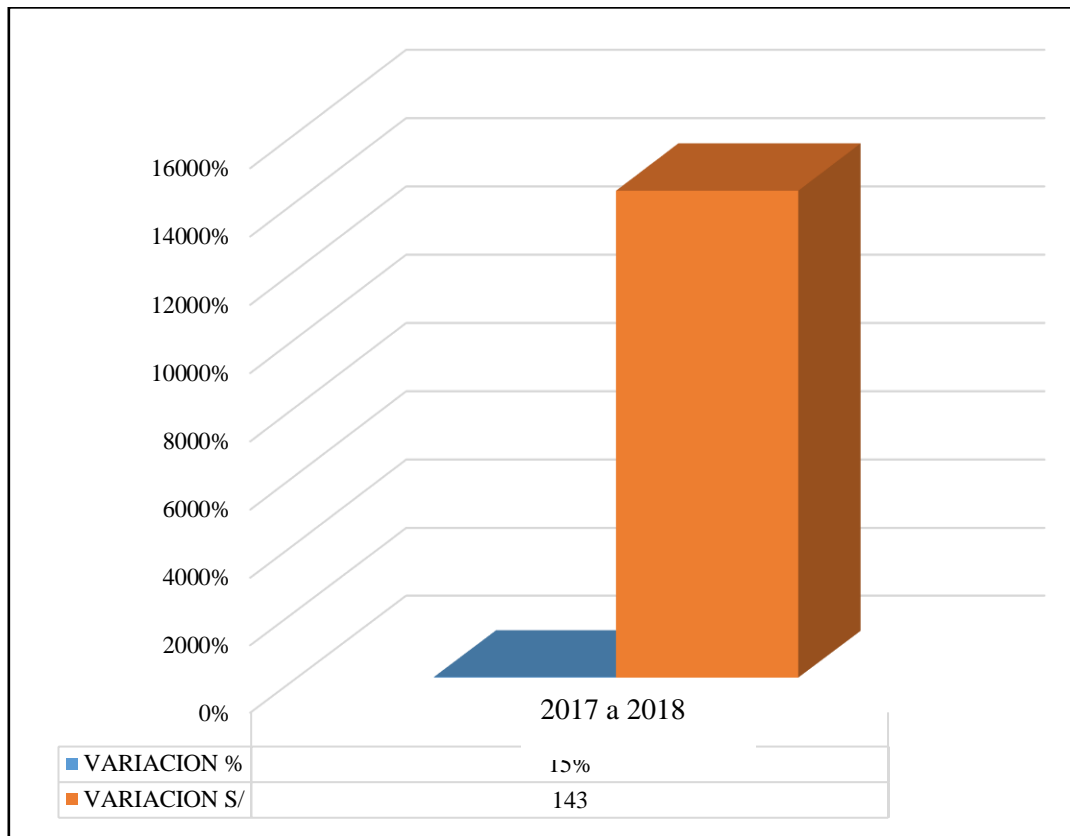


Figura 14. Variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta gastos de venta

En la tabla 15 y en la figura 14, se observa una variación porcentual positiva de 15% en gastos de venta en los periodos de 2017 al 2018 teniendo un aumento mínimo de 143 soles. Esto indica que la empresa tuvo un mayor gasto en el año 2018.

Tabla 16

Análisis Horizontal Utilidad neta de los periodos 2017 – 2018, correspondiente a subcategoría estados financieros.

Periodos	2018-2017		
	Fórmula	Monto	variación % variación S/
Utilidad neta 2018 – Utilidad neta 2017 *100 Utilidad neta 2017	$\frac{3,080-7,416}{7,416}$	3,080-7,416 7,416	-58 % - 4,336

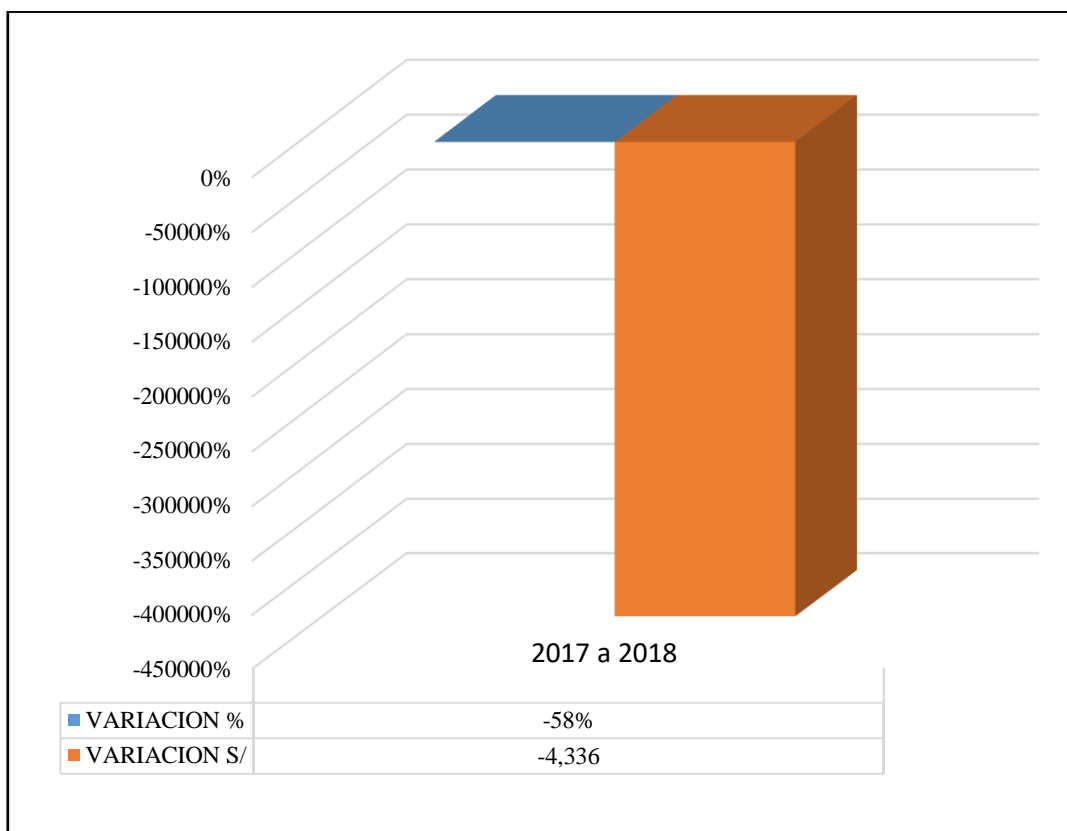


Figura 15. Variación absoluta y Porcentajes de análisis la cuenta utilidad neta

En la tabla 16 y en la figura 15, se observa una variación negativa de -58% en los resultados de utilidad antes de impuestos en los periodos de 2017 al 2018 teniendo una disminución de -4,336 soles. Esto muestra que la empresa ha disminuido en su rentabilidad para el año 2018.

Tabla 17

Análisis vertical costos de venta de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría estados financieros.

Periodos	Fórmula	Variación %	
2107	<u>Costo de venta 2017</u>	<u>73,184</u>	89 %
	Ventas 2017	82,362	
2018	<u>Costo de venta 2018</u>	<u>69,630</u>	94 %
	Ventas netas 2018	74,133	

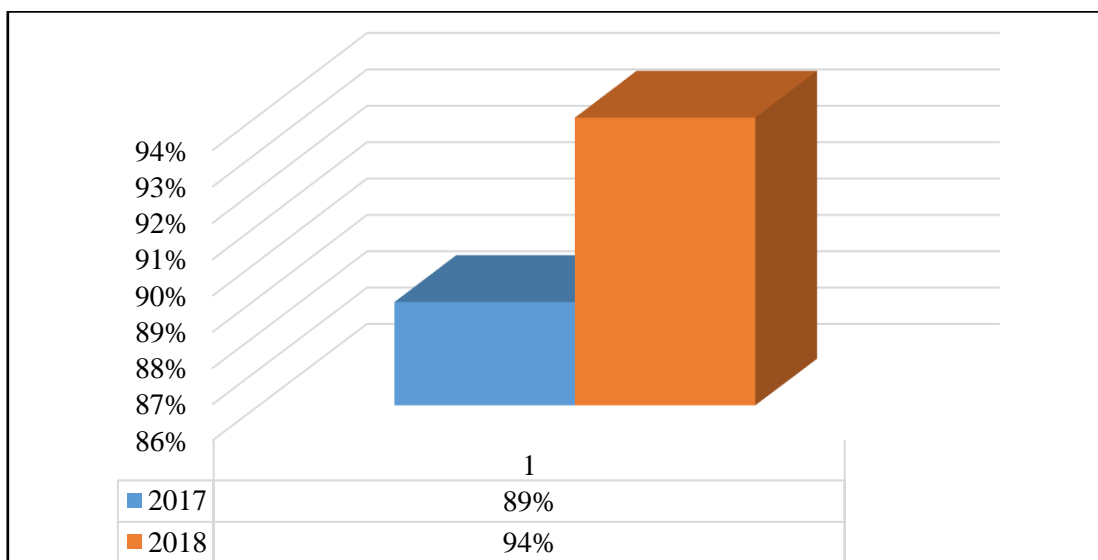


Figura 16. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta costos de venta

En la tabla 17 y en la figura 16, el costo de venta se puede observar en el año 2017 representa el 89 % del total de ventas y para el año 2018, representa el 94%. Esto indica un incremento. Por ende se necesita un tratamiento y control adecuado para reducir costos para obtener mejor beneficio.

Tabla 18

Análisis vertical resultado bruto de utilidad de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría de estados financieros.

Periodos	Fórmula		Variación %
2107	<u>Resultados brutos de utilidad 2017</u>	9,178	11 %
	Total de ventas 2017	82,362	
2018	<u>Resultados brutos de utilidad 2018</u>	4,503	6 %
	Total de ventas 201	74,133	

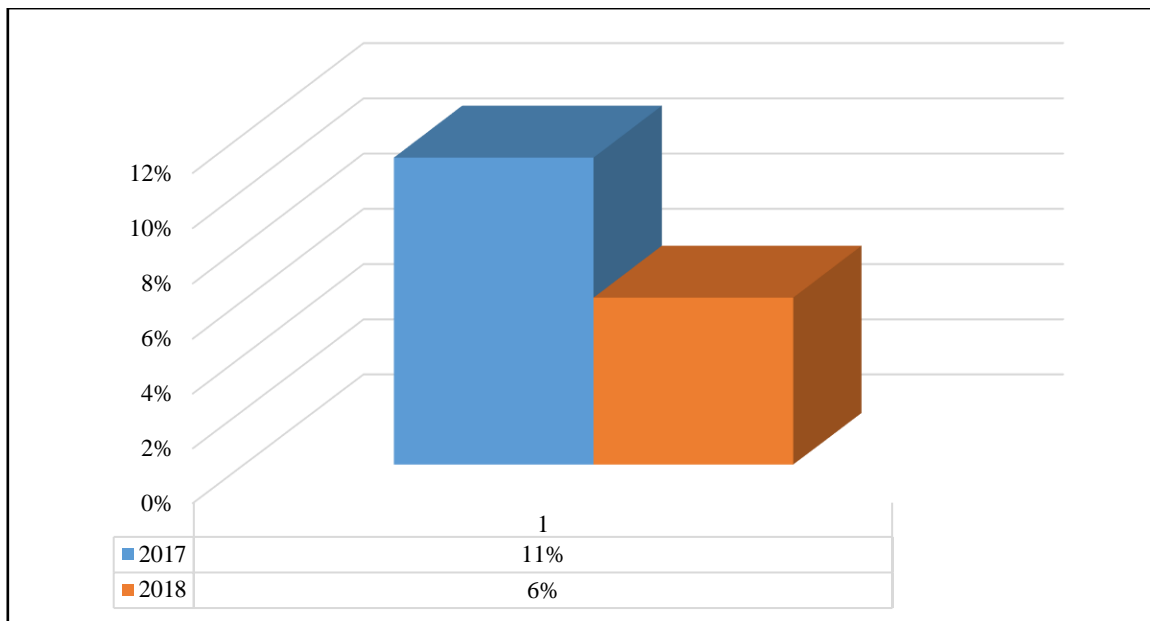


Figura 17. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta utilidad bruta

En la tabla 18 y en la figura 17, se observa la utilidad bruta para en el año 2017 es 11 % del total de y para el año 2018 tiene una disminución a 6 %. No es un porcentaje favorable para la empresa.

Tabla 19

Análisis vertical de la Utilidad neta de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría de los estados financieras.

Periodos	Fórmula	Variación %
2107	<u>Utilidad neta 2017</u>	<u>7,416</u>
	Total de ventas 2017	82,362
2018	<u>Utilidad neta 2018</u>	<u>3,080</u>
	Total de ventas 2018	74,133

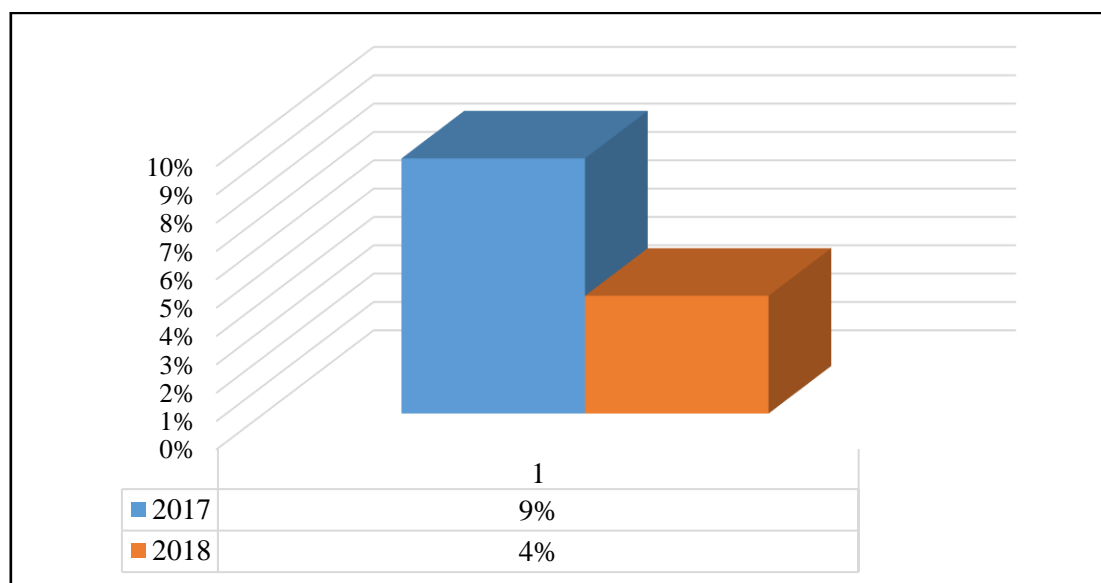


Figura 18. Periodo y Porcentajes de análisis vertical la cuenta utilidad neta

La tabla 19 y en la figura 18, se muestra un 9 % corresponde a la utilidad neta en el 2017 y, para el año 2018 tiene una disminución a 4%. Es un porcentaje muy bajo, se requiere tomará medidas para aumentar a un porcentaje razonable.

Tabla 20

Análisis de ratios de Liquidez total de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría Razones financieras.

Periodos	2017	2018
Ratio de Liquidez	Fórmula	
Liquidez total		
	$\frac{\text{activo corriente}}{\text{Pasivo Total}} =$	
	$\frac{35,680}{12,232} = 2.9$	$\frac{46,322}{19,367} = 2.4$

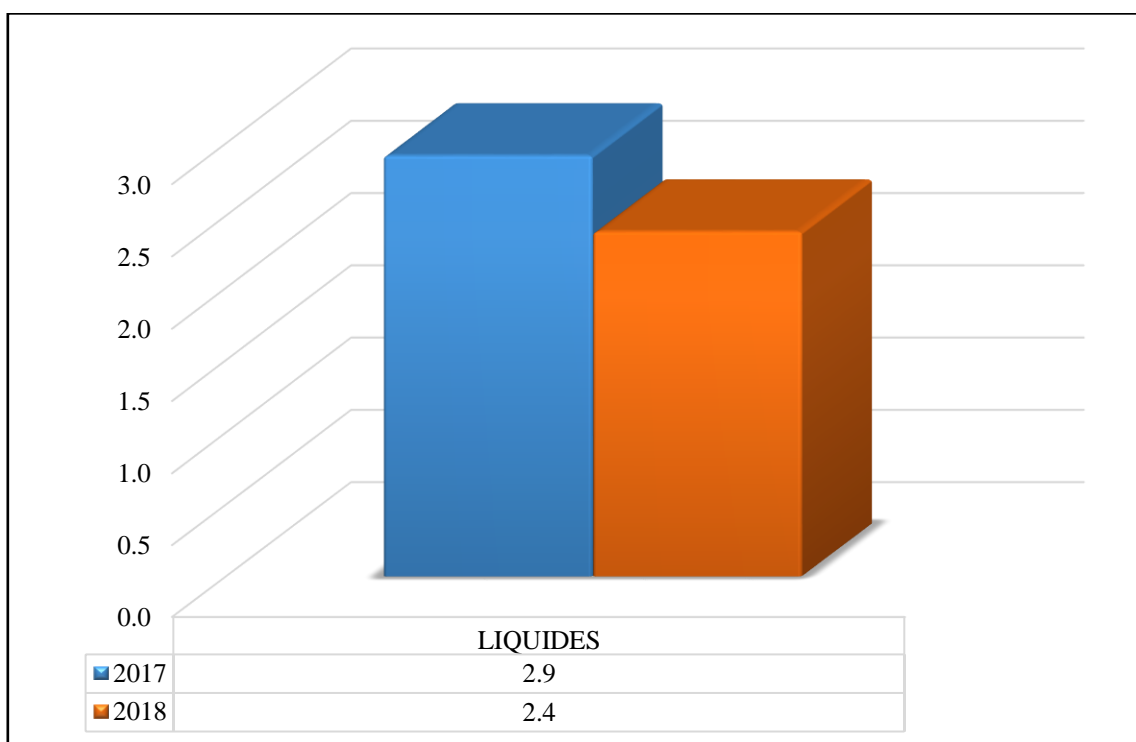


Figura 19. Periodo y valor de análisis de ratios de liquidez total

En la tabla 20 y en la figura 19, la liquidez de la empresa cuenta con 2.9 sol por cada sol de su deuda para el año 2017 en comparación al 2018 cuenta con 2.4 sol. Esto indica que la empresa tuvo una ligera disminución en el año 2018. Esto muestra un exceso de bienes sin invertir.

Tabla 21

Análisis de ratios de liquidez la prueba ácida de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría razones financieros.

<u>Periodos</u>		2017	2018
Ratio de liquidez	Fórmula		
Prueba ácida			
	<u>A.cte - mercadería</u>	<u>35,680-34,974</u>	0.015
			<u>46,322-44,290</u>
			0.10
	Pasivo total	12,234	19,388

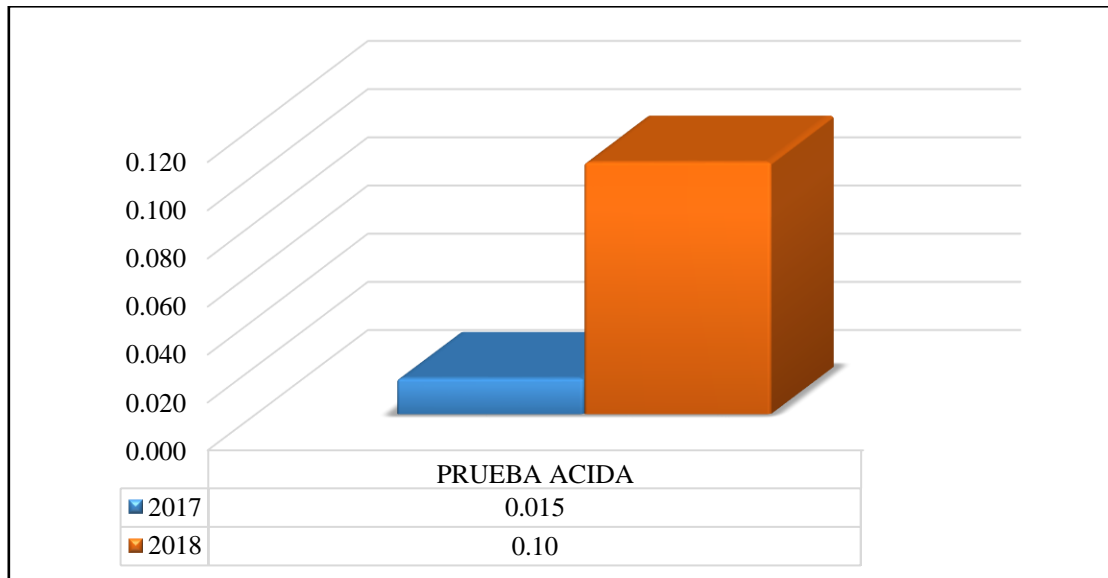


Figura 20. Periodo y valor de análisis de ratios de liquidez prueba ácida

En la tabla 21 y en la figura 20, la prueba ácida se observa que la empresa para el año 2017 contó con 0,057 centavos por cada sol y el año 2018 con 0.11 centavos por cada sol de su deuda a corto plazo. Esto indica que la empresa no podrá cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 22

Análisis de ratios de liquidez absoluta de los periodos 2017 al 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.

Periodos		2017	2018
Ratio de liquidez	Fórmula		
Liquidez absoluta			
	<u>Caja y Banco</u>	<u>84.00</u>	<u>22.00</u>
	Pasivo total	12,237	19,388

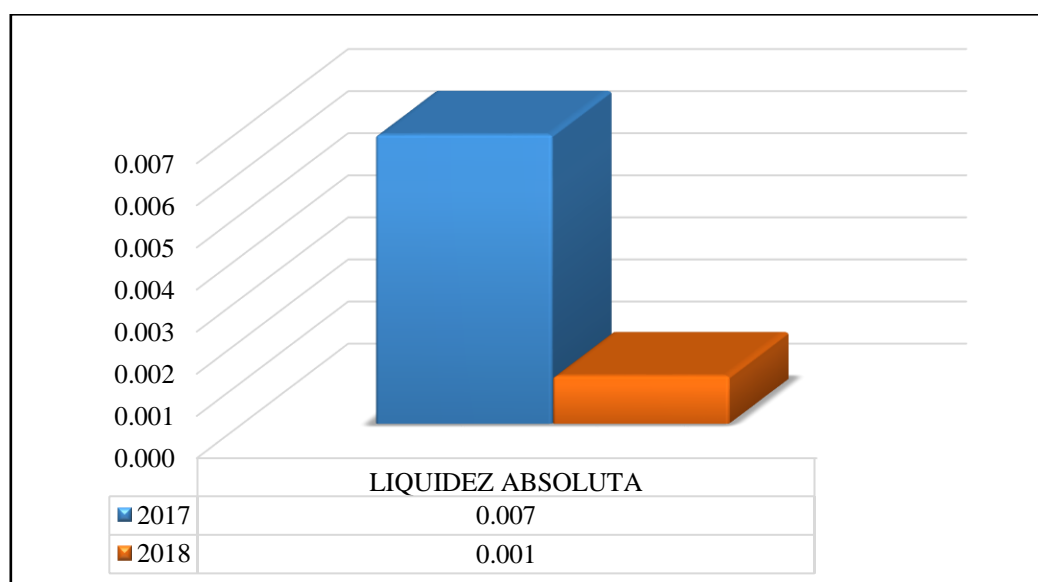


Figura 21. Periodo y valor de análisis de ratios de liquidez Absoluta

En la tabla 22 y en la figura 21, la liquidez absoluta para el año 2017 cuenta con 0.007 centavos por cada sol de su deuda en comparación del año 2018 con 0.0011. No está dentro del parámetro recomendable. Esto muestra que la empresa no podrá cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Tabla 23

Análisis de ratios de rotación de mercaderías de los periodos 2017 y 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.

Periodos		2017	2018
Ratio de Gestión	Fórmula		
Rotación de inventarios			
	$\frac{\text{Inventarios} * 360}{\text{Total de ventas}}$	$\frac{34,974 * 360}{82,362}$ 153 días	$\frac{44,290 * 360}{74,133}$ 215 días
	Total de ventas	82,362	74,133

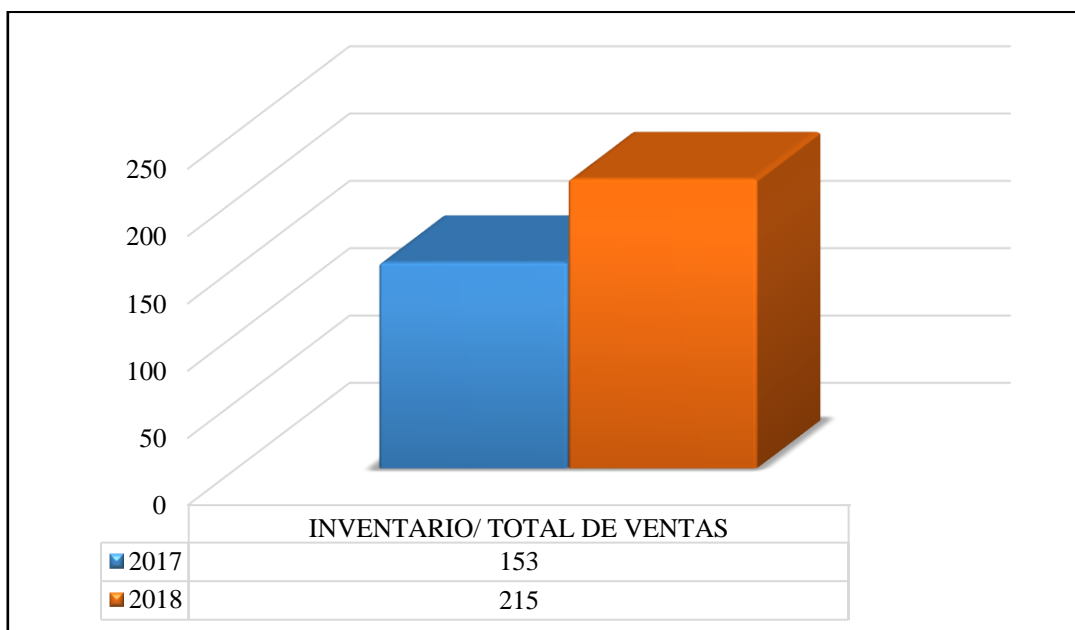


Figura 22. Periodo y días de análisis de rotación de mercaderías

En la tabla 23 y en la figura 22, la rotación de mercadería para el año 2017 fue cada 153 días y para el año 2018 fue cada 215 días. Esto indica que la frecuencia de renovación de mercadería ha disminuido.

Tabla 24

Análisis de ratios de rotación de cuentas por pagar de los periodos 2017 y 2018

Periodos	2017	2018
Ratio de Gestión		
Fórmula		
Cuentas por pagar		
<u>Cuentas por pagar*360</u>	<u>12,237</u> * 360	53 días
		<u>19,837*360</u> 94 días
Total de ventas	82,362	74,133

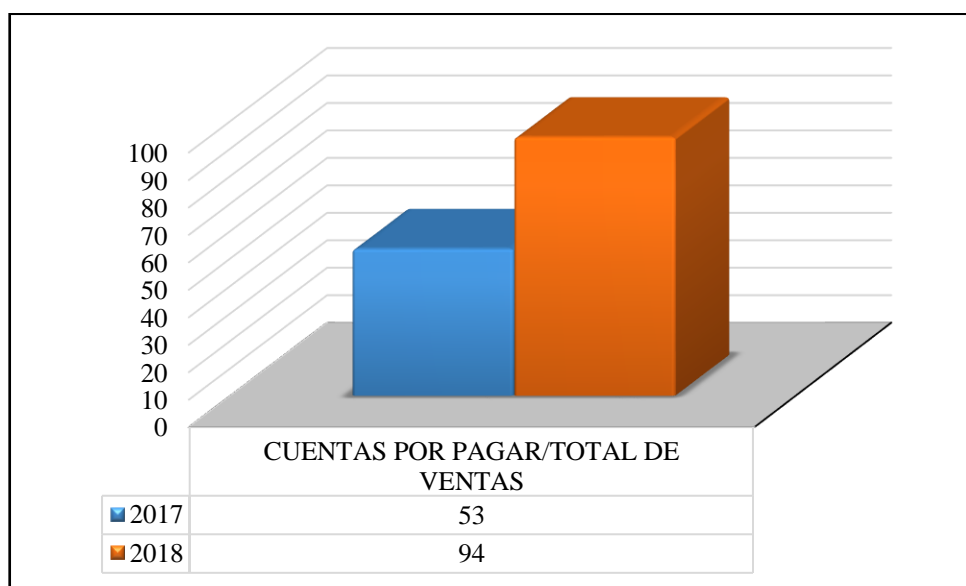


Figura 23. Periodo y días de análisis de cuentas por pagar

En el Análisis a cuentas por pagar se observa que el tiempo de pago al proveedor fue cada 53 días para el año 2017 en comparación al año 2018 fue cada 94 días. Muestra un aumento a una diferencia de 43 días. Esto es favorable para la empresa, ya que tendrá más tiempo para obtener liquidez y cumplir con su obligación.

Tabla 25

Análisis de ratios de endeudamiento de los periodos de 2017 al 2018, correspondiente a subcategoría Razones financieros.

<u>Periodos</u>		2017	2018
Ratio de endeudamiento	Fórmula		
Pasivo sobre patrimonio			
	<u>Pasivo corriente*360</u>	<u>12.237</u> * 360 49%	<u>19.837</u> *360 70%
	Patrimonio neto	24,742	27,823

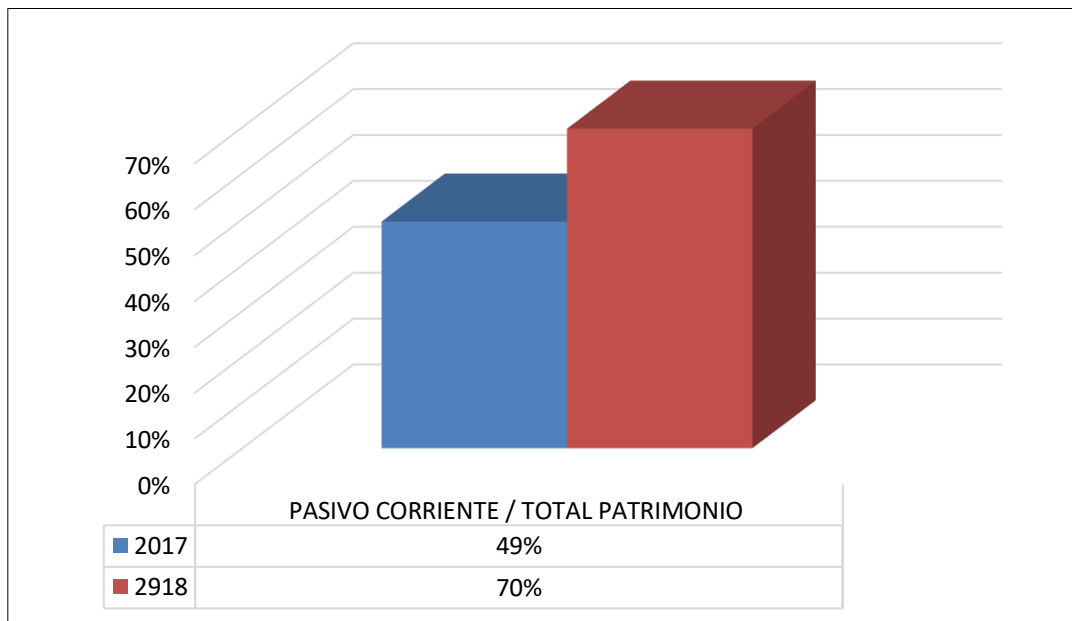


Figura 24. Periodo y porcentaje de análisis de endeudamiento

En la tabla 25 y en la figura 24, el ratio de endeudamiento se observa en el año 2017 el 49 % corresponde a las deuda del total de patrimonio en comparación al año 2018 tuvo un aumento a 67% de deuda. Esto significa que hay inconvenientes con la liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.

Tabla 26

Análisis de rentabilidad de Margen de utilidad operativa sobre ventas de los periodos 2017 Y 2018, corresponde a subcategoría razones financieras.

<u>Periodos</u>		2017	2018
Ratio de rentabilidad	Fórmula		
Margen de utilidad operativa			
	<u>Utilidad operativa</u>	<u>9,178</u>	<u>4,503</u>
	ventas	<u>82,362</u>	<u>74,133</u>

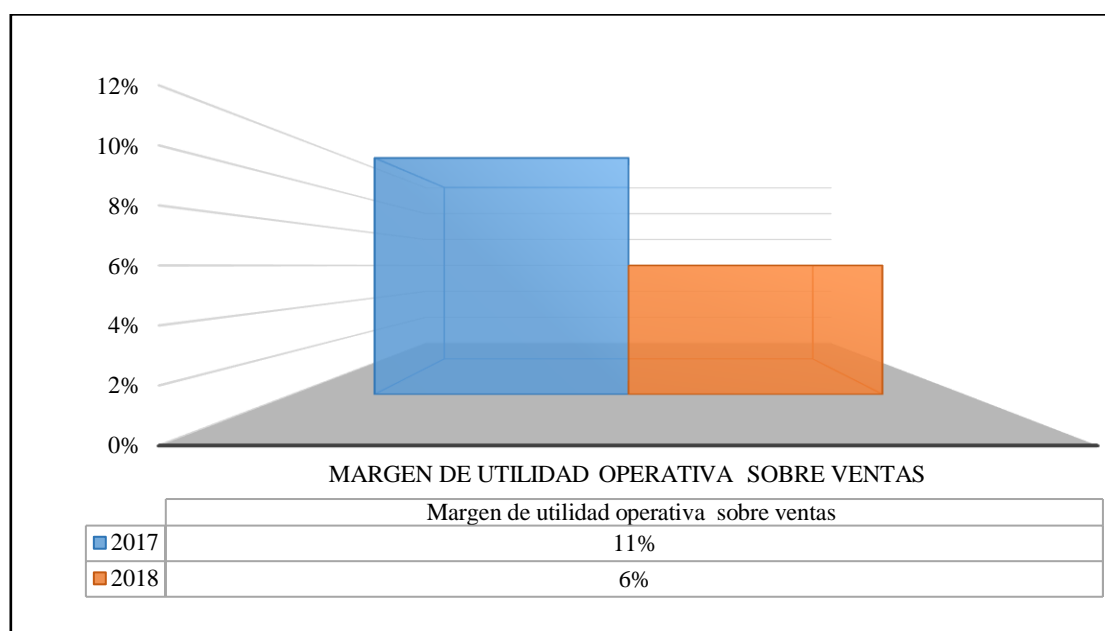


Figura 25. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad operativa sobre ventas

En la tabla 26 y en la figura 25, el margen de utilidad operativa en el año 2017 obtuvo el 11 %, en comparación a 2018 ha disminuido a 6%. Esto indica que si, podría cubrir los costos fijos sin ningún problema. Pero no es un porcentaje razonable.

Tabla 27

Análisis de ratios de rentabilidad Margen de utilidad neta sobre venta de los periodos de 2017 al 2018, corresponde a subcategorías razones financieros.

<u>Periodos</u>		2017	2018
Ratio de rentabilidad	Fórmula		
Margen de utilidad neta			
	<u>Utilidad neta</u>	<u>7,416</u> 9%	<u>3,080</u> 4%
	Ventas	82,362	74,133

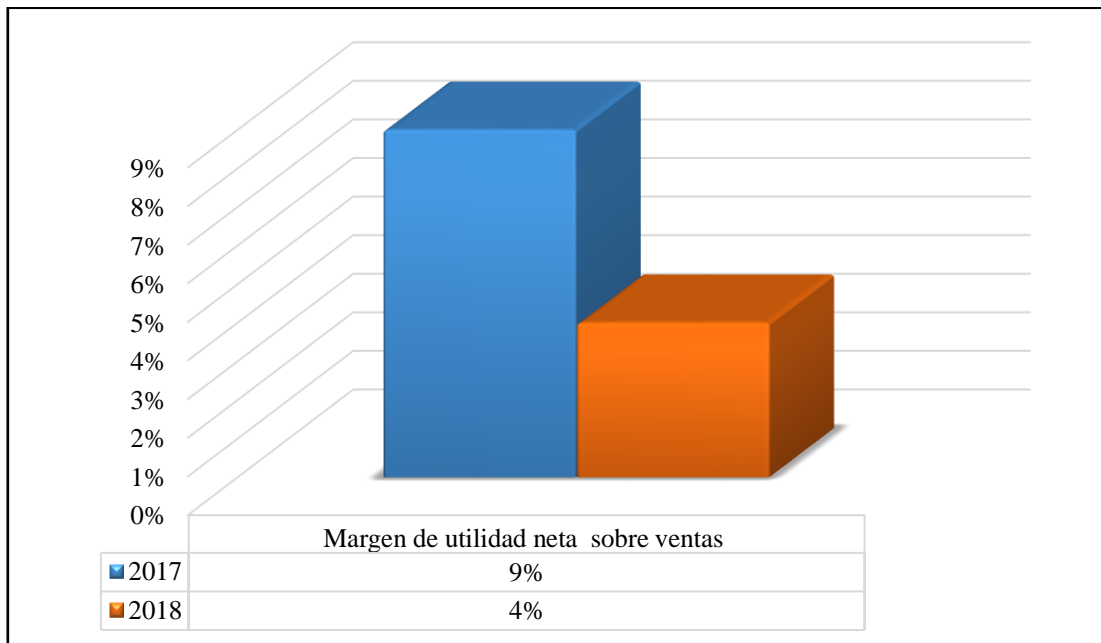


Figura 26. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad neta sobre ventas

En la tabla 27 y en la figura 26, las ventas realizadas en los periodos 2017 al 2018, lograron cubrir la totalidad los costos y gastos incurridos, pero tuvo una utilidad neta muy baja. Para el año 2017 obtuvo el 9 %, en comparación a 2018 ha disminuido a 4%. Se recomienda mejor tratamiento de los costos y gastos que incurren de esta manera se podría captar mayor ganancia.

Tabla 28

Análisis de ratios de rentabilidad ROA de los periodos de 2017 al 2018, corresponde a subcategoría razones financieros.

<u>Periodos</u>		2017	2018
Ratio de rentabilidad	Fórmula		
ROA			
	<u>Utilidad neta</u>	<u>7,416</u> 20%	<u>3,080</u> 7%
	<u>Activo total</u>	36,979	47,210

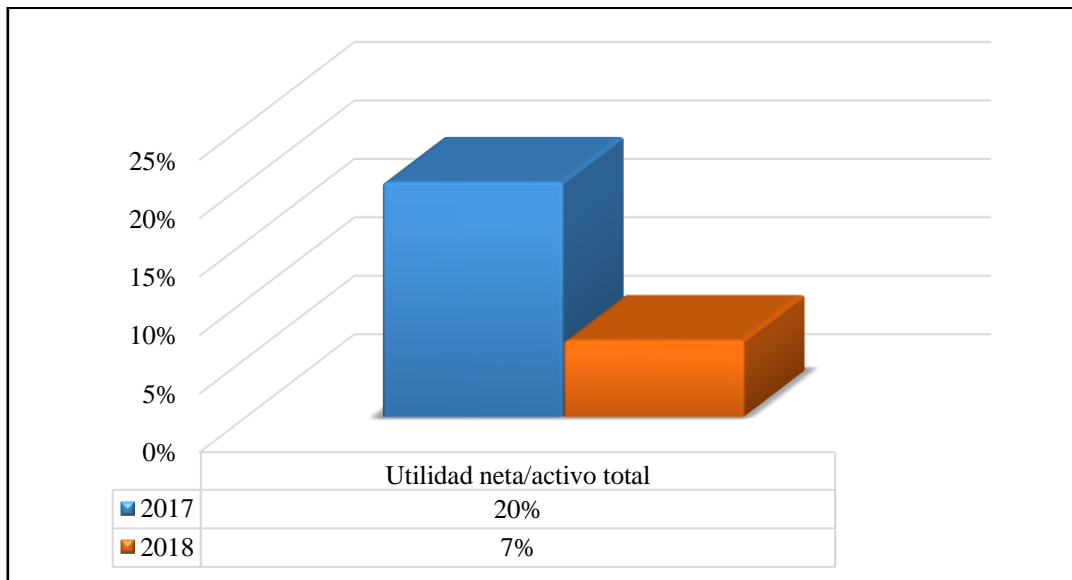


Figura 27. Periodo y porcentaje de análisis de ROA

En la tabla 28 y en la figura 27, se puede observar la ROA para el año 2017 fue 20% en comparación al año 2018 7%. Este resultado no es favorable para la situación económica de la empresa. Se recomienda aumentar la rotación de activos circulantes para mejorar la rentabilidad.

Tabla 29

Análisis de ratios de rentabilidad ROE de los periodos de 2017 al 2018, corresponde a la subcategoría razones financieros.

<u>Periodos</u>		2017	2018
Ratio de rentabilidad	Fórmula		
ROE			
	<u>Utilidad neta</u>	<u>7,416</u> 18%	<u>3,080</u> 11%
	<u>Patrimonio neto</u>	24,742	27,823

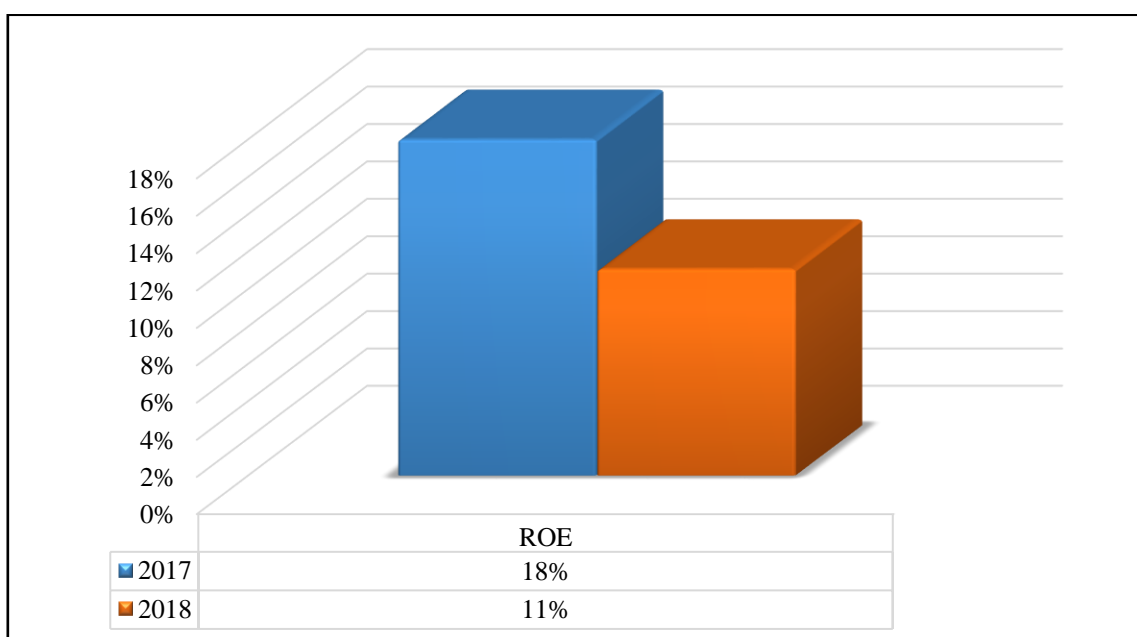


Figura 28. Periodo y porcentaje de análisis de ROE

En la tabla 29 y la figura 28 se observa el caso de ROE, se observa para el año 2017 un 18%, en comparación de año 2018 ha disminuido a 11%. Esto significa que el negocio es estable pero en el fondo poco rentable. Necesita de un alto apalancamiento financiero para conseguir un ROE aceptable.

3.2 Descripción de resultados cualitativos

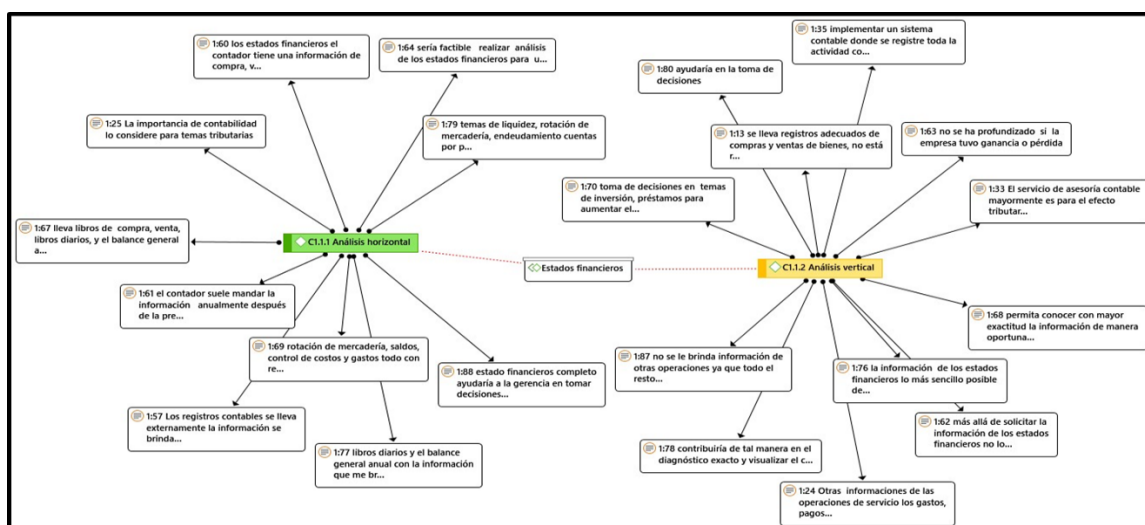


Figura 29. Análisis cualitativo de la subcategoría estados financiero

En la figura 29, la triangulación de los estados financieros se respalda en los indicadores análisis horizontales y análisis vertical. La información es preparada por el contador mensualmente solo para temas tributarios. Los libros que lleva obligatoriamente la empresa son de compras, ventas, balance general y estado de resultado. La empresa no lleva un registro completo de toda la operación mercantil. Por ende el contador no prepara un estado financiero con una información minuciosa.

El análisis vertical y horizontal, no se realiza un análisis profundo del comportamiento de cada elemento. Un análisis de estos indicadores es recomendable sin importar el tamaño de la empresa. Los resultados de este análisis diagnostican el estado de la empresa y los factores que afectan a su rentabilidad y crecimiento. Por ende el gerente tomaría las decisiones óptimas para la solución de la problemática que presente.

Un registro contable sistematizado contribuye a una empresa con un mejor control y seguimiento de todas las operaciones comerciales. Esta afirmación la reconocen tanto el gerente y el contador en la entrevista. La preparación de los estados financiero con datos reales ayudará a la gerencia en la toma de decisiones, en temas del liquidez, rotación de mercadería inversiones y financiamientos. Así mismo tendría mejor control y obtener información oportuna en tiempo real.

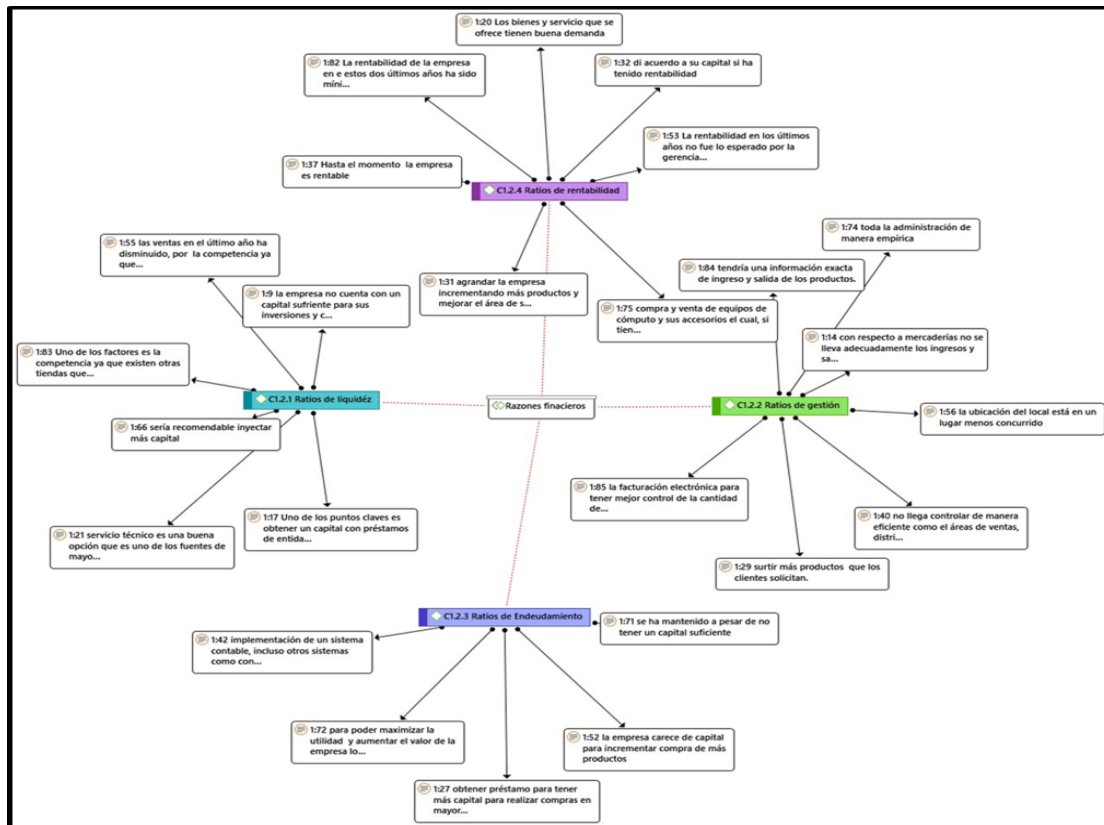


Figura 30. Análisis cualitativo de la subcategoría razones financieras

En la figura 30 se triangulación de los razones financieras son indicadores para medir ratios de liquidez, ratios de gestión, ratios de endeudamiento y ratios de rentabilidad. Con respecto a ratios de liquidez los tres entrevistados afirman que la empresa es baja en liquidez por la razón que no cuenta con capital suficiente.

Respecto a ratios de gestión dos de los entrevistados manifiestan que el registro de mercadería se lleva de manera manual. No existe una sistema de control de entrada y salida del producto; esto hace que el personal de venta se dificulte en controlar la cantidad de mercadería para su respectiva compra. Por otra parte los productos no están correctamente distribuidos, existen mercaderías que están mucho tiempo en el almacén.

Según ratios de endeudamiento la empresa no cuenta con recursos propios la mayor parte de sus activos están concentrados en recursos ajenos en mercaderías a crédito. El gerente manifiesta que necesita un financiamiento tanto por una entidad bancaria o aumenta su capital mediante otro recurso. Para invertir en nuevos productos tecnológicos más demandados para surtir los productos que ofrece. Por último según ratios de rentabilidad la empresa hasta el momento es rentable pero no suficientemente como se espera.

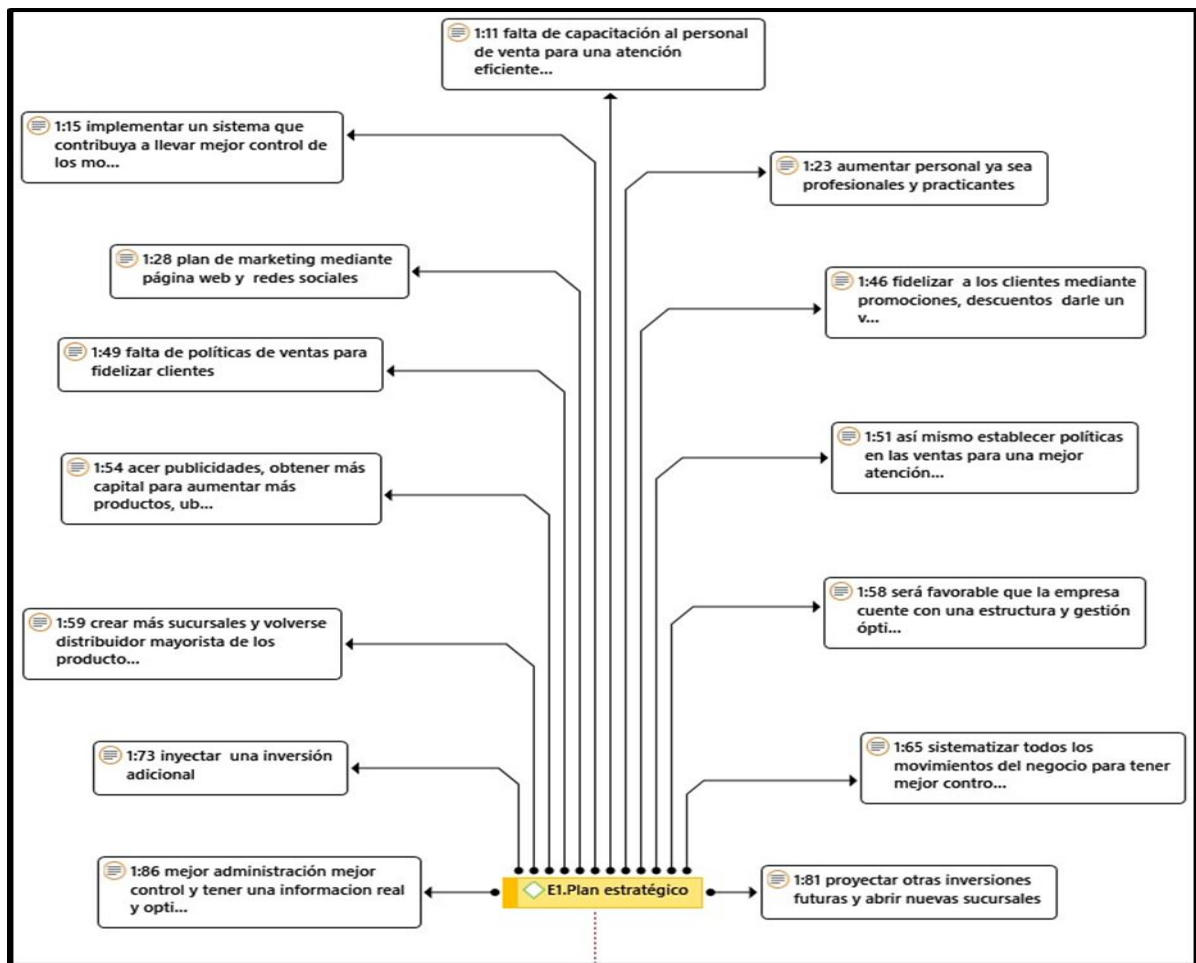


Figura 31. Análisis cualitativo subcategoría emergente plan estratégico

En la figura 32, donde se muestra la subcategoría emergente está respaldado por un plan estratégico, donde la empresa no cuenta con una estructura organizacional eficiente con visión, misión, valores y políticas que direccionen la empresa. Carece de capital para inversiones futuras. Así mismo no cuenta con un sistema de publicidad para aumentar sus ventas, la administración y control es de manera empírica. No se realiza un análisis FODA para identificar y enfrentar algún problema para mejorar la rentabilidad. No cuenta con un sistema para registrar todo el movimiento del negocio en especial las mercaderías. Para tener una información completa de la situación exacta en que se encuentra la empresa cada día para una toma de decisiones adecuadas. Por otra parte, no se lleva ninguna capacitación para mejorar la atención y fidelización de los clientes.

3.3 Diagnóstico

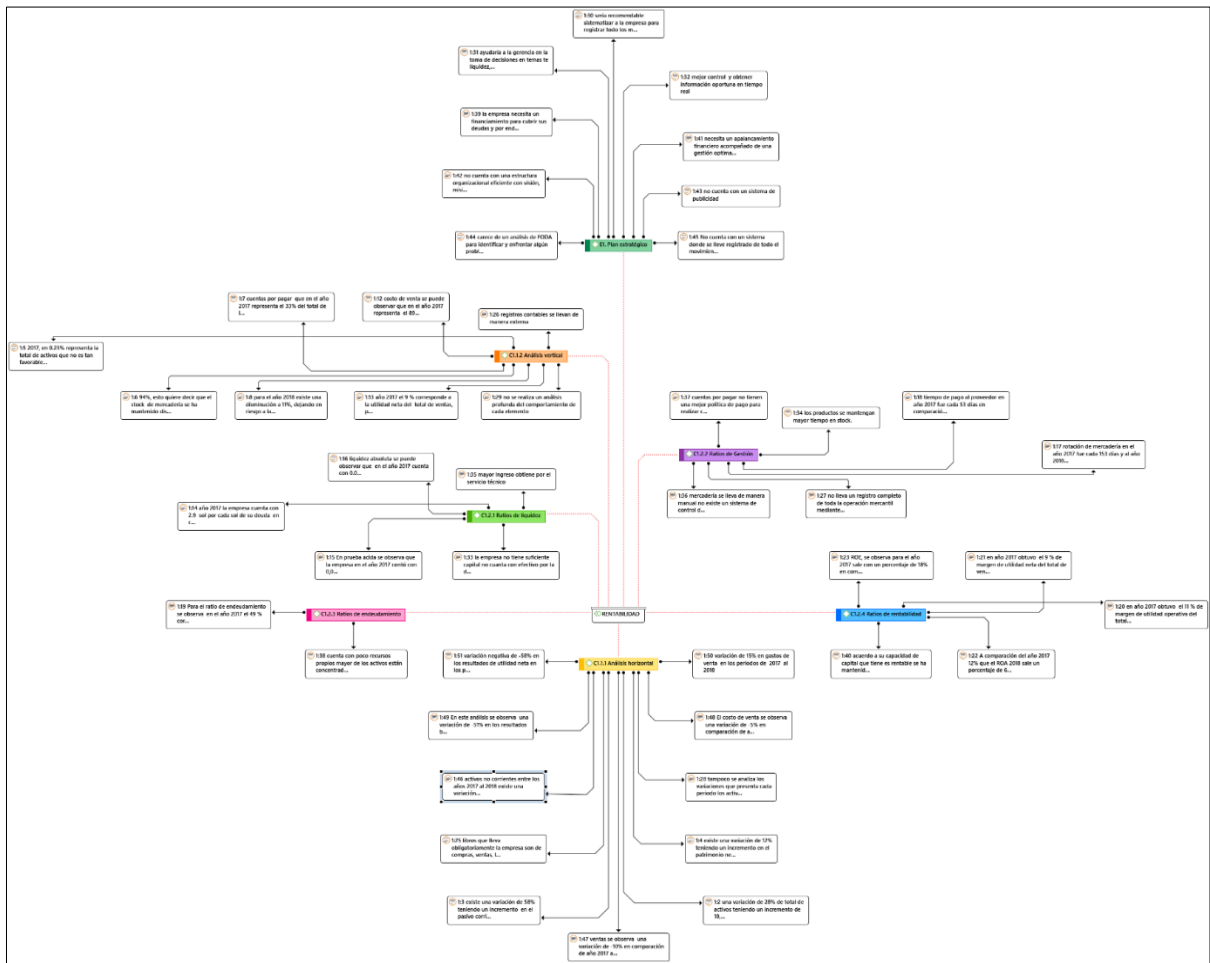


Figura 32. Análisis mixto de la categoría rentabilidad

En la figura 32, la rentabilidad en la empresa comercial de Ayacucho. Refleja una serie de factores que interfieren para obtener mayor rentabilidad pero se ha mantenido en el mercado, según los resultados del análisis cuantitativo y cualitativo.

En el análisis horizontal de los estados financieros de balance general de los periodos 2017 y 2018. Se pudo observar que el total de los activos corrientes tuvo un incremento a 28%, fue impulsado por los activos corrientes. La mayor parte está concentrada en mercaderías. En cuanto al pasivo corriente hubo incremento con una variación de 58% al año 2018. En los activos no Corrientes existe una variación de 3%. Un ligero incremento. Del periodo anterior por ende no es tan significativo para la empresa. Respecto al patrimonio se observa una variación de 12% teniendo un incremento ligero, no es un resultado muy

significativo, ya que es inferior a sus obligaciones. Esto indica que la empresa no tiene suficiente capital para cubrir sus deudas.

En los estados de Resultado se observa, que las ventas tuvieron una variación negativo de -10% en comparación de año 2017 a 2018. Es una disminución que indica que la empresa no tuvo mucho éxito en las ventas para el año 2018. Se recomienda implementar estrategias de marketing de venta para aumentar sus ingresos. En relación a costo de venta se observa una variación negativa de -5% teniendo una disminución el cual no es significativo. Esto indica que la empresa aún debe mejorar en el manejo de sus costos para que los resultados operativos sean óptimos. Según el análisis de utilidad bruta se observa una disminución de -58%. Esto significa que para el año 2018 la empresa tuvo una utilidad muy baja. En cuanto a los gastos de venta obtuvo una variación de 15% un incremento para el año 2018. Esto produjo que la empresa obtenga una utilidad neta baja con una variación de -58% al año 2018.

En el análisis vertical de balance general, el efectivo equivalente de efectivo para el año el 2017 representa un 0.23% del total de activos, y para el año 2018 representa 0.05%. Este resultado no es tan favorable. Ya que perjudica a la empresa, porque no cuenta con una liquidez para enfrentar sus obligaciones de corto plazo. Se necesita mayor capital para mejorar su efectivo. Porque la mayor parte de sus activos están concentrados en mercadería para el año 2017 representa el 95 % del total de activos y para el año 2018 fue 94 %. No existe una diferencia significativa. Esto muestra que el stock de mercadería se mantiene mayor tiempo.

Los activos fijos en el año 2017 representan el 20.4 % del total de sus activos en comparación para el año 2018 existe una disminución a 16%. Esto indica que alguno de sus activos fijos fue dado de baja y serán vendidos para cubrir algunas obligaciones. En cuanto a las cuentas por pagar se observa en año 2017 representa 33% en comparación al año 2018 fue 41%. Esto indica que sus compras tuvieron mayor crédito. En cuanto al capital en el año 2017 representa el 14% y para el año 2018 existe una disminución a 11%, del total pasivo y patrimonio dicho porcentaje no es razonable ya que no cubre los pasivos de la empresa. Dejando en riesgo, es decir la empresa necesita aumentar su capital para respaldar sus deudas o para realizar otras inversiones.

Análisis vertical de estado de resultado, se puede observar que el costo de venta representa para el año 2017 89 % del total de ventas en comparación al año 2018 es 94%. Es un incremento ligero. En consecuencia los resultados operativos es menor como se pudo

observar para el año 2017 representa el 11 % y para el año 2018 disminuye a un 6% del total de ventas. Este resultado no es un porcentaje significativo se puede decir que los costos son demasiados altos. Esto hace que la utilidad neta sea un porcentaje no muy razonable para la empresa, como se observar en los cálculos para el año 2017 fue del 9 %, y para el año 2018 4%. Esto significa que la empresa ha disminuido su rentabilidad en el año 2018. Por ende se necesita un tratamiento y control adecuado de los bienes para reducir costos al igual que los gastos de venta así obtener mayor utilidad.

En el análisis de razones financiero, con respecto a su liquidez según los entrevistados la carencia de liquidez es debido a que la empresa no cuenta con suficiente capital. La mayor parte de sus compras es a crédito y el pago es posterior a las ventas. Esto hace que la liquidez sea muy baja. Esto respalda en el análisis de liquidez total se refleja para el año 2017 con 2.9 sol por cada sol de deuda en comparación del año 2018 cuenta con 2.39 sol, esto indica que la entidad sí posee activos circulante suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Pero tiene bienes sin ser productivos. El dinero está siendo ocioso porque la empresa no cuenta con liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo. Según análisis de prueba ácida en el año 2017 contó con 0,057 centavos por cada sol de su deuda en comparación al año 2018 con 0.11 centavos. Este resultado está por debajo del valor recomendado que es mayor o igual a 0.5. Así mismo no tiene suficiente liquidez mediata. Esto se reflejada en el análisis de liquidez absoluta para el año 2017 que cuenta con 0.007 centavos por cada sol de deuda en comparación del año 2018 con 0.0011. Es un resultado no favorable para la empresa ya que no podrá cubrir su deuda inmediata.

El gerente manifiesta este problema de liquidez, cubre una parte con las ventas que realiza y la otra parte hasta que los productos sean vendidos y otra parte con los ingresos obtenidos es por los servicios técnicos. Así mismo indica que la empresa necesita un financiamiento para inyectar nuevas inversiones en nuevos productos tecnológicos a parte de los equipos de cómputo y sus accesorios. Así mismo contratar personal y solicitar practicantes para mejorar la atención al cliente por otra parte las actividades sean compartidas, ya que la mayor parte de las actividades se encarga el gerente.

En ratios de gestión, la rotación de mercadería se observa, en el año 2017 fue cada 153 días y en el año 2018 fue cada 215 días. Esto significa que la frecuencia de renovación de mercadería ha disminuido en comparación al periodo anterior. Esto indica que los productos se mantienen mayor tiempo en stock. En cuanto a cuentas por pagar se observó

que el tiempo de pago al proveedor en año 2017 fue cada 53 días en comparación al año 2018 fue cada 96 días. Este resultado es favorable para la empresa ya que tendrá más tiempo para obtener liquidez y cumplir con el proveedor.

Por otra parte en ratios de endeudamiento, se observa que en el año 2017 el 49 % corresponde a las deudas del total de patrimonio en comparación al año 2018 tiene un aumento a 67% de deuda. Esto muestra que existen inconvenientes su liquidez para cumplir con sus obligaciones a mediano y corto plazo. La mayor parte de los activos están concentrados en la mercadería. Según los entrevistados estas fallencias son por la carencia de un sistema computarizado para tener mejor control. Asimismo clasificar la mercadería según tamaño, marca, precio y su mayor demanda tanto el ingreso y la salida.

Por otra parte en ratios de rentabilidad. Margen de utilidad operativa sobre ventas para el año 2017 obtuvo el 11 %, en comparación al 2018 ha disminuido a 6%. Esto indica que la empresa pudo cubrir los costos fijos, pero obtuvo utilidad neta baja para el año 2017 obtuvo el 9 % en comparación a 2018 ha disminuido a un 4%. Es un porcentaje no razonable. Se recomienda mejorar el control y tratamiento de los costos y gastos de manera que se obtendría mayor ganancia al finalizar cada periodo.

En el análisis ROA, se observa que para el año 2017 obtuvo un 12% en comparación al año 2018 ha disminuido a 6.5%. Este resultado no es favorable para la situación económica de la empresa. Esto indica que la rotación de activo ha disminuido y se recomienda aumentar la rotación de activos circulantes para mejorar la rentabilidad.

En resultado de ROE, se observa que para el año 2017 sale un porcentaje de 18% en comparación del año 2018 ha disminuido a 11%, esto significa que el negocio es estable. Pero en el fondo poco rentable necesita de un alto apalancamiento financiero para conseguir un ROE aceptable, esto acompañado de una mejor gestión administrativa y contable, según los tres entrevistados manifestaron que la empresa carece de estructura organizacional, planeación y control, falta de publicidad y carece de capital para concretar los nuevos proyectos que el gerente tiene en mente. Así mismo sistematizar la empresa para llevar los registros completos de todo el movimiento comercial. Actualmente la contabilidad se lleva de manera externa para temas tributarios pero no se hace un análisis de los estados financieros.

El gerente y el contador coinciden en que si hubo un descuido en llevar un registro completo de toda la operación del servicio y que los estados financieros se preparen con datos

reales que muestre la información completa y fehaciente para conocer exactamente la situación de la empresa, para identificar problemas y tomar decisiones. Por ende contribuye una mejora en la rentabilidad de la empresa como indica en la figura 32



Figura 33: nube de palabras

3.4 Propuesta

3.4.1 Priorización de los problemas

Problema 1. Rentabilidad Bruta y Neta insuficiente.

Según los resultados del análisis cuantitativo y cualitativo de los estados financieros y las entrevistas. Se determinó que la empresa es rentable pero no como se desea. Las limitaciones y la carencia de una gestión eficiente produjeron la disminución en el nivel de ventas en los últimos dos periodos que se ha estudiado. El cual afecta de manera directa en el resultado del ejercicio, dando como resultado una utilidad baja, esto causaría inestabilidad en el desarrollo económico de la empresa

Problema 2. Control inadecuado de inventario.

Según análisis de gestión de inventarios la rotación es poca durante el año según los resultados. La mayor concentración de activos está en ello porque existen productos que no se venden rápidamente. Así mismo según la entrevista el gerente manifiesta que el precio de adquisición es muy alto en comparación a sus competidores. Sus compras se realizan en pocas cantidades y no obtiene los beneficios que el proveedor ofrece.

Problema 3. Falta de personal

Según la entrevista el gerente y el contador manifiestan, la mayor parte de las actividades. Está al cargo el gerente por ser una empresa individual. Esto es una debilidad para la empresa razón por la cual se pierde tiempo y dinero por falta de distribución de actividades por carencia de recurso humano. Esto conduce a reducir sus ingresos y la pérdida de clientes.

3.4.2 Consolidación del problema

La rentabilidad de la empresa es baja, debido a que no se está realizando las ventas necesarias y presenta un alto costo de ventas. Esta situación es porque la empresa no efectúa publicidad que permita dar a conocer los productos que ofrece y el lugar donde lo realiza. Asimismo, el inadecuado control de los inventarios tanto en precio de adquisición es muy altos por comprar en pocas cantidades y el flete que asume el traslado de mercadería. La falta de gestión inadecuada de la clasificación y distribución genera incrementos en el costo de ventas. Por otra parte es necesario contratar más personal para que las actividades sean compartidas por ende cumplir con los requerimientos de los clientes en tiempos oportunos para de esta manera incrementar su rentabilidad.

3.4.3 Fundamentos de la propuesta

La rentabilidad es una meta prioritaria para las empresas, no obstante, existe una variedad de factores que afectan los intereses de la empresa. Por ello la propuesta planteada para el logro de objetivos para este estudio es un plan de estrategias que permitirá mejorar la rentabilidad. Esta propuesta se justifica con tres teorías.

Uno de ellos es La rentabilidad económica según (Sánchez A. , 1994), dice que la rentabilidad tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones. Comparando un indicador de beneficios (numerador del ratio). Estos ratios permiten analizar y describir la capacidad de generación de los resultados. Para emplear otras alternativas para un crecimiento relativo de la empresa. Por otra parte Sánchez citado por (De la Hoz, Ferrer, & De la Hoz, 2008). La rentabilidad financiera de capital, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida de un determinado periodo de tiempo del rendimientos obtenidos por su capital propios. Esta medición de la rentabilidad permite conocer la capacidad de la empresa para generar beneficios para la maximización de los intereses de los propietarios de la entidad.

Así mismo la teoría de inventarios, citado a. (Rodríguez, 2002) Define los inventarios es un registro documental de todo el bien que posee la empresa. Mediante el cual se comprueba las existencias físicas con los registros documentales para un mejor control. Para (Brealey, 1993) dice, mantener las mercaderías por un largo tiempo genera un costo de almacenamiento, incluyendo un riesgo de deterioro u obsolescencia. También pierde la oportunidad de tener capital para nuevas inversiones. Por ende pierde oportunidades de obtener más beneficios porque el dinero invertido está siendo ocioso.

Según Ehrhardt y Brigham citado por (Durán, 2012) la administración de inventarios persigue dos objetivos fundamentales 1) garantizar con el inventario disponible la operatividad de la empresa y 2) conservar niveles óptimos que permita minimizar los costos totales de pérdida y de mantenimiento. Esto nos indica que los inventarios bajos, incrementaron los costos de pedidos, mientras que los inventarios altos incrementan los costos de mantenimiento. Por ende un buen control de inventario determinaría la cantidad de stock que se debe manejar para evitar costos altos. Para Solow y Mathur citado por (Ávarez & Cabrera, 2007) El control de inventarios busca satisfacer las demandas de los clientes a un nivel predefinido con un bajo costo. Los inventarios son los productos destinados para el consumo, deben ser controlados según su mayor demanda esto ayuda a determinar de cuándo debe reabastecerse con los productos actuales.

Por último teoría de recursos y capacidades. Según (Sánchez Peñaflor & Herrera Aviléz, 2015) Los recursos humanos generan la rentabilidad siempre y cuando la distribución del personal sea según su conocimiento y su destreza. Entonces los recursos humanos son muy esenciales en una empresa. Porque las actividades son compartidas y el tiempo se aprovecha mejor. La atención al cliente es más eficiente y de calidad. Para Werner felt citado por (Saavedra R, Fernández, & Lopéz, 2010). Analiza que los recursos y la capacidad son lo que hacen a una empresa concreta diferente. Es decir, qué recursos y capacidades pueden constituir una fuente de ventaja competitiva para la empresa. Los recursos humanos es una ventaja para aprovechar mejor el tiempo compartiendo las actividades y brindar mejor atención y servicio al cliente.

Así mismo Torres y Días citado por (Sánchez & Herrera, 2016). Todas las compañías se destacan en la constitución por seres humanos, en donde asumen una responsabilidad compartida para lograr el objetivo de la empresa. A través de la disposición de sus recursos y capacidades. Los recursos humanos apoyan la estrategia de la empresa. Son conocedores de los riesgos que se derivan al entorno de la empresa siendo importante para el crecimiento de la empresa.

3.4.4 Categoría solución Plan estratégico

El plan estratégico establece puede describir un conjunto de metas y objetivos para llevar adelante a la empresa. Los planes, aseguran la efectividad de cumplir las metas trazadas mediante acciones para introducirse en nuevas oportunidades en el mercado. (Mendoza & Lopez, 2015). Para (Zuin, y otros, 2016) La planeación se desarrolla en función de la distribución de las acciones necesarias para que la empresa alcance los objetivos propuestos. Ordenado las estrategias para obtener eficiencia y efectividad en las actividades orientadas por el marketing. Siendo una herramienta de gestión donde se puede definir los resultados que se desea alcanzar. Establecer acciones para lograr mejores beneficios, y es uno de los canales para determinar fortalezas. Por otra parte (Barra, 2015). La planificación estratégica puede ser definida como el proceso. Para decidir sobre los programas que la empresa va a acometer y sobre la cantidad aproximada de recursos que se asignará a cada programa para los siguientes años. Dentro de estas planeaciones se toman las decisiones adecuadas para una correcta asignación de recursos en cada actividad.

En cuanto a estrategias según (Silvia, 2010) La estrategia es para alcanzar metas a largo plazo, en dirección a alcanzar los objetivos a través de sus recursos en su entorno frente a las necesidades de los mercados, para satisfacer a la población. Definir ventajas

competitivas para obtener rentabilidad y crecimiento a largo plazo. Para (Contreras, 2013) Define la estrategia como un conjunto de fines y objetivos establecidos por la entidad mediante programas. Para lograr las metas utilizando los recursos que cuenta la empresa. Por ende el plan estratégico de este presente trabajo es para lograr el mejoramiento de la rentabilidad a través de objetivos, estrategias, tácticas y actividades establecidos para incrementar ventas, reducir costos de venta y contratar personal. Para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados.

3.4.5 Direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI
Objetivo 1. Incrementar las ventas	Estrategia 1. plan de publicidad	Táctica 1. redes sociales	KPI 1. Ratios de rentabilidad Bruta
		Táctica 2. Impresiones graficas	KPI 2. Ratios de Rentabilidad neta
Objetivo 2. Reducir costos de ventas	Estrategia 2. Gestión eficiente de inventarios	Táctica 3. Implementar un sistema de control de inventarios.	KPI 3. Margen de costo de Venta
		Táctica 4. Buscar reducción en costo de adquisición	KPI 4. Rotación de inventarios.
Objetivo 3. contratar personal adecuado y suficiente	Estrategia 3. Reclutamiento y selección del personal	Táctica 5. Convocatoria del personal	KPI 5. Perfil del personal
		Táctica 6. selección del personal que se requiere	KPI 6. parámetros para medir el perfil

Cuadro 01. Matriz de direccionalidad de la propuesta.

Objetivo 1. Incrementar las ventas

Este objetivo es maximizará el nivel de las ventas a un 25 % en 5 años para mejorar la rentabilidad operativa por ende la rentabilidad neta. Para lograr este objetivo se ha planteado estrategias de un plan de publicidad para captar nuevos clientes y aumentar ventas a través de adquisición de nuevos productos tecnológicos de mayor demanda que el gerente tiene proyectado así mismo fidelizar clientes existentes.

Estrategia 1. plan de publicidad

Esta estrategia es un instrumento de mercadotecnia que permite administrar de manera eficiente los recursos humanos e incrementar las ventas el fin es comunicar y hacer conocer

a los consumidores los productos y servicios que ofrece la empresa. Un estudio realizado por In-Store Media e Ipsos sobre conductas de los compradores indica que la publicidad aumenta las ventas un 60 % en empresas comerciales. Por ende para aumentar el margen de beneficios de la empresa se han planteado dos tácticas como publicidad en redes sociales e impresiones gráficas. Ya que la empresa actualmente no realiza ninguna publicidad externa.

Táctica 1. redes sociales

El marketing digital es uno de los recursos más poderosos para conseguir mayor resultado en incrementar las ventas, Para este proyecto se utiliza tres redes sociales crear página web, Facebook, e you tube. Para hacer conocer el producto y captar nuevos clientes.

Táctica 2. Impresiones graficas

Este medio de publicidad impresa es una de la técnica publicitaria muy eficaz porque en su trayectoria ha demostrado un mensaje muy atrayente de manera directa a la vez económico. Para este proyecto se ha optado por tarjetas, carteles y volantes; donde se mostrará la información de los productos y servicios que brinda tanto la dirección de la empresa. Este medio ayudará a fidelizar, captar nuevos clientes y fuentes de recomendación.

KPI 1.= Ratios de rentabilidad bruta

$$\frac{[(\text{Ventas} - \text{Costes}) / \text{Ventas}] \times 100}{}$$

En este análisis se puede observar el resultado del efecto del incremento de las ventas con un incremento de 25% se puede observar el incremento de rentabilidad bruta a 19% para el año 2024 en comparación al año 2018 fue 6%. Si se mantiene o se opta por mejores opciones de marketing según resultados, se podrá mantener o incrementar la rentabilidad futura como se muestra en la tabla 30 y figura 34

Tabla 30

Análisis de ratios de rentabilidad bruta del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectado 2024.

Indicador 01	Año estudiado	Indicador 02	Año proyectado 2024
	2018		
<u>Ventas-costes</u> *100		<u>Ventas-costes</u> *100	
ventas	$\frac{74,133-69,630}{74,133} = 6\%$	ventas	$\frac{325,211 - 263,465}{325,211} = 19\%$

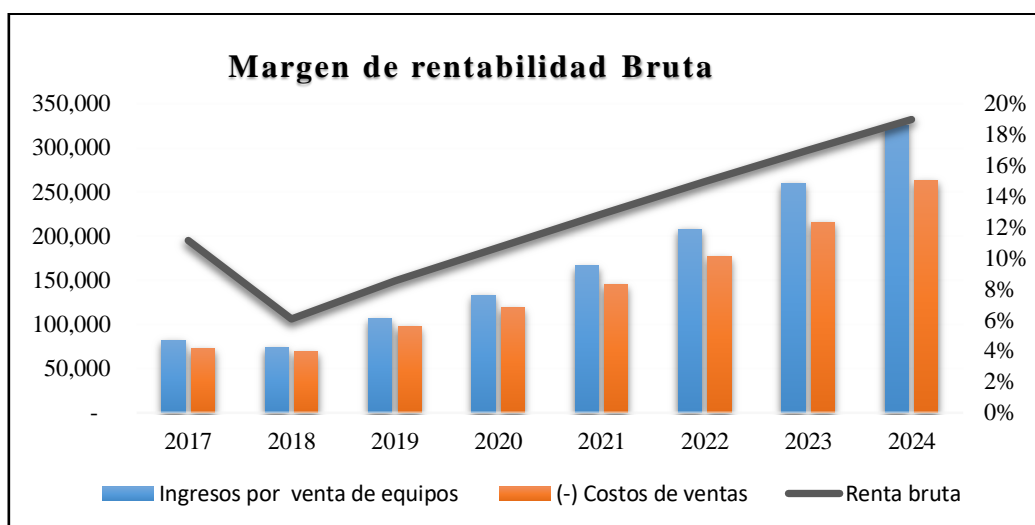


Figura 34. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad Brutas, ingresos menos costos de venta sobre ventas correspondientes a los estados financieros proyectados.

KPI 2= Margen de utilidad neta

$$\left(\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \right) \times 100$$

En este análisis de margen de utilidad. El resultado en comparación al año 2018 fue 4%.y para el año 2024 14%. En efecto después de la deducción de los gastos. Este porcentaje de utilidad es razonable para el giro del negocio como se muestra en la tabla 31 y figura 35.

Tabla 31

Análisis de ratios de rentabilidad neta del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectado 2024.

Indicador 01	Año estudiado 2018	Indicador 02	Año proyectado 2024
<u>Utilidad neta</u> *100		<u>Utilidad neta</u> *100	
Ventas	<u>3,080</u> = 4% 74,133	Ventas	<u>45,879</u> = 14% 325,211

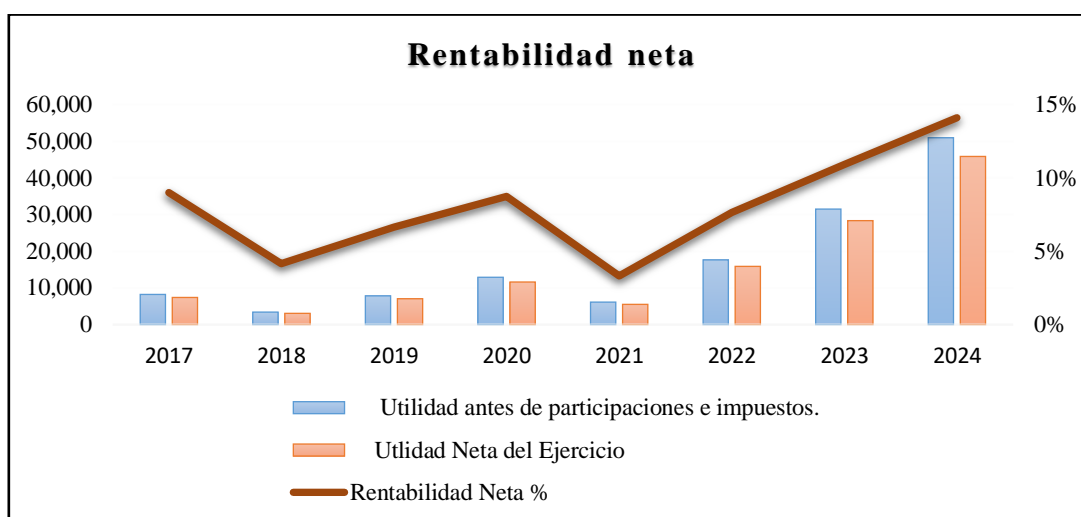


Figura 35. Periodo y porcentaje de análisis de margen de utilidad neta sobre ventas a los estados financieros proyectados

Objetivo 2.Reducir costos de ventas

Reducir los costos es uno de los temas más abordados en las empresas. Es un proceso permanente que conlleva mejorar la rentabilidad. Para este proyecto se ha planteado reducir hasta un 81 % para 5 años, para ello se han planteado la estrategia de gestión eficiente de los inventarios.

Estrategia 2. Gestión eficiente de los inventarios.

Esta estrategia optimizará la gestión de inventario desde su pedido al proveedor hasta que el cliente reciba el producto. Para ello se llevará a cabo dos tácticas.

Táctica 3. Implementar un sistema web de control de inventarios.

Este sistema contribuirá a la empresa para un mejor control de registros y clasificación de los productos. Determinar con exactitud la cantidad de los productos que se tiene en la tienda y stock. Así mismo clasificar y distribuir. Según tamaño, marca, modelo y su mayor demanda. Por otra parte, permitirá visualizar el reporte de salida y saldo de mercadería. Para evitar compras innecesarias y su obsolescencia de los productos.

Táctica 4. Buscar reducción el costo de adquisición

Esta táctica nos permitirá reducir costos de adquisición de productos para ello se realizará cotizaciones con varios proveedores nacionales e internacionales que ofrezcan precios bajos. Solicitar descuento por compra en mayor cantidad o contratos a crédito por largo plazo por el volumen de transacción. Esta reducción de costos aumentará la rentabilidad.

KPI 3: Ratios de margen de costo de ventas

$$\text{Costo de venta} / \text{ventas} \times 100$$

En este análisis se puede observar el resultado de la reducción del costo de venta, esperado para el año 2024 a un 81% que es un porcentaje razonable para el rubro de la empresa, a diferencia al año estudiado fue 94%, que si se mantiene los lineamientos planteados, control adecuado de mercadería y la reducción de adquisición se logrará reducir el porcentaje de los costos de ventas de la empresa, el cual conlleva a obtener Beneficios positivos esperados como se muestra en la tabla 32 y figura 36.

Así mismo en el análisis de rotación de inventarios se puede observar el resultado del efecto de una gestión adecuada. Para el año 2024 se podrá lograr mejorar la rotación de inventario de 215 días a 34 días al año. Si se mantienen los parámetros establecidos se obtendrán mejores resultados para mejorar la rentabilidad de la empresa como se muestra en la tabla 33 y figura 37.

Tabla 32

Análisis de ratios de margen de costo de venta del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectada 2024

Indicador 01	Año estudiado 2018	Indicador 02	Año proyectado 2024
$\frac{\text{costo de venta} * 100}{\text{ventas}}$	$\frac{69,630.00}{74,133.00} = 94\%$	$\frac{\text{costo de venta} * 100}{\text{ventas}}$	$\frac{325,211}{263,465} = 81\%$

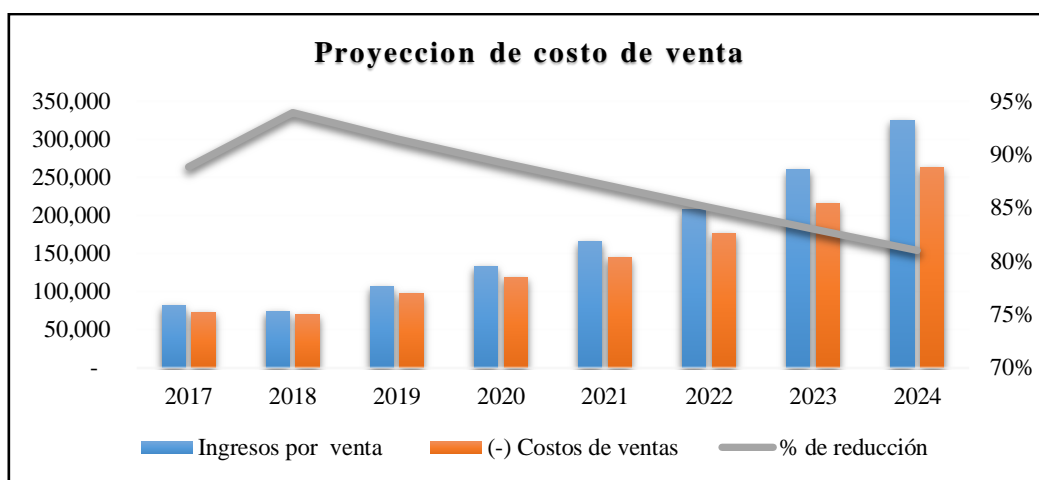


Figura 36. Periodo y porcentaje de análisis de margen de costo de venta sobre ventas correspondientes a los estados financieros proyectado

KPI 04: Rotación de inventarios

$$\text{Inventario final} / \text{ventas} \times 360$$

Tabla 33

Análisis de rotación de inventarios del periodo estudiado 2018 y el periodo proyectado 2024

Indicador 01	Año estudiado	Indicador 02	Año proyectado
	2018		2024
<u>Inventario final</u> *360		<u>Inventario final</u> *360	
Ventas	$\frac{46,322.00}{74,133.00} = 215 \text{ días}$	Ventas	$\frac{30,666}{325,211} = 34 \text{ días}$

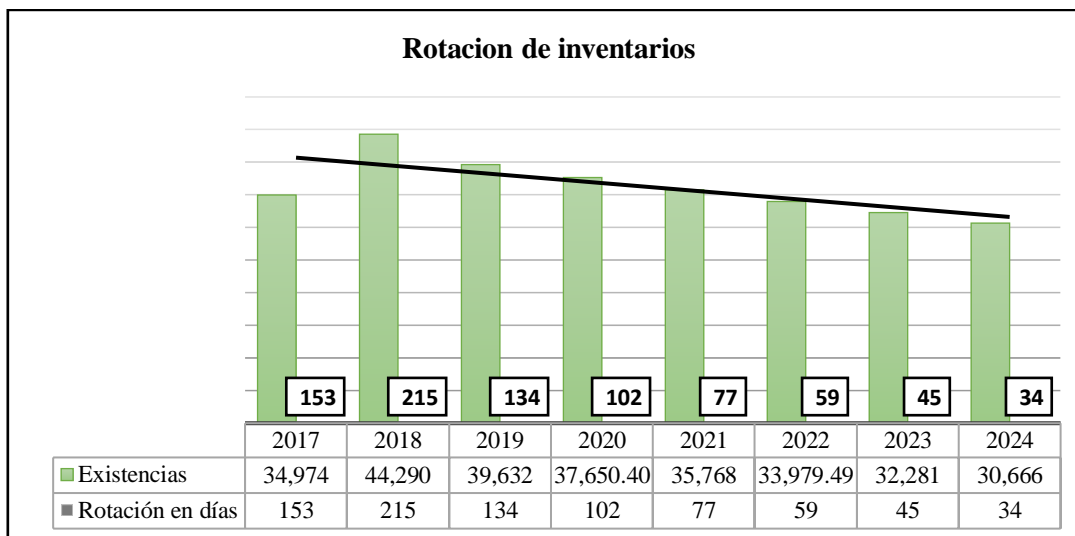


Figura 37. Periodo y días de rotación de inventarios correspondientes a los estados financieros proyectada.

Objetivo 3.contratar personal adecuado y suficiente

Se plantea contratar un personal del perfil del puesto de técnico informático, ya que la empresa aparte de venta de los productos se dedica a brindar servicio técnico donde el gerente se encarga el 100% de dicho servicio. Esto hace que descuide la parte administrativa, por falta de tiempo. Provocando inconvenientes para su crecimiento y rentabilidad de la empresa.

Estrategia 3.Reclutamiento y selección del personal

Este proceso de reclutamiento del personal tiene la finalidad de adquirir a una persona idónea. Con un perfil específico para el puesto que requiere la empresa. Para aumentar la productividad, ahorro de tiempo y recursos por parte de la empresa.

Táctica 5.Convocatoria del personal

Este proceso se realizará con la finalidad de captar una cantidad de postulantes para el puesto. La convocatoria se llevará a cabo por diversos medios donde se describiré el perfil y los requisitos solicitados.

Táctica 6. Selección del personal que se requiere

El proceso de selección se realizará después de la recepción de los documentos. Después se procederá a revisar y seleccionar el currículo vitae. Para luego proceder con el examen de conocimiento teórico y práctico. Por último entrevista y elección.

KPI 5: indicador para reclutamiento del personal

Este indicador se publicará en los anuncios de convocatoria. Cual guiará al postúlate si es la persona indicada que necesita la empresa. Por ende presentar su curriculum vitae.

Cuadro 02: perfil para el reclutamiento del personal.

Competente	Productividad	Manejo
<ul style="list-style-type: none">• Habilidades• Destrezas• Valores• Experiencia	<ul style="list-style-type: none">• En ensamblaje• Mantenimiento• Instalación• Configuración de computadoras	<ul style="list-style-type: none">• De software• Hardware• Configuración e instalación de redes• Manejo de tics y diseño de página.

KPI 6. Indicador para medir y selección del perfil del personal

Perfil	Puntaje	Ítems		
		Conoce bien	regular	no sabe
Conoce instalación y configuración de Hardware y Software	3			
Aplica mantenimiento correctivo y predictivo de software y hardware	2			
Conoce los programas y aplicaciones ,diseño web, redes y servidores	2			
Capacidad de arreglar un equipo, de formatear o instalar programas	2			
Disponibilidad para otras actividades.	1			
Total	10			

Cuadro 03: indicador para medir el perfil del personal

Este indicador ayudará al gerente, medir la capacidad de conocimientos adquiridos durante el estudio, y destrezas y habilidades durante sus prácticas y especialidades laborales. Por ende seleccionar y contratar un personal idóneo que requiere la empresa.

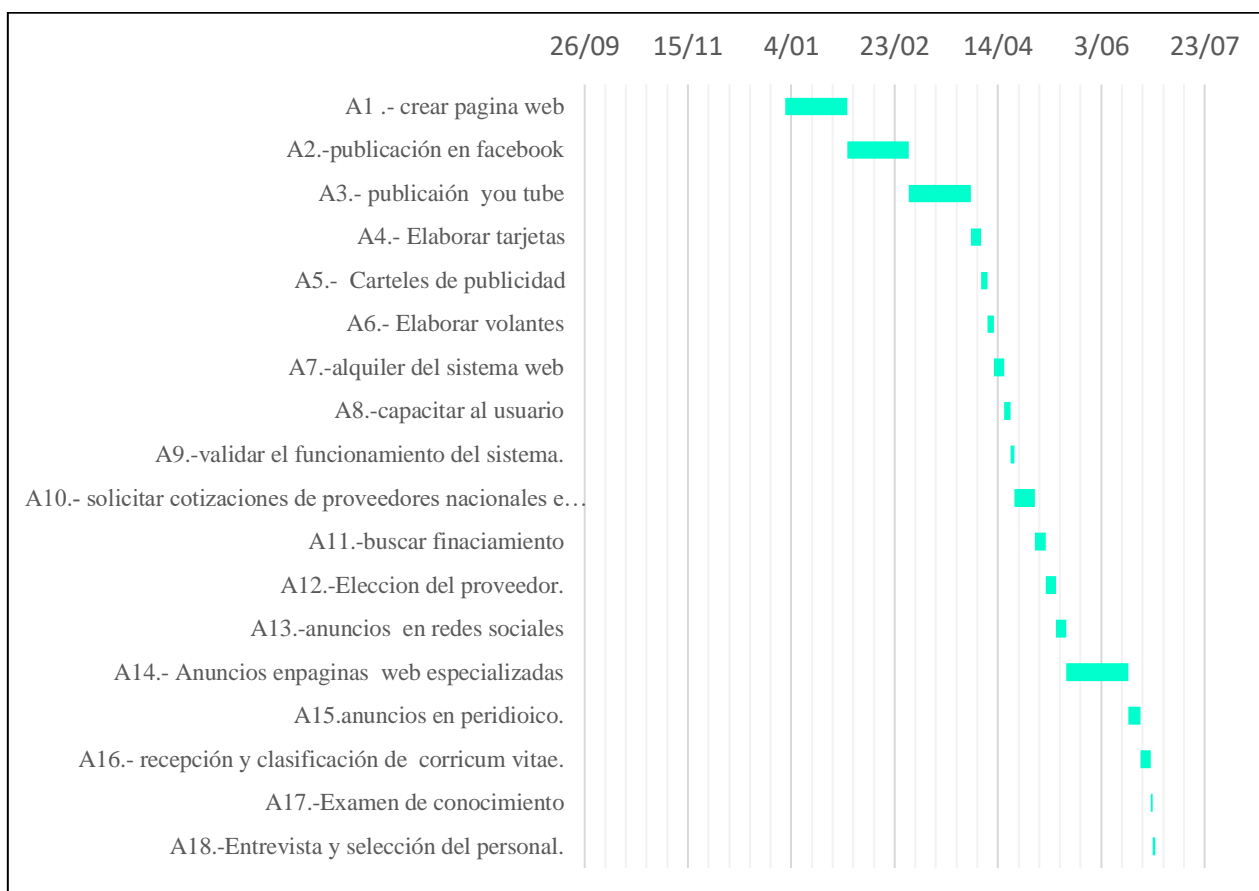
3.4.6 Actividades y cronograma

Actividades	Inicio	Dias	Fin
A1.- crear pagina web	01/01/2021	5	06/01/2021
A2.-publicaciones en facebook	06/01/2021	1	07/01/2021
A3.- publicaciones youtube	07/01/2021	3	10/01/2021
A4.- Elaborar tarjetas	10/01/2021	3	13/01/2021
A5.- Elaborar afiches	13/01/2021	3	16/01/2021
A6.- Elaborar volantes	16/01/2021	3	19/01/2021
A7.-alquiler del sistema web	19/01/2021	1	20/01/2021
A8.-capacitar al usuario	20/01/2021	1	21/01/2021
A9.-validar el funcionamiento del sistema.	21/01/2021	1	22/01/2021
A10.- solicitar cotizaciones de proveedores nacionales e internacionales.	22/01/2021	2	24/01/2021
A11.-buscar financiamiento	24/01/2021	5	29/01/2021
A12.-Eleccion del proveedor.	29/01/2021	2	31/01/2021
A13.-anuncios en redes sociales	31/01/2021	5	05/02/2021
A14.- Anuncios en paginas web especializadas	05/02/2021	5	10/02/2021
A15.anuncios en periodico.	10/02/2021	5	15/02/2021
A16.- recepción y clasificación de curriculum vitae.	15/02/2021	2	17/02/2021
A17.-Examen de conocimiento	17/02/2021	1	18/02/2021
A18.-Entrevista y selección del personal.	18/02/2021	1	19/02/2021

Cuadro 04. Actividades

Responsable/s	Presupuesto de la implementación
a. Diseñador de pagina web b. Gerente c. Investigador	980
a. Gerente b. Diseñador grafico c. Investigador	500.6
a. Diseñador grafico b. Gerente c. investigador	440
a. Diseñador grafico b. Gerente c. petsonal de venta	105
a. Diseñador gtrafico b. Gerente c. Personal de ventas	445
a. Diseñador grafico b. Gerente c. personal de ventas	225
a. Ingeniero en sistemas b. Gerente c. personal de ventas	2400
a. asesor de sitemas b. Gerente c. Personal de ventas y servicio	150
a. Ingeniero en sistemas b. Gerente c. personal de ventas y servicio	15
a. Gerente b. petsonal de venta c. investigador	170
a. Gerente b. Acesor financiero c. Investigador	22
a. Gerente b. Investigador c. Ivestigador	90
a. Diseñador gráfico b. Gerente c. Investigador	102
a. publicistas b. Gerente c. Investigador	54.9
a. la empresa periodistica b. Gerente c. Investigador	28
a. personal de ventas b. Gerente c.	102
a. Gerente b. personal de ventas c. Investigador	54.9
a. Gerente b. Investigador c.	28

Cuadro 05. Presupuestos



Cuadro 06. Cronograma de actividades

Actividades del objetivo 01

Actividades	
A1.- crear página web	Estas actividades se desarrollarán con la finalidad de incrementar las ventas, ya que la empresa no cuenta con una página web, esta propuesta permitirá captar nuevos clientes, así mismo fidelizarlos.
A2.-publicación en Facebook	
A3.- publicación you Tube	
A4.- Elaborar tarjetas	
A5.- Carteles de publicidad	
A6.- Elaborar volantes	

Cuadro 07: Actividades de plan publicidad en redes sociales e impresiones gráficas

Actividades del objetivo 02

Actividades	
A7.-alquiler del sistema web	Este conjunto de actividades. Contribuye A optimizar la gestión y control de los inventarios. Así mismo disminuir los costos de venta. para mejorar la rentabilidad bruta y neta
A8.-capacitar al usuario	
A9.-validar el funcionamiento del sistema.	
A10.- solicitar cotizaciones de proveedores nacionales e internacionales.	
A11.-buscar financiamiento	

Cuadro 08: actividades para el control de inventarios y reducción de costos.

Actividades del objetivo 03

Actividades	
A12.-Eleccion del proveedor.	Este es conjunto de actividades. Se realizará con la finalidad de contratar un personal eficiente y competente según el perfil que requiere la empresa para optimizar las actividades laborales.
A13.-anuncios en redes sociales	
A14.- Anuncios en páginas web especializadas	
A15.anuncios en periódico.	
A16.- recepción y clasificación de curriculum vitae.	
A17.-Examen de conocimiento	
A18.-Entrevista y selección del personal.	

Cuadro 9: actividades para convocatoria y selección del personal.

IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Discusión

En mi investigación se ha planeado una propuesta de plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020, se evidencio que la empresa hasta la actualidad es poco rentable, para ello se ha propuesto, objetivos como incrementar las ventas mediante un plan de publicidad, reducir los costos de venta a través de una gestión eficiente de inventarios y por último contratar un personal específico para optimizar el desempeño laboral, esta propuesta direccionará a mejorar la rentabilidad de la empresa. Este resultado coincide con el estudio de León (2019) donde propone estrategias para aumentar la rentabilidad de la empresa, pero no coincide con el estudio de Córdova (2017) El plantean una gestión financiera y contable eficiente que permite mejorar la rentabilidad de la empresa. Esto se sustenta con la teoría de planeación según Zuin, y otros (2016) define, la Planeación se desarrolla en función de distribución de las acciones necesarias para que la empresa alcance los objetivos propuestos. Ordenar las estrategias con sus respectivas actividades orientadas por el marketing. Siendo una herramienta de gestión donde se puede definir los resultados que se desea alcanzar.

Así mismo al analizar la rentabilidad de la empresa se determinó que la rentabilidad bruta y neta son insuficientes debido a una a disminución de ventas , esto debido a que la empresa no cuenta con un plan de publicidad para ello se ha planteado incrementar ventas a través de publicidad en redes sociales e impresiones gráficas, donde permitirá captar nuevos clientes así incrementar ventas por ende mejorara los beneficios económicos deseados. Este resultado no coincide con el estudio de Avalos & Marrines (2017) donde ellos proponen una estrategias de mejorará de rentabilidad basadas en análisis FODA, para el control de procesos en todas las áreas, las amenazas deben convertirse en las fortalezas y las debilidades ser oportunidad. Pero si coincide con el estudio de Arana (2018) donde plantea un plan de marketing para mejorar su rentabilidad, Y no coincide con el estudio de Parra (2017) en su estudio menciona cumplir con un proceso de registro contable adecuado direcciona al gerente a tomar decisiones adecuadas frente a diferentes problemas que afecta a la rentabilidad de la empresa. Así mismo no coincide con el estudio de Rimay (2019) donde determinó que la causa de una mala gestión contable, afecta en la rentabilidad ya que el informe de los estados financieros permite identificar el problema de cada área de la empresa para tomar decisiones para posibles soluciones.

Por otro lado no hay una gestión eficiente de inventarios esto induce a que los costos de venta sean muy elevados afectando directamente a la rentabilidad, esto debido a que la empresa carece de un software para llevar un mejor control de mercadería desde su adquisición hasta la distribución, como resultado de mala gestión existen productos que permanecen en almacén por mucho tiempo, por otra parte el gerente hace compras innecesarias por que no sabe exactamente qué productos tiene en stock, esto sucede porque sus proveedores ofrecen compras a crédito con tiempos favorables pero los precios son muy alto. Para ello se ha establecido diferentes actividades como implementar un sistema Software que permitirá controlar, registrar y distribuir los productos adecuadamente, así mismo disminuir el costo de adquisición para ello se solicitará cotizaciones de nuevos proveedores nacionales e internacionales con precios accesibles de nuevos productos y producto más demandados. Este resultado coincide con el estudio de Auqui, (2018) donde se evidenció a más de ello la falta de un control en existencias afecta directamente a la rentabilidad. Así mismo coincide con la tesis de Carpio & Díaz (2016) ellos proponen un análisis comparativo de precios de mercadería nacional e internacional para optar por un precio más razonable que genere mejores beneficios, así reducir los costos de venta. Pero no coincide con el estudio de Arana (2018) donde propone una planeación financiera para reducir costos y gastos para mejorar los beneficios de la empresa. Esto se justifica con la teoría de inventarios. Según Ehrhardt y Brigham citado por (Durán, 2012) Define la administración de inventarios persigue dos objetivos fundamentales 1) garantizar con el inventario disponible la operatividad de la empresa y 2) conservar niveles óptimos que permita minimizar los costos totales de pérdida y de mantenimiento.

Por otro lado la empresa carece del personal como afirman dos de los entrevistados estas falencias induce a un descuido en la parte administrativa por parte del gerente, lo cual afecta directamente en la rentabilidad. Para ello se ha planteado contratar un personal adicional con un perfil específico para optimizar el desempeño laboral ya que la mayor parte de la actividad económica está a cargo del gerente. El recurso humano es una pieza importante para el crecimiento de la empresa. Para ello se ha establecido actividades como el reclutamiento y selección del personal, se realizará anuncios de convocatoria por diferentes medios comunicados, luego proceder con la evaluación y selección de la persona idónea para el puesto. Este resultado coincide con el estudio de Jurado (2016) donde se determinó que la empresa tuvo pérdidas por carencia de gestión administrativa eficiente, la ausencia de políticas y procedimientos para el reclutamiento del personal, falta de un manual

de procesos contables en área financiera que afecta en la rentabilidad, para lo cual propone una gestión administrativa financiera, para una distribución adecuada de recursos de la empresa. Pero no coincide con el estudio de García y Pérez (2015) ellos proponen gestión contable eficiente que permite un logro efectivo para optimizar el desempeño laboral. Esto se sostiene con la teoría de recursos y capacidades. Según Torres y Días citado por (Sánchez & Herrera, 2016). Todas las compañías se destacan en la constitución por seres humanos, donde asumen una responsabilidad compartida para lograr el objetivo de la empresa. A través de la disposición de sus recursos y capacidades.

4.2 Conclusiones

- Primera** : En este estudio se ha propuesto el plan estratégico, para mejorar la rentabilidad, según los resultados la empresa es poco rentable debido a que las ventas no fueron optimizadas, los costos de ventas son muy altos por mala gestión de inventarios y carece del personal. Para ello se ha planteado incrementar las ventas, reducir los costos de venta y contratar un personal adicional para optimizar el desempeño laboral.
- Segunda** : Se hizo un análisis minucioso de la rentabilidad de la empresa, a través de estudio cuantitativo y cualitativo, mediante el cual se determinó que la empresa es poco rentable. Según los resultados de análisis se pudo observar que la rentabilidad bruta y neta es baja debido a la disminución de ventas por falta de publicidad, así mismo los costos de venta son muy altos por una mala gestión de inventarios y por último la carencia del personal, por estas razones la empresa no genera los beneficios económicos deseados.
- Tercero** : Se determinó los factores que inciden la rentabilidad de la empresa. Tales como la falta de publicidad ha hecho que las ventas disminuyan, la mala gestión de inventarios produjo un incremento de costos de venta y por último la carencia de recursos humanos incidió a un déficit administrativo por parte del gerente por falta de tiempo, estos factores afectan a la rentabilidad y el crecimiento de la empresa.

4.3 Recomendaciones

- Primera** : La empresa debe cumplir con el plan estratégico planteado para incrementar las ventas a través del plan de publicidad, gestionar adecuadamente los inventarios mediante la adquisición de sistema software, así mismo solicitar a diferentes proveedores nacionales internacionales para reducir costo de adquisición.
- Segunda** : Se propone a la empresa llevar un registro contable sistematizado donde se registre todas la operaciones mercantiles para la obtención de una información fehaciente y real de los estados financieros para conocer la situación en que se encuentra la empresa sea mensual trimestral anual, para identificar los diferentes problemas que afecten a la rentabilidad y su crecimiento, por ende tomar decisiones oportunas para posterior solución.
- Tercera** : Se sugiere que la empresa determine periódicamente los factores que inciden en su rentabilidad y otras operaciones de la empresa, para identificar los problemas y tomar decisiones adecuadas a tiempo para plantear posibles soluciones favorables para el beneficio económico, Por ende las operaciones mercantiles tengan mejor control eficiente y eficaz para mejorar la rentabilidad y el crecimiento de la empresa.

REFERENCIAS

- Acevedo, A., & Alba, M. (2004). El proceso de la Entrevista. México: Limusa.
- Albuerne, M., & Casa, Y. (2015). la planeación financiera: herramienta de integración para incrementar la rentabilidad en la empresa Havana Club. *Udea*, 131-160. Obtenido de <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/view/26130/20779> 408
- Arana, K. (2018). *Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima*. tesis pregrado, Universiada Privada Norbert Wiener, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2728/TESIS%20Arana%20Kiara.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arriaga, L., Avalos, D., & Marrines, E. (2017). *Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA en las pequeñas empresas de arandas, Jalisco, México.(tesis pregrado)*. tesis pregrado, Universidad Autónoma Indígena de México. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/461/46154070025.pdf>
- Auqui, A. (2018). *El Proceso Contable Y Su Incidencia En La Rentabilidad En Comercial “Ulloa”, De La Ciudad De Riobamba, Período 2015*. tesis, Universidad nacional de Chimborazo, Riobamba, Ecuador. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/5142/1/UNACH-EC-FCP-CPA-2018-0022.pdf>
- Ávarez , C., & Cabrera, m. (2007). Control de inventarios y su aplicación en una compañía telecomunicaciones. *Redalyc*, VIII(4), 241-248. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/404/40480403.pdf>
- Avolio, B. A., & Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las mircro y pequeñas empresas en el Perú(Mypes). *pucp*. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>

- Barra, A. (2015). Alineamiento estratatégico sectorial: caso de estudio aplicado a una universidad a una universidad Chilena. *Scielo*, 8(3). Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-50062015000300002
- Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México: Pearson Educación.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Bogotá: Pearson Educación.
- Brealey. (1993). La administración de los inventarios en el marco de la administración financiera a corto plazo. *Dialnet*, 6(5). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6145627>
- Carhuanchu Mendoza, I. M., Nolazco Labajos, F. A., Sicheri Monteverde, L., Guerrero Bejarano, M. A., & Casana Jara, K. M. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil, Ecuador: UIDE. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog%C3%ADa%20para%20la%20investigaci%C3%B3n%20hol%C3%ADstica.pdf>
- Carhuanchu, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). Metodología para la investigación holística. Guayaquil, Ecuador: UIDE.
- Carpio, J., & Diaz, Y. (2016). “*Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.*”. Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil, Ecuador. Obtenido de repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13947/1/TESIS%20Cpa%20088%20-%20Propuesta%20para%20mejorar%20la%20rentabilidad%20en%20la%20Empresa%20Corpevin%20S.A..pdf
- Cegarra, J. (2011). Metodología de la investigación científica y tecnológica. España: Dias de Santos.
- Contreras, E. R. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Redalyc*(35), 152-181. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64629832007.pdf>
- Cordova, A. (2017). *Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una empresa industrial, Lima 2017*. tesis pregrado, Universidad Privada Norbert

- Wiener, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/37/browse?value=Cordova+Yacolca%2C+Ana+Karina&type=author>
- Curvelo H, J. (2010). Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. *Scielo*, *11*(29). Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-14722010000300004
- Curvelo, J. (2010). Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. *11*(29). Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-14722010000300004
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Scielo*, *61*(2), 266-282. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v61n2/0186-1042-cya-61-02-00266.pdf>
- De la Hoz, B., Ferrer, M., & De la Hoz, A. (2008). Indicadores de la rentabilidad:herramienta para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicado en Maracaibo. *Scielo*, *14*(1). Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008
- Durán, Y. (2012). Administración de inventarios:elemento clave para la optimización de las utilidades de las empresas. *Redalyc*(1), 55-78. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- García, G., & Pérez, A. (2015). *Influencia de la gestión contable para la toma de decisiones organizacionales en la asociación Asimves del parque industrial V.E.S.* tesis pregrado, Universidad Privada Autónoma del Perú, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/146/1/GARCIA%20-%20PEREZ.pdf>

- Gestion, D. (2018). Seis pasos para mejorar los ratios de rentabilidad de tu negocio. Lima. Obtenido de <https://gestion.pe/fotogalerias/seis-pasos-mejorar-ratios-rentabilidad-negocio-243871-noticia/>
- Gil, A., & Jimenes, J. (2014). El contexto económico global de la pyme. *Revista académica e institucional de la UCPR(95)*, p.155-179. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5213948>
- Gomez, M. (2014). Introducción a la metodología de la investigación científicas. Argentina: Brujas.
- Hernandez, S., & Baptista, f. y. (2010). Metodologia de la investigación. McGraw-Hill.
- Hoz, B. (2018). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Scielo, 14*. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S1315-95182008000100008&script=sci_arttext
- Hurtado, J. (2000). metodología de la Investigación Holistica. Caracas, Venezuela: Fundacion Sypal.
- Jurado, V. (2016). *Propuesta para el mejoramiento, en la gestión administrativa financiera, en la empresa inversiones y negocios turísticos amaranta S.A, ubicada en la ciudad de quito en el período 2015 -2016*. tesis pregrado, Universidad Central de Ecuador, Quito. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/10355/1/T-UCE-0003-CA139-2016.pdf>
- Leon, A., & Velarde, M. (2011). La Rentabilidad Como Fuente De Crecimiento Y Sostenibilidad En El Entorno Empresarial. *Revista de ciencias Economicas, XXIX(1)*. Obtenido de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7056>
- León, L. (2019). *Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019*. tesis pregrado, Universidad Privada Norbert Wiener, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/handle/123456789/3307>

- Mendoza, D., & Lopez, D. (2015). Pensamientos estratégicos: Centro neurologico de la planeación estratégico d¿que transforma la visión en acción. *Dianet*, 81-94. Obtenido de Dialnet-PensamientoEstrategico-5156212.pdf
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Redalyc*, 4(4). Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700404>
- Nava, M., & Marbelis, A. (diciembre de 2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Scielo*, XIV(48). Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009
- Nieto, V. (2011). Metodología de la investigación. Bogotá: Ediciones de la U.
- Noreña, D. (08 de enero de 2019). El futuro de las mypes. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2019/01/el-futuro-de-las-mypes.html/>
- Parra, p. (2017). *El proceso contable y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Orgatec en la ciudad de Riobamba, período 2015(tesis pregrado)*. Universidad Nacional de Chimbote, Ecuador. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/3683/1/UNACH-E-FCP-CPA-2017-0018.pdf>
- Rimay, M. (2019). *Gestión contable en la empresa de servicios American Door Perú Sac, Lima 2019. Perú*. tesis pregrado, Universidad Privada Norbert Wener, Lima, Perú. Obtenido de http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3570/T061_47089860_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez, M. (2002). Los inventarios y el costo de producción en las ermpresas industriales. *Dialnet*, 13(04). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6759713>
- Saavedra R, I., Fernández, V., & Lopéz, M. (2010). Modelo de gestión Etico de recursos humanos. *Dialnet*, 15-39. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3218920>

- Sánchez Peñaflor, A., & Herrera Aviléz, M. (2015). Los recursos humanos bajo el enfoque de la teoría de los recursos y capacidades. *Scielo*, XXIV. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v24n2/v24n2a08.pdf>
- Sánchez, A. (1994). La rentabilidad Económica y Financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. *Dialnet*, XXIV(78), 159-179. Obtenido de [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicayFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicayFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20(4).pdf)
- Sánchez, S., & Herrera, M. (2016). Los recursos humanos bajo enfoque de la teoría de los recursos y capacidades. *Redalyc*, XXIV(2). Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/909/90947653008/html/index.html>
- Sarduy, Y. (2007). El análisis de información y las investigaciones cuantitativas y cualitativas. *Scielo*, 33(3). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662007000300020
- Silvia, R. (2010). Enfoque Conceptual de la Dirección estratégica perspectiva. *Redalyc*, 153-178. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941230008.pdf>
- Valle, A., & Tobar, G. (2017). El marketing relacional y la rentabilidad en los servicios prestados por tres concesionarios automotrices en la provincia de Tungurahua. *Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 4(2). Obtenido de <http://45.238.216.13/ojs/index.php/EPISTEME/article/view/489/268>
- Zuin, S. F., Chistiano, f. d., Galiano, R., Spers E, E., Galeano, R., & Regazzo C, R. (2016). Etapas de la planificación estratégica de marketing y el ciclo de vida organizacional. estudio en una empresa de gestión familiar. *Redaly*, 19(36), 65-87. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/877/87745590007.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título: Plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020

Problema general	Objetivo general	Categoría 1 problema: Rentabilidad				
		Sub categorías	Indicadores	Item	Escala	Nivel
¿Cómo mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020?	Proponer plan estratégico para Mejorar la rentabilidad de la empresa, Ayacucho 2020.	Estados financieros	1. Análisis horizontal			
			2. Análisis vertical			
		Razones financieras	3. Ratios de liquidez			
			4. Ratios de gestión			
			5. Ratios de endeudamiento			
			6. Ratios de rentabilidad			
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría 2 solución: Plan estratégico				
¿Cómo fue la rentabilidad de la empresa Comercial, Ayacucho 2020?	Analizar la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020.	Categorías emergentes				
¿Cuáles son los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020?	¿Determinar los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa comercial, Ayacucho 2020?	1. Plan estratégico				

Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Sintagma: Tipo: Nivel: Comprensivo Método:	Población: Muestra: Unidad informante:	Técnicas: Instrumentos	Procedimiento: Análisis de datos:

Anexo 2: Evidencias de la propuesta

BALANCE GENERAL PROYECTADA					
PERIODO	2020	2021	2022	2023	2024
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,128	4,020	10,813	13,266	37,849
Terceros (Cuentas por cobrar)	7,660	8,043	8,445	8,868	9,311
Existencias	37,650.40	35,768	33,979.49	32,281	30,666
Rotación de inventarios	102	77	59	45	34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	47,439.09	47,831.19	53,238.40	54,414.76	77,826.78
ACTIVO NO CORRIENTE					
Instalaciones, mobiliario y equipos , neto	13,562	13,562	13,56	13,562	13,562
Depreciación acumulada	(7,874)	(8,474)	(9,074)	(9,674)	(10,274)
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5,688	5,088	4,488	3,888	3,288
TOTAL ACTIVO	53,127	52,919	57,726	58,303	81,115
PASIVO CORRIENTE					
Terceros (Cuentas por pagar)	17,612	18,141	18,685.06	21,581	21,797
Obligaciones financieras	-	12,549			
TOTAL PASIVO CORRIENTE	17,612	30,690	18,685	21,581	21,797
PASIVO NO CORRIENTE					
Obligaciones financieras			12,549		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	12,549.00	-	-
TOTAL PASIVO	17,612	30,690	31,234	21,581	21,797
PATRIMONIO					
Capital social	5,070	5,070	5,070	5,070	5,070
Reserva Legal					
Resultados del ejercicio	11,629	5,530	15,892	25,659	45,879
Resultados acumulados	18,816	11,629	5,530	5,992	8,369
TOTAL PATRIMONIO	35,515	22,229	26,492	36,721	59,318
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	53,127	52,919	57,726	58,303	81,115

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS					
PERIODO	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos por venta de equipos	133,206.25	166,508	208,135	260,168	325,211
(-) Costos de ventas	118,928.04	145,092.21	177,012.49	215,955.24	263,465
Reducción de costo de venta	89%	87%	85%	83%	81%
UTILIDAD BRUTA	14,278	21,416	31,122	44,213	61,745
Rentabilidad bruta Proyectada	11%	13%	15%	17%	19%
Gastos e ingresos de operación					
(-) Gastos de venta	1,357.40	7,203	6,812	6,812	6,461
(-) Gasto administrativo		4,802	4,542	4,542	4,308
RESULTADOS DE OPERACION	12,921	9,411	19,768	32,859	50,976
(-) Gastos financieros		3,267	2,110	4,349	
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPTOS.	12,920.81	6,144.56	17,658.16	28,510.39	50,976
(-) Impuesto a la Renta 10%	1,292	614	1,766	2,851	5,098
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	11,629	5,530	15,892	25,659	45,879
Rentabilidad Neta proyectada	9%	3%	8%	11%	14%

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE PERIODO 2017 Y 2018		
PERIODO	2017	2018
Efectivo y equivalentes de efectivo	84	22
Terceros (Cuentas por cobrar)		
Existencias	34,974	44,290
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>35,058.00</u>	<u>44,312.00</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		
Instalaciones, mobiliario y equipos , neto	7,562	7,562
Depreciación acumulada	(6,263)	(6,674)
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,299	888
TOTAL ACTIVO	<u>36,357</u>	<u>45,200</u>
PASIVO CORRIENTE		
Terceros (Cuentas por pagar)	12,237	19,388
TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>12,237</u>	<u>19,388</u>
PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-
TOTAL PASIVO	<u>12,237</u>	<u>19,388</u>
PATRIMONIO		
Capital social	5,070	5,070
Reserva Legal		
Resultados del ejercicio	7,416	3,080
Resultados acumulados	12,256	19,672
TOTAL PATRIMONIO	24,742	27,823
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>36,979.00</u>	<u>47,210</u>

**ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS PERIODOS 2017 Y 2018**

PERIODO	2017	2018
Ingresos por venta de equipos	82,362	74,133
(-) Costos de ventas	73,184	69,630
UTILIDAD BRUTA	<u>9,178</u>	<u>4,503</u>
Gastos e ingresos de operación		
(-) Gastos de venta	938	1,081
(-) Gasto administrativo		
RESULTADOS DE OPERACION	<u>8,240</u>	<u>3,422</u>
(-) Gastos financieros		
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPTOS.	<u>8,240</u>	<u>3,422</u>
(-) Impuesto a la Renta 10%	824	342
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u>7,416</u>	<u>3,080</u>

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Concepto de entrevista	<p>Es una conversación de dos o más persona (el entrevistador) obtiene información de otras personas (entrevistados) Acerca de una situación o un tema determinado con base en ciertos esquemas o pautas.</p> <p>Estos requieren que previamente el investigador concrete la fecha, hora y lugar para aplicar la guía de entrevista, sin embargo, en el desarrollo el investigador puede realizar una repregunta para obtener mayor Información, no obstante, se debe de tener cuidado, porque el diálogo podría orientarse hacia otro tema y ello invalidaría la información obtenida. Carhuancho Mendoza, Nolazco Labajos,, Sicheri Monteverde, Guerrero Bejarano, & Casana Jara. (2019)</p>	
Entrevistados		
Entrevistado (Entv.1)	Entrevistado (Entv.2)	Entrevistado (Entv.3)
Gerente General: Edgar Mendoza	Contador: Edgar vilca	Personal de venta: Sabina Calle

Nro.	Preguntas de la entrevista
1	¿La empresa ha tenido rentabilidad en los dos últimos años? Si no es así ¿Qué se debería hacer para mejorar la rentabilidad?
2	¿Qué factores inciden para que la empresa obtenga baja rentabilidad?
3	¿La empresa lleva un registro contable sistematizado cumpliendo los procesos establecidos?, Si fuera así ¿cuál sería su contribución en la rentabilidad de la empresa?
4	¿Qué opciones podría mejorar la rentabilidad de la empresa?
5	¿Qué beneficios obtendría al contar con una gestión y estructura óptima de la empresa?
6	¿El bien y/ o servicio que ofrece la empresa tiene buena demanda en el mercado? si no fuera que alternativa daría para mejorar.
7	¿El estado financiero está correctamente elaborados y analizados? si fuera así ¿es utilizada para diagnosticar la situación que se encuentra la empresa para tomar decisiones?
8	¿Qué estrategias permitiría mejorar la rentabilidad de la empresa?
9	¿La inestabilidad económica y estructural de la empresa es debido a una deficiencia de una gestión administrativa y contable? Si es así, que se debería hacer para mejorar esta situación.

Anexo 5: Base de datos

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS PERIODOS 2017 Y 2018				
Periodos	2017	2018	Análisis Vertical	
			2017	2018
Caja y bancos	84	22	0.23%	0.05%
Mercaderías	34974	44290	95%	94%
Otros activos corrientes	622	2010	1.7%	4.3%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	35680	46322		
Inmuebles, maquinaria y equipo	7562	7562	20%	16%
Depreciación de 1, 2 e IME acumulad.	6263	6674	17%	14%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	13825	14236		
TOTAL ACTIVO NETO	36979	47210		
Ctas por pagar comerciales - terceros	12237	19387	33%	41%
TOTAL PASIVO	12237	19387		
Capital	5070	5070	14%	11%
Resultados acumulados positivos	12256	19672	33%	42%
Utilidad del ejercicio	7416	3081	20%	7%
TOTAL PATRIMONIO	24742	27823	67%	59%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	36979	47210		

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES DEL PERIODO 2017 Y 2018			ANÁLISIS VERTICAL	
PERIODO	2017	2018	2017	2018
Ingresos por venta de equipos	82,362	74,133	89%	94%
(-) Costos de ventas	73,184	69,630		
UTILIDAD BRUTA	9,178	4,503	11%	6%
Gastos e ingresos de operación				
(-) Gastos de venta	938	1,081	1%	1%
(-) Gasto administrativo				
RESULTADOS DE OPERACION	8,240	3,422		
(-) Gastos financieros				
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPTOS.	8,240	3,422		
(-) Impuesto a la Renta 10%	824	342		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	7,416	3,080	9%	4%

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE OS PERIODOS 2017 Y 2018 ANÁLISIS HORIZONTAL				
Periodos	2017	2018	Variación absoluta	Variación %
Caja y bancos	84	22	-62	-74%
Mercaderías	34974	44290	9316	27%
Otros activos corrientes	622	2010	1388	223%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	35680	46322	10642	30%
Inmuebles, maquinaria y equipo	7562	7562	0	0%
Depreciación de 1, 2 e IME acumulad.	6263	6674	411	7%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	13825	14236	411	3%
TOTAL ACTIVO NETO	36979	47210	10231	28%
Ctas por pagar comerciales - terceros	12237	19387	7150	58%
TOTAL PASIVO	12237	19387	7150	58%
Capital	5070	5070	0	0%
Resultados acumulados positivos	12256	19672	7416	61%
Utilidad del ejercicio	7416	3081	-4335	-58%
TOTAL PATRIMONIO	24742	27823	3081	12%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	36979	47210	10231	28%

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS PERIODOS 2017 Y 2018				ANÁLISIS HORIZONTAL
PERIODO	2017	2018	Absoluta	%
Ingresos por venta de equipos	82,362	74,133	8,229	-10%
(-) Costos de ventas	73,184	69,630	3,554	-5%
UTILIDAD BRUTA	9,178	4,503	4,675	-51%
Gastos e ingresos de operación			-	
(-) Gastos de venta	938	1,081	143	15%
(-) Gasto administrativo			-	
RESULTADOS DE OPERACION	8,240	3,422	4,818	-58%
(-) Gastos financieros			-	
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPTOS.	8,240	3,422	4,818	-58%
(-) Impuesto a la Renta 10%	824	342	482	-58%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	7,416	3,080	4,336	-58%

Anexo 6: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental
Entrevistado 1 (Entv.1)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	<p>¿La empresa ha tenido rentabilidad en los dos últimos años? Si no es así ¿Qué se debería hacer para mejorar la rentabilidad?</p>	<p>La rentabilidad en los últimos años no fue lo esperado por la gerencia pero se ha mantenido durante los años. Para poder mejorar se necesita tener más conocimiento de parte administrativa, hacer publicidades, obtener más capital para aumentar más productos, ubicar el local en un lugar más concurrido por el público en una área más amplia.</p>
2	<p>¿Qué factores inciden para que la empresa obtenga baja rentabilidad?</p>	<p>Uno de los factores que incide en la mejora de rentabilidad son las ventas en el último año ha disminuido, por la competencia ya que ellos manejan un precio de venta menor por ser empresas más grandes realizan compras en mayor volumen esto hace que su precio de compra tenga descuentos y promociones así mismo están ubicados en un lugar más accesos al público. El otro factor es la ubicación del local está en un lugar menos concurrido, también la falta de administración eficiente ya que se maneja de manera empíricamente el negocio. Así mismo carece de marketing por desconocimiento y por el costo. Ya que la empresa no cuenta con un capital sufriente para sus inversiones y cumplir con sus obligaciones que desea realizar. Por otro lado está la falta de capacitación al personal de venta para una atención eficiente al cliente.</p>
3	<p>¿La empresa lleva un registro contable sistematizado cumpliendo los procesos establecidos?, Si fuera así ¿cuál sería su contribución en la rentabilidad de la empresa?</p>	<p>Los registros contables se lleva externamente la información se brinda al contador pero no toda las operaciones, solo se lleva registros adecuados de compras y ventas de bienes, no está registrado los ingresos de los servicios que se brinda y los costos y gastos que incurrir en el servicio, con respecto a mercaderías no se lleva adecuadamente los ingresos y salidas solo se lleva manualmente o en programa Excel pero no está actualizado se desconoce la</p>

		cantidad de productos que existe en el stock. , pero se ha considerado más adelante implementar un sistema que contribuya a llevar mejor control de los movimientos de la empresa. Así mismo implementar la facturación electrónica para facilitar una información a tiempo real para tomar decisiones así mejorar la rentabilidad.
4	¿Qué opciones podría mejorar la rentabilidad de la empresa?	Uno de los puntos claves es obtener un capital con préstamos de entidades bancarias para implementar con otros nuevo productos y accesorios tecnológicos que el cliente requiere. De hace modo aumentar las ventas, por otro lado realizar publicidades, por último seria ubicar el local en un área más concurrido con una estructura adecuada.
5	Qué beneficios obtendría al contar con una gestión y estructura óptima de la empresa?	La empresa lleva la parte administrativa de forma empírica, no se ha establecido una estructura adecuada con misión y visión por falta de conocimiento desde el momento que se ha constituido, pero será favorable que la empresa cuente con una estructura y gestión óptima para mejorar la rentabilidad y crecer y crear más sucursales y volverse distribuidor mayorista de los productos tecnológicos que en la actualidad es dispensable contar con sistemas de cómputo.
6	¿El bien y/ o servicio que ofrece la empresa tiene buena demanda en el mercado? si no fuera que alternativa daría para mejorar.	Los bienes y servicio que se ofrece tienen buena demanda ya que los productos tecnológicos son dispensables en este mundo globalizado, para el estudio, negocio etc. Con respecto al servicio técnico es una buena opción que es uno de los fuentes de mayor ingreso que genera la empresa, pero no está contabilizado se maneja internamente, pero se visiona implementar esta área y aumentar personal ya sea profesionales y practicantes que muchas veces solicitan los estudiantes así mejorar la atención eficaz y eficiente que se espera. Así obtener mayor rentabilidad.
7	¿El estado financiero está correctamente elaborados y analizados? si fuera así ¿es utilizada para diagnosticar la situación que se encuentra la empresa para tomar decisiones?	Con respecto a los estados financieros el contador tiene una información de compra, venta incluye los costos y gastos incurridos en estas. Otras informaciones de las operaciones de servicio los gastos, pagos y cobranzas que se realiza diariamente se llevan de manera interna. La importancia de contabilidad lo considere para temas tributarias mayormente más allá de solicitar la información de los estados financieros no lo hago por falta de

		<p>conocimiento y tiempo el contador suele mandar la información anualmente después de la presentación de la declaraciones anuales. Pero más no se ha profundizado si la empresa tuvo ganancia o pérdida o en qué situación se encuentra al final de cada periodo, pero sería factible realizar análisis de los estados financieros para un mejor control y tomar decisiones futuras para mejorar la rentabilidad.</p>
8	<p>¿Qué estrategias permitiría mejorar la rentabilidad de la empresa?</p>	<p>Uno de las estrategias es obtener préstamo para tener más capital para realizar compras en mayor cantidad a menor precio y otras promociones de mayor crédito por parte del proveedor así manejar igual o menor precio de venta que mis competidores así captar más clientes. Otro de los estrategias es establecer un plan de marketing mediante página web y redes sociales que llegue a la población que están en diferentes distritos de la región quienes desconocen el bien y servicios que se ofrece. También surtir más productos que los clientes solicitan. Como accesorios de teléfonos productos de limpieza y mantenimiento de los equipos tecnológicos de esta forma incrementar ventas para mejorar la rentabilidad. Otro seria sistematizar todos los movimientos del negocio para tener mejor control.</p>
9	<p>¿La inestabilidad económica y estructural de la empresa es debido a una deficiencia de una gestión administrativa y contable? Si es así, que se debería hacer para mejorar esta situación.</p>	<p>La inestabilidad económica que sufre la empresa por la deficiencia de gestión administrativa y contable es en parte un descuido de mi persona por falta de conocimiento administrativo y la importancia de sistematizar la empresa para un mejor control ya que desde el momento de su constitución mayormente solo se maneja de manera empírica sin ninguna estructura organizacional. Pero no descarto capacitarme mas en la parte administrativa, sé que la empresa necesita urgente una estructura adecuada que dirccione la empresa para llevar acabo la proyección que tengo en mente de agrandar la empresa incrementando más productos y mejorar el área de servicios y contratar más personal para brindar un atención eficiente y eficaz a los clientes así generar mayor rentabilidad.</p>

Entrevistado 2 (Entv.2)

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿La empresa ha tenido rentabilidad en los dos últimos años? Si no es así ¿Qué se debería hacer para mejorar la rentabilidad?	La empresa pertenece al rubro de micro y pequeña empresa, el capital que tiene es mínimo, di acuerdo a su capital si ha tenido rentabilidad pero no como se debe, para poder mejorar sería recomendable inyectar más capital.
2	¿Qué factores inciden para que la empresa obtenga baja rentabilidad?	Actualmente en la ciudad de Ayacucho ha aumentado empresas de este rubro, entonces por ende hay mayores competencias.
3	¿La empresa lleva un registro contable sistematizado cumpliendo los procesos establecidos?, Si fuera así ¿cuál sería su contribución en la rentabilidad de la empresa?	Desde el momento de su constitución la empresa inicialmente ha llevado de forma manual, después ha pasado de manera computarizada, pero contabilidad externa. El servicio de asesoría contable mayormente es para el efecto tributario cumplir con la obligación ante la Sunat. Se prepara la información de acuerdo el proceso y los formatos según el régimen que pertenece la empresa en este caso MYPE. Por lo tanto solo lleva libros de compra, venta, libros diarios, y el balance general anual. Pero para llevar una contabilidad completa se necesita registrar toda la operación de la actividad comercial tanto de venta del bien y servicios a diario esto ya sería otro proceso para la información gerencial en este caso el gerente no solicita por el desconocimiento. Pero si recomendaría que la empresa sea sistematizado implementar un sistema contable donde se registre toda la actividad comercial de modo que le permita conocer con mayor exactitud la información de manera oportuna en tiempo real los movimientos diarios, como rotación de mercadería, saldos, control de costos y gastos todo con relación al giro del negocio para la toma de decisiones en temas de inversión, préstamos para aumentar el capital y otros puntos que contribuye para mejorar la rentabilidad.
4	¿Qué opciones podría mejorar la rentabilidad de la empresa?	Hasta el momento la empresa es rentable, se ha mantenido a pesar de no tener un capital suficiente, pero para poder maximizar la utilidad y aumentar el valor de la empresa lo más primordial es aumentar su capital a través de financiamiento por entidades bancarias. En base a eso incluir la implementación de un sistema contable, incluso

		otros sistemas como control interno y todo ello tiene su costo el cual sería inyectar una inversión adicional pero su resultado sería favorable para su crecimiento y rentabilidad de la empresa.
5	¿Qué beneficios obtendría al contar con una gestión y estructura óptima de la empresa?	Con respecto a la estructura, por el momento la empresa es una empresa individual de responsabilidad limitada por ende el propietario a la vez es gerente el cual lleva toda la administración de manera empírica, por ende no llega controlar de manera eficiente como el áreas de ventas, distribución de control de almacén y otros. Pero para mejorar esta situación sería recomendable implementar la estructura de la empresa el cual contribuiría en la mejora de rentabilidad así mismo aumentar el valor de la empresa.
6	¿El bien y/ o servicio que ofrece la empresa tiene buena demanda en el mercado? si no fuera que alternativa daría para mejorar.	El rubro de la empresa es comercialización de compra y venta de equipos de cómputo y sus accesorios el cual, si tiene buena demanda a pesar que hay mucha oferta en el mercado ya que aumentó las micro y pequeñas empresas en hace rubro. Pero a la vez la población en la ciudad de Ayacucho sea incrementado y por ende si hay buena demanda. Pero lo bueno de la empresa lo complementa con el servicio técnico esto hace diferencia a sus competidores.
7	¿El estado financiero está correctamente elaborados y analizados? si fuera así ¿es utilizada para diagnosticar la situación que se encuentra la empresa para tomar decisiones?	En caso de la empresa el gerente lleva la mayor parte de la información de toda la actividad comercial de manera empírica por ende mi labor es preparar la información de los estados financieros lo más sencillo posible de compras y ventas mensuales libros diarios y el balance general anual con la información que me brinda para cumplir con sus obligación tributaria. Pero sería recomendable para la gerencia que se prepare una información completa de los estados financieros contablemente aparte de lo tributario con datos reales de toda la operación contribuiría de tal manera en el diagnóstico exacto y visualizar el comportamiento real del negocio en temas de liquidez, rotación de mercadería, endeudamiento cuentas por pagar etc. El cual ayudaría en la toma de decisiones y por ende mejoraría su rentabilidad.
8	¿Qué estrategias permitiría mejorar la rentabilidad de la empresa?	Una de las estrategias primordiales sería fidelizar a los clientes mediante promociones, descuentos darle un valor agregado que diferencie a la competencia en diferentes temporadas como por ejemplo en épocas escolares al igual para universitarios quienes son los más que adquieren estos productos y servicios por sus mayor uso.
9	¿La inestabilidad económica y estructural de la empresa es debido a una deficiencia de una gestión administrativa y contable? Si es así, que se debería hacer para mejorar esta situación.	La administración es ventajoso ya que el gerente es dueño y el maneja todo el movimiento de la empresa aparte es un ingeniero en sistemas y conoce con exactitud el rubro del negocio , como contador lo recomendaría al gerente definir y establecer una estructura en base a eso manejar acuerde a la capacidad de la empresa que tiene como proyectar otras inversiones futuras y abrir nuevas sucursales pero para ello solicitaría asesoría por una persona

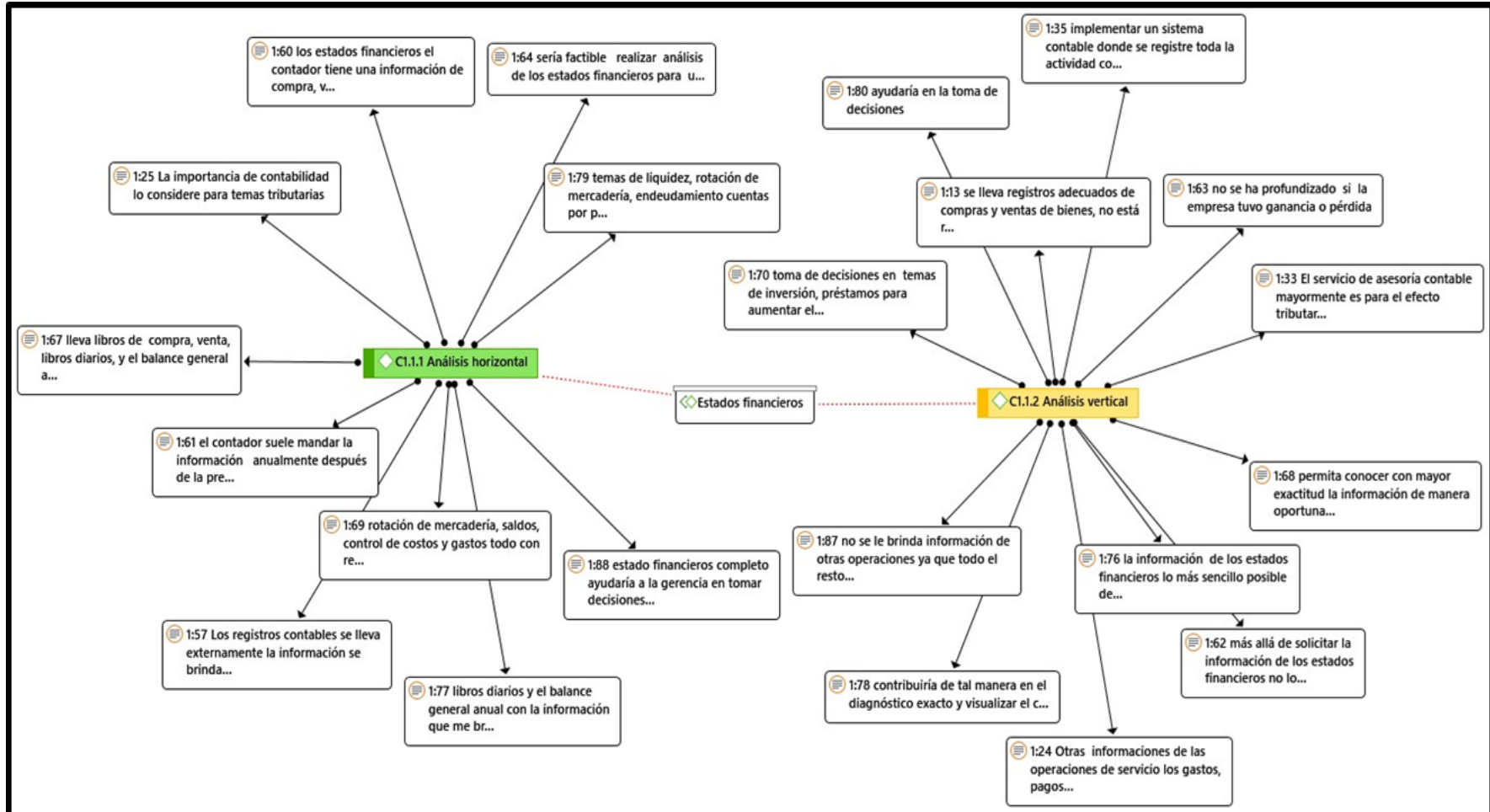
	capacitada y de confianza o también capacitarse en la parte administrativa el cual sería favorable ya que el gerente es dueño y conoce mejor el comportamiento del negocio.
--	---

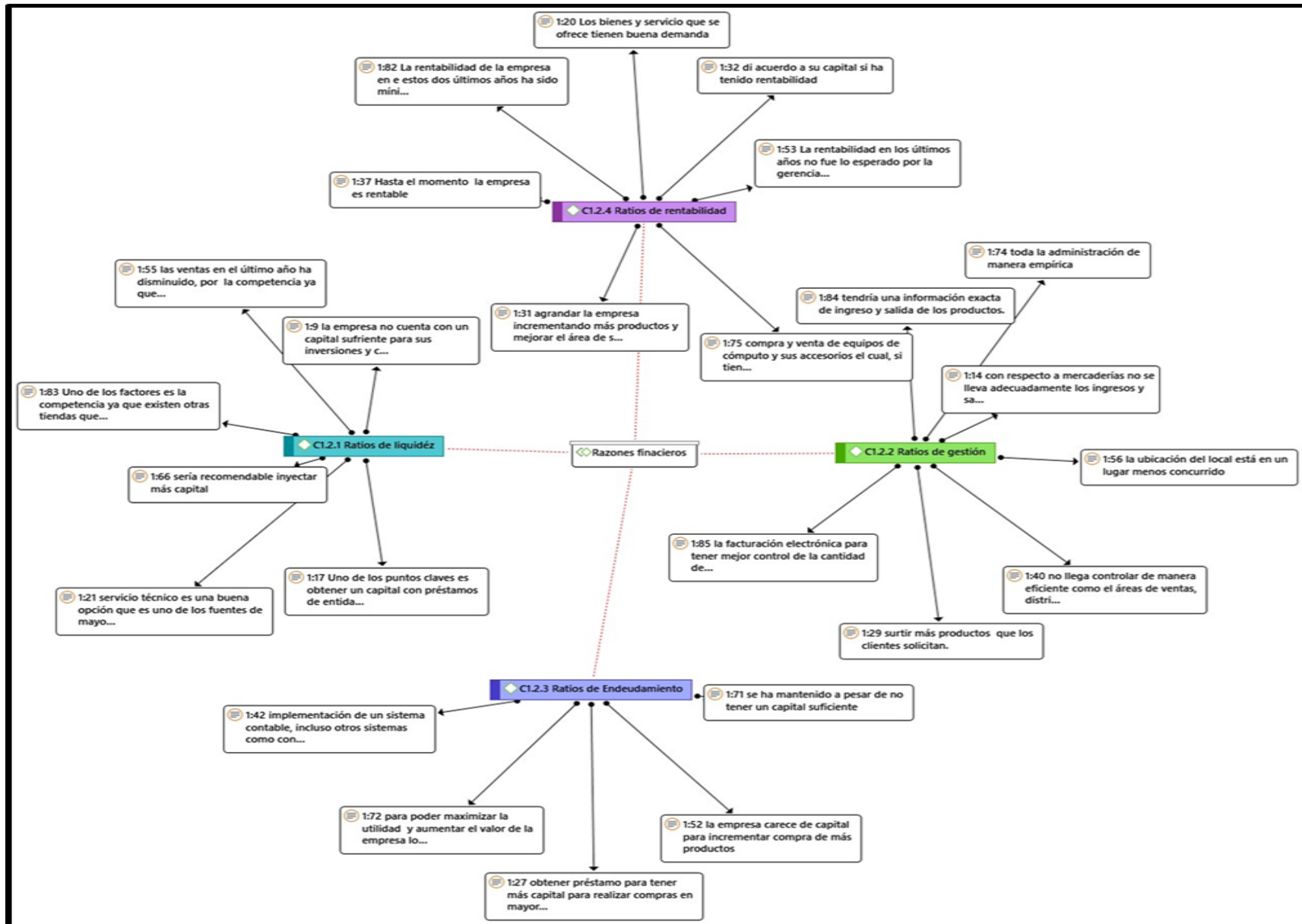
Entrevistado1 (Entv.3)

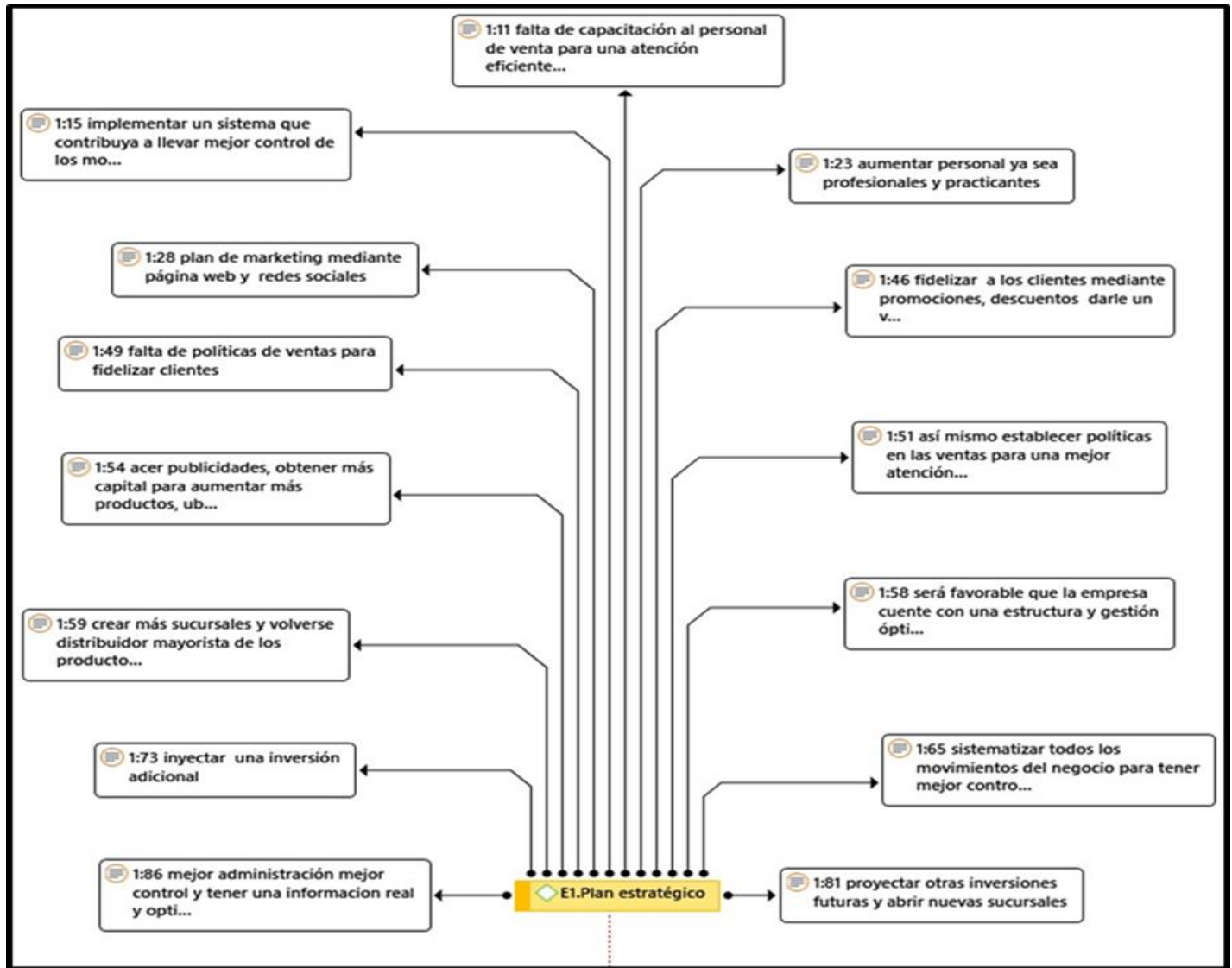
Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas
1	¿La empresa ha tenido rentabilidad en los dos últimos años? Si no es así ¿Qué se debería hacer para mejorar la rentabilidad?	La rentabilidad de la empresa en e estos dos últimos años ha sido mínima por el mismo hecho que las ventas a disminuido. Hay tiempos que sube y baja, también por la mala ubicación del local del negocio.
2	¿Qué factores inciden para que la empresa obtenga baja rentabilidad?	Uno de los factores es la competencia ya que existen otras tiendas que ofrecen mismo producto de un precio más accesible. otro seria la mala ubicación del local, también carece de plan de publicidad, así mismo falta de políticas de ventas para fidelizar clientes
3	¿La empresa lleva un registro contable sistematizado cumpliendo los procesos establecidos?, Si fuera así ¿cuál sería su contribución en la rentabilidad de la empresa?	La empresa no lleva las operaciones mercantiles sistematizadas, carece de un sistema contable donde se lleve información completa para un mejor control de los productos y facilite al personal de venta en la atención al cliente que facilite buscar los modelos, tamaños y precios. Así mismo se tendría una información exacta de ingreso y salida de los productos. También sería mucho mejor adecuar la facturación electrónica para tener mejor control de la cantidad de ventas. Si la empresa implementa un sistema mejoraría el control y administración así mejorar el crecimiento de la empresa.
4	¿Qué opciones podría mejorar la rentabilidad de la empresa?	Uno de las opciones seria realizar publicidades por diferentes medios para promocionar el bien y servicios. Así mismo implementar un sistema para mejor control y permita ser eficiente en la atención .así mismo establecer políticas en las ventas para una mejor atención y fidelizar al cliente para que por medio de ellos la empresa sea recomendada el cual sería uno de las fuentes que incremente las ventas y así mejorar la rentabilidad.

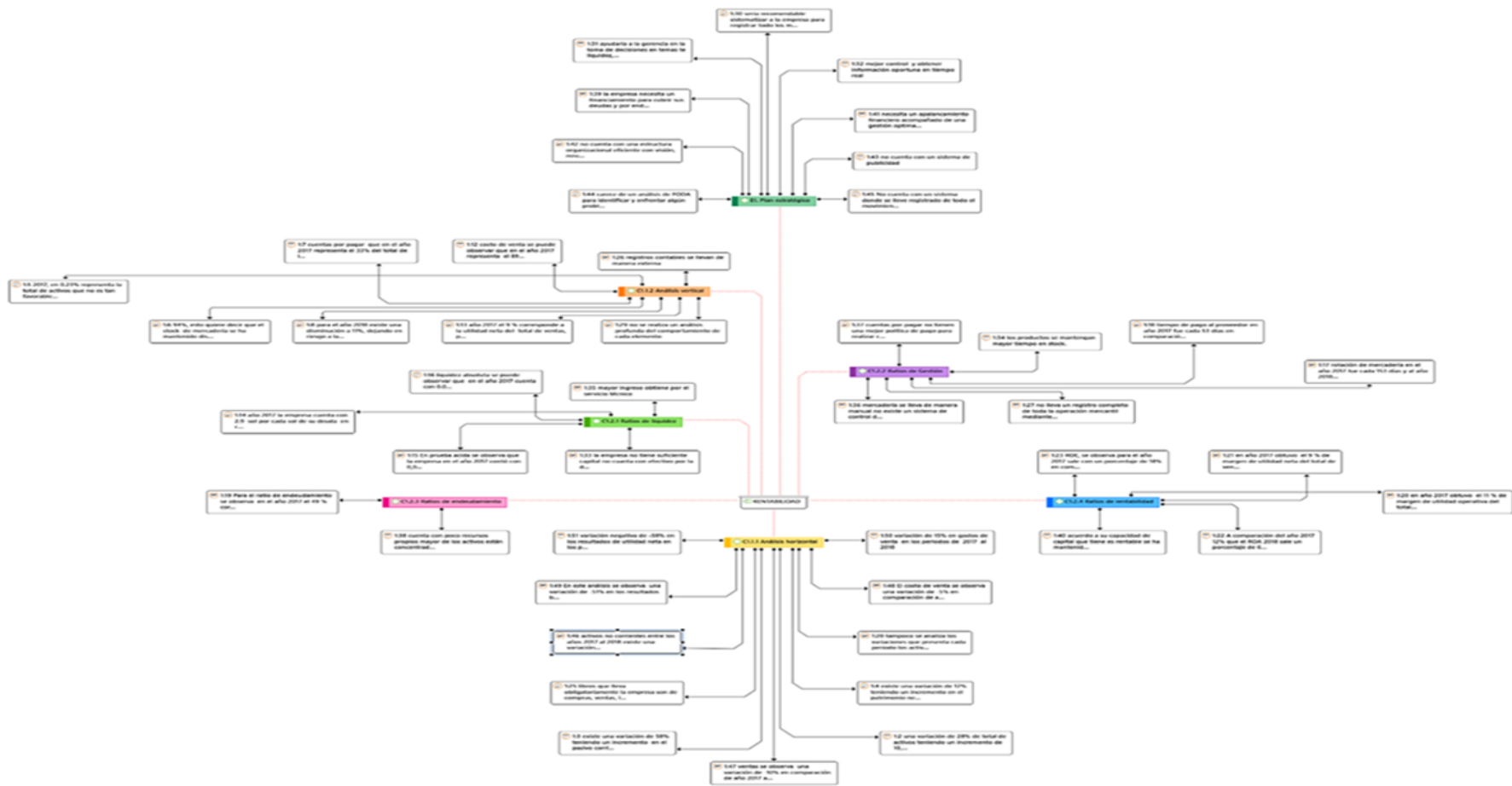
5	¿Qué beneficios obtendría al contar con una gestión y estructura óptima de la empresa?	Según la información que tengo una buena gestión y contar con una estructura adecuada la empresa tendría una mejor administración mejor control y tener una información real y optima de todo los movimientos del negocio y contribuye en la información para tomar decisiones así mejorar crecimiento de la empresa.
6	¿El bien y/ o servicio que ofrece la empresa tiene buena demanda en el mercado? si no fuera que alternativa daría para mejorar.	El bien que se ofrece si tiene demanda por que son artículos tecnológicos accesorios y equipos de cómputo que es dispensables según que necesite los clientes sea por estudiantes e entidades y público general .pero el mayor ingreso que genera la empresa es por el servicio tiene mayor demanda. Ya que la empresa carece de capital para incrementar compra de más productos que solicitan los clientes.
7	¿El estado financiero está correctamente elaborados y analizados? si fuera así ¿es utilizada para diagnosticar la situación que se encuentra la empresa para tomar decisiones?	Según el conocimiento que tengo el contador recoge mensualmente los comprobantes de pago de las compras y ventas para el proceso de declaración y pagos de impuestos mensuales mas no se le brinda información de otras operaciones ya que todo el resto se encarga el gerente maneja internamente a su propio criterio. Pero llevar un estado financieros completo ayudaría a la gerencia en tomar decisiones adecuadas respecto al negocio.
8	¿Qué estrategias permitiría mejorar la rentabilidad de la empresa?	Uno de las estrategias seria mejorar la gestión de control implementado un sistema de fácil uso para ingresar toda información del negocio diariamente. Otra estrategia seria obtener capital para para invertir en la compra de más productos, así mismo incluir el marketing para ser reconocidos en diferentes distritos de la región tanto de los productos y el servicio que ofrece la empresa y la ubicación del local.
9	¿La inestabilidad económica y estructural de la empresa es debido a una deficiencia de una gestión administrativa y contable? Si es así, que se debería hacer para mejorar esta situación.	Si considero que la inestabilidad económica de la empresa es debido a la carencia de buena administración y el proceso contable adecuado mejorar la gestión de cada proceso comercial. También solicitar asesoría administrativa y la capacitación por parte del gerente para una gestión eficiente el cual contribuye en el crecimiento de la empresa y mejorar la rentabilidad.

Anexo 7: Pantallazos del Atlas. Ti









Anexo 08 Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: “Plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa Comercial, Ayacucho 2020”

Nombre de la propuesta: Plan estratégico para mejorar la rentabilidad

Yo, Freddy Roque Fonseca Chávez identificado con DNI Nro. 06269743 Especialista en Contabilidad Actualmente laboro en Universidad Norbert Wiener Ubicado en el distrito de Lince. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

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

6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Y después de la revisión opino que:

1. La propuesta es válida y viable

2.

3.

Es todo cuanto informo;



Firma

Anexo 9: Matrices de trabajo
Matriz de problema

Problema de investigación a nivel internacional	Informe mundial #1	Esencia del problema	Consolidación del problema	
	La economía global	Las pymes se han considerado modelo, motor y factor determinante para las distintas economías (países industrializados y en desarrollo); ello se explica por el papel que cumplen en el proceso de crecimiento económico y desarrollo social. Se destacan los siguientes aspectos: i. Contribución al producto interno bruto (PIB); ii. Valor agregado; iii. Distribución del ingreso; abastecimiento de bienes y servicios para el mercado interno; iv. Creación de empleo; v. Participación en la generación de ingresos del sector externo. En general, el sector pyme representa -en promedio- el 80% de la estructura empresarial-productiva y el 50% de la generación de empleo de los distintos países en el contexto regional latinoamericano.	Existen diferentes tamaños de empresa a nivel mundial que satisfacen las necesidades de la humanidad ofreciendo bienes y/ o servicios. Dentro de ellos están los Pymes que son considerados como fuentes determinantes. Gracias a ellos, los países registran aumentos en sus crecimiento económico y desarrollo social y en su PBI (producto bruto interno), valor agregado, distribuidor de ingreso, creación de empleo, ya que representan el 80% de la estructura empresarial productiva, y el 50% de generar empleo de los distintos países. (Gil & Jimenes, 2014)	
	Título del informe			
	El Contexto Económico Global De La Pyme			
	Referencia			
	Gil,A. J,J. (2015). “EL contexto económico global de la Pyme”. <i>En: Revista Académica e Institucional Páginas de la UCP, N° 95: p.155-179.</i> Universidad Católica de Pereira.	Informe mundial #2	Esencia del problema	De manera que, las empresas para poder crecer y mantener su permanecía en el mercado dependen de su obtención de beneficios económicos. Ser rentable, para ello, se necesita ser un buen gestor administrativo del negocio. Así como en un estudio de marketing relacionado en ecuador a tres concesionarios que prestan servicios. Evidenciaron que una buena relación con el cliente permite garantizar su fidelidad a largo plazo a la vez canaliza en su permanecía en el mercado y de su producto, así genera un rendimiento económico para las empresas. (Valle & Tobar, 2017)
	Marketing relacional y la rentabilidad	Las tres empresas estudiadas evidencian como principal objetivo las relaciones con los clientes, buscando un vínculo no solo comercial sino afectivo que permita garantizar una relación a largo plazo y que a su vez le permita a las organizaciones su permanencia en el tiempo, producto de lo cual se generan rendimientos para sus accionistas, de ahí que se podría encontrar un anclaje con los conceptos relacionados con el marketing relacional.		
	Título del informe			
	El marketing relacional y la rentabilidad en los servicios prestados por tres concesionarios automotrices en la provincia de Tungurahua del Ecuador			
	Referencia			
Valle, A.(2017). El marketing relacional y la rentabilidad en los servicios prestados por tres concesionarios automotrices en la provincia de Tungurahua del Ecuador, <i>Revista de Ciencia, Tecnología y Innovación(junio 2017)</i> .Universidad Tecnica de Ambato., Ecuador.	Informe mundial #3	Esencia del problema	En la empresa Habana Club Cuba, mediante estudio e demostró que cuenta con una planeación financiera a corto plazo que facilita desarrollar	
Planeación Financiera	La Empresa Havana Club. No, cuenta con una planeación Financiera integrada a corto plazo, que posibilite trazar estrategias para incrementar sus niveles de rentabilidad en los mercados. En esta sección se muestra			
Título del informe				
La planeación financiera: herramienta de integración para incrementar la rentabilidad				

	<p>en la empresa Havana Club Internacional S.A Cuba.</p>	<p>la propuesta de planeación financiera, con el objetivo de identificar los cambios potenciales en las operaciones que producirán resultados satisfactorios, una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar.</p>	<p>estrategias para incrementar su nivel de rentabilidad. Entonces, las empresas para ser rentable, deben contar con una planeación financiero que es uno de los instrumentos más eficaces que conlleva a lograr buenos beneficios económicos mediante su crecimiento en el mercado. (Albuerne & Casa, 2015).</p>
	<p>Referencia</p>		
	<p>Albuerne, M., Casa, Y. (2015) La planeación financiera: herramienta de integración para incrementar la rentabilidad en la empresa Havana Club, S.A Cuba., <i>Revista Contaduría Universidad de Antioquia</i>. (Junio 2015). Universidad de Antioquia., Colombia.</p>		
Problema de investigación a nivel nacional	<p>Informe nacional #1</p>	<p>Esencia del problema</p>	<p>Consolidación del problema</p>
	<p>Crecimiento de MYPES</p>	<p>El estudio ha permitido identificar los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú. Dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos Humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. Avalio, B., Mesones, A., Roca, E. 2011</p>	<p>Nacional</p>
	<p>Título del informe</p>		<p>Según estadísticas el 95% del total de las empresas son Mypes de diferentes rubros. Estas empresas, para su permanencia en el mercado enfrentan diferentes factores que les limitan su crecimiento, según. (Avalio & Roca, 2011) . Sus estudios les ayudó a identificar la causa de donde surgen estos factores: con relación la gestión correcta de los recursos humanos, aspecto contable y financiero, así como la administración propia y la carencia de capacidad de manejar un negocio. Del mismo modo, para mejorar la competitividad de la MYPES, es vital considerar algunas reglas del negocio, como proponer soluciones a base de experiencias únicas, fidelizar el servicio o bien, enfocarse en el cliente, contar con plataformas digitales, brindar una buena relación con los clientes como por ejemplo desarrollar software que permita al cliente interactuar directamente de forma virtual con la empresa, ser innovador de un bien o servicio que esté al alcance económico, elaborar un plan anual. (Noreña, 2019) .</p>
	<p>Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)</p>		
	<p>Referencia</p>		
	<p>Avalio, B., Mesones, A., Roca, E. (2011). Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)..<i>Revista PUCP</i>. (Junio 2011). CEMTRUM Católica del Perú.</p>		
	<p>Informe nacional #2</p>	<p>Esencia del problema</p>	
	<p>El futuro de las MYPES</p>	<p>Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2018) en el Perú existen 2 millones 332 mil 218 de empresas de las cuales más del 95% están en el régimen Mype. Es importante reconocer la importancia del micro y pequeña empresa para la dinámica económica del Perú, dada su alta tasa de concentración y alto grado de correlación con el emprendimiento. Para mejorar su competitividad debe seguir estas reglas de oro. Inventar soluciones y experiencias únicas, extender el servicio o producto, enfocar en el cliente, emplear plataforma digital, conversar de manera constante con los clientes, innovar rápido y barato, planificar el año.</p>	
	<p>Título del informe</p>		
	<p>Reglas de Oro para mejorar la competitividad de la micro y pequeña empresa peruana.</p>		
<p>Referencia</p>			
<p>Noreña, D. (08 de enero de 2019).El futuro de la MYPES. <i>Gestión</i>. https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2019/01/el-futuro-de-las-mypes.html/?ref=gesr.</p>			
<p>Informe nacional #3</p>	<p>Esencia del problema</p>		
<p>Rentabilidad</p>	<p>Como señalan desde Datisa, desarrollador de software de gestión empresarial, "la rentabilidad es una de las cuestiones básicas de cualquier organización, ya</p>		
<p>Título del informe</p>			

Seis pasos para mejorar los ratios de rentabilidad de tu negocio.	sea grande, mediana o pequeña. Para alcanzar las cotas de rentabilidad deseadas, las empresas desarrollan estrategias que apuntan, principalmente, a las ventas. Pero hay otra serie de aspectos como la reducción de los costes y de los gastos –que no son lo mismo–, la gestión eficiente de las compras o el incremento del margen y de la rentabilidad por producto/servicio que también se deben tener muy en cuenta".	Según el diario, Gestión (2018) publican artículos de cómo mejorar la rentabilidad. Las empresas deben elaborar estrategias que enfoquen las ventas fuente de su ingreso. Otros aspectos a considerar, como la reducción de costos y gastos, gestión eficiente de compras, incrementar el margen de producto o servicio. Cabe resaltar para mejorar la rentabilidad, se debe tomar en cuenta estos pasos importantes ya mencionados.
Referencia		
Seis pasos para mejorar los ratios de rentabilidad de tu negocio. (10 de setiembre de 2018). <i>Gestión</i> . https://gestion.pe/fotogalerias/seis-pasos-mejorar-ratios-rentabilidad-negocio-243871-noticia/?ref=gesr		

Matriz de teorías

Teoría 1: DE PERSISTENCIA DE RENTABILIDAD					
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Alchian (1950)	2016	Alchian (citado en Daza, j. 2016), define la influencia positiva de la rentabilidad sobre el crecimiento. Estas teorías proponen que las empresas más	Alchian (citado en Daza. 2016), define, el crecimiento empresarial, dependerá de la capacidad de generar rentabilidad riqueza y/o beneficios.	Esta teoría será aplicada, mediante el análisis y interpretación de los estados financieros y posteriores establecer un planeamiento empresarial proyectado con el objetivo de	El presente trabajo está sustentado en base de dos teorías: persistencia de rentabilidad, y contabilidad positiva. Según Alchian citado por (Daza, 2016) se define, el crecimiento empresarial, el cual dependerá de la capacidad de

		rentables son las que más crecen, debido a su capacidad para generar beneficios” (p.4)		mejorar la rentabilidad de la empresa.	generar rentabilidad, riqueza y/o beneficios. En otras palabras, ser rentable es el resultado de la capacidad de la empresa generar utilidades. Para Lizcano & Castellano citado por (Daza, 2016) la rentabilidad es el remanente del producto de una inversión, realizada para un determinado negocio, por parte del empresario. En efecto el crecimiento empresarial se logra mediante un análisis de los estados financieros para el diagnóstico del problema a través de ratios financieros para elaborar posibles soluciones para mejorar la rentabilidad de la organización.
Referencia:	Daza, J. (2016).Crecimiento rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileña. <i>Revista Scielo. Volumen</i> (61), pp.266-282.				
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	
Lizcano y Castellano 2004	2016	Lizcano y Castellano (citado en Daza, J. 2016) La rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa para generar un excedente partiendo de u conjunto de inversiones efectuadas.	Lizcano y Castellano (citado en Daza, J.2016) dice la rentabilidad es el remanente producto de una inversión realizada para un determinado negocio por parte del empresario.	Esta teoría se aplicara para analizar la rentabilidad mediante los ratios financieros, para evaluar si la empresa es rentable.	

Referencia:	Daza,J.(2016).Crecimiento rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileña. <i>Revista Scielo. Volumen (61)</i> ,pp.266-282				
Teoría 2: TEORÍA DE CONTABILIDAD POSITIVA					
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (1)	Aplicación en su tesis (2)	Redacción final (1+2+3+4)
Monterrey (1998)	2010	Monterrey (citado en Curvelo 2010),“El papel que desempeñará la contabilidad en el sistema capitalista será de herramienta de control y distribución de la riqueza, lo cual ira a incidir en la definición en sus grandes tradiciones en investigación: la normativa y la positiva”(p.5)	Monterrey (citado en Curvelo 2010) ejercer la contabilidad es una herramienta de control y distribución de la riqueza, el cual ayuda al empresario llevar una información financiera óptima y real para tomar decisiones.	Esta teoría será aplicada para verificar si los registros contables son correctamente elaborados para un control y distribución de las riquezas de la empresa.	Según Monterrey (1998) ejercer la contabilidad es una herramienta de control y distribución de la riqueza, el cual ayuda al empresario llevar una información financiera óptima y real para tomar decisiones. Para Curvelo (2009) la contabilidad es primordial en una empresa para la información real y razonable anti la práctica económica y administrativa, es una herramienta para obtener una información para la toma de decisiones
Referencia: Monterrey. (1998). Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. Scielo,					
Autor/es de la teoría	Año	Cita	Parafraseo (3)	Aplicación en su tesis (4)	

Curvelo Hassán 2009	2010	Curvelo Hassan(citado en curvelo 2010)” la contabilidad debe servir primeramente para comprender y desarrollar una actitud crítica y reflexiva anti la práctica económica y administrativas e, incluso, las contables, un poco lo que esperan la sociedad y el Estado en términos de herramientas para el control social que promueve una participación activa en los procesos sociales que buscan la justicia y el bienestar colectivo”.(p.449)	Curvelo Hassan (citado en Curvelo 2010), define que la contabilidad es primordial en una empresa para la información real y razonable anti la práctica económica y administrativa, es una herramienta para el control y toma de decisiones frente algún problema que presente la empresa.	Esta teoría será aplicada para que la empresa lleve un Registro contable sistematizado ordenada y real que permita obtener una información objetiva y real para tomar decisiones frente a los problemáticas que presente empresa.	
Referencia:	Curvelo, J. (2010). Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. Revista Scielo.Volumen.(11)				

Matriz de antecedentes

Datos del antecedente 1: Internacional			
Título	El Proceso Contable Y Su Incidencia En La Rentabilidad En Comercial “Ulloa”, De La Ciudad De Riobamba, Período 2015.	Metodología	
Autor	Adriana Mercedes Auqui Guijarro Lugar: Ecuador	Enfoque	mixto
Año	2018	Tipo	exploratorio
Objetivo	Analizar cómo el proceso contable incide en la rentabilidad del “Comercial Ulloa”, durante el período 2015		
Resultados	El Proceso Contable Y Su Incidencia En La Rentabilidad En Comercial “Ulloa”, De La Ciudad De Riobamba, Período 2015. Del estado de Ecuador. Se evidencia a más de ello la falta de un control en existencias de mercaderías pues la falta de un registro técnico hace que no se pueda contar con número real de productos en stock. Comercial Ulloa, no cuenta con un sistema o guía contable para que les aporte muestras para el registro de las operaciones	Método	Deductivo
		Población	3
		Muestra	3
		Técnicas	Entrevista y observación
		Instrumentos	Guía de entrevista y documentos.
Conclusiones	En el Comercial “Ulloa”, De La Ciudad De Riobamba, Período 2015. Del estado de Ecuador Se observó que se requiere un control riguroso en el proceso contable, se evidenció el retraso en el registro del libro diario y por ende en el libro mayor lo que no es preciso contar con los estados financieros al término de un período contable. Comercial Ulloa, cuenta con un contador externo, lo cual se convierte en un falencia para el llevar el proceso contable y presentar información financiera cuando el dueño del negocio lo requiera.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Auqui, (2018) El Proceso Contable Y Su Incidencia En La Rentabilidad En Comercial “Ulloa”, De La Ciudad De Riobamba, Período 2015. Donde se desarrolló mediante enfoque mixto con el método deductivo, la población fue 3 bajadores, para la recopilación de información se empleó observaciones y entrevista, Se evidencio a más de ello la falta de un control en existencias de mercaderías esta carencia hace que no se pueda contar con número real de productos en stock. Así mismo no cuenta con un sistema para el registro de las operaciones se requiere un control riguroso en el proceso contable, el retraso en el registro de los libros en consecuente no existe los estados financieros reales y fiables al término de un período, esto hace que la falta de información no permite identificar si la empresa es rentable.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Auqui, (2015). Se evidencio, no contar con un sistema o guía contable para que les aporte muestras para el registro de las operaciones del proceso contable, existe retraso en el registro del libro diario y por ende en el libro mayor lo que no es preciso contar con los estados financieros al término de un período contable. Dicho de otra manera que contar con un registro contable permanente contribuye en la información veraz de los estados financieros.		
Referencia (tesis)	Auqui. (2015). <i>El Proceso Contable Y Su Incidencia En La Rentabilidad En Comercial “Ulloa”, De La Ciudad De Riobamba, Período 2015</i> . (Tesis de licenciatura). Ecuador: Universidad Nacional de Chimborazo.		
	I.		

Datos del antecedente 2: Internacional			
Título	Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA en las pequeñas empresas de Arandas, Jalisco, México.	Metodología	
Autor	Arriaga, L., Avalos, D., Marrinez, E.	Enfoque	cualitativa
Año	2017	Tipo	aplicativo
Objetivo	Describir la situación de las pequeñas empresas en la ciudad de Arandas, Jalisco, identificando sus áreas de oportunidad y gestionar estrategias que den orientación y sentido a la dirección empresarial, desde una perspectiva generalizada.		
Resultados	Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA en las pequeñas empresas de Arandas, Ubicado en la ciudad de Jalisco, en el estado de México. Las pequeñas empresas, Carencia de filosofía y diseño organización. Nulo establecimiento de objetivos, falta de dirección profesional, formación del microempresario, carencia de orientación y educación financiera, desconocimiento de los beneficios que proporciona el marketing, vulnerabilidad en cumplimiento y aplicación de normatividad vigente, carencia de colaboradores competentes.	Método	Descriptivo
		Población	10
		Muestra	10
		Técnicas	Encuesta, observación.
		Instrumentos	Cuestionario
Conclusiones	Las pequeñas empresas de Arandas, Ubicado en la ciudad de Jalisco, en el estado de México. Para incrementar el potencial de éxito y aumentar el rendimiento de las empresas, se debe garantizar los servicios y productos ofertados, así como el control de procesos en todas las áreas que conforman la organización, enfocando todos los esfuerzos hacia un objetivo, y convirtiendo las amenazas en fortalezas y debilidades en oportunidades; el establecimiento oportuno, eficaz y pertinente de estrategias es la base para la eficacia y eficiencia produciendo un doble efecto: aumentando los clientes cautivos y disminuyendo los problemas que se presentan en la mayoría de las pequeñas empresas.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Según Arriaga, Avalos & Marrines (2017) realizó la tesis, Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA en las pequeñas empresas de arandas, Jalisco, México. La investigación se basó mediante un enfoque cualitativo, de tipo aplicando utilizo el método descriptivo, como muestra fue de 10 pequeños empresarios, para obtener información utilizó encuesta y observaciones, Describe que las pequeñas empresas de Arandan en México. Carecen de diseño filosófico planeación de objetivos, para el control de procesos en todas las áreas, las amenazas deben convertirse en las fortalezas las debilidades ser una oportunidad. Como antes mencionado todas las pequeñas empresas que existe en el mercado global para su crecimiento debe diseñar filosofías, planeación de objetivos y estrategias para alcanzar su meta.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Arriaga, L., Avalos, D., Marrinez, E. (2017) Describe que las pequeñas empresas de Arandan en México. Carecen de diseño filosófico planeación de objetivos, para el control de procesos en todas las áreas para convertir las amenazas en fortalezas y debilidades en oportunidades; el establecimiento oportuno para la eficacia y eficiencia que aumenta el crecimiento y disminuye el problema. Como antes mencionado todas las pequeñas empresas que existe en el mercado global para su crecimiento debe diseñar filosofías planeación de objetivos y estrategias para alcanzar su meta.		
Referencia (tesis)	Arriaga, L., Avalos, D., Marrinez, E (2017). <i>Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA en las pequeñas empresas de arandas, Jalisco, México.</i> (Artículo). México: Universidad Autónoma Indígena.		

Datos del antecedente 3: Internacional			
Título	“Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.”	Metodología	
Autor	Carpio Varas Jenniffer Pamela y Diaz bueno yesenia denisse. Lugar: Ecuador	Enfoque	mixto
Año	2016	Tipo	Analítica y aplicada
Objetivo	Demostrar que se mejorara la rentabilidad de la empresa Corpevin S.A. implementando diversas estrategias de reducción de los costos de construcción atreves de la sustitución de productos e insumos.		
Resultados	Las tabulaciones realizadas de cada una de las preguntas de los Directivos, hemos percatado que la mayoría de ellos indican que se han sentido afectados con el incremento de las salvaguardias en materiales debido a que sus principales materiales a utilizar para los acabado de las viviendas eran del exterior, por ende sienten que los resultados de las ventas en el presente año disminuirán debido a dicho incremento.	Método	Deductiva y inductiva
		Población	20 empleados
		Muestra	20 empleados
		Técnicas	Encuesta y entrevista, revisión documental
		Instrumentos	Guía de entrevista. Cuestionarios
Conclusiones	La empresa reflejó un incremento en los costos de los materiales importados de 35% en el periodo 2015 comparativos con el periodo 2014, Por otro lado, el impacto en el costo total de la construcción de una vivienda, es aproximadamente el 11% menor en el supuesto de que los materiales importados fueran sustituidos por materiales de producción nacional.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Según Carpio & Díaz (2016) La tesis, Propuesta para mejorar la rentabilidad. Dando como resultado evidencia que la empresa reflejó un incremento en los costos de los materiales importados de 35% en el periodo 2015 comparativos con el periodo 2014, por otro lado el impacto en el costo total de la construcción de una vivienda es aproximadamente el 11% menor en el supuesto de que los materiales importados fueran sustituidos por materiales de producción nacional. Si la vivienda fuera construida totalmente con materiales nacionales incluyendo el costo del terreno la compañía obtendría una utilidad de 122%, sobre el costo total de la construcción. Por último se observa que la propuesta de sustitución de materiales importados por materiales nacionales significaría incrementar el margen de ganancias dependiendo de los gustos y preferencias de cada cliente.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Según Carpio & Díaz (2016) La tesis, Propuesta para mejorar la rentabilidad. Dando como resultado evidencia que la empresa reflejó un incremento en los costos de los materiales importados de 35% en el periodo 2015 comparativos con el periodo 2014, por otro lado el impacto en el costo total de la construcción de una vivienda es aproximadamente el 11% menor en el supuesto de que los materiales importados fueran sustituidos por materiales de producción nacional. Entonces un análisis comparativo es una propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa.		
Referencia (tesis)	Carpio, J., & Diaz, Y. (2016). “Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.”. Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil, Ecuador		

Datos del antecedente 4: Internacional			
Título	El proceso contable y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Orgatec en la ciudad de Riobamba, período 2015.	Metodología	
Autor	Patricia Margarita Parra Huilca. Lugar: Ecuador.	Enfoque	mixto
Año	2017	Tipo	aplicativo
Objetivo	Determinar cómo el proceso contable incide en la toma de decisiones de la Empresa ORGATEC en la ciudad de Riobamba, período 2015.		
Resultados	El proceso contable y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Orgatec en la ciudad de Riobamba, período 2015.en el estado de Ecuador. No existe un adecuado control financiero pues se evidencia retraso en el registro de las operaciones en el Libro Diario y por consiguiente en el Libro Mayor; esta situación retrasa la elaboración de los inventarios de los productos y materiales ofertados por la empresa así como de los estados financieros al concluir el período contable. No se elabora un balance de comprobación para verificar la exactitud del registro de valores en las cuentas intervinientes en un ejercicio económico	Método	Hipotético deductivo
		Población	12
		Muestra	12
		Técnicas	Observación, encuesta, entrevista.
		Instrumentos	Guía de observación, cuestionario, Guía de entrevista.
Conclusiones	En la empresa Orgatec en la ciudad de Riobamba, período 2015.en el estado de Ecuador. No existe un manual de procedimientos para el manejo de efectivo como se evidencia en un fondo de caja chica que no es fijo. Además se evidencia una ausencia de control en las compras ocasionando que se obvие el registro de las mismas o se desconozca las existencias reales, a pesar de utilizar un sistema informático.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Según, Parra (2017).) El proceso contable y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Orgatec en la ciudad de Riobamba, período 2015.Ecuador , este trabajo se basó mediante un enfoque mixto , utilizo método Hipotético deductivo como muestra fue 12 trabajadores que fue el total de población, para recopilar información utilizó encuestas, entrevista y observaciones, determinó que el proceso contable si inciden en la rentabilidad de la empresa a razón que según los resultados de la investigación la entidad, no cuenta con un control financiero a ello suma no cumplir con un proceso de registro contable adecuado, también carece de un manual de procedimientos de manejo activos ,dentro de la área de compras se desconoce existencias reales por ende no se realiza un seguimiento. Es la razón que el gerente no puede tomar decisiones por falta de una información fiable y real.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Parra, H. (2017) Evidencio la influencia del proceso contable para la toma de decisiones es muy importante cumplir para mejorar la rentabilidad de la empresa, contar con un informe se estados financieros reales y fehacientes contribuye identificar el problema y plantear posibles soluciones mediante objetivos y estrategias para cumplir los benéficos deseados.		
Referencia (tesis)	Parra, H. (2017). <i>El proceso contable y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Orgatec en la ciudad de Riobamba, período 2015.</i> . (Tesis de licenciatura). Ecuador: Universidad Nacional de Chimborazo.		

Datos del antecedente5: Internacional			
Título	El proceso contable y su incidencia en la rentabilidad en comercial “Ulloa”, de la ciudad de Riobamba, período 2015	Metodología	
Autor	Adriana Mercedes Auqui Guijarro	Enfoque	Exploratorio
Año	2018	Tipo	mixto
Objetivo	Analizar cómo el proceso contable incide en la rentabilidad del “Comercial Ulloa”, durante el período 2015		
Resultados	El proceso contable en la empresa comercial Ulloa. ubicado en la Ciudad de Riobamba en estado de Ecuador. se lleva a cabo por un personal especializado externamente, todas las operaciones cuentan con documentos legales, los estados financieros son entregados al final del período pero no son analizadas correctamente, el cual es falencia para el empresario para toma de decisiones.	Método	Deductivo
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	Observación y entrevista
		Instrumentos	Guía de observación y guía de entrevista.
Conclusiones	En la empresa comercial Ulloa ubicada en la Ciudad de Riobamba en estado de Ecuador, uno de las principales causas que incide el gestión contable, llevarse a cabo externamente, la información financiera no son analizadas correctamente para conocer si la empresa es rentable.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Aquino, A. (2018), <i>El proceso contable y su incidencia en la rentabilidad en comercial “Ulloa”, de la ciudad de Riobamba, período 2015</i> . El objetivo es Analizar cómo el proceso contable incide en la rentabilidad, para llevar a cabo esta investigación se realizó mediante un enfoque mixto, aplicando el método deductivo, utilizó entrevistas y observaciones para la recopilación de datos, dando como resultado que dentro de la organización investigada los principales elementos que causan que incide la gestión contable en la rentabilidad es ser llevado externamente con un personal capacitado el registro de las operaciones cuenta con los documentos legales, la información de los estados financieros son entregados al final de cada período, no se realiza correcta análisis ni evaluación para toma de decisiones.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Aquino, A. (2018). Análisis, que la gestión contable se lleva a cabo por un personal externo, los comprobantes de pagos son entregadas para que registrados, el informe los informes financieros son entregadas al final de cada período, no se realiza un análisis correspondiente, el cual el empresario desconoce si su negocio es rentable, poder tomar decisiones frente a los problemas que enfrenta. Sin más decir llevar una correcta gestión contable contribuye al empresario contar con información del estado del negocio tomar decisiones frente a la problemática que afecta la rentabilidad.		
Referencia (tesis)	Aquino, A. (2018) <i>El proceso contable y su incidencia en la rentabilidad en comercial “Ulloa”, de la ciudad de Riobamba, período 2015</i> (Tesis de Licenciatura.). Ecuador: Universidad Nacional de Chimborazo.		

Datos del antecedente 1: Nacional			
Título	Gestión contable en la empresa de servicios American Door Perú Sac, Lima 2019. Perú	Metodología	
Autor	Rimay Bueno, Melisa	Enfoque	Mixto
Año	2019	Tipo	Holístico
Objetivo	Proponer políticas y procedimientos contables para mejorar el sistema de gestión contable de la Empresa American Door Perú Sac. Lima, 2018.		
Resultados	La gestión contable en la empresa de servicios American Door, Peru SAC, ubicado en la ciudad de Lima. Carece de responsabilidad del personal, no existe un plan de proceso del trabajo, no cuentan con Nic.	Método	
		Población	30
		Muestra	30
		Técnicas	Encuesta e entrevista
		Instrumentos	cuestionario
Conclusiones	En la empresa de servicios American Door, Perú SAC, ubicado en la ciudad de Lima. El principal causa de mala gestión contable, no tiene un buen control en la gestión contable por no tener implementado el manual de políticas y procesos contables también se pudo observar que no cuenta con el conocimiento en las normas internacionales de contabilidad.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Rimay (2019) Gestión contable en la empresa de servicios American Door Perú SAC, Lima 2019. Para este estudio se basó mediante el método de enfoque mixto, utilizó el método inductivo, para la recopilación de información de datos se utilizó entrevistas y documentos, se determinó las causa de una mala gestión contable, no tiene un buen control en la registros contables ausencia de un manual de políticas y procesos contables, así mismo se evidenció que no cuenta con el conocimiento en las normas internacionales de contabilidad así vulnerando el informe financiero no fehaciente, esto induce a no poder tomar decisiones correctas.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Rimay, M. (2019) demostró el principales causa de mala gestión contable, no tiene un buen control en la gestión contable por no tener implementado el manual de políticas y procesos contables también se pudo observar que no cuenta con el conocimiento en las normas internacionales de contabilidad. Vulnerando el informe financiero no fehaciente para la toma de decisiones. Dicho de otra manera una buena gestión contable en las empresas es contar con manual de políticas y procesos contable y tener conocimiento de las normas internacionales de contabilidad, para que la información financiera sea fiable para la toma de decisiones.		
Referencia (tesis)	Rimay, M. (2019). <i>Gestión contable en la empresa de servicios American Door Perú Sac, Lima 2019. Perú.</i> (Tesis de licenciatura).Perú. Universidad privada Norbert Wiener.		

Datos del antecedente 2: Nacional			
Título	Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una empresa industrial, Lima 2017.	Metodología	
Autor	Br. Córdova Yacolca, Ana Karina lugar: Perú	Enfoque	mixto
Año	2017	Tipo	proyectiva
Objetivo	Incrementar la rentabilidad de una empresa industrial aplicando procesos de gestión financiera y contable.		
Resultados	La Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en la empresa, industrial, ubicado en la ciudad de Lima.se detectó carecía de una adecuada gestión financiera y contable que permita la obtener una buena renta a la empresa, y por lo tanto no era rentable para los socios. Estas causas se reflejan en los gastos financieros son muy altos, en cuanto a gestión contable no cuenta con una adecuada políticas de crédito y cobranza.	Método	Deductivo
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	Observación e entrevista
		Instrumentos	Cuestionario, documentación
Conclusiones	En la empresa industrial ubicado en la ciudad de lima. En el estado Peruano. Una de los principales factores de la obtención de rentabilidad es la carencia de gestión financiera y contable que permita obtener una buena renta.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Córdova (2017) Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una empresa industrial, Lima 2017. Para el estudio de este proyecto se realizó mediante enfoque mixto, utilizó método proyectivo, para recopilar información se aplicó entrevista y observación. Llegando como resultado una carecía de una adecuada gestión financiera y contable que permita obtener una buena utilidad a la empresa, estas causas se reflejan en los gastos financieros son demasiados altos, en cuanto a gestión contable no cuenta con una adecuada políticas de crédito y cobranza que permita contar con liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto mediano y largo plazo. Por ende una de los principales factores que limitan la obtención de rentabilidad es la carencia de gestión financiera y contable que permita lograr obtener buenos beneficios.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Córdova, A. (2017) demostró la empresa no mejora la rentabilidad debido a una mala gestión financiera y contable, Esto refleja en el análisis de los estados financieros los gastos financieros son altos, en cuanto a gestión contable no cuenta con una adecuada políticas de crédito y cobranza. Es decir si la empresa desea mejorar la rentabilidad dependerá de una buena gestión financiera y contable para mejor control y toma de decisiones.		
Referencia (tesis)	Córdova, A. (2017). <i>Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una empresa industrial, Lima 2017</i> (Tesis de licenciatura). Perú: Universidad privada de Norbert Wiener.		

Datos del antecedente 3: Nacional			
Título	Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima.	Metodología	
Autor	Arana Guzmán, Kiara Denis Lugar: Perú	Enfoque	mixto
Año	2018	Tipo	Proyectivo
Objetivo	Proponer un plan para mejorar la rentabilidad de una empresa de servicios, Lima		
Resultados	Las planeación financieras para mejoren la rentabilidad en la empresa de servicios, ubicado en Lima. La entidad no contaba con la liquidez para hacer frente a sus obligaciones a esto suma problema de endeudamiento, los gastos son muy elevados. Frente a estos problemas se desarrolló procesos de planeación financiera.	Método	Inductivo y deductivo
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	Análisis de documento e entrevista.
		Instrumentos	Análisis y guía de entrevista.
Conclusiones	En la empresa de servicios ubicado en Lima, se desarrolló planeación financiera para mejorar la rentabilidad, frente a los posibles problemas que se identificó Aumentar las ventas para obtener liquidez, capitalizar la deuda para disminuir el endeudamiento, nuevos proveedores se servicios de costo y gastos para reducir gastos, plan de marketing captar nuevos clientes para que las ventas aumenten.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Arana, K. (2018) Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima. El objetivo de este proyecto es proponer un plan para mejorar la rentabilidad de una empresa de servicios. Para este estudio se realizó mediante enfoque mixto de tipo proyectivo, para recopilación de información se utilizó documentos y entrevista. Llegando como resultado donde entidad no contaba con la liquidez para hacer frente a sus obligaciones a esto suma problema de endeudamiento, los gastos son muy elevados. Frente a estos problemas se desarrolló procesos de planeación financiera que mejore la rentabilidad, como aumentar las ventas, capitalizar la deuda para disminuir el endeudamiento, reducir costo y gastos, plan de marketing para captar nuevos clientes para que las ventas aumenten.		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Arana, K. (2018) propuso planificación financiera para mejorar la rentabilidad, frente a los posibles problemas. Aumentar las ventas para obtener liquidez, capitalizar la deuda para disminuir el endeudamiento, nuevos proveedores se servicios de costo y gastos para reducir gastos, plan de marketing para captar nuevos clientes para que las ventas .es necesario recalcar que la planificación financiera para mejorar la rentabilidad dependerá del diagnóstico del problema al analizar el estado financiero de la empresa.		
Referencia (tesis)	Arana, K. (2018). <i>Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima</i> . (Tesis de licenciatura). Lima: Universidad privada Norbert Wiener.		

Datos del antecedente 4: Nacional			
Título	Influencia de la gestión contable para la toma de decisiones organizacionales en la asociación Asimves del parque industrial V.E.S	Metodología	
Autor	Garcia Panti, Grease Dayana y Pérez Ruiz, Angélica Yanina. Lugar : Perú	Enfoque	mixto
Año	2015	Tipo	Explicativa
Objetivo	Determinar si la gestión contable influye en la toma de decisiones organizacionales en la Asociación ASIMVES del Parque Industrial VES.		
Resultados	Influencia de la gestión contable para la toma de decisiones organizacionales en la asociación Asimves del parque industrial V.E.S.Lima Un buen manejo de la gestión contable y así mismo infiriendo en la toma de decisiones organizacionales. Toma de decisiones sea importante para una empresa y genere resultados óptimos, permite el logro efectivo para la rentabilidad, optimiza el desempeño laboral. Pieza impórtate para el negocio, ayuda a tener un rendimiento efectivo a futuro, permite tener una mejor planeación en cuanto a su negocio	Método	Aplicativo.
		Población	74
		Muestra	61
		Técnicas	Entrevistas, encuestas, análisis documental. Observación.
		Instrumentos	Guía de entrevista., cuestionario, guía de Análisis documental, guía de observación.
Conclusiones	En la asociación Asimves del parque industrial V.E.S. ubicada en la ciudad de Lima, estado: peruano. Se determinó la influencia de la gestión contable para la toma de decisiones, los resultados óptimos se lleva a cabo en la planeación estratégica, alcanzando con un buen éxito en la toma de decisiones.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	Garcia, D., Peres, A. (2015), Influencia de la gestión contable para la toma de decisiones organizacionales en la asociación Asimves del parque industrial V.E.S tiene como objetivo determinar la gestión contable y su influencia en la toma de decisiones. Para su desarrollo se realizó mediante enfoque Mixto de tipo aplicativo, se aplicó encuestas, entrevistas, observaciones para la recolección de datos, dando como resultado que dentro de la organización se determinó para la toma de decisiones direccionados a una solución frente algún problema, será eficiente cuando se emplee un correcto manejo de gestión contable mediante el cual se podrá lograr resultados óptimos que permita el logro efectivo. Mediante la optimización del desempeño laboral que es una pieza impórtate para el negocio ayuda a tener un rendimiento efectivo a futuro, permite tener una mejor planeación estratégica en cuanto a su negocio		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Garcia, D., Peres, A. (2015), determino la influencia de la gestión contable para la toma de decisiones, los resultados óptimos se lleva a cabo en la planeación estratégica, alcanzando con un buen éxito en la toma de decisiones, que permite el logro efectivo para la rentabilidad futura, con una mejor planeación en cuanto a los negocios. Dicha de otra manera el gestión contable influye significativamente en la toma de decisiones para mejorar la rentabilidad del negocio.		
Referencia (tesis)	García, D., Peres, A. (2015). <i>Influencia de la gestión contable para la toma de decisiones organizacionales en la asociación Asimves del parque industrial V.E.S</i> (Tesis de licenciatura). Perú: Universidad Privada Autónoma del Perú.		

Datos del antecedente 5 : Nacional			
Título	Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019	Metodología	
Autor	León Sánchez, Liliانا Yolanda	Enfoque	mixta
Año	2019	Tipo	Proyectiva
Objetivo	Identificar estrategias para mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019		
Resultados	Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, ubicado en la ciudad de Lima en estado Peruano. se detalló las causas de como el no contar con herramientas financieras conduce a un estancamiento de la empresa en cuanto a sus operaciones diarias, así mismo afecta al nivel de rendimiento. Los principales factores que influyen en la rentabilidad de la empresa es la intensidad de la inversión, donde la empresa no cuenta con la suficiente liquidez disponible para hacer frente a sus operaciones, así mismo los costos de ventas son muy elevados, otro punto importante son los gastos operativos, donde no cuenta con un seguimiento en cual podemos decir que no cumple con lo establecido en la teoría de las limitaciones.	Método	Deductivo
		Población	
		Muestra	
		Técnicas	Observacio, entrevista, análisis de documento
		Instrumentos	Estados financieros, guía de entrevista.
Conclusiones	En la empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019. Las estrategias económicas -financieras son herramientas primordiales para incrementar las ganancias de la empresa, así mismo contribuye que la empresa llegue a una posición más competitiva en el sector, sin embargo, dichas estrategias no son aplicadas de manera competente por la empresa, el cual no permite generar ganancias crecientes periodo a periodo. Los ratios de rentabilidad determinaron que la empresa no cuenta con un rendimiento adecuado.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo Tesis (10 líneas)	León, L. (2019), <i>Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019</i> . El objetivo de la investigación es identificar estrategias para mejorar la rentabilidad de una empresa de Servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado el estudio se realizó mediante enfoque Mixto de tipo proyectivo, se utilizó encuestas, entrevistas, observaciones para la recolección de datos. Dando como resultado, se detalló Los principales factores que influyen en la rentabilidad de la empresa es la intensidad de la inversión, donde la empresa no cuenta con la suficiente liquidez disponible para hacer frente a sus operaciones, así mismo según criterio de los entrevistados opinaron que los costos de ventas son muy elevados, los gastos operativos, no cuentan con un seguimiento. Las estrategias económicas -financieras son herramientas primordiales para incrementar las ganancias de la empresa, así mismo contribuye que la empresa llegue a una posición más competitiva en el sector, sin embargo, dichas estrategias no son aplicadas de manera competente por la empresa, el cual no permite generar ganancias crecientes periodo a periodo. Los ratios de rentabilidad determinaron que la empresa no cuenta con un rendimiento adecuado		
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	León, L. (2019), identifico, que desarrollar estrategias económicas -financieras son herramientas primordiales para incrementar las ganancias de la empresa, así mismo contribuye que la empresa llegue a una posición más competitiva en el sector, sin embargo, dichas estrategias no son aplicadas de manera competente por la empresa, el cual no permite generar ganancias crecientes periodo a periodo. Los ratios de rentabilidad determinaron que la empresa no cuenta con un rendimiento adecuado.		
Referencia (tesis)	León, L. (2019), <i>Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019</i> (Tesis de licenciatura). Perú: Universidad privada Norbert Wiener.		

Matriz de conceptos

Variable o categoría 1: RENTABILIDAD						
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final	
Getman.	1997	Gitman (1997) La rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.	La rentabilidad es la conexión entre ingresos y costos generados por el uso de los activos. Así mismo pueden ser estimados en referencia a las ventas, Activos o al valor accionario.(Getman.1997)	Nos ayudara a conocer la relación entre los ingresos y costos en referencia a las ventas.	La Según Getman) la rentabilidad es la conexión entre los costos y los ingresos, producto del giro de los activos, así mismo se puede medir mediante a las ventas, el patrimonio que tenga la empresa. Aguirre Considera que la rentabilidad es como el objetivo a corto plazo donde se mide el rendimiento de los activos para generar beneficios económicos para el crecimiento de la empresa. Para Sanchez la concepción de rentabilidad es aplicar en todas las actividades económicas de la empresa con la finalidad de obtener buenos resultados que se espera Hos & Ferre (2018)	
Referencia:	De La Hos, B. Ferrer, M.(2018). <i>Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo</i> . Venezuela: Instituto de Investigación Universidad del Zulia.					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis		
Aguirre et. Al.	1997	Aguirre et al. (1997). Consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.	El objetivo de la rentabilidad es medir el rendimiento de los activos de la empresa para generar beneficios necesarios para el crecimiento de la entidad.(Aguirre et.al.1997)	Nos permitirá medir el rendimiento de los activos de la empresa para genera beneficios.		
Referencia:	De La Hos, B. Ferrer, M.(2018). <i>Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo</i> . Venezuela: Instituto de Investigación Universidad del Zulia.					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis		
Sanchez.	2002	Sánchez (2002). La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados.	La concepción de rentabilidad es ser aplicado en todas las actividades económicas como materiales, humanos y financieros con la finalidad de llegar a los resultados deseados.(Sanchez.2002)	Se podrá aplicar en toda la actividad económica de la empresa.		

Referencia:	De La Hos, B. Ferrer, M.(2018). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Venezuela: Instituto de Investigación Universidad del Zulia.				Para Morillo (2001) la rentabilidad se mide a través de la capacidad de los activos que tiene para generar utilidad; mediante la comparación de ventas sobre margen de ganancia del resultado de una inversión. Según Salas citado por León & Velarde (2011) para mejorar el rendimiento de la empresa se plantea ciertas estrategias direccionadas en la rotación de los activos o aumentar el margen de utilidad o combinar ambas opciones.
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	
Morillo, M.	2001	La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario).(Morillo 2001)	La rentabilidad mide la capacidad de activos que tiene para generar utilidad, mediante la comparación de utilidades netas obtenidas a través de las ventas. Sobre la inversión realizada de los aportes de los propietarios de la empresa.(Morillo, M. 2001)	Se podrá conocer los beneficios obtenidos a través de análisis de los estados financieros, en comparación de utilidades netas sobre las ventas.	
Referencia:	Morillo, M.(2001).Rentabilidad financiera y reducción de costos. Venezuela: Universidad de los Andes				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	
Salas.	2001	Salas, (2001) “señala que la empresa puede mejorar su rendimiento a partir de una serie de estrategias encaminadas a incrementar la rotación del activo, al aumento del margen o la combinación de ambos”.	Para aumentar la rentabilidad de la empresa se plantea ciertas estrategias dirigidas a mejorar la rotación de los activos o aumentar margen o mediante combinación de ambos.(Salas,2001)	Nos ayudara plantear estrategias mejorar la rentabilidad según el resultado de análisis de los estados financieros.	
Referencia:	Leon, A., Velarde, M. (2011). La Rentabilidad Como Fuente De Crecimiento Y Sostenibilidad En El Entorno Empresarial. Costa Rica: Revista de ciencias economicas.				

Sub categoría 1: Estados Financieros					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Nava,R.,Marbiles, A.	2009	El análisis de los estados financieros se caracteriza por ser una operación fundamentada en la reclasificación, recopilación, obtención y comparación de datos contables, operativos y financieros de una organización, que mediante la utilización de técnicas y herramientas adecuadas busca evaluar la posición financiera, el desarrollo y los resultados de la actividad empresarial en el presente y pasado para obtener las mejores estimaciones para el futuro.	Los estados financieros son el resultado de la obtención y comparación de los datos contables, operativos y financieros de una empresa, se utiliza como técnica y herramientas adecuadas para evaluar la posición financiera para obtener las mejores estimaciones en el pasado y futuro.(Nava,R.,Marbiles, A. 2009)	Se utilizara como herramienta para analizar el negocio para identificar posibles problemas.	Nava (2009), el análisis de los estados financieros se caracteriza por ser importante para obtener información y comparar los datos contables de las operaciones y financieros de una empresa, para determinar la situación de la empresa en el pasado y futuro.
Referencia:	Nava,R.,Marbelis, A.(2009). <i>Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente</i> .Venezuela: Universitaria. Núcleo Humanístico.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Rubio(2007)	2007	Rubio (2007), enfoca el análisis financiero como un proceso que consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros, para generar una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones; puesto que, la información registrada en los estados financieros por sí sola no resulta suficiente para realizar una planificación financiera pertinente o analizar e interpretar	Para analizar los estados financieros financiero se emplea mediante técnicas y instrumentos analíticos para obtener una serie de medidas y relaciones que son significativos para la toma de decisiones, los registros de estas no resulta suficiente para realizar una planeación financiera pertinente para analizar y interpretar los resultados de la situación financiera de la empresa. (Rubio 2007)	Nos ayudara a tomar decisiones sobre los resultados obtenidos del analices para elaborar planeación financiera.	Según Rubio (2007) dice para analizar los estados financieros, se emplea mediante técnicas y instrumentos que nos ayude a obtener resultados significativos del estado de la empresa. Con ello tomar decisiones oportunas luego elaborar planeación financiera para mejorar la obtención de

		los resultados obtenidos para conocer la situación financiera de la empresa.			beneficios económicos futuras.
Referencia:	Nava,R.,Marbelis, A.(2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente.Venezuela: Universitaria. Núcleo Humanístico.				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	
Brigham y Houston, 2006.	2006	Brigham y Houston,(2006).El análisis financiero es un instrumento disponible para la gerencia, que sirve para predecir el efecto que pueden producir algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa; decisiones como la venta de una dependencia, variaciones en las políticas de crédito, en las políticas de cobro o de inventario, así como también una expansión de la empresa a otras zonas geográficas	Es un instrumento disponible para la gerencia para predecir el efecto que puede producir decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa. Como en las ventas, variar las políticas de crédito, cobro o de inventarios así como también expandir la empresa a otra zona geográfica. (Brigham y Houston, 2006).	Se planteara estrategias según los desempeños futuros de la empresa para mejorar la rentabilidad.	Así mismo Brigham y Houston definen el análisis financiero es un instrumento disponible para la gerencia que sirve para predecir decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa. En otras palabras analizar los estados financieros es muy importante, porque contribuye al empresario tomar ciertas medidas y plantear estrategias sobre las problemas que exista en la empresa, así mejorar la rentabilidad del negocio.
Referencia:	Nava,R.,Marbelis, A.(2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente.Venezuela: Universitaria. Núcleo Humanístico.				

Enfoque mixto				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
Marcelo Gómez	2014	Desde el punto de vista, Gómez (2014) Define “Este modelo representa el más alto grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativos y cuantitativo. Ambos se entremezclan o combinan en todo el proceso de investigación, o al menos, en la mayoría de sus etapas” (p. 63).	El enfoque mixto según Gómez (2014) considera una combinación entre cualitativa y cuantitativa en un mismo estudio, el fin es brindar una mayor profundidad en el tema de investigación de igual forma las fuentes de información se unen de diversas maneras brindando una mayor viabilidad al estudio.	El enfoque mixto, Considera una combinación entre cualitativa y cuantitativa en un mismo estudio, el fin es brindar una mayor profundidad en el tema de investigación de igual forma las fuentes de información se unen de diversas maneras brindando una mayor viabilidad al estudio que permitirá encontrar información más profunda y detallado, con la ayuda de las técnicas de investigación se llega a obtener posibles propuestas para la solución de la problemática brindando mejor viabilidad al estudio.
Referencia:	Gómez, M. (2014). Introducción a la metodología de la investigación científica. Argentina: Editorial Brujas.			

Matriz del método

Tipo: proyectiva				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
Carhuancho, I.Nolazco, F. Sichei, L, Guerrero, M., Casana, K	2019	Carhuancho, I.Nolasco, F. Sichei, L, Guerrero, M., Casana, K (2019) Esta investigación está relacionada con el diseño, preparación de las Técnicas y procedimientos para el tipo de	Este tipo de estudios está relacionada con el diseño, preparación de las técnicas y procedimientos, se completa el holograma de la investigación se vuelve a los objetivos. Y se describe el denominado holotipo.sive para	Este tipo de estudio está relacionada con el diseño, preparación de las técnicas y procedimientos, se completa el holograma el cual se vuelve a objetivos que se describe como holotipo, así mismo

		investigación que ha optado. se completa el holograma de la investigación, se vuelven a los objetivos, y se describe el denominado holotipo de la intervención, que sirve para direccionar la ruta a seguir durante el proceso de investigación y abarca desde la definición del estudio, determinación del diseño, la selección de los instrumentos de investigación, la selección de las técnicas de análisis de Resultados hasta una posible solución.	direccionar la ruta a seguir durante el proceso del estudio, mediante la determinación, selección de los instrumentos para el análisis de los resultados. Carhuanchó, I.Nolasco, F. Sicheiri, L, Guerrero, M., Casana, K (2019)	direcciona el proceso de la investigación. Mediante este tipo de estudio se podrá proponer ciertas alternativas de solución al problema diagnosticada en la empresa. Carhuanchó, Nolasco, Sicheiri, Guerrero, & Casana. (2019)
Referencia:	Carhuanchó, I.Nolasco, F. Sicheiri, L, Guerrero, M., Casana, K.(2019) Metodología para la investigación holística(primer edición) Guayaquil – Ecuador. UIDE			

Sintagma: Holístico				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
Carhuanchó, I.Nolasco, F. Sicheiri, L, Guerrero, M., Casana,K	2019	Carhuanchó, I.Nolasco, F. Sicheiri, L, Guerrero, M., Casana,K (2019)Las investigaciones cuantitativas responden a principios de la concepción positivista, parte de un problema, luego se operacionaliza la variable, que consiste en la descomposición de dimensiones, indicadores e ítems (el todo en sus partes e integrarlas para lograr un todo), requieren la aplicación de un método, se recopilan datos a través de instrumentos para cuantificarlos, codificarlos, tabular e interpretar los resultados para arribar a conclusiones, bajo un rigor científico aplicando la estadística descriptiva e inferencia	Esta investigación cuantitativa responde a principios de la concepción positiva consiste en descomposición de dimensiones i indicadores. Para evaluar e identificar las falencias que existe en las áreas de la empresa. Para la aplicación se recopila datos a través de instrumentos para posteriormente desarrollara planeaciones y prestar propuestas de solución que será ejecutado en las áreas donde ese identificó el problema bajo el rigos científico aplicado estadístico descriptivo e inferencia. Carhuanchó, Nolasco , Sicheiri, Guerrero, & Casana, (2019)	Este método se incluyó en el estudio de la investigación con la finalidad de lograr un estudio más integrado, es decir en lo general de la empresa para evaluar e identificar las falencias que existen en las áreas de la empresa, para posteriormente desarrollar planeación y presentar propuestas de solución que será ejecutada en las áreas donde se identificó el problema así contribuir en el mejor funcionamiento de la empresa. Carhuanchó, Nolasco , Sicheiri, Guerrero, & Casana, (2019)
Referencia:	Carhuanchó, I.Nolasco, F. Sicheiri, L, Guerrero, M., Casana,K.(2019) Metodología para la investigación holística(primer edición) Guayaquil – Ecuador			

Nivel comprensivo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
		Según Hurtado (2000) El nivel de la investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un	La investigación de nivel comprensivo, se busca identificar la raíz del problema que presenta, para así a través del estudio en relación con los	El nivel comprensivo, se aplica dentro de la investigación para identificar cual es la raíz del problema que presenta, a

Jacquiline Hurtado Bariato	2000	fenómeno un objeto de estudio. Es de nivel comprensivo ya que estudia el evento en su relación con otros eventos, enfatizando por lo general las relaciones de causalidad (p, 14).	eventos que presenta, plantear propuestas de solución dando una explicación del problema para pronosticar y prevenir las consecuencias del mismo. (Hurtado, 2000)	través del estudio y de los eventos que acontecen, plantear propuesta de solución una vez de haber investigado cada sesgo de la realidad problemática.(Hurtado, 200)
Referencia:	Hurtado, J. (2000). Metodología de la investigación Holística. Caracas, Venezuela. Fundación Sypal.			

Método: Deductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
Cesar Augusto Bernal Torres	2006	Bernal (2006) “Método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares” (p.56).	Este método deductivo va de lo general a lo particular, este tipo de método es de razonamiento lógico que se caracteriza por buscar conclusiones válidas y se respalda mediante conocimientos, hechos reales para la obtención de las conclusiones y así dar explicaciones particulares, a través de la hipótesis.(Cesar Augusto Bernal Torres,2006)	El método deductivo contribuyó a la recopilación de información a través del análisis de leyes, principios y teorías con el fin de llegar a una conclusión de manera eficiente y clara. De tal manera, se busca explicar y proponer las alternativas de solución al problema que la empresa se encuentra atravesando.
Referencia:	Bernal, C. (2006). Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México: Pearson Educación.			
Método: Inductivo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Redacción final
José Cegarra Sánchez	2011	Cegarra, (2011), describe que el método Inductivo “Consiste en basarse en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados universales” (p.83).	El método inductivo es una estrategia de refuerzo, que consiste de una serie de observaciones particulares para llegar a una conclusión final, el cual se basa en la observación, análisis, experiencias de hechos reales.(Cegarra, 20011)	(Bernal, 2006). El inductivo se aplicó a la investigación con el fin de evaluar de una manera eficiente el problema, mediante la evaluación y análisis donde se clasificaron los problemas en relación a los acontecimientos por el cual la empresa se encuentra atravesando, partiendo de lo general a lo particular, para alcanzar el objetivo planteado, (Cegarra, 2011)
Referencia:	Cegarra, J. (2011). Metodología de la investigación científica y tecnológica. España: Díaz de Santos			

Población					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Hernández Sampieri, Fernández y Baptista P.	2010	Hernández S., Fernández, y Baptista P. (2010), en su libro de metodología de la investigación define que “La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.174).	Según la perspectiva de Hernández S., Fernández, y Baptista P. (2010), define que la población es un conjunto de todos los casos del cual se recolectarán información de índole confiable para llevar a cabo el proceso de investigación.	Para el presente trabajo de investigación la población será el objeto fundamental de estudio del cual se obtendrá información relevante para llevar a cabo la investigación, para ello la población cuantitativa será de 3 especialistas que laboran en la empresa el Gerente, Contador externo y la asistenta de ventas. (Hernández, S., Fernández, y Baptista P, 2010).	La población será el objeto fundamental para reunir una información relevante por son las que están directamente relacionadas con la empresa. Hernández & Baptista (2010), para ello la población cuantitativa será de 3 especialistas que laboran en la empresa el Gerente, Contador externo y el personal de ventas.
Número de colaboradores:		En esta investigación los colaboradores serán el Gerente, contador, asistenta en ventas			
Referencia:	Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación - Quinta edición. México: McGraw-Hill.				
Unidades informantes					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Descripción de cada unidad informante	Redacción final
Hernández Sampieri, Fernández y Baptista P.	2010	Hernández, Fernández y Baptista (2010), las unidades informantes, son los sujetos en investigación del cual se sacó información relevante para el proceso de la recolección de la investigación	Hernández, Fernández y Baptista (2010), consideró que las unidades informantes vienen hacer los sujetos a quienes se realizará las indagaciones de la investigación, el cual se será pieza clave para la recolección de datos relevantes.	a) gerente b) contador c) vendedor	En la investigación la unidad de informantes son 3 especialistas que laboran, gerente contador externo, personal de ventas, quienes serán los sujetos informantes de la indagación para la recolección de datos relevantes de la empresa.(Hernández Sampieri, Fernández y Baptista P.2010)
Número de Unidades Informantes:		Será 3, gerente, contador, asistenta de ventas.			
Referencia:	Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación - Quinta edición. México: McGraw-Hill.				

Técnica: Análisis Documental					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
Jacqueline, Hurtado de Barrera	2000	Hurtado (2000) indica que “El propósito del análisis, entonces, es aplicar un conjunto de estrategias y técnicas que le permitan al investigador obtener el conocimiento que estaba buscando, a partir del adecuado tratamiento de los datos recogidos” (p.181).	Esta técnica de análisis documental es de fuentes textuales y numéricas tiene como propósito de analizar y interpretar luego aplicar un conjunto de estrategias para poder explicar los acontecimientos.(Jacqueline, 2000)	Esta técnica se aplicara para el análisis de los estados financieros de los periodos 2017 y 2018, y proseguir con la interpretación correspondiente en relación a la situación financiera y económica que atraviesa la empresa en el periodo determinado de estudio.	Esta técnica de análisis documental es de fuente textual y numérica que se aplicara para el análisis de los estados financieros de los periodos 2017 y 2018 para así obtener información fiable y relevante para reforzar y ampliar el conocimiento sobre la situación empresarial.
Referencia:	Hurtado, J. (2000). Metodología de la Investigación Holística (Tercera ed.). Caracas: Fundación Sypal				
Instrumento: Registro Documental					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
César A. Bernal	2010	Bernal (2010) señala que es la “Técnica basada en fichas bibliográficas que tienen como propósito analizar material impreso. Se usa en la elaboración del marco teórico del estudio” (p.194).	Los registros documentales e contienen fichas bibliográficas es un instrumento de apoyo para desarrollar análisis, por lo tanto contribuirá para su mejor entendimiento.	Este instrumento se utilizara para desarrollar una estructura que servirá para el cálculo de ratios financieros de la empresa de los años 2017 y 2018 respectivamente, para proseguir con el análisis e interpretación correspondiente y así lograr una mejor diagnóstico de la situación que se encuentra la empresa.	Se aplicara este instrumento de registros documentales para calcular los ratios financieros del informe de los estados financieros de los periodos de 2017 y 2018, luego proseguir a la interpretación y diagnóstico para tener mejor entendiendo de la situación en que se encuentra la empresa.
Referencia:	Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación (Tercera ed.). Bogotá: Pearson Educación.				
Técnica: Entrevista					
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
	2011	Niño (2011) indico que “La entrevista es una técnica, fundamentalmente de tipo oral, basada en preguntas y respuestas entre investigador y participantes, que permite recoger las opiniones y puntos de vista de dichos participantes o, eventualmente,	La entrevista Es una técnica principal que se desarrolla de manera verbal, que consiste en el dialogo del investigador y la persona en estudio donde se prosigue a realizar determinadas preguntas y dar las respuestas, este mecanismo nos	En esta investigación se realizara las respectivas entrevistas a tres sujetos informantes de la empresa, que serán el Gerente ,contador externo y la asistente de ventas, con la finalidad de obtener información de manera directa, completa y clara para la comprensión de	Esta técnica de entrevista se utilizará para obtener información que consistirá en elaborar una serie de preguntas con relación al estudio donde los informantes seleccionados deben de responder, para así comprender con

Víctor Miguel Niño Rojas		según objetivos, intercambiar con ellos en algún campo” (p.64).	ayuda a recolectar diferentes puntos de vista y manera de pensar de los colaboradores involucrados en la investigación (Niño, 2011).	la problemática que presenta la empresa.(Niño,2011)	profundidad la problemática en estudio.(Niño,2011)
Referencia:	Niño, V. (2011). Metodología de la Investigación. Bogotá: Ediciones de la U.				
Instrumento: Guía de entrevista					
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis	Redacción final
lejandro, Acevedo IbáñezMartín, Alba Florencia	2004	Acevedo & Alba (2004) señalo que “La importancia de la guía de entrevista es de recordarle cuales son las áreas principales que debe tocar con su indagación, la secuencia que llevara la conversación, y también que tipo de preguntas plantear. De esta forma, sabrá como movilizar la conversación y evitara que esta, más que una entrevista, parezca un interrogatorio (p.77)	Es dispensable contar con una guía de entrevista, por lo que estas contienen los puntos que se deben de tratar y el orden de la formulación de las preguntas a las que se desarrollara a lo largo de la entrevista. Asimismo tener el control de la conversación y facilite la información deseada y evitar de que se convierta en un interrogatorio y (Acevedo & Alba, 2004).	Este instrumento Se aplicara para que la entrevista al colaborador sea más fluida y fácil, por lo tanto será necesario detallar los puntos a tratar y la secuencia de estos, con la finalidad de que no se salga de contexto y obtener toda la información posible para sustentar el estudio realizado de la compañía.	Este instrumento contribuirá para que la entrevista sea más fluida y se desarrolle de manera fácil, para que la información sea más detallada y clara los puntos a tratar, con la finalidad de que no se salga del contexto y obtener toda la información posible para sustentar el estudio de la empresa.(Acevedo & Alba, 2004).
Referencia:	Acevedo, A., & Alba, M. (2004). El proceso de la entrevista (Cuarta ed.). México: Limusa				

