



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa
exportadora, Lima 2019-2020**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTORA

Br. García López, Neiva Lizbeth

ORCID

0000-0003-0575-4891

LIMA – PERÚ

2021

Tesis

Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020

Línea de investigación general de la universidad

Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad

Sistema de calidad

Asesor (a)

Dra. Carhuacho Mendoza Irma Milagros

Código ORCID

0000-0002-4060-5667

Miembros del Jurado

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

Presidente del Jurado

Dr. Nolazco Labajos Fernando Alexis (ORCID:0000-0001-8910-222X)

Secretario

Mtro. Capristán Miranda Julio (ORCID: 000-0001-5741-7438)

Vocal

Dr. Nolazco Labajos Fernando Alexis (ORCID:0000-0001-8910-222X)

Asesor metodólogo

Asesor temático

Dra. Carhuancho Mendoza Irma Milagros (ORCID: 0000-0002-4060-5667)

Dedicatoria

A mi mamá que siempre me brindó su apoyo incondicional en mi desarrollo universitario, y siempre me animó a luchar por mis sueños, pero sobre todo me enseñó a trabajar y ser independiente.

Agradecimiento

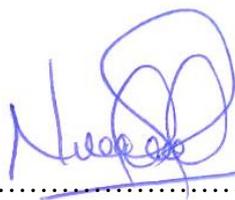
A Dios por proporcionarme salud y permitirme continuar para seguir estudiando. A mis profesores por las enseñanzas brindadas durante estos años de la carrera, a mis asesores de tesis de la universidad Norbert Wiener por guiarme y brindarme su apoyo para culminar el proceso de titulación.

Declaración de autoría

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

Yo, García López Neiva Lizbeth estudiante de la escuela académica de Negocios y competitividad de la universidad privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: “Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020” para la obtención título profesional de: Contador Público es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo pueda 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 determinan los procedimientos establecidos por la UPNW.



.....
Firma

García López Neiva Lizbeth

DNI: 74755185



Huella

Lima, 16 de julio de 2021

Índice

	Pág.
Miembros del Jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autoría	vi
Índice	vii
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xii
Resumen	xiii
Abstract	14
Introducción	15
CAPITULO I: EL PROBLEMA	18
1.1 Planteamiento del problema	18
1.2 Formulación del problema	23
1.2.1 Problema general	23
1.2.2 Problemas específicos	23
1.3 Objetivos de la investigación	23
1.3.1 Objetivo general	23
1.3.2 Objetivos específicos	23
1.4 Justificación de la investigación	23
1.4.1 Teórica	23

1.4.2	Metodológica	24
1.4.3	Práctica	25
1.5	Limitaciones de la investigación	25
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO		26
2.1	Antecedentes de la investigación	26
2.1.1	Antecedentes internacionales	26
2.1.2	Antecedentes nacionales	29
2.2	Bases teóricas	32
2.2.1	Marco fundamental	32
2.2.2	Marco conceptual	36
CAPITULO III: METODOLOGÍA		45
3.1	Método de investigación	45
3.2	Enfoque	45
3.3	Tipo de investigación	46
3.4	Diseño de la investigación	46
3.5	Población y unidades informantes	47
3.6	Categorías y subcategorías	48
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de dato	50
3.7.1	Técnica	50
3.7.2	Instrumentos	50
3.7.3	Descripción	51
3.7.4	Validación	53

3.8	Procesamiento y análisis de datos	54
3.9	Aspectos éticos	54
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS		55
4.1	Descripción de resultados cuantitativos	55
4.1.1	Razones financieras	55
4.2	Descripción de resultados cualitativos	59
4.2.1	Análisis cualitativo de la subcategoría N° 01.	59
4.2.2	Análisis cualitativo de la subcategoría N° 02.	61
4.3	Diagnóstico	64
4.4	Identificación de los factores de mayor relevancia	68
4.4.1	Análisis horizontal	68
4.4.2	Análisis vertical	71
4.5	Propuesta	73
4.5.1	Priorización de los problemas	73
4.5.2	Consolidación del problema	73
4.5.3	Categoría solución	74
4.5.4	Objetivo general de la propuesta	75
4.5.5	Impacto de la propuesta	75
4.6.1	Direccionalidad de la propuesta	76
4.6.2	Entregable 1	77
4.6.3	Entregable 2	79
4.6.4	Entregable 3	81

4.7	Discusión	84
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		88
5.1	Conclusiones	88
5.2	Recomendaciones	89
REFERENCIAS		90
ANEXOS		94
	Anexo 1: Matriz de consistencia	95
	Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)	96
	Anexo 3: Entregables de del objetivo N° 02	104
	Anexo 4: Entregables de del objetivo N° 03	109
	Anexo 5: Instrumento cuantitativo	113
	Anexo 6: Instrumento cualitativo	118
	Anexo 7: Fichas de validación de los instrumentos	119
	Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta	128
	Anexo 9: Base de datos (instrumento cuantitativo)	130
	Anexo 10: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	132
	Anexo 11: Pantallazos del Atlas. Ti	137

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de categorización de la categoría problema	48
Tabla 2 Matriz de categorización de la categoría solución	49
Tabla 3 Expertos que validaron el instrumento	53
Tabla 4 Expertos que validaron la propuesta	53
Tabla 5 Razones financieras de rentabilidad 2019 - 2020	55
Tabla 6 Análisis horizontal 2019	69
Tabla 7 Análisis vertical 2020	72
Tabla 8 Matriz de direccionalidad de la propuesta	76
Tabla 9 Detalle de gastos de venta periodo 2020	110

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Comparativo de la ratio Rentabilidad sobre los activos (ROA) 2019-2020	56
Figura 2 Comparativo de la ratio Rentabilidad patrimonial (ROE) 2019-2020	57
Figura 3 Comparativo de la ratio Rentabilidad neta 2019-2020	58
Figura 4 Comparativo del ratio Rentabilidad sobre las ventas (ROS) 2019-2020	58
Figura 5 Análisis cualitativo de la subcategoría rentabilidad sobre las ventas	59
Figura 6 Análisis cualitativo de la subcategoría Rentabilidad económica	62
Figura 7 Análisis cualitativo de la subcategoría Rentabilidad	62
Figura 8 Análisis cualitativo de la categoría rentabilidad	64
Figura 9 Comparativo en soles - Efectivo y equivalente de efectivo	69
Figura 10 Comparativo en soles - Cuentas por cobrar comerciales	70
Figura 11 Comparativo en soles - Cuentas por pagar comerciales	71
Figura 12 Representación relativa del activo corriente y pasivo corriente, periodo 2020	72
Figura 13 Proyección de ratios de gestión 2021-2023	78
Figura 14 Proyección de ratios de rentabilidad 2021-2023	81
Figura 15 Estado de situación financiera proyectado del 2019 al 2023	82
Figura 16 Estado de situación financiera proyectado del 2019 al 2023	83
Figura 17 Proyección de la reducción de los gastos de ventas.	84
Figura 18 Detalle de los gastos de venta 2020	111

Resumen

El trabajo de indagación efectuado acentúa en el análisis de la rentabilidad de la empresa exportadora de productos hidrobiológicos, el cual refleja una disminución en las ganancias debido a que no se están usando adecuadamente los recursos de la empresa por desconocimiento del área de finanzas; por lo cual, con el estudio se mostrarán las circunstancias que ocasionan todas estas dificultades. Por ello, la presente investigación tiene como objetivo implementar un plan para optimizar los recursos de la empresa, incorporar nuevos clientes a través de la participación en ferias internacionales virtuales, uso de página veritrade, implementación de políticas de gastos para optimizarlos y mejorar la rentabilidad para los próximos años.

El estudio está basado en el enfoque mixto porque se utilizó propiedades cualitativas y cuantitativas, el tipo de investigación es proyectiva porque se ocupa de cómo es que se tiene que solucionar el problema para que funcione adecuadamente la empresa, tiene diseño no experimental, el método que se utilizó fue el método inductivo-deductivo porque incluye el análisis y verificación de la información recabada. Se empleó la técnica de la entrevista a cuatro de los colaboradores de la entidad que están relacionados directamente con la categoría problema, con las respuestas obtenidas se esquematizó la información en el programa Atlas ti, y para el análisis documental se basó en los estados financieros de los años 2019 y 2020.

Los resultados extraídos evidenciaron el inadecuado uso de los recursos de la empresa durante el periodo 2020, por lo que esto se manifestó en el incremento de los gastos y la disminución de las ventas afectando notoriamente el rendimiento para ese año. Estos factores descritos se dieron por falta de políticas, manuales de procedimientos, flujogramas inexistentes y análisis inoportuno de los estados financieros, el cual se vio reflejado en la disminución de la rentabilidad.

Palabras clave: Rentabilidad, rentabilidad económica, ventas, rentabilidad financiera, ratio margen neto.

Abstract

The investigative work carried out emphasizes the analysis of the profitability of the company exporting hydrobiological products, which reflects a decrease in profits since the company's resources are not being used properly due to ignorance of the finance area; therefore, the study will show the circumstances that cause all these difficulties. Therefore, this research aims to implement a plan to optimize the company's resources, incorporate new customers through participation in virtual international fairs, use of veritrade page, implementation of spending policies to optimize them and improve profitability for the coming years.

The study is based on the mixed approach because qualitative and quantitative properties were used, the type of research is projective because it deals with how the problem must be solved for the company to function properly, it has a non-experimental design, the method that was used was the inductive-deductive method because it includes the analysis and verification of the information collected. The technique of interviewing four of the collaborators of the entity that are directly related to the problem category was used, with the answers obtained the information was outlined in the Atlas ti program, and for the documentary analysis it was based on the financial statements of the years 2019 and 2020.

The results extracted showed the inadequate use of the company's resources during the 2020 period, so this was manifested in the increase in expenses and the decrease in sales, significantly affecting the performance for that year. These factors described were due to lack of policies, procedural manuals, non-existent flowcharts, and inopportune analysis of the financial statements, which was reflected in the decrease in profitability.

Keywords: Profitability, economic profitability, sales, financial profitability, net margin ratio.

Introducción

El presente trabajo de indagación tiene como problema principal a la rentabilidad de una empresa exportadora, la cual presentó una disminución para el periodo 2020 debido a la falta de análisis de estados financieros, control de los gastos y por el inadecuado uso de sus recursos. Se fijaron como subcategorías a la rentabilidad sobre las ventas el cual se analizó el ratio de margen neto efectuado a ambos periodos para hacer la respectiva comparación; la otra subcategoría fue la rentabilidad económica, a través de ella se analizó el ratio ROA para determinar si la entidad está haciendo el uso apropiado de sus activos, y por último, está la rentabilidad financiera mediante el cual se examinó el ratio ROE que mide la ganancia que genera la empresa en función con sus propios recursos.

Asimismo, el trabajo se realizó considerando del enfoque mixto, el cual está compuesto por dos enfoques: el primero es cualitativo, porque para desarrollar el análisis se recurrió a sustraer información a través de las entrevistas realizadas a los colaboradores de la empresa; y el segundo enfoque es el cuantitativo, mediante el cual requirió examinar los importes de los estados financieros a través del análisis horizontal, vertical y razones financieras. Se diagnosticó que la empresa no hace uso acertado de sus recursos, las ventas disminuyeron y los gastos incrementaron notablemente en el último año, debido a la falta de manuales, políticas de gastos, y la gestión poco eficiente por parte del área de finanzas. Es por esta razón, que se propuso un plan para incrementar la rentabilidad, que consistió en optimizar los recursos de la empresa, incorporar nuevos clientes a través de la participación en ferias internacionales, y por último optimizar los gastos de venta a través de políticas de gastos.

El capítulo I designado como el problema, se basa en la descripción del inconveniente presentado en la empresa de estudio sustentándose en información verídica de artículos y revistas. Luego, se manifiesta de forma general los motivos por los cuales la compañía está atravesando dificultades, después se detalla el objetivo general, los objetivos específicos, también la justificación teórica, metodológica y práctica; y para finalizar este capítulo se describe las limitaciones de la investigación las cuales está compuesta por la delimitación temporal, espacial y recursos.

En el capítulo II denominado como marco teórico, se revelan los estudios anteriores realizados por otros investigadores de forma nacional e internacional relacionados con el problema, también se muestran las teorías que sustentan la investigación. Del mismo modo, se presentan las bases teóricas que dan refuerzo a los conceptos de la categoría problema llamado rentabilidad y sus respectivas subcategorías: rentabilidad sobre las ventas, rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

En el capítulo III nombrado metodología se hace una breve explicación de la particularidad del método inductivo-deductivo, asimismo se explica el enfoque mixto que está conformado por el cualitativo y cuantitativo, se detalla el tipo de investigación proyectiva que se utilizó, el diseño de la presente indagación fue no experimental. De igual forma se describen las unidades informantes que se consideraron para desarrollar el estudio. También se precisa las técnicas e instrumentos empleados para la recolección de información, para el presente estudio se utilizó la entrevista y la guía de entrevista, el análisis documental y la ficha de análisis documental y por último se expone el procesamiento de datos que se realizó efectuando la triangulación de datos a través del atlas ti.

El capítulo IV llamado Presentación y discusión de resultados abarca la descripción de los resultados obtenidos del análisis profundo de las entrevistas ejecutadas para obtener los resultados cualitativos y el análisis documental que engloba los estados financieros para la obtención de los resultados cuantitativos, desprendiéndose un diagnóstico sintetizando toda la información descrita, luego se muestra la propuesta con la categoría solución para mejorar el problema encontrado.

Finalmente, en el capítulo V denominado conclusiones y recomendaciones se presenta lo que se pudo concluir y se hizo las recomendaciones en base a cada objetivo planteado en la tesis, en este caso la presente investigación contiene un objetivo principal y dos objetivos específicos.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

El término rentabilidad hoy en día es muy importante, principalmente para las organizaciones empresariales, debido a la realidad llena de incertidumbre en la que se encuentra atravesando el mundo por causa de la pandemia. Conocer a fondo la rentabilidad y el impacto que ésta tiene en los beneficios de una inversión es muy relevante para los inversionistas, y el análisis que se realice determinará si los accionistas o inversionistas invierten o no en un determinado negocio.

Por otra parte, en el artículo publicado en el boletín económico de España sostiene que, de acuerdo con la información obtenida al año 2019, se puede describir la evolución de la rentabilidad y liquidez de las empresas no financieras de España. La cual se evidenció que a finales del 2018 el sector corporativo se encontraba en una posición sólida para afrontar adversidades económicas, mientras que, al realizar una evaluación a las pymes, en el primer trimestre del 2020 un grupo muy reducido de compañías lograrían sobrevivir ante la crisis de la Covid-19, debido al descenso en su rentabilidad mostrada ante la pandemia. Sin embargo, debido a la situación muchas empresas decidieron elevar su salvavidas de liquidez como medida preventiva, recurriendo a diversas fuentes de financiamiento e incrementando su ratio de endeudamiento. De lo antes expuesto, se puede determinar que la rentabilidad cumple una función muy relevante porque permite evaluar de forma muy minuciosa los resultados que se obtendrán al tomar una decisión (Blanco y Mayordomo, 2020).

Asimismo, en un informe desarrollado en Brasil afirma, que en los últimos años se han obtenido tasas de crecimiento elevadas que han superado a los países desarrollados, uno de estos países en ascendencia es Brasil, el cual ha ido mostrando grandes oportunidades de

crecimiento al generar altas tasas de rentabilidad que los países en desarrollo no ofrecen. El crecimiento y la rentabilidad son factores que sustentan el comportamiento empresarial. Por esto, el autor sostiene que la rentabilidad es la condición que posee la organización para producir dividendos después de realizar una determinada inversión, es por ello, que es importante conocer el papel fundamental que ésta tiene para elegir opciones adecuadas y óptimas antes de realizar una inversión, de ello dependerá el crecimiento de la empresa. En resumen, la investigación se desarrolló con la finalidad de estudiar la relación entre el crecimiento y la rentabilidad el cual concluye en que las empresas que son rentables son las que mayor crecimiento tienen debido a su capacidad para producir ganancias (Daza, 2016).

Del mismo modo, en Cuba se publicó un artículo con el objetivo principal de diseñar un método eficaz para analizar la rentabilidad y contribuir en la gestión empresarial. Es necesario recalcar que, a través de los años las corporaciones empresariales han tenido que adaptarse a las diferentes realidades económicas que ha atravesado el mundo, es por ello, que han evaluado adecuadamente diversas fuentes de financiamiento, múltiples formas de disminuir gastos y reorganizar procesos con el propósito de potenciar y maximizar sus beneficios y alcanzar los resultados esperados. Gran parte de las empresas cubanas con mayor trayectoria y posicionamiento en el mercado, no realizan un adecuado estudio interno para analizar el resultado de sus indicadores, y, en consecuencia, es casi imposible conocer las causas de las posibles variaciones de la rentabilidad, y el resultado de este desconocimiento es perjudicial para la toma de decisiones (Leyva y Cantero, 2016).

Revisando el aporte nacional de Gutiérrez y Tapia (2020) sostienen que, su investigación se realizó con el propósito de plantear un método teórico de la liquidez y la rentabilidad. Asimismo, la liquidez a base de indicadores determina la posibilidad de

conversión de activos para próximas inversiones, y, por otra parte, la rentabilidad estima el tiempo y la capacidad que tiene una organización para generar ganancias de las inversiones realizadas, con el propósito de poder remunerar a los socios o accionistas. La correlación de estos conceptos parte de la eficacia en el buen uso de los activos generando un beneficio para la empresa. Para culminar, indican que la rentabilidad y la liquidez son indirectamente proporcionales, teniendo en cuenta que la liquidez está relacionada con el dinero desde el inicio, mientras que la rentabilidad se consolida en la fase industrial controlando los costos y gastos que esta genera.

A su vez, el objetivo de la rentabilidad es medir las ganancias o beneficios de una inversión con el fin de cotejar diversos proyectos y optar por el que genere mayor utilidad. Las compañías **bursátiles** buscan diversas oportunidades para invertir, por ende, el precio de la acción es muy relevante en este contexto, porque de ello dependerá la rentabilidad financiera que cada acción genera para el inversionista. Asimismo, para pronosticar el futuro de una compañía se debe analizar el efecto de la estructura financiera sobre las acciones, pero para ello es necesario tener en cuenta que el precio de las acciones fluctúa de acuerdo con la actividad principal de cada empresa. Para finalizar, la investigación concluye en que la rentabilidad influye positivamente sobre el precio de cada acción (Casamayou, 2019).

Por otro lado, el conocimiento del resultado de indicadores financieros es de gran utilidad para tomar acciones correctivas, y gracias a esa información se podrá conocer el rendimiento empresarial de la competencia en el mercado. Los socios comúnmente toman decisiones de acuerdo con la realidad de la empresa, sin embargo, pocos se cuestionan si quieren generar liquidez o si quieren obtener rentabilidad, considerando las deudas menores a doce meses. El índice de rentabilidad refleja un mensaje muy importante para los accionistas e

inversionistas, porque el resultado demostrará la eficiencia y productividad que genera la empresa. Para culminar, los autores llegaron a la conclusión que la rentabilidad financiera guarda relación con la liquidez corriente (Contreras y Palacios 2016).

Después de identificar los diferentes problemas que aquejan a las empresas a nivel internacional y nacional, se revisó la problemática que atañe directamente a la empresa de estudio. Se identificaron diversos factores que están relacionados directamente con la realidad problemática de la empresa exportadora, las causas que se reconocieron fueron: inexistencia de políticas, falta de capacitación al área de finanzas, desconocimiento de la rentabilidad de la empresa por parte de los socios, y para finalizar el contador general es externo, por ende, la presentación de estados financieros no es oportuna como para realizar un examen minucioso de los mismos para la toma efectiva de decisiones.

La empresa no efectúa controles para realizar pagos a los proveedores de acuerdo con la antigüedad, al plazo de crédito y tipo de servicio porque no tiene establecida políticas concretas, el cual ha repercutido de forma negativa en la liquidación de cada servicio o compra de bienes y suministros, muchos de ellos no contaban con orden de compra, ni con la firma del gerente o persona encargada autorizando dicha compra. Por ende, muchos de los comprobantes que llegaban a contabilidad de manera tardía no contaban con los lineamientos establecidos por la administración tributaria, y cambiar ese documento después de haber pasado muchos días era bastante complicado.

Asimismo, la entidad en cuestión no cuenta con un flujo de tesorería, en donde el comprobante de pago pase por las áreas correspondientes para validar la adquisición de un determinado bien y servicio y posteriormente se apruebe el desembolso, es por esto que las

facturas no son revisadas por el área contable y no hay un orden, ni políticas para el pago correspondiente a los proveedores, incluso esta mala práctica, ha llevado a que los proveedores envíen cartas realizando cobranzas, e incluso acercarse a la empresa de manera personal para realizar el cobro. En este punto también engloba al pago de las detracciones de los proveedores, que no se realiza de manera oportuna y perjudica el uso del IGV, el cual se podría presentar a tiempo la solicitud de devolución llenando el PDB y recuperar de manera oportuna todo ese dinero para incrementar la liquidez. Del mismo modo, no cuenta con un organigrama organizacional por lo que ningún área cuenta con un presupuesto, además los dueños lo consideran innecesario porque demanda tiempo en elaborarlo y todos están muy ocupados con la producción del producto terminado, de la misma forma no se utiliza flujo de caja porque el gerente de finanzas desconoce del beneficio de esta herramienta y no se tiene establecida la función para que alguien este proceso.

Otro punto observado, es respecto al área contable que solo cuenta con una persona que es la asistente y el contador general es externo, hace que la señorita se sobrecargue de trabajo en las fechas de presentación de impuestos y cierres contables, lo cual causa que no pueda elaborar los flujos de caja de manera oportuna, y ella tiene que realizar estados de cuenta en Excel por cada proveedor para tener un control interno con el gerente de finanzas, esto no sería necesario si se registraría la información en el sistema contable para evitar realizar doble trabajo. La operación antes descrita retrasa el pago oportuno de proveedores e incluso ha habido situaciones en donde se pagó doble detracción y doble pago a un mismo proveedor.

La empresa cuenta con un gerente de finanzas que es el dueño de la empresa, quien de profesión es ingeniero de sistemas, por lo misma razón no hay políticas y no se ha establecido funciones para cada integrante de las diversas áreas, lo que no ha favorecido al

desarrollo normal de los procedimientos. En ese mismo contexto, la contratación de un nuevo personal con las cualidades para este puesto contribuirá con estos controles y así evitar el decrecimiento de la rentabilidad

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo mejorar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál es la situación de la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020?

¿Cuáles son los factores que mayor inciden en la rentabilidad de una empresa exportadora Lima 2019-2020?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer el plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora de Lima 2019-2020

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020.

Identificar los factores que mayor inciden en la rentabilidad de una empresa exportadora Lima 2019-2020.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

La indagación se justifica teóricamente porque se basa en la doctrina de contabilidad y control; porque acuerdo con el autor Sunder (2005), la contabilidad es adaptada según la

necesidad y realidad de cada negocio, también señala que este elemento permite integrar toda la información de la empresa, por eso el aporte que hizo esta doctrina fue implementar controles para que la empresa esté en orden y se pueda emitir informes financieros que sean de utilidad a los accionistas e inversionistas. Del mismo modo, la indagación se fundamenta en la teoría económica evolutiva, porque según los autores Nelson y Winter (1982) sostienen que la evolución de la economía en el mundo se dio gracias a los diversos avances tecnológicos que se han ido desarrollando con el tiempo, y cómo la tecnología se ha ido adaptando a las empresas para optimizar costos e incrementar su rentabilidad, esta teoría permitió asegurar el crecimiento y desarrollo sostenible de la empresa. Por último, la indagación se fundamentó en la teoría de la administración, porque Fayol (1916) asevera que la administración se ha adherido en las empresas con el propósito de dirigir a los gestores y trabajadores para conseguir el desarrollo corporativo, esta última teoría aportó porque se centra en la administración y como esta influye en la organización de la empresa para que siga creciendo y logrando objetivos.

1.4.2 Metodológica

La indagación tiene justificación metódica porque se desarrolló basándose en el enfoque mixto de sintagma holístico, y permitió efectuar mediante el enfoque cuantitativo y cualitativo el análisis de toda la información necesaria para elaborar el diagnóstico acertado del problema que atraviesa a la empresa, y de acuerdo con eso proponer un plan de mejora. Para ello, se usó la técnica de la entrevista para recabar información a través de los colaboradores que están inmersos en el problema, con el objetivo de lograr un estudio más profundo, de la misma manera se empleó la técnica del registro documental porque posibilita describir detalladamente las evidencias encontradas en la empresa manifestando la causa del problema y desprendiendo una posible solución mediante una propuesta.

1.4.3 Práctica

La investigación tiene argumento práctico porque se efectuó con la finalidad de ahondar en el estudio de la rentabilidad de la empresa exportadora, asimismo se ha podido observar que los socios desconocen la rentabilidad real que genera su compañía. Por otra parte, esta perspectiva permite sugerir la implementación de políticas según la realidad de la compañía para que influyan positivamente en las decisiones de las personas comprometidas con el crecimiento de esta. De igual manera, poner en marcha los procesos para que lo aplique el área administrativa y el dueño comprenda la realidad de la empresa para que pueda encomendar funciones concernientes a cada área responsable y se ejecuten de manera certera y finalmente puedan contar con la información verídica para tomar decisiones adecuadas. Del mismo modo, el trabajo de investigación servirá como guía de estudio de la problemática y también será de utilidad para las empresas del sector pesquero permitiéndoles ampliar el conocimiento acerca de la rentabilidad generada por sus empresas.

1.5 Limitaciones de la investigación

La averiguación se ejecutó durante el periodo de febrero y finaliza en julio del año 2021. Se debe agregar que, la investigación se desarrolló en una empresa exportadora de productos hidrobiológicos, la cual tiene más de ocho años de posicionamiento en el sector pesquero y representación en diversos países del continente americano, europeo y asiático ubicada en el distrito de Surco, Lima, Perú. Para el desarrollo del trabajo de investigación se utilizó recursos tecnológicos como computadora marca Acer, impresora e internet, y debido a la realidad contractual, para recolectar información se consideró el uso de plataformas digitales, mediante las cuales se llevaron a cabo las entrevistas, que permitieron consolidar y afirmar todo lo que se ha encontrado en el proceso de indagación.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

En Colombia, Madariaga (2019) desarrolló una tesis con el propósito de generar valor internamente para las empresas productoras de productos hidrobiológicos. La metodología empleada en el proyecto fue investigativa de tipo descriptivo, correlacional y explicativo. Para recabar información se utilizó fuentes primarias como las empresas productoras de pescados y mariscos. Asimismo, se basó en la información brindada por el ministerio de comercio, industria y turismo. Se obtuvo como resultado, que Colombia es uno de los países más rico en recursos hídricos porque que tiene dos océanos, sin embargo, el crecimiento de la acuicultura se ha visto afectada debido a la estabilidad del precio de venta del producto, frente al aumento en el costo de adquisición de los insumos, situación que afecta directamente la rentabilidad de las empresas dedicadas al sector pesquero. Por lo que el autor recomendó, realizar reuniones con los productores del sector para proponer estrategias que contribuyan con la adecuada producción y comercialización del pescado, también recomendó la inversión en capacitaciones y la revisión mensual de sus estados financieros para la toma oportuna de decisiones.

En España, Ugalde, Iñaki, Sámano, y Elechiguerra (2017) realizaron una investigación sobre la rentabilidad del sector atunero. El objetivo fue analizar la rentabilidad que generaba este sector para los accionistas e inversionistas; el trabajo se fundamentó en la perspectiva cualitativa y el nivel de indagación fue descriptivo, para recabar información se tomó como referencia fuentes de estudios pasados y datos históricos registrados en la ONU y la FAO. Como resultado se obtuvo, que el proceso tradicional que realizan los inversionistas para obtener el cálculo de la rentabilidad es deficiente, y consideran a la rentabilidad como flujo

económico enfocado contablemente y deberían tomar el flujo financiero desde el contexto de mercado. Concluyó que el subsector atunero tiene una incidencia mundial muy significativa y eso lo demuestra los datos que se han obtenido al realizar el estudio. De lo anterior, se puede decir que este sector es bastante rentable para los inversionistas y gerentes; sin embargo, es necesario resaltar que a mayor rentabilidad mayor riesgo, y en este sector hay diversos riesgos. Entre los factores de riesgo están, el precio del atún y las capturas que se puedan realizar en un periodo; asimismo, está el incremento de la competencia, el tipo de cambio y los fenómenos climáticos.

En Nigeria, Olukenle (2017) elaboró un estudio sobre la rentabilidad de las pequeñas empresas pesqueras. El objetivo fue analizar la rentabilidad que generan las pequeñas empresas del sector pesquero, la investigación se desarrolló utilizando el enfoque cuantitativo y se usó la encuesta para recopilar información, para la muestra se consideró a 100 personas de diferentes estados, que en total dieron 600 participantes, para examinar los datos se empleó el análisis de regresión. Se obtuvo como resultado que la mano de obra es un elemento muy importante en la constitución del costo del pescado, y el lugar donde se criaba a los pescados no era accesible, y no había muchos inversionistas privados, por lo que el autor recomendó que el gobierno del lugar debe prestar más atención a la infraestructura, porque el negocio de la acuicultura es muy rentable, pero se debe capacitar a las personas involucradas para reducir costos y gastos para poder incrementar su rentabilidad.

En Ecuador, Torres (2016) efectuó un estudio sobre el impacto de los costos y gastos en la rentabilidad de una empresa pesquera. La averiguación se realizó desde el enfoque cualitativo, el método de investigación fue deductivo e inductivo y el tipo de investigación fue descriptiva. Se tomó como muestra a cuatro trabajadores del área administrativa de la empresa

pesquera. Para recabar información se empleó la técnica de la observación y la entrevista. Se obtuvo como resultado que, las políticas de la empresa se han aplicado de manera deficiente en el proceso de producción, lo cual ha afectado notablemente la rentabilidad de la organización, también se determinó que no hay un control en los costos y gastos incurridos en el proceso productivo. Para finalizar concluyó que, la empresa debe elaborar un presupuesto de costos y gastos para tenerlos controlados con la finalidad de reducirlos y obtener mayor rentabilidad y crecimiento del negocio, por lo que recomendó, capacitar al personal relacionado con las actividades de producción, hacer una proyección anual sobre los costos y gastos con la finalidad de evaluar y medir el desempeño del negocio y tomar decisiones oportunas.

En Ecuador, Castro (2016) desarrolló una tesis sobre estrategias para incrementar la rentabilidad de las empresas exportadoras de atún. El objetivo de la investigación fue aplicar estrategias que ayuden a incrementar la rentabilidad; la investigación se elaboró mediante el enfoque cualitativo, el nivel de investigación es descriptivo y el método empleado fue el analítico; se utilizó la técnica de la entrevista para acopiar información y para la muestra se consideró a las empresas fabricantes de atún que fueron calificadas como exportadoras durante el periodo 2015. Se obtuvo como resultado que, al sector atunero aún le falta desarrollar procesos para realizar una exportación que cumplan con los estándares de calidad, asimismo, el desembarque en los puertos no es el adecuado lo que hace que la materia prima se descomponga y esto genera pérdida para los pequeños empresarios. El autor recomendó asesoramiento técnico en el proceso de producción con la finalidad de que se exporte en gran cantidad a diferentes mercados internacionales, también indicó que se deben crear alianzas comerciales con empresas del mismo sector para conseguir clientes para incrementar su rentabilidad.

2.1.2 Antecedentes nacionales

El estudio de Mamani (2019) estuvo orientado a determinar la influencia de un sistema en los costos de elaboración y rentabilidad de una entidad del sector pesquero en el departamento de Puno en el ejercicio 2017. El estudio lo realizó mediante el enfoque cuantitativo, y la metodología de la investigación fue el descriptivo. La técnica que se empleó para reclutar información fue la encuesta, la cual se aplicó a los empleados de la sociedad pesquera, obteniendo como impacto que la implementación del sistema influye significativamente en los costos de producción, el control del proceso de la producción no estaba siendo bien controlada, por lo que no se estaba cumpliendo con el requerimiento específico de los clientes, y esto generó que los costos de producción se acrecentaran y por ende la rentabilidad había disminuido. Para concluir, el autor recomienda que se implemente el sistema, porque gracias a ello se optimizará tiempo y se reducirán los costos de producción con la finalidad de tener un impacto positivo en el aumento de los beneficios que genera la empresa pesquera.

Chapilliquen (2018) realizó una tesis sobre cómo influyen los costos ambientales en los beneficios que genera una empresa pesquera, la investigación se ejecutó con la finalidad de determinar los costos ambientales que se generan por el proceso productivo en una empresa pesquera de Piura. El estudio se desarrolló bajo el enfoque mixto de tipo descriptiva explicativa. Se usó el análisis documental para la recopilación de datos cuantitativos y para hacer la confrontación de hallazgos cualitativos se empleó la entrevista, la cual fue realizada a siete trabajadores del área contable, administrativa y productiva de la empresa. El autor concluyó que la empresa pesquera no cuenta con procedimientos para el proceso productivo, asimismo, se observó que los informes no se dan de manera mensual para controlar los costos ambientales y esto afecta la rentabilidad de la empresa. Por otro lado, está la falta de una

política de reciclaje, con la que se pueda reutilizar materiales reduciendo los costos que influyen directamente en la rentabilidad de la compañía. Para finalizar, recomendó diseñar un manual de contabilidad ambiental y diseñar informes de costos de producción que se evalúen de forma mensual para tener identificados los costos generados por el proceso productivo, y con ello tomar medidas preventivas para que no se vea afectada la rentabilidad.

Amao (2017) realizó una investigación con la finalidad de determinar que las vedas de pesca repercuten en el rendimiento y solvencia de la empresa en el periodo 2016. El estudio se realizó desde el enfoque cualitativo, la investigación es descriptiva con diseño no experimental de corte transversal, como muestra se consideró a cinco trabajadores de la empresa relacionados al área de contabilidad, finanzas y gerencia. La técnica empleada para recolectar datos fue la entrevista y análisis documental, y como resultados se obtuvo que las vedas en el sector pesquero influyen significativamente en la liquidez y rentabilidad de la empresa pesquera. Después de efectuar el estudio correspondiente a las razones de liquidez se estableció que la entidad no tiene los medios monetarios para cancelar sus deudas que vencen en menos de doce meses en épocas de veda, y mucho menos tiene la capacidad para abastecerse de stock para sobresalir en esa temporada. Concluyó, en que la empresa no cuenta con liquidez y su rentabilidad está por debajo de lo proyectado, por lo que la autora recomendó solicitar convenios a sus proveedores en estas temporadas de crisis, asimismo, recalcó la evaluación mensual de la liquidez y rentabilidad para proyectar los ingresos y egresos con el propósito de tomar decisiones oportunas y evitar problemas con el cumplimiento con sus obligaciones.

Suclupe (2017) desarrolló un estudio sobre la elaboración de un proyecto financiero para mejorar la rentabilidad de una empresa pesquera en el periodo 2017. La indagación se elaboró mediante un enfoque cuantitativo no experimental con un diseño descriptivo

propositivo, la muestra del estudio estuvo integrada por la documentación de la empresa pesquera. Para la recolección de información se utilizó dos instrumentos: la guía de entrevista y la guía de análisis documental, obteniendo como resultado que la empresa requiere de un plan financiero, debido que al analizar los indicadores de solvencia y liquidez se determina que son estables, y para incrementar su rentabilidad el autor recomienda la adquisición de un activo que genere mayores ganancias. Asimismo, resaltó el monitoreo mensual de sus ratios de rentabilidad con el objetivo de conocer los rendimientos que genera la empresa y velar el incremento de la rentabilidad de la empresa.

Harlin (2017) elaboró una tesis acerca de la rentabilidad del proceso de productos hidrobiológicos en una empresa pesquera de Paita en el año 2017, el principal propósito fue establecer la rentabilidad que genera la producción de productos hidrobiológicos empanizados. El tipo de indagación fue no experimental y se desarrolló bajo el diseño descriptivo, se tomó como muestra al área de contabilidad y finanzas. Para recabar información se utilizó el análisis documental, obteniendo como resultado que por cada 2.8 toneladas de producto producido genera un 15% de margen de utilidad del costo total. Concluyó, que la exportación de productos hidrobiológicos es rentable, pero la empresa debe tener un control minucioso en los costos de materia prima, y sobre todo conocer los costos fijos y variables que ocasiona la producción, porque esto podría reducir la rentabilidad de la empresa pesquera. Por último, recomendó llevar un control de los costos de comercialización al momento de elegir los proveedores para reducir costos e incrementar la rentabilidad.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Marco fundamental

La teoría de la contabilidad y el control representa una unidad que está conformada por recursos y un grupo humano que están trabajando en conjunto por un mismo objetivo, realizando labores de naturaleza económica. El modelo actual de las organizaciones proporciona una configuración comprensible, dicho esto, la contabilidad es adoptada de acuerdo con las características y necesidades de cada organización, con la finalidad de que esta sirva como mecanismo de control. En empresas pequeñas el control es cumplido eficientemente por la posesión de libros contables, las organizaciones limitadas son controladas por la contabilidad administrativa y los entes más grandes de índole internacional es regida por la financiera. Por ende, la teoría en mención permite integrar las diversas variedades contables de las organizaciones, en este punto se debe resaltar que la contabilidad hace que los contratos se ejecuten correctamente. Cada agente (inversionistas, administradores y auditores) está atado a la empresa a través de un contrato, el cual determinará los beneficios que el agente percibirá de acuerdo con sus aportes que brindará a la empresa, a su vez establece los intereses de los agentes en los diferentes aspectos de la contabilidad de la compañía (Sunder, 2005).

Asimismo, la teoría de la contabilidad es una disciplina ha ido evolucionando de acuerdo con el contexto político, económico y social, con el propósito de adaptarse a las necesidades económicas de la empresa. La contabilidad va más allá de la dimensión tributaria y financiera, porque gracias a ella se puede determinar el presente y futuro de una compañía. Para culminar, la contabilidad cuantifica: los beneficios, las utilidades, el patrimonio, los ingresos y egresos de una determinada compañía, cifras que permiten realizar confrontaciones anuales de los resultados obtenidos año a año y evaluar si los resultados obtenidos están alineados a los objetivos e intereses de los propietarios e inversionistas (Villarreal, 2009;

Habdelgani, 2010). De lo anterior, se puede decir que para el desarrollo de la investigación esta teoría es esencial porque permitirá un adecuado registro de la información dentro de la contabilidad de la empresa, por otro lado, ayudará a elaborar con facilidad los presupuestos y de este modo ejecutar inversiones que generen óptimos resultados y que contribuyan con el crecimiento económico y financiero de la empresa.

La teoría económica evolutiva de la empresa alude al cambio económico y está enfocada en el evolucionismo y relacionada con los avances tecnológicos que han adaptado las empresas. Esta adaptación de la tecnología es sinónimo de crecimiento económico y aceptación de la era evolutiva y tecnológica en el marco social y económico. Se entiende por innovación a los diferentes procesos mediante el cual ha ido progresando la tecnología en el tiempo, y como esta se ha incorporado dentro de la economía cambiando el sector económico en la sociedad. Para concluir esta teoría sostiene que la innovación constante dentro de las empresas contribuirá con la transformación de las rutinas, en ampliación y desarrollo de competitividad económicas dentro del sector empresarial (Nelson & Winter, 1982).

La innovación es un factor que influye en el bienestar de las compañías, debido a que está relacionado con la producción y creación de procesos o servicios en el rubro económico. Las decisiones de innovación dentro de una organización generan cierta incertidumbre por lo que sería adecuado mantener en equilibrio las acciones hasta conseguir lo que se tiene planeado. La teoría económica evolutiva de la empresa afirma que toda unidad empresarial debe tener un plan estratégico para conseguir sus objetivos e incrementar su rentabilidad, en el plan se debe considerar aspectos internos y externos que afecten su crecimiento y desarrollo. El plan de contingencia se debe usar en eventos fortuitos que podrían presentarse en el ámbito social, político y medioambiental. En estas situaciones la empresa debe tener la capacidad de

afrontar el problema y seguir lineamientos elaborados en plan, para tomar decisiones correctas y utilizar la problemática en beneficio de la compañía (Lovera, Castro, Smith, Mujica, y Marín, 2008; Morales, 2009). La presente teoría será aplicada en la investigación para realizar una evaluación en el cual se pueda establecer los principales obstáculos que atañen a la empresa y buscar una posible solución que sea la más adecuada que contribuya con el crecimiento y rentabilidad del negocio.

La teoría clásica de la administración se ha adherido a los diferentes negocios que han desarrollado las empresas, con la finalidad de que cada entidad tenga un plan determinado de acciones para que sirva de guía para los socios, jefes y empleados a contribuir en el desarrollo empresarial de la organización. Así mismo, está conformada por una serie de funciones que incluye planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar. La administración se describe como una actividad gerencial desarrollada muy distinta a la contabilidad, finanzas y otras operaciones ejecutadas en la empresa. Esta teoría hace énfasis en las actividades básicas que toda organización debe tener para ser eficiente. De las cuales destacan las funciones técnicas, comerciales, financieras, contables y administrativas. Sin embargo, para lograr un eficiente trabajo y un buen funcionamiento los elementos de la empresa deben estar sincronizados con las áreas que existen internamente dentro de la compañía, porque si uno falla afecta el buen desempeño empresarial de la organización (Fayol, 1916 citado en Robbins y Coulter, 2005, p.30).

El mundo empresarial está cambiando aceleradamente y los procesos globalizados hacen que los principios de la administración se empiezan a transformar con el tiempo. La administración engloba diversas acciones realizadas por un gerente y cómo éstas se ven reflejadas y materializadas a través de la gestión que han realizado dentro de una empresa. Esto

ha permitido que la teoría de la administración siga vigente en el transcurso del tiempo, muchas empresas han tomado como referencia estas teorías y las han aplicado para conseguir un mejor rendimiento empresarial. El campo de estudio de la teoría clásica de la administración son las organizaciones, porque busca comprender, describir y conocer su comportamiento con la finalidad de medir su eficiencia para lograr sus objetivos e incrementar su crecimiento. Las organizaciones son complejas debido a sus múltiples dimensiones, por lo que es un poco difícil elaborar una visión comprensible. Los autores de la teoría administrativa tienen un enfoque teórico distinto y eficaz que al ser combinado con el de los otros autores se puede construir una visión eficiente que le pueda servir como guía a las compañías (Marín, 2005; Agüero, 2007). La teoría de la administración fue aplicada en la investigación, impulsando el replanteamiento de objetivos que contribuyan con el crecimiento de la empresa y sirvan como guía para los socios, gerentes y colaboradores de la empresa exportadora.

La categoría solución va enfocada en los recursos, clientes y gastos de la empresa. Por lo tanto, la teoría de los recursos señala que para conseguir una óptima rentabilidad se debe tener en cuenta los recursos de la organización y tomarlo como estrategia para generar un índice sobresaliente de beneficio. Esta teoría señala que para obtener mayores beneficios se debe tener en cuenta dos factores: lo que ofrece el rubro empresarial al que pertenece la empresa y la ventaja competitiva que esta posee ante la competencia. La principal fuente de rentabilidad se centra en el primer factor que está enfocado en lo que el rubro ofrece, lo cual implica que la dirección táctica este enfocada en identificar estos sectores propicios con la finalidad de adoptar estrategias que moderen la coacción que siempre está presente en la competencia (Ibarra y Suárez, 2002).

Los clientes son muy importantes para las empresas del siglo XXI, porque son ellos quienes deciden la permanencia de un negocio en el tiempo, por lo que muchas de las organizaciones han puesto mucha atención en satisfacer sus requerimientos y exigencias, los consumidores actualmente le dan mucho valor a las características intangibles de los servicios que presta una empresa (De Jesús, Guzmán, y Ramírez, 2018). La teoría de los gastos señala que los recursos y los gastos están conectados porque incide en la producción, el ahorro y el trabajo. Asimismo, afirma que los gastos y recursos deben ser tratados análogamente porque ambos se relacionan directamente con los impuestos, los recursos inciden en los gastos y la única manera de medir la riqueza que genera una compañía es a través de las finanzas (Ahumada, 2013).

2.2.2 Marco conceptual

El plan RCG consiste en optimizar recursos, incrementar clientes y reducir gastos para incrementar la rentabilidad de la empresa exportadora. Por lo tanto, se define como la programación estructural para coordinar funciones, gestionar procesos y controlar obligaciones con el fin de cumplir las metas establecidas en la propuesta. Este plan de acción incorpora el estudio de la realidad problemática de la empresa, por ello se consideró varios factores estudiados para elaborar la propuesta y esta se adapte a la necesidad de la compañía para alcanzar los objetivos trazados.

De lo anterior, se menciona que los recursos que posee la empresa no serán eternos, y uno de los más importantes son los recursos humanos, por lo que dentro del plan estratégico de cada compañía debe incluir acciones considerando la vida o el tiempo de duración de los activos e instalaciones para tomar decisiones que impliquen su respectivo cuidado y el único responsable de la mejora continua es el director o gerente de la empresa.

El principal objetivo del autor es sensibilizar a la gerencia y elegir un adecuado gerente que posea capacidades y conocimientos reformadores que le permitan acrecentar la generación de utilidades dentro del negocio. El segundo elemento del plan de la propuesta es el cliente, el cual se define como un activo del comercio o negocio, porque influye en la duración de la empresa en un determinado mercado, su uso básicamente está enfocado en los aspectos pragmáticos de la compañía que tiene conexión directa con el intelecto del cliente. Por consiguiente, también se le puede denominar recurso de la organización basado en el incremento de las ventas para la supervivencia de la entidad, esto dependerá de la experiencia que pueda haber tenido un cliente con la empresa para determinar la restitución o no la cartera de clientes que posee la empresa. La finalidad de los clientes es proporcionar dos tipos de valores a la empresa, uno de ellos es el estratégico mediante el cual le permitirá mantenerse activa compitiendo y seguir innovando en el mercado, y el otro es el valor económico el cual es el más importante dentro de las organizaciones porque a través de ellos se generará ingresos en el tiempo (Restrepo, 2015; Italo, 2018).

En términos generales, el reconocimiento de un gasto en el estado de resultados surge cuando los beneficios han disminuido al reducirse los activos o pasivos, estos se clasifican por naturaleza o por función. Los gastos se definen como el desembolso para adquirir bienes y servicios según lo que la empresa requiera en una determinada etapa económica, independientemente del pago. Estos gastos suelen ser clasificados según la naturaleza de cada uno de ellos: el primero son los gastos por servicios recibidos, el cual comprende los gastos de la nómina, gastos por transportes, viajes, publicidad, suministros, entre otros; el segundo por bienes consumidos para la elaboración de un producto terminado, el cual abarca la compra de mercaderías, materias primas y suministros etc.; el tercero por la depreciación de activos o desgaste de las maquinarias o unidades de transporte que la empresa posea, el cuarto por gastos

financieros de préstamos recibidos o simplemente gastos bancarios al tener un cuenta corriente (Fullana y Paredes, 2008; Ortega, Pacherres, y Díaz, 2010).

En el campo de la industria los gastos se suelen clasificar por: mano de obra, compra de materiales, gastos indirectos y gastos de fabricación. El primer punto se relaciona con el tiempo que invertirá un operario en la fabricación de un producto, mientras que la compra de materiales está asociada con la adquisición de la materia prima y suministros en función a lo que se va a producir, sin embargo los gastos indirectos están relacionados con aquellas actividades que un obrero incurre para transformar la materia prima, para finalizar los gastos de fabricación está relacionada con la inversión que la compañía realiza para producir un producto terminado (Reyes, 2005). Profundizar en los conceptos de los elementos que conforman el plan RCG permite a la investigación comprender las características, los tipos y la importancia que cada uno de ellos representa. Conocer el concepto de los gastos es muy importante para la empresa exportadora, al ser del rubro industrial exportador incurren en muchos desembolsos de dinero que a veces no cuenta con el sustento documental y no saben identificar si son costos o si son gastos.

La definición de la rentabilidad va más allá de un simple concepto, con los años ha adquirido un gran valor en las empresas. Ahora bien, la rentabilidad se puede definir como los beneficios adquiridos de una determinada operación. Los diversos factores de cambio en el ámbito económico han obligado a las organizaciones a buscar la forma de evaluar y analizar la gestión empresarial que desempeña cada compañía, el estudio minucioso de este elemento se realiza a través las razones de rentabilidad, medio por el cual se podrá medir y cuantificar el beneficio que la empresa genera. Gracias a este indicador los inversionistas y empresarios

podrán evaluar periódicamente el rendimiento económico de una unidad de negocio (Parada, 1988).

La rentabilidad actualmente abarca diferentes enfoques debido a las diversas perspectivas empresariales que existen, estas pueden ser financieras, económicas o medioambientales, las cuales constituyen un bloque de efectos positivos o negativos que una empresa puede generar. De lo anterior, se puede definir a la rentabilidad como la capacidad que tiene una compañía para producir beneficios o utilidades a partir de una inversión ejecutada. Por lo tanto, se puede garantizar que la rentabilidad es el resultado alcanzado ante una actividad económica, y las utilidades se obtendrán al culminar la inversión. Es por ello, que el resultado se debe medir y comparar para medir la correlación entre el rendimiento y los recursos económicos implicados para su obtención (Lizcano, 2004; Marrero, 2005).

La trascendencia del concepto de rentabilidad se resume en el éxito de cualquier plan directivo de una empresa para obtener mayores beneficios. Por lo tanto, se puede determinar que la rentabilidad es la tasa con la cual la organización compensa al capital empleado; así mismo, existe una relación entre dicho beneficio con los recursos monetarios para dicha operación. La rentabilidad está conformada de dos tipos de rentabilidad, como financiera y económica. Se debe mencionar que la rentabilidad operativa está relacionada con las ventas, activo total invertido, capital y fondos propios de los dueños (De Jaime, 2003; César, 2005).

Este diseño de rentabilidad se basa en el margen sobre las ventas, correspondiente a la variable entre las utilidades neta, obtenida posteriormente del pago de impuestos y ventas netas, suelen mencionar que la rentabilidad económica y financiera depende de las ventas, porque son el motor de las operaciones, es decir que se define como la expresión del crecimiento económico de una organización, así mismo precisa que es el indicador del desempeño global

de la empresa. La mejora de este tipo de rentabilidad se obtiene con el aumento del precio neto del servicio, o disminuyendo el costo. Dentro de las estrategias se encuentran métodos de diferenciación de precios, exigencias en condiciones de pago, y posiciones comerciales como la segmentación de mercado (Sallenave, 2002).

Para incrementar el precio o el volumen de las ventas es necesario identificar, diferenciar, segmentar y posicionar un determinado producto con el propósito de disminuir los costos y gastos. Esto se puede lograr implementando tecnología en la empresa que permita minimizar los costos, también, realizando un análisis para determinar las debilidades de la compañía y así tomar medidas adecuadas para disminuir costos. Para hallar el resultado de este indicador se divide la utilidad neta entre el total de ventas, el producto obtenido se traduce en porcentaje. Este índice financiero proporciona información fehaciente sobre cómo se está desarrollando la compañía, para satisfacer las expectativas y peticiones de los dueños e inversionistas (Tanaka, 2005; Barajas, 2008).

La rentabilidad económica consiste en el análisis de la rentabilidad del activo distinguiéndose de la financiación de este. Así mismo se considera como el resultado de gestiones y decisiones adecuadas para el incremento de ingresos que cooperen con la ampliación económica de la empresa. Se afirma que la rentabilidad económica mide la capacidad de los beneficios que los activos totales pueden generar para la empresa, además de ello, es un indicador esencial para evaluar la eficiencia de la gestión empresarial y determinar si la organización es o no rentable (Santiesteban, Fuentes, Leyva, Lozada, y Cantero, 2011).

Los índices de rentabilidad son los que determinan la ganancia alcanzada de un negocio siendo los más relevantes los de rentabilidad económica y financiera. También se le denomina

rentabilidad de las inversiones totales o ROA, porque mide los beneficios que se obtendrán de una inversión independientemente del origen del financiamiento, habría que decir también que, cuando mayor es la productividad mayor son las ganancias que se obtienen de lo que se ha invertido. La rentabilidad económica es un elemento que constituye un factor de vital importancia para las acertadas decisiones en posteriores planes de inversión, y así optar por la mejor opción de financiamiento, basándose en el costo de los recursos que estarán implicados en la inversión. Para finalizar una nueva inversión de un proyecto será provechoso si la rentabilidad económica es mayor que el costo de financiación (Alcarria, 2012; De pablo, 2012).

La rentabilidad financiera mide la ganancia neta que genera la inversión efectuada por los propietarios de la compañía. Asimismo, refleja resultados que pueden satisfacer o no las necesidades de los socios e inversionistas. Es una razón financiera que se caracteriza por medir la capacidad de la organización para producir utilidades a favor de los inversionistas. Se debe agregar que, la rentabilidad financiera está más relacionada con el resultado previsto después de intereses, por ende, los beneficios esperados están más cerca de los dueños de la empresa que la rentabilidad económica, por lo tanto, su interés principal es incrementar las ganancias para los propietarios (Santiago y Gamboa, 2017).

La rentabilidad financiera permite cuantificar la solvencia para retribuir a sus inversionistas en un determinado ejercicio, representando de esta manera el coste de las operaciones invertidas en la organización y posibilita la comparación paralela con las inversiones de otras entidades. La rentabilidad financiera se establece como producto de una multiplicación entre variables como la rentabilidad del activo y el factor de apalancamiento. Este último término, guarda mucha relación con la rentabilidad porque son variables directamente proporcionales, al generar mayor apalancamiento aumenta además el

endeudamiento ajeno de la empresa, el uso de esta herramienta debe ser analizada a detalle debido a que existen beneficios como mayor incremento de fondos para toma de decisiones en el crecimiento de la empresa y de igual manera existen riesgos que puedan perjudicar a los fondos de la organización, ocasionando declives económicos o mala gestión financiera. De esta manera la rentabilidad financiera tiene como objetivo medir los rendimientos como empresa partiendo de las decisiones de los inversionistas (Papillón, De la cuesta, Ruza, y Curbera, 2012; De Jaime, 2008).

Es un elemento dentro de la contabilidad que manifiesta el total de las ventas realizadas por la organización, sea en efectivo o manejo crediticio, descontando las reducciones totales. Se define como los ingresos percibidos por el giro del negocio de la empresa. Además, guarda relación directa con la rentabilidad debido a que forma parte de las variables como utilidad sobre ventas netas y gastos de operación (Franco, 2004).

El ratio de margen neto en el ámbito financiero puntualiza la eficiencia de conversión de ingresos en utilidades dentro de una organización, esta medida logra ser muy útil por las personas pertinentes que permitan efectuar una comparación de margen neto con entidades del mismo sector, y por ende tener pistas acerca de la eficiencia utilizada en la organización, así mismo se afirma que es la medición de porcentaje de cada unidad monetaria luego de que todos los gastos e impuestos hayan sido deducidos (Ortiz, y otros, 2020).

La productividad del trabajo se denomina un elemento símil de crecimiento económico, así mismo también suele llamarse trabajo por hora o actividad producida por medios necesarios. Este dato estadístico es factor fundamental para la comparación con otros indicadores nacionales como internacionales. Cabe mencionar que la productividad está

conformada por los siguientes elementos, mencionando al capital físico, definido como recursos edificados por el ser humano como inmuebles y/o maquinarias, el capital humano, que hace referencia a las mejoras de procesos de trabajo, por último, la tecnología que corresponde a los medios que cuenta para la producción o adquisición de bienes. El objetivo de este indicador de productividad es el ahorro de diversos recursos innecesarios en la operación, teniendo como consecuencia un camino de crecimiento, con mayor sostenibilidad y competitividad empresarial (Krugman y Wells, 2007).

El rendimiento sobre activos totales, también acreditado como el rendimiento sobre la inversión cumple el rol de medición de eficiencia global sobre los activos adquiridos por la empresa, cuando se mas alto el resultado de este indicador, beneficiara directamente la rentabilidad, la forma del cálculo del indicador se realiza obteniendo la fracción de lucro utilizable para los propietarios comunes sobre el activo total de activo (Gitman y Zutter, 2012).

El indicador refleja las ganancias obtenidas de la empresa por cada unidad monetaria. La aplicación ROA se obtiene de la fracción de utilidad antes del pago de impuestos sobre el total de ventas o activos medios ponderados. La finalidad de esta ratio es indicar si el uso de los activos se está realizando de manera correcta, así mismo puede indicar que las acciones se reducen, por lo cual se debe tomar las medidas necesarias para revertir dicha situación (Aching, 2005).

La gestión de una organización tiene mucha importancia con el control de las operaciones, mencionando de esta manera que la gestión eficiente está ligada a las definiciones relativas de los activos adquiridos por la empresa. En consecuencia, aquel indicador cumple un rol notable dentro del sistema financiero al proveer los recursos necesarios con la toma óptima

de decisiones y así poder asegurar el retorno de lo invertido logrando el crecimiento económico financiero esperado (Gitman et al, 2012).

El patrimonio de una organización puede ser particular o colectiva, compuesta por bienes, como inmuebles y capital de trabajo, por derechos, como el documento pendiente de cobro bajo la modalidad de crédito, y las obligaciones que se define como préstamos pendientes por pagar, así mismo cabe mencionar que los elementos patrimoniales se agrupan en cuentas, definiéndose de esta manera como concepto abstracto representativo de una serie de valores patrimoniales (Omeñaca, 2016).

Comprende de los medios financieros, propios netamente de la empresa, excluyendo de esta manera cualquier financiamiento externo, y esto sea de una nueva aportación de un accionista correspondiente a la empresa o un financiamiento bancario, así mismo se define que su origen parte de los ingresos obtenidos de la empresa que en su momento no fueron repartidos, en términos generales esta se conforma de amortizaciones y beneficios no retribuidos. Cabe resaltar que esta herramienta de financiamiento suele utilizarse con el financiamiento externo (Crespo, y otros, 2004).

La funcionalidad de la razón ROE se logra con la multiplicación del ROA por el apalancamiento financiero, asimismo, se denomina “Return on Equity”, que tiene la finalidad de medir la utilidad generada por la organización, en relación con los resultados, mientras el ROE sea más alto, mayor será la utilidad de la empresa en función de los recursos que pueda obtener para lograr la financiación planeada. De esta manera se puede afirmar que esta ratio es un indicador de relación directa con el comportamiento financiero de la empresa (Tanaka, 2005).

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

Para desarrollar la indagación se empleó el método inductivo-deductivo porque está constituido por dos procesos que son: la inducción y deducción. La inducción consiste en analizar los casos particulares para culminar en una cognición general reflejando las partes comunes de los sucesos individuales, para ello, intenta encontrar relación en los resultados que fundamenten el problema principal de la investigación. Se le denomina conocimiento inductivo porque incluye la observación, hipótesis y verificación de la información recabada (Rodríguez y Pérez, 2017). Otra forma de obtener conocimiento es a través del método deductivo, y está compuesto por premisas. Este método va de un conocimiento general a algo específico. La inducción y la deducción son métodos que se complementan recíprocamente, porque a través de la inducción el investigador puede establecer generalizaciones a partir de cosas comunes de diversos casos, y a partir de eso deducir varias conclusiones que tengan lógica. El uso del método inductivo-deductivo potencia la construcción de conocimientos relacionados al objetivo de la investigación (Dávila, 2006; Gómez, 2012).

3.2 Enfoque

El presente estudio se desarrolló desde la perspectiva mixta porque está conformado por la acción conjunta del enfoque cualitativo y cuantitativo, el cual permite mediante técnicas y métodos dar una respuesta aproximada al planteamiento del problema de estudio. El enfoque mixto, tiene como objetivo combinar la solidez los dos enfoques de investigación para maximizar sus fortalezas, para ello se debe utilizar procedimientos para reunir referencias, y en base a ello elaborar la triangulación de los datos de manera mixta para desarrollar una

respuesta ante la problemática del estudio (Carhuanchu, Nolzco, Sicheri, Guerrero, y Casana, 2019).

3.3 Tipo de investigación

En el estudio se utilizó la investigación proyectiva, porque se enfoca en las investigaciones relacionadas con los inventos, programas o creaciones encaminadas a determinar la necesidad del problema de la investigación basándose en conocimientos pasados. Se ocupa principalmente de cómo es que deben ser las cosas para que funcionen adecuadamente. Este tipo de investigación está vinculada al diseño, técnicas, instrumentos y métodos que se ha elegido para desarrollar la indagación, esto servirá para tomar la dirección correcta que se debe seguir durante la investigación. Esta investigación culmina con una propuesta de mejora muy bien elaborada y basada en la realidad problemática del estudio (Carhuanchu et al, 2019; Hurtado, 2000)

3.4 Diseño de la investigación

El diseño de la presente indagación es no experimental, en este tipo de diseño las variables no pueden ser sometidas a una manipulación deliberada, se realiza el estudio de los fenómenos tal como se manifiestan en el escenario supuesto, describiendo la relación entre las variables sin estimular o provocar cambio alguno en el desarrollo de la investigación, estas pueden clasificarse por su dimensión, por su manera transaccional o transversales Además de ello esta denominación parte de la carencia de una metodología experimental y es usada esencialmente cuando la investigación es de carácter descriptivo y emplea dichos procesos de observación descriptivos (Sánchez, Reyes, y Mejía, 2018).

3.5 Población y unidades informantes

La población es la unión de todos los componentes que también son definidos como objetos de estudio que pertenecen al ámbito espacial o universo donde se fomentará el trabajo de investigación, cabe mencionar que es el conjunto fundamental para determinar la muestra. También se define como un conglomerado de todos los casos para analizar, que se interrelacionan con determinadas especificaciones, cabe mencionar que la población o universo debe poseer límites y esclarecer las características de este conjunto para realizar una determinación de parámetros muestrales (Carrasco, 2005). En la población de la averiguación se contempló a dos de los estados financieros, que en este caso es el estado de situación financiera y el estado de resultados de los periodos 2019 y 2020 respectivamente.

La unidad de análisis se define como una estructura categórica de la cual podemos inferir las respuestas de las preguntas de un caso práctico o de la propia investigación realizada, mientras la unidad de análisis sea de mayor tamaño, aumentaran las hipótesis o respuestas a comprobar del estudio de la problemática, considerándose de esta manera, variables directamente proporcionales. Las unidades de análisis, pueden ser los individuos, familias, grupos, casas, instituciones entre otros (Picón y Melian, 2014). Para la presente investigación se consideró a cinco colaboradores de la empresa como unidades informantes, entre ellos el gerente de finanzas, gerente comercio exterior, gerente comercial y marketing contador general y al asistente contable. El gerente de finanzas tiene 41 años, es ingeniero de sistemas de profesión, se encarga de realizar los pagos a proveedores y demás obligaciones.

El gerente de comercio exterior tiene 33 años, egresado de la carrera de negocios internacionales, en la compañía se desempeña como gerente de comercio exterior. El gerente comercial tiene 41 años, es licenciado en negocios internacionales, se encarga de ver los temas

comerciales del negocio. El contador general tiene 50 años, de profesión contador público se encarga de realizar los estados financieros anuales y absolver consultas que realiza la entidad. La asistente contable tiene 24 años, bachiller en contabilidad sus principales funciones dentro de la organización son las declaraciones mensuales, registro de la información en el sistema entre otros.

3.6 Categorías y subcategorías

La rentabilidad es el valor que se le otorga a los beneficios obtenidos de una valerosa inversión, y financieramente se expresa en valores porcentuales. Este elemento está relacionado estrechamente con las razones financieras, las cuales a través de fórmulas se obtiene un resultado que contribuye con el análisis e interpretación para tomar medidas oportunas para evitar futuras pérdidas.

Tabla 1

Matriz de categorización de la categoría problema

Categoría	Sub categoría	Indicadores
C1. Rentabilidad	C1.1 Rentabilidad sobre las ventas	C1.1.1. Ventas Netas
		C1.1.2. Ratio Margen Neto
		C1.1.3. Productividad
	C1.2 Rentabilidad económica	C1.2.1. Activos totales
		C1.2.2. Ratios ROA
		C1.2.3. Gestión eficiente
	C1.3 Rentabilidad Financiera	C1.3.1. Patrimonio
		C1.3.2. Autofinanciación
		C1.3.3. Ratio ROE

La categoría solución se basa en el plan RCG, el cual se define como un plan estratégico basado en elementos propios de la empresa, como lo es el activo, pasivo y patrimonio para incrementar la rentabilidad de la misma. El mencionado plan consiste en gestionar adecuadamente los recursos para optimizarlos, la otra estrategia del plan es incrementar los clientes y ventas para mejorar la rentabilidad para el 2021, y por último se encuentra el ítem de los gastos que de acuerdo con la propuesta se pretende hacer una disminución de estos a través de políticas, manuales de procesos y flujogramas para recuperar la rentabilidad en los próximos años.

Tabla 2

Matriz de categorización de la categoría solución

Categoría	Alternativas de solución	KPI	Entregable
Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020	Optimizar los recursos de la empresa	Ratios de gestión	Perfil del personal para el puesto de finanzas Manual y Flujograma de procesos. Políticas de cobro y pago Análisis de ratios de gestión
	Incorporación de nuevos clientes	Ratio de rentabilidad	Detalles generales de producto. Flujograma de ventas Contrato de venta Ratio de rentabilidad Informe de gastos de venta
	Optimización de los gastos de venta	Gastos de ventas/ventas	Políticas de gasto Proyección de estados financieros Gastos de ventas/ventas

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de dato

3.7.1 Técnica

La entrevista es una técnica que permite recolectar información a través de una conversación entre el entrevistado y el entrevistador, en este proceso el participante responde una serie de preguntas previamente elaboradas por el entrevistador diseñadas específicamente para recabar información relacionada al tema de estudio. En la entrevista, mediante las preguntas y respuestas se construirá una serie de significados y respuestas acerca de un tema o problema de estudio. El análisis documental tiene por finalidad en la indagación dar connotación de un hecho a estudiar, la finalidad de este método se concentra en la investigación, análisis y encontrar la determinación que representa los datos recogidos de registros documentales, así como distintos elementos de recolección de datos. Además de ello se centra en la clasificación de diversos componentes con el fin de dar un sentido a la información recopilada. esta herramienta es utilizada para el análisis tanto cualitativo como cuantitativo, donde implica la organización de datos y codificación de este, teniendo como consecuencia una teoría enraizada relacionada con la problemática a estudiar (Bernal, 2010; Monje, 2011; Hernández et al, 2014)

3.7.2 Instrumentos

La guía de entrevista contribuyó en la recopilación de información, radicando de una comunicación entre el entrevistador y el entrevistado, existe una conexión directa y dialógica, esta se manifiesta con un formulario de interrogativas siguiendo una estructura metódica, la guía de entrevista puede ser estructurada formalmente o compuesta por una estructura informal. Se conservan dos tipos de método de entrevista, cualitativa caracterizada por la flexibilidad, y el método de entrevista cuantitativo se caracteriza por el tipo de preguntas de tipo cerrada, se interpreta como una reunión para dialogar e intercambiar diversos puntos de vista, logrando de

esta manera una comunicación y construcción de ciertas hipótesis respecto a una problemática a tratar. (Carrasco, 2005; Hernández et al, 2014)

El registro documental es una herramienta que permitió plasmar información obtenida por diversos tipos de recolección de datos, sustentando como ejemplo el registro narrativo, obtenido como resultado de una observación asistemática, permite obtener una hipótesis luego de la prueba correspondiente para ser considerada como tal, el registro de los datos puede ejecutarse con estructura de intervalos o de una forma continua. También reconocida como transcripción, descrita como el planteamiento de datos recogidas de entrevistas, sesiones grupales, narraciones, anotaciones y elementos de recolección similares, lo cual destella un lenguaje verbal, no verbal, y contextualización de información (Jiménez, 1994; Hernández et al, 2014).

3.7.3 Descripción

El registro documental desempeñó un gran soporte en la obtención de la información, porque ayudó a evaluar la categoría problema, después de analizar los documentos se pueden extraer solo los que se usaron para desarrollar el estudio y fue separado en una ficha. Luego de elegir la información que se va a registrar en la ficha se debe tener en consideración el grado de relevancia para proceder a seleccionarlos y ordenarlos (Bernal, 2010). De lo anterior, se puede establecer que la ficha fue de mucha utilidad porque permite sintetizar la información para que el análisis sea más didáctico, en el caso de la rentabilidad se seleccionó los estados financieros y se separó las cuentas más significativas que están relacionadas con el problema. La ficha técnica empleada es la siguiente:

Nombre: Registro documental para medir la rentabilidad.

Año: 2021

Autor: García López Neiva Lizbeth

Objetivo del instrumento: Este instrumento se utilizó con el propósito de recabar información y analizarla para encontrar el problema que atañe a la empresa exportadora.

Sub categorías: El registro documental de la presente investigación está compuesto por los estados financieros, de los cuales se pudo aplicar las razones financieras como los de rentabilidad que está conformado por la ratio margen neto, ROA y ROE.

La guía de entrevista facilitó la obtención de datos ante las interrogantes planteadas para recabar información fidedigna que contribuya con el desarrollo del trabajo de investigación. Esta herramienta permite mostrar información recolectada a través entrevistas estructuradas o simples, en esta reunión se puede intercambiar ideas e información valiosa para complementar la investigación (Carrasco, 2005). Este instrumento ayudó con la investigación acelerando el proceso de la entrevista y facilitando las respuestas relacionadas directamente con el problema. La ficha técnica fue:

Nombre: Guía de entrevista para medir la rentabilidad.

Año: 2021

Autor: García López Neiva Lizbeth

Objetivo del instrumento: Recolectar información a través de las entrevistas realizadas a los colaboradores de la empresa, como al contador, gerente general, gerente de finanzas, comercio exterior y asistente contable.

Sub categorías: Este instrumento contribuyó con la recabacion de información relevante que está relacionada con el problema que aqueja a la empresa.

3.7.4 Validación

El juicio de expertos determinó la validez de los instrumentos empleados en una investigación. La opinión que ellos emiten es imprescindible para continuar con la indagación. Los instrumentos permitieron medir y evaluar, lo que se pretendía dar como solución contrastada ante una hipótesis, se consideró como requisito para lograr la confiabilidad y validez que requería el estudio realizado. La validez de los instrumentos suele requerir de expertos en la materia para que los revisen y puedan identificar si cumplen con la finalidad establecida. Este tipo de validaciones también se conoce como validez por expertos y se encuentra focalizada en voces calificadas, se encuentra ligado a la validez de la materia, y, de hecho, fue un tipo de validación muy usada por muchos años atrás (Pineda, De Alvarado, y De canales, 1994).

Tabla 3

Expertos que validaron el instrumento

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos	Metodólogo	Aplicable
Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza	Metodólogo	Aplicable
Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza	Temático	Aplicable

Tabla 4

Expertos que validaron la propuesta

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza	Administración	Aplicable
Dra. Victoria Gardi Melgarejo	Administración	Aplicable
CPC Héctor Bustamante Dávila	Contabilidad	Aplicable

3.8 Procesamiento y análisis de datos

Primero se realizó las entrevistas el cual fue validado por los jueces o jurado, luego se ejecutó la prueba piloto. Después de realizar los dos primeros pasos se enviaron las entrevistas vía online, posteriormente, para poder aplicarlas a las unidades informantes. Luego se transcriben las respuestas obtenidas de las entrevistas en Word para proceder a aplicar el Atlas ti y crear los códigos, grupo y redes correspondientes. Del mismo modo, a la información recolectada a través del registro documental se le efectuó el estudio mediante las razones financieras para obtener un resultado que demuestre el problema que aqueja a la empresa exportadora. Finalmente, para realizar la triangulación se ejecutó mediante el atlas ti 8 que es una aplicación que permite asociar los datos y mostrar coincidencias, para ello se procede con la codificación de los códigos por subcategoría para posteriormente realizar el análisis adecuado (San Martín , 2014).

3.9 Aspectos éticos

Para la elaboración y redacción de la investigación se consideró el estilo APA versión 7 en idioma inglés para realizar las citas correspondientes que den sustento a la presente indagación. Asimismo, se empleó como unidades informantes a los empleados que trabajan en la empresa y brinden información para conocer mejor la problemática, para ello se entrevistó al gerente de finanzas, gerente de comercio exterior, contador general y al asistente contable, como base de datos se emplearán los resultados obtenidos a través de las entrevistas y los estados financieros de la empresa correspondiente al periodo 2019-2020.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

Para conseguir resultados cuantitativos se recurrió a documentación con información contable y financiera de la organización, la cual se recabó y se plasmó en la ficha de análisis documental. Para ello se analizó los estados financieros de la empresa exportadora del año 2019 y 2020, y con ello se realizó el análisis horizontal y vertical y las ratios de rentabilidad, para cada caso se utilizó las partidas más relevantes.

4.1.1 Razones financieras

Se utilizaron las razones financieras de rentabilidad, tales como: ROA, ROE, rentabilidad neta y rentabilidad sobre las ventas, se optó por estas razones financieras para medir las ganancias que genera la empresa exportadora con sus activos o con el capital propio aportado por los dueños. El análisis de las razones determinará si la empresa es rentable y cuanto es la ganancia de los accionistas.

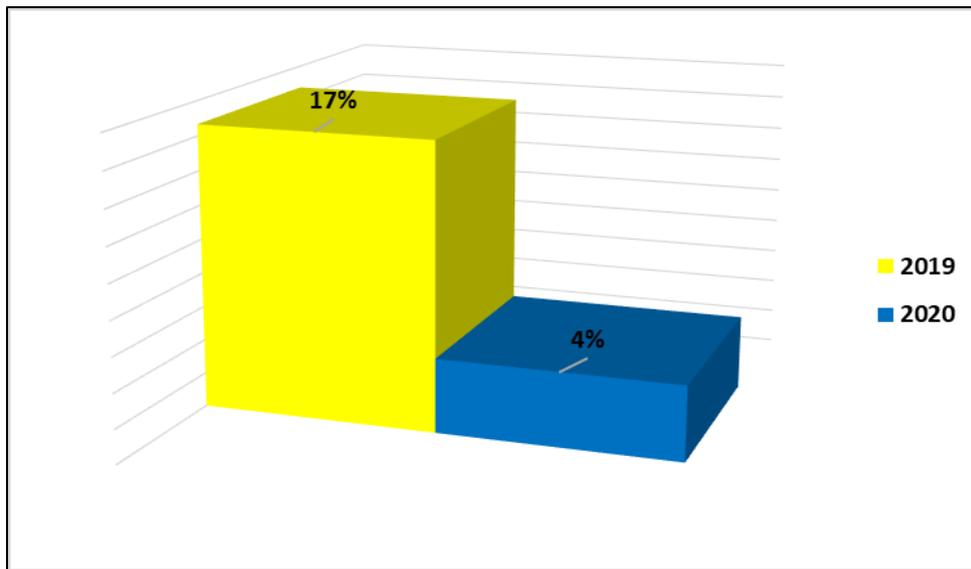
Tabla 5

Razones financieras de rentabilidad 2019 - 2020

Razón financiera	Periodo 2019		Periodo 2020	
Rentabilidad sobre los activos (ROA)	$\frac{406,326}{2,438,387}$	= 17%	$\frac{126,886}{2,921,670}$	= 4%
Rentabilidad patrimonial (ROE)	$\frac{406,326}{1,019,004}$	= 40%	$\frac{126,886}{957,083}$	= 13%
Rentabilidad neta	$\frac{406,326}{11,106,434}$	= 4%	$\frac{126,886}{7,556,545}$	= 2%
Rentabilidad sobre las ventas (ROS)	$\frac{3,329,597}{11,106,434}$	= 30%	$\frac{1,916,806}{7,556,545}$	= 25%

Figura 1

Comparativo del ratio Rentabilidad sobre los activos (ROA) 2019-2020



Fuente: Elaboración propia (2021)

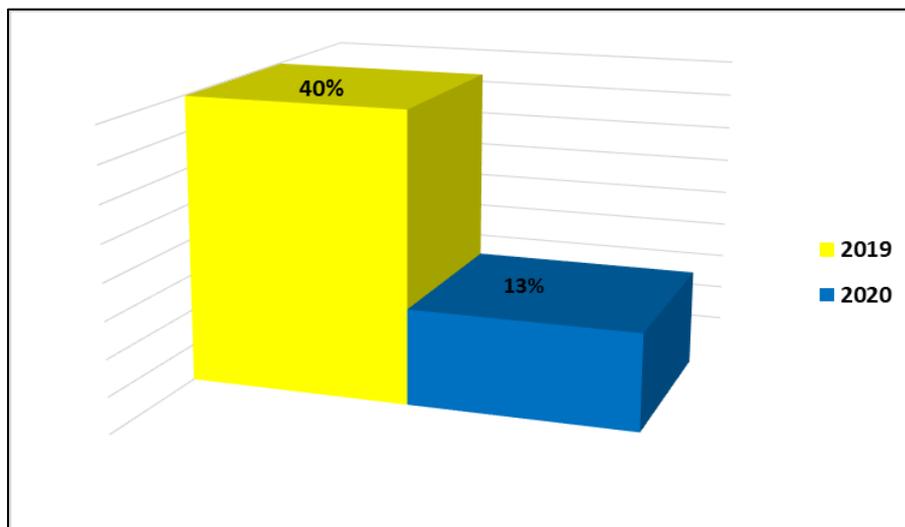
De acuerdo a la tabla 5 y figura 1 se observa que, la empresa exportadora de productos hidrobiológicos, refleja un resultado de 17% para el ejercicio 2019 y para el año 2020 muestra un resultado de 4%, esto demuestra que durante el ejercicio 2019 la empresa fue capaz de generar más dinero con menos inversión, mientras que para el 2020 debido a la coyuntura sanitaria generó beneficios menos eficientes que el año anterior obteniendo como resultado una disminución de 13% en el ROA, de los resultados obtenidos se puede concluir que para el ejercicio 2019 por cada sol invertido se obtuvo un rendimiento de 17%, mientras que para el 2020 por cada sol invertido el negocio produce solo 4% de rendimiento.

Revisando la tabla 4 y la figura 6, se puede determinar que el resultado de rentabilidad patrimonial o ROE alcanzó un resultado de 40% para el año 2019 y 13% para el año 2020, lo que indica que por cada sol invertido los dueños obtuvieron un rendimiento del 40% sobre el patrimonio, mientras que para el 2020 los accionistas obtuvieron un rendimiento del 13%, lo cual ambos resultados serían positivos porque son mayores al 5% y son aceptables. El contador

general señala que el patrimonio de la empresa está representado por la inversión de los socios y cumple un rol importante en el cálculo de rentabilidad financiera, es importante hacer crecer el patrimonio para que la empresa muestre estabilidad y capacidad para poder endeudarse de forma externa de ser necesario. Sin embargo, el gerente de comercio exterior comenta que el patrimonio de la empresa no ha sido gestionado eficientemente, y esto no se ha realizado debido a la falta de asesoría y conocimiento de los dueños.

Figura 2

Comparativo del ratio Rentabilidad patrimonial (ROE) 2019-2020



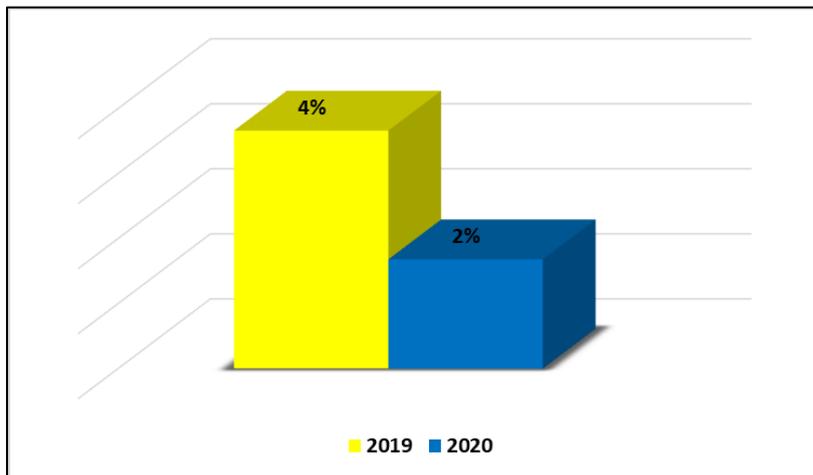
Fuente: Elaboración propia (2021)

Verificando la figura 3 de la rentabilidad neta, se observa que por cada sol de venta realizada la empresa obtiene en el 2019 una utilidad del 4%, mientras que el 2020 solo una utilidad del 2%. Este resultado aparentemente es negativo, pero no es así; se debe tener en cuenta que una empresa puede generar pérdidas, pero puede seguir siendo solvente; sin embargo, una empresa no necesariamente quiebra porque generó pérdidas en un periodo determinado, quiebra por falta de liquidez.

La variación en el resultado relativo del periodo 2020 se vio afectado por el estado de emergencia sanitaria, debido a esto la empresa exportadora no pudo realizar operaciones durante más de cuatro meses, por ende, las ventas se vieron muy afectadas. Además, es necesario resaltar, que los gastos administrativos y gastos de venta incrementaron para el periodo 2020 debido al alza en el tipo de cambio, la empresa exportadora realiza casi el 80% de sus gastos en dólares que al ser convertidos en moneda nacional hubo mucha variación afectando el presupuesto de la empresa.

Figura 3

Comparativo de la ratio Rentabilidad neta 2019-2020



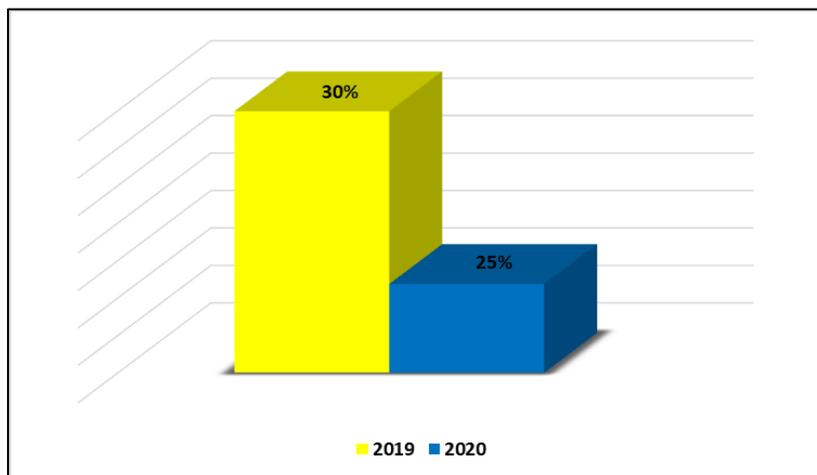
Fuente: Elaboración propia (2021)

Se observa que, en la figura 4 de la rentabilidad sobre las ventas, durante el 2019 hubo una rentabilidad del 30%, mientras que para el 2020 se obtuvo 25%. Como se mencionaba en la ratio anterior, las ventas disminuyeron considerablemente para el ejercicio 2020. Otro factor que disminuyó la rentabilidad para ese periodo fue el tipo de cambio, la empresa realiza operaciones en moneda extranjera, si bien es cierto en moneda de origen no afectó, pero al ser convertido en moneda nacional se observó el incremento considerable de los gastos administrativos y gastos de ventas. Este hecho también influyó al costo de ventas, debido a que

el procesamiento, congelamiento y compra de materia prima son operaciones en dólares, lo cual también contribuyó con la disminución en la utilidad neta.

Figura 4

Comparativo de la ratio Rentabilidad sobre las ventas (ROS) 2019-2020



Fuente: Elaboración propia (2021)

4.2 Descripción de resultados cualitativos

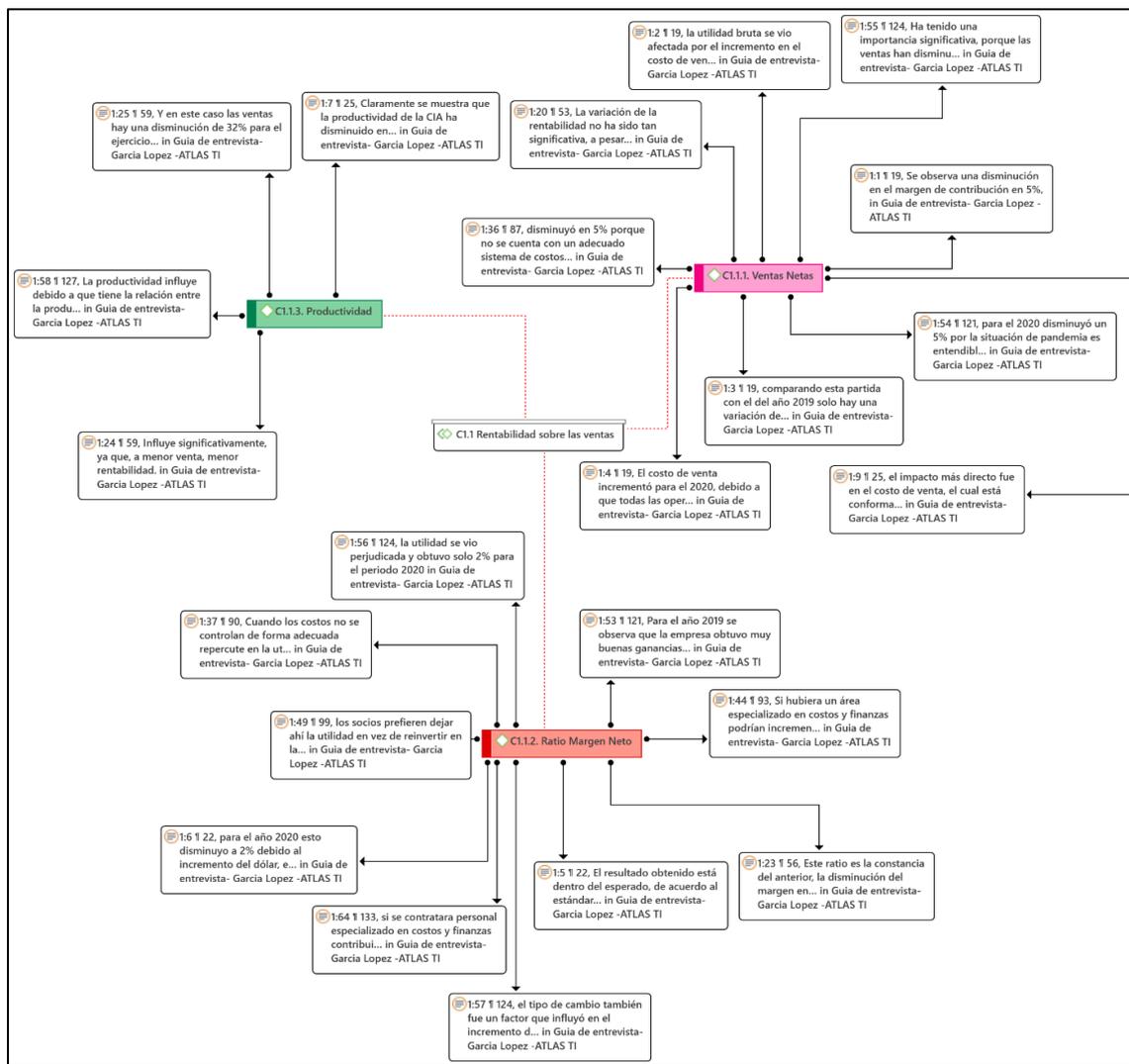
4.2.1 Análisis cualitativo de la subcategoría N° 01.

Respecto a la figura 5 del análisis de la subcategoría rentabilidad sobre las ventas, se puede señalar que las ventas disminuyeron en 32% para el periodo 2020 debido a la coyuntura sanitaria. Sin embargo, comparando ambos años la disminución no ha sido tan crítica, el incremento del dólar afectó a la utilidad. Asimismo, se observa que el margen neto para el ejercicio 2020 disminuyó a 2%, además, la utilidad neta se vio afectada por el incremento en el costo de ventas, el motivo principal se debe a que la mano de obra, procesamiento, congelamiento y compra de materia prima son operaciones que se realizan en dólares. En cuanto a la productividad, los costos no se controlan adecuadamente causando que la empresa pague más impuesto, esto impide que se conozca la utilidad real que genera cada contenedor exportado y así no pueden elaborar un presupuesto que se ajuste a la realidad de la compañía. La empresa tiene oportunidades de crecimiento, pero para ello es imprescindible implementar

un área de costos para conocer y controlar los costos que incurren al realizar una exportación. Conocer los costos de una empresa es fundamental para su crecimiento, y ayudaría mucho con el control presupuestario para que permitan a la persona encargada de finanzas estimar el dinero y evaluar minuciosamente la reducción de costos y gastos.

Figura 5

Análisis cualitativo de la subcategoría rentabilidad sobre las ventas



Fuente: Elaboración propia (2021).

4.2.2 Análisis cualitativo de la subcategoría N° 02.

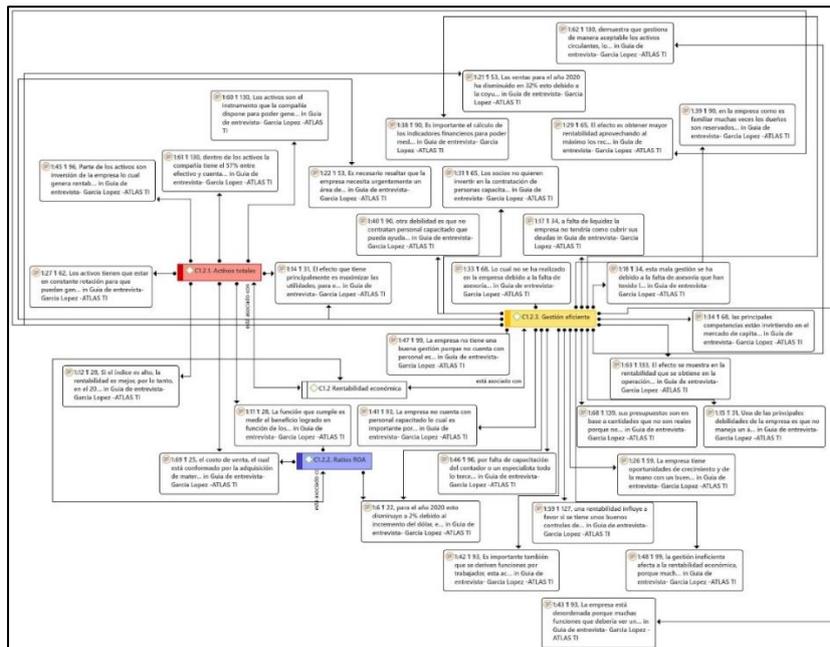
En cuanto a la figura 6 del análisis de la subcategoría rentabilidad económica, se observó que durante el periodo 2019 la empresa pudo obtener mayores beneficios en función a sus propios recursos o sus activos totales, esto debido al incremento de las ventas en ese periodo. Hay que mencionar, además que durante ese año la empresa exportadora recibió el apoyo del estado a través de un programa que financia ferias en el extranjero, lo cual fue muy beneficioso para la compañía porque les permitió expandirse en el mercado asiático. Respecto a la rentabilidad sobre los activos la empresa obtuvo solo 4%, este resultado no es bueno debido a que, ante un análisis de terceros, como los bancos o futuros inversionistas esto debe superar el 5% para calificar a la entidad como rentable. Se debe agregar que la empresa no tiene activos como maquinaria o terrenos, y por falta de capacitación del contador o un especialista todo lo terceriza, hecho que de hacerse podría mejorar la situación económica de la empresa y arrojaría indicadores que dejaría a la empresa ante terceros en una mejor posición. El gerente de comercio exterior indica que los activos tienen que estar en constante rotación para que puedan generar venta y de esa forma rentabilidad. Para el 2020 la rotación de los activos fue más lenta debido a la pandemia, pero a pesar de todo eso las ventas sólo disminuyeron en un 32%, sin embargo, la utilidad se vio afectada por el alza en el tipo de cambio.

Antes de tocar el último punto, es necesario recalcar que, la empresa es familiar y los socios no quieren invertir en la contratación de personas capacitadas, porque tienen miedo delegar las funciones a otras personas, esto ayudaría mucho con el control de los costos y presupuesto y la rentabilidad incrementa. Todo esto ha contribuido a que la gestión eficiente no se haya desarrollado de forma correcta, el contador general tampoco brinda asesorías pertinentes como para que la empresa invierta en nuevos negocios para que diversifique sus ganancias. El gerente de finanzas afirma que el efecto que tiene la gestión eficiente

principalmente es maximizar las utilidades, para ello se debe realizar acciones eficientes, para controlar las inversiones, manejar el dinero, las fuentes de financiamiento, administración de activos y control de costos.

Figura 6

Análisis cualitativo de la subcategoría Rentabilidad económica



Fuente: Elaboración propia (2021).

4.2.3 Análisis cualitativo de la subcategoría N° 03.

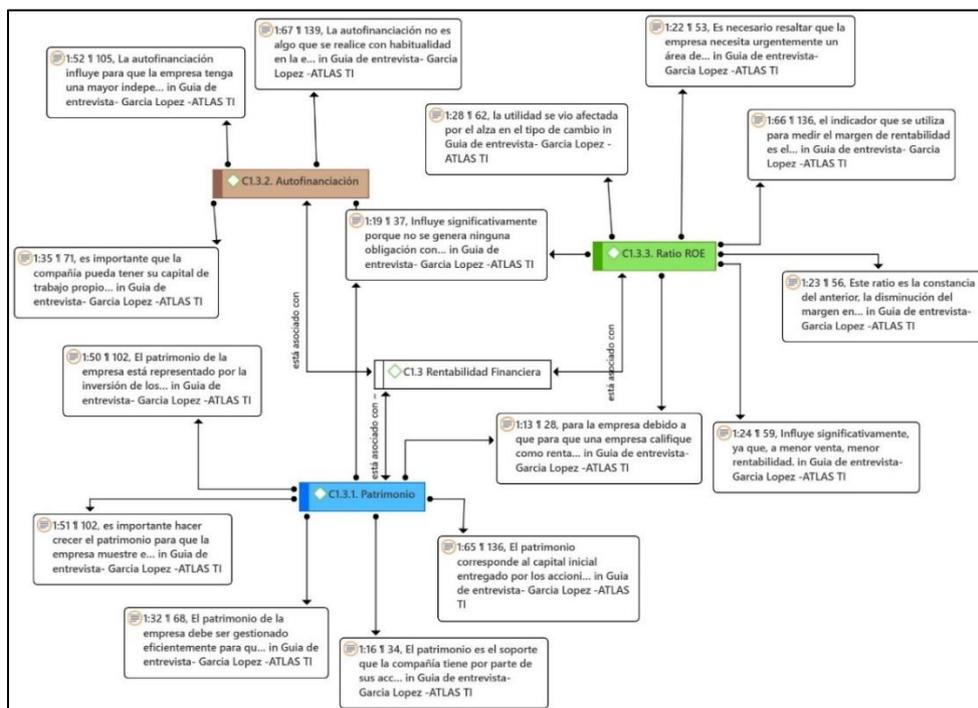
Examinando la figura 7, del análisis de la subcategoría rentabilidad financiera, se puede indicar que el patrimonio de la empresa exportadora no cubre el 100% de sus pasivos en el ejercicio 2020, esto es un reflejo de que ante una situación de falta de liquidez la empresa no tendría la solvencia suficiente para cubrir estas deudas. Habría que decir también, que la falta de asesoría por parte del contador ha generado que los socios hagan mala gestión de sus recursos y no puedan sacarle provecho a su patrimonio. Una de las opciones sería capitalizar sus resultados acumulados y apostar en inversiones como el mercado de capitales, el cual las pymes conocen muy poco y beneficiaría mucho a la empresa exportadora incrementando sus ganancias.

Por otro lado, está la autofinanciación esta subcategoría también es importante dentro de la empresa, porque al tener su capital propio de trabajo evitará que la empresa tenga dependencia financiera frente a terceros y no caiga en sobrecostos que afecten la utilidad. Sin embargo, en la empresa no hay un área de costos por eso no se realizan presupuestos de ventas, ni presupuesto de gastos y costos reales, los dueños lo hacen de forma empírica, y para que una empresa industrial marche bien es muy importante que se trabaje de la mano con los costos.

Para finalizar está la rentabilidad patrimonial la cual disminuyó en un 27% para el ejercicio 2020, esto quiere decir que los socios solo obtuvieron un rendimiento del 13% para ese año. Esta ratio es importante que se mantenga uniforme, debido a que, si se muestran los estados financieros a los inversionistas sería negativo para la empresa, mientras más alto sea el porcentaje más van a querer invertir, porque obtendrán mayores beneficios, esta sería una forma de crecimiento con capital de los inversores.

Figura 7

Análisis cualitativo de la subcategoría Rentabilidad Financiera

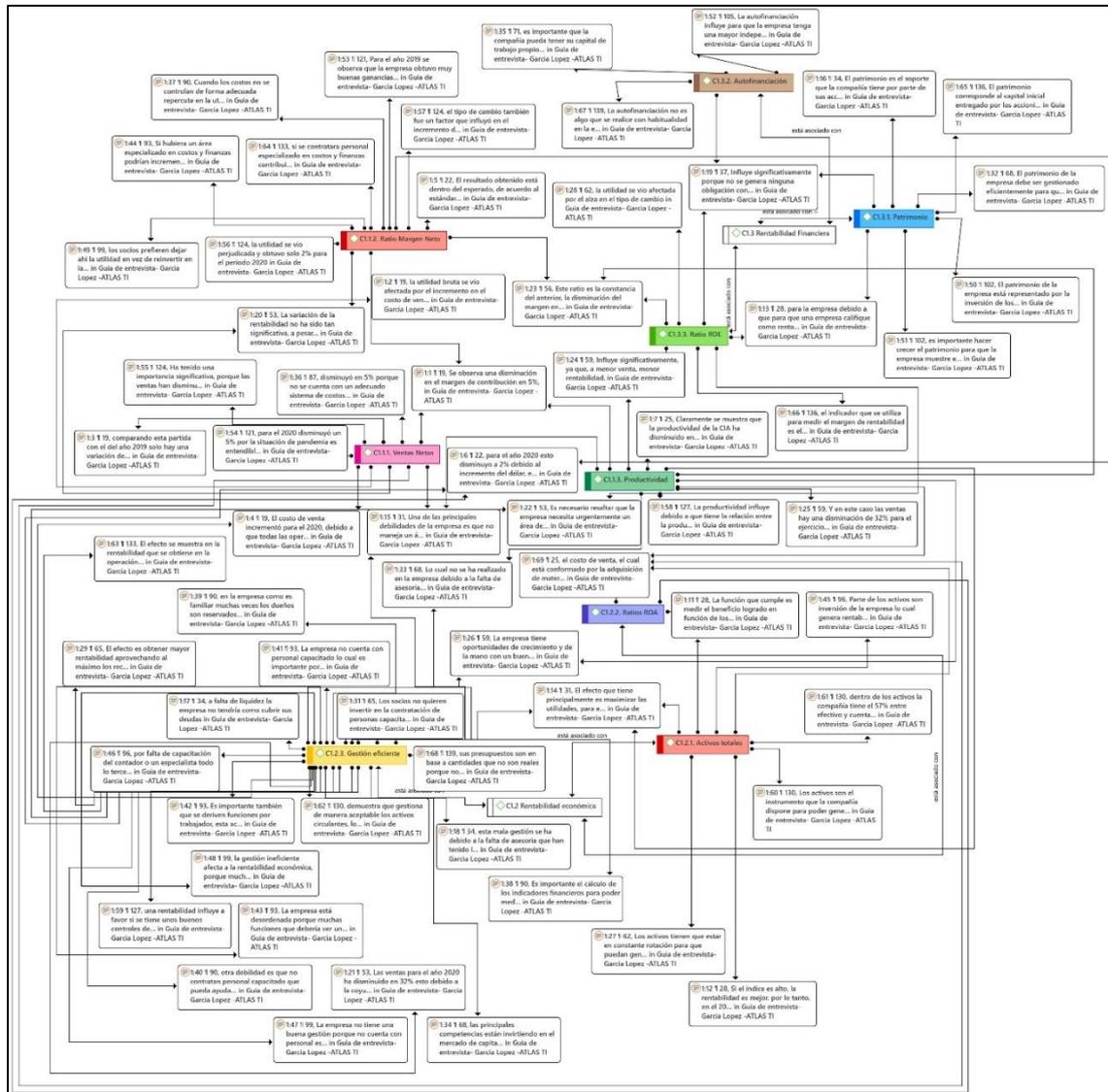


Fuente: Elaboración propia (2021).

4.3 Diagnóstico

Figura 8

Análisis cualitativo de la categoría rentabilidad



Fuente: Elaboración propia (2021).

En la figura 8, del análisis realizado a la empresa exportadora se obtuvieron resultados cuantitativos y cualitativos, el primer estudio está asociado con los estados financieros del periodo 2020 tomando como referencia al periodo 2019 para poder realizar la comparación, el segundo está vinculado con las entrevistas, que fueron aplicadas a los colaboradores que están relacionados directamente con la problemática de la empresa. Al resultado de las entrevistas se

le hizo la triangulación con el propósito de esquematizar la información recabada. Esta evaluación, fue fundamental para interpretar las subcategorías de estudio: rentabilidad sobre las ventas, rentabilidad económica y rentabilidad financiera de la categoría principal que es rentabilidad.

Para realizar el análisis a la subcategoría rentabilidad sobre las ventas, se consideró las cuentas del estado de resultados de los periodos 2019 y 2020, en donde se encuentra las ventas, la utilidad bruta y la utilidad neta que generó la empresa para ambos periodos. En el margen neto se observa una disminución de 2% para el ejercicio 2020, esto quiere decir que por cada sol de venta que realiza la empresa obtuvo 2% de utilidad para ese periodo. En el caso de la rentabilidad sobre las ventas obtuvo un resultado del 25% para el ejercicio 2020, esto quiere decir que disminuyó en 5% en comparación del año 2019, la variación de ambos ratios se vio afectada por la disminución en las ventas y la utilidad neta resultó afectada por el incremento en el costo de ventas debido al alza en el tipo de cambio, al ser una empresa exportadora la mayoría de sus operaciones relacionadas con la mano de obra, adquisición de materias prima y mercaderías se dan en moneda extranjera.

Del mismo modo, se hizo el análisis de la subcategoría rentabilidad económica, que está asociada con los activos totales, rentabilidad sobre los activos y gestión eficiente. En los activos totales encontramos al efectivo equivalente de efectivo, el cual se obtuvo un resultado relativo correspondiente al 27.27%, esto indica que esta partida representa el 27% del activo total, cabe mencionar que esta partida incrementó para el 2020 debido a que en agosto del 2020 la empresa adquirió el préstamo del reactiva Perú. También está la partida cuentas por cobrar comerciales que representa el 29.39%, hay una disminución respecto al año anterior debido a la coyuntura sanitaria que influyó en la disminución de las ventas. Y por último tenemos a los

productos terminados que representa el 32.47% del activo, debido a la cuarenta no se pudo exportar con normalidad, por ende, quedó stock de productos hidrobiológicos en almacén.

El activo no corriente representa el 9.23% del total activo, esta cuenta está conformado por los activos de la empresa que usa el área administrativa, como computadoras, impresoras, el carro de la empresa entre otros, también lo conforman los impuestos diferidos que es el IGV a favor del exportador. En este punto la asistente contable menciona que en la empresa no se hace la evaluación correspondiente de los estados financieros, y que la asesoría por parte del contador general no es adecuada, debido a que es externo y no elabora los análisis mensuales correspondientes para evitar la toma inadecuada de decisiones de los dueños. Según Fayol, 1916 citado en Robbins y Coulter, 2005, p.30) la teoría clásica de la administración hace referencia a las actividades básicas que una compañía debe implementar para ser más eficiente, en la que involucra a todas las áreas con la finalidad de trabajar en conjunto y juntos lograr el crecimiento de la empresa.

Respecto a la rentabilidad sobre los activos o ROA, se consideró la partida de la utilidad neta y el activo total, el cual alcanzó un resultado de 17% para el ejercicio 2019 y 4% para el ejercicio 2020. En ese sentido, la compañía generó 17% de retorno por cada sol invertido, esto es un reflejo de que la empresa fue capaz de generar más dinero o ganancia con menos inversión para el 2019, mientras que para el 2020 la empresa obtuvo resultados menos eficientes debido a la coyuntura sanitaria. De lo anterior, se puede determinar que la gestión de los recursos es elemental para el crecimiento del negocio, normalmente esta operación la debe hacer el contador de la mano con el área de costos de la empresa. De acuerdo con la entrevista realizada al gerente de comercio exterior, la empresa carece de esta área que es muy importante, incluso los socios hacen los presupuestos anuales de manera empírica, lo cual no es correcto porque

aún no han determinado cuáles son sus costos fijos y variables y ante una variación no prevista en el presupuesto puede modificar por completo todo lo planeado.

Para culminar, se realizó el estudio respectivo de la subcategoría rentabilidad financiera la cual se encarga de medir los beneficios netos que genera la inversión realizada por los inversionistas o accionistas (Santiago y Gamboa, 2017). Esta subcategoría está conformada por indicadores como el patrimonio, autofinanciación y la rentabilidad patrimonial. El patrimonio está conformado por el capital social, la reserva legal, el resultado del ejercicio y los resultados acumulados. Al realizar la comparación de ambos periodos el capital ha incrementado en un 29.44%, porque los socios decidieron hacer un aporte de S/50,000 para el periodo 2020, en los resultados del ejercicio se observa una disminución muy relevante del -68.77% debido a que la utilidad neta del ejercicio se vio afectada por el incremento en el costo de ventas, esta partida está constituida por los costos que incurren en la producción del producto terminado, operaciones que se dan en moneda extranjera y debido al alza esto repercutió de forma negativa en la utilidad.

Con referencia a la autofinanciación incluye netamente a los medios financieros propios de la empresa, separando cualquier tipo de financiamiento externo, su origen inicial puede ser por las ganancias netas obtenidas por la operación normal de la empresa (Crespo, y otros, 2004). De lo anterior se puede inferir que, es importante que la compañía tenga su propio capital de trabajo para no caer en sobrecostos y tenga una mayor independencia financiera frente a terceros y así ayude a financiar su crecimiento. En la empresa no es habitual el financiamiento por parte de los socios, solo hicieron aportes de capital en el año 2020.

Para culminar, en la rentabilidad patrimonial o ROE tiene por finalidad principal medir la utilidad que genera la organización en relación con resultados, mientras el resultado del ROE sea mayor, el beneficio será más alto (Tanaka, 2005). La empresa obtuvo 40% para el periodo 2019 y 13% para el periodo 2020, esto quiere decir que para el ejercicio 2019 la compañía generó más ganancias para los accionistas. El periodo 2019 fue el mejor en todo el tiempo que la empresa tiene de existencia, porque obtuvo ingresos más elevados en comparación de los años anteriores, esto fue fruto del acceso a uno de los programas de apoyo a la internacionalización que tuvo la empresa. El programa permite que los participantes accedan a un dinero no reembolsable con el propósito de que participen en diversas ferias pesqueras organizadas en el extranjero, en donde asisten empresas de todo el mundo, con el único propósito de fomentar la exportación peruana.

4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia

4.4.1 Análisis horizontal

Se elaboró el análisis horizontal del ejercicio 2020, considerando el ejercicio 2019 como año base para comparar las variaciones de las partidas más resaltantes del activo corriente y pasivo corriente, de la empresa exportadora tales como: efectivo equivalente de efectivo, cuentas por cobrar comerciales y cuentas por pagar comerciales. El examinar estas partidas determina el estado en el que se encuentra la empresa y desprender de ello una posible solución para ralentizar la disminución de la rentabilidad. La empresa se encuentra en el auge del crecimiento y este estudio les dará otro enfoque a los dueños, porque ellos actualmente solo se enfocan en generar dinero, pero no evalúan el tema financiero de la entidad.

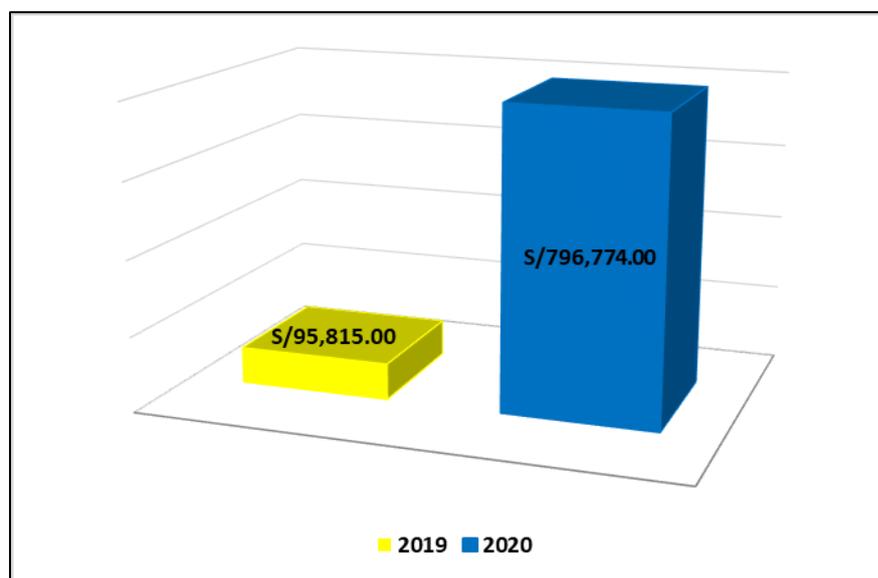
Tabla 6

Análisis horizontal 2019

Partidas		Fórmula		%
Efectivo equivalente de efectivo	=	<u>796,774.00</u>	-1	= 577%
		95,815.00		
Cuentas por cobrar comerciales	=	<u>858,546.00</u>	-1	= -5%
		1,013,608.00		
Cuentas por pagar comerciales	=	<u>350,117.00</u>	-1	= -35%
		691,469.00		

Figura 9

Comparativo en soles - Efectivo y equivalente de efectivo



Fuente: Elaboración propia (2021)

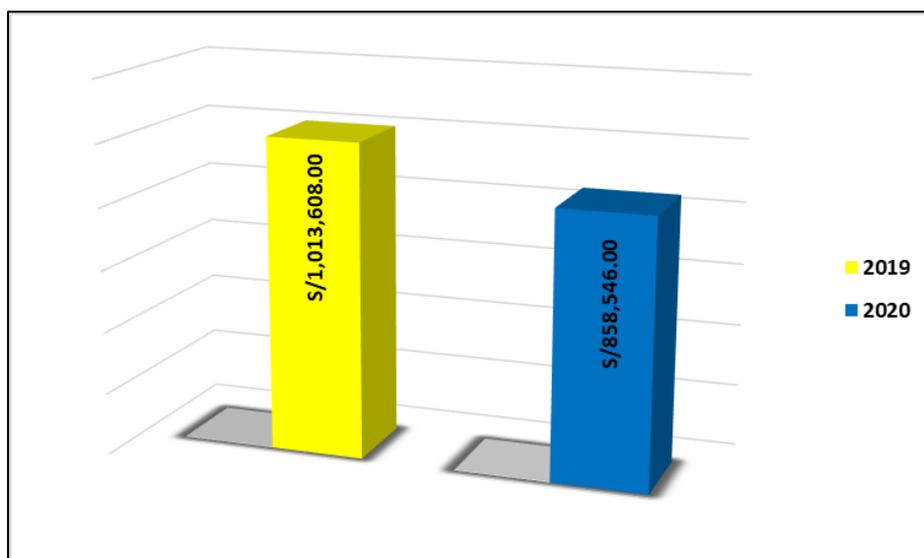
El análisis horizontal aplicado en el año 2020 respecto al año 2019, se observa que en la tabla 6 y en la figura 9, hay una variación muy relevante en la partida contable de efectivo y

equivalente de efectivo, el cual incrementó en un 732%. Este notable crecimiento se dio debido a que, durante el estado de emergencia sanitaria, el estado con la finalidad de estabilizar la economía peruana brindó apoyo a los empresarios y emprendedores peruanos a través del reactiva Perú, y gracias a que la empresa exportadora fue una de las beneficiadas con este apoyo, pudo sobrevivir y aprovechar al máximo las bajas tasas que el estado brindó mediante este beneficio.

Asimismo, se observa que en la figura 10 la partida cuentas por cobrar se obtuvo -15% en el año 2020, uno de los motivos fue que, por la pandemia, toda la economía se paralizó y por ende no se pudo exportar por más de cuatro meses, este hecho afectó considerablemente las ventas de la empresa. Los ingresos disminuyeron en un 68% del año 2019 al año 2020, toda esta situación obligó a los gerentes a disminuir en un 35% los sueldos brutos de todos los colaboradores, y a reducir costos para que la empresa pueda mantenerse hasta que mejore la realidad sanitaria.

Figura 10

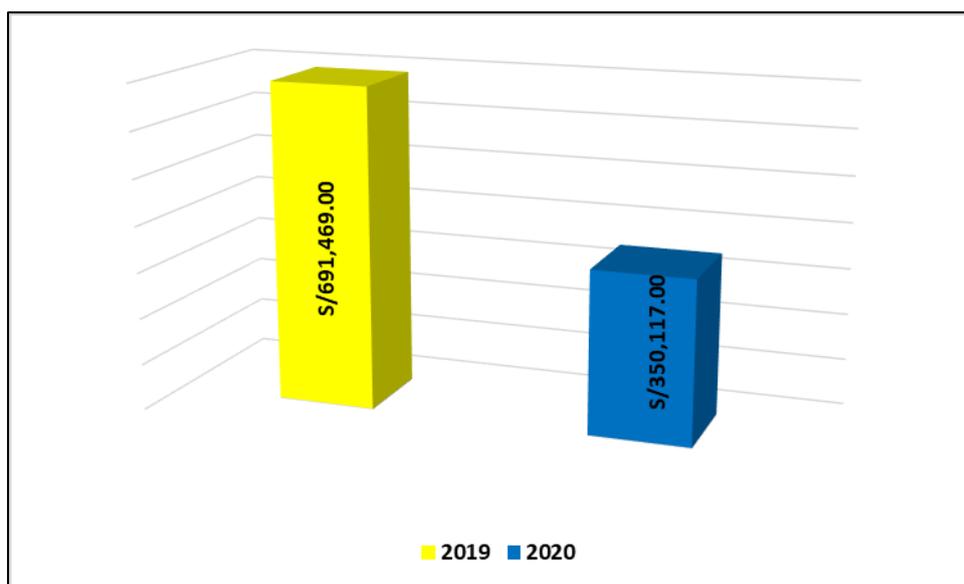
Comparativo en soles - Cuentas por cobrar comerciales



Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 11

Comparativo en soles - Cuentas por pagar comerciales



Fuente: Elaboración propia (2021)

Por último, está la figura 11 que son las cuentas por pagar comerciales, en la cual se obtuvo un resultado de -49% para el ejercicio 2020, hay mucha variación del año 2019 al año 2020, debido a que la realidad sanitaria afectó duramente a la empresa exportadora. A finales del 2019 tenían varios proyectos para exportación de otros productos como: espárragos y harina de maíz, proyectos que fueron muy afectados por la realidad que está atravesando el mundo.

4.4.2 Análisis vertical

Se aplicó el análisis vertical para el periodo 2020, y se tomó en cuenta las partidas más relevantes del activo corriente y pasivo corriente. Las partidas que se consideraron para el análisis fueron: efectivo equivalente de efectivo, cuentas por cobrar comerciales y cuentas por pagar comerciales.

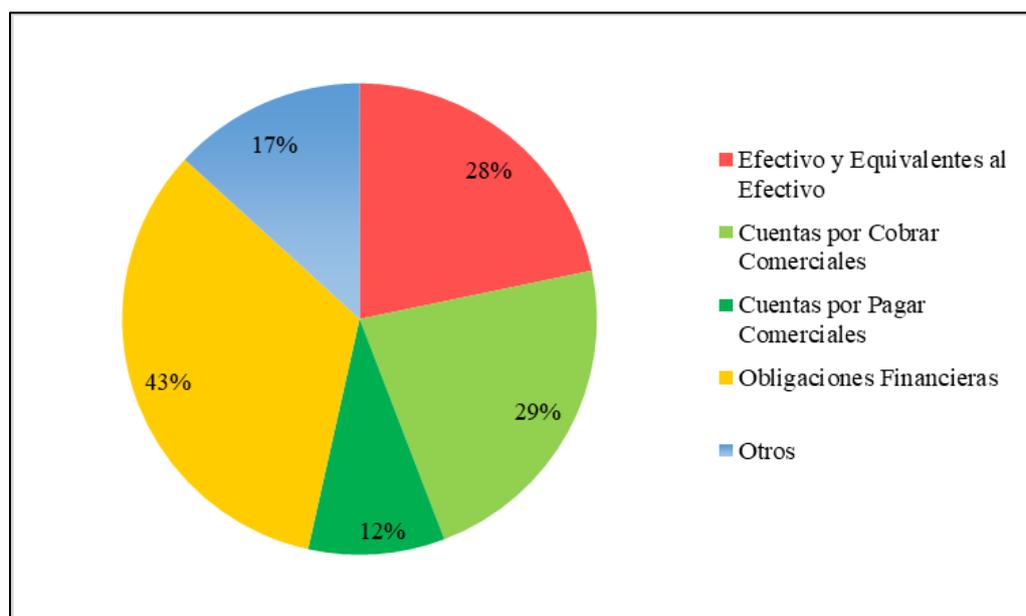
Tabla 7

Análisis vertical 2020

Partidas		2020	%
Efectivo equivalente de efectivo	=	<u>796,774.00</u>	= 27%
		2,921,670.00	
Cuentas por cobrar comerciales	=	<u>858,546.00</u>	= 29%
		2,921,670.00	
Cuentas por pagar comerciales	=	<u>350,117.00</u>	= 12%
		2,921,670.00	

Figura 12

Representación relativa del activo corriente y pasivo corriente, periodo 2020



Fuente: Elaboración propia (2021)

Para la elaboración del análisis vertical, se tomó en cuenta partidas más relevantes del activo corriente, pasivo corriente y pasivo no corriente del periodo 2020, la cual se ve reflejada de forma porcentual en la tabla 7 y en la figura 12. Para el análisis se consideraron cuentas como: efectivo y equivalente de efectivo, en donde se observa un resultado de 27%, esta partida

está compuesta por caja chica y las cuentas bancarias de la empresa, las que más resalta dentro de esta partida es la adquisición del reactiva Perú. En segundo lugar, están las cuentas por cobrar comerciales, en la cual durante el periodo 2020 tiene un porcentaje del 29%, esta cuenta está conformada principalmente por cobranzas a clientes por ventas realizadas al extranjero. En tercer lugar, están las cuentas por pagar comerciales que tiene un porcentaje del 12%, esta cuenta agrupa deudas con proveedores nacionales de materia prima, insumos y mercaderías. En último lugar está la partida otros, con un resultado relativo de 17%, que agrupa principalmente los tributos por pagar y las remuneraciones por pagar.

4.5 Propuesta

4.5.1 Priorización de los problemas

De la problemática de la rentabilidad de la empresa exportadora de productos hidrobiológicos, se logró identificar tres problemas resaltantes luego de elaborar el diagnóstico de la indagación, y son los siguientes:

Problema 1: Inadecuada gestión administrativa y financiera.

Problema 2: Disminución de las ventas.

Problema 3: Exceso de gasto de ventas.

4.5.2 Consolidación del problema

En la empresa exportadora de productos hidrobiológicos se logró identificar como principales problemas: La inadecuada gestión administrativa y financiera relacionada a los procesos que realiza el actual gerente de finanzas. De acuerdo con las razones de gestión se puede determinar que la empresa necesita contratar un asistente de finanzas porque los recursos de la empresa no se han usado eficientemente, además la empresa no cuenta con flujogramas

ni políticas de pagos por lo cual no hay un orden y control de los pagos que se tienen que realizar.

Del mismo modo, la organización no cuenta con políticas de créditos y cobranzas ni con un flujograma del proceso de ventas, de cierto modo esto ha generado retraso en algunas cobranzas de venta de producto local. Esto también ha repercutido en la disminución de ventas durante el ejercicio 2020 y terminó afectando la rentabilidad de la empresa. Contar con lineamientos que ayuden a guiar a los colaboradores de la organización es muy importante, y contribuye con el orden y permite el uso óptimo de los recursos de la empresa.

Asimismo, no se cuenta con políticas de gastos por lo que los gastos de venta han incrementado notoriamente, en este punto es importante sincerar los gastos de la empresa con la finalidad de determinar la rentabilidad real que genera la entidad. Sin embargo, al no existir estos lineamientos no se controlan los gastos, a esto se debe agregar que debido al incremento del tipo de cambio contribuyó con el crecimiento de los gastos de venta y los dueños no estaban enterados hasta que se elaboró los estados financieros para la declaración jurada anual. Por lo tanto, es importante implementar políticas porque permitirán asegurar el uso correcto y de forma transparente los recursos de la empresa, así como también implementar flujos de caja que ayuden a evaluar el pago de un determinado servicio y de esta manera poder controlar los gastos.

4.5.3 Categoría solución

Después de realizar el análisis de los tres problemas más resaltantes que repercuten de forma directa e indirecta en la rentabilidad de la empresa, se determinaron posibles soluciones. Una de ellas sería la implementación de política de gastos, que le permitan a la empresa sincerar sus gastos y sobre todo controlarlos. Además, la organización debe tener un flujograma para

cada área con la finalidad de planificar y controlar los gastos, además esto servirá para que los procesos se puedan desarrollar con normalidad en todas las áreas de la empresa.

Es importante recalcar que la gestión del uso óptimo de los recursos de la empresa es fundamental para su correcto desarrollo, más aún si esta entidad pertenece al grupo de empresas que está en constante crecimiento. En ocasiones la falta de políticas dentro de una organización repercute de forma negativa en una compañía, porque se empiezan a usar gastos que no pertenecen al rubro de la empresa afectando la rentabilidad. Asimismo, la falta del uso del flujo de caja no permite que la empresa programe sus pagos ni sus ingresos, y esto conlleva a que la empresa tenga varias deudas acumuladas afectando la salud financiera de la organización.

4.5.4 Objetivo general de la propuesta

La investigación se enfoca en el problema de la rentabilidad de la empresa exportadora, el cual nace de la mala gestión de los recursos de la empresa por falta de procesos, políticas de pago, cobranza y política de gastos. Por ello, el desarrollo de la propuesta tiene como objetivo principal mejorar la gestión financiera de la empresa, incrementar las ventas, reducir y controlar los gastos que realiza la empresa. Este objetivo está enfocado en mejorar la rentabilidad de la empresa, y la forma adecuada de hacerlo es estableciendo procesos internos, políticas y controlando los ingresos y salidas de dinero de la organización.

4.5.5 Impacto de la propuesta

La presente propuesta tiene como finalidad mejorar la rentabilidad de la empresa disminuyendo en el gasto de ventas e incrementando las ventas. Por ende, al elaborar la proyección anual los estados financieros se consideró un crecimiento en las ventas del 15% para el ejercicio 2021 y 20% para el periodo 2022 y 2023, respecto a la disminución del gasto

de ventas se contempló la disminución del 2% anual con el objetivo de controlar los gastos que realiza la empresa y mantener la rentabilidad de manera lineal en los periodos posteriores al 2020.

4.6.1 Direccionalidad de la propuesta

Tabla 8

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Actividades	Cronograma	Presupuesto	KPI	Entregable
Objetivo 1.	Actividades 1				
Mejorar la gestión financiera	Selección de personal idóneo para el área de finanzas	Inicio:01/08/2021 Fin: 31/08/2021	Ingreso S/. Egresos S/.22,770.00	Ratios de gestión	*Perfil del personal para el puesto de finanzas *Manual y Flujograma de procesos. *Políticas de cobro y pago *Análisis de ratios de gestión
	Manual de procesos para el área de finanzas.	Inicio:15/06/2021 Fin:16/06/2021	Ingreso S/. Egresos S/.		
	Implementación de políticas para una gestión eficiente	Inicio:15/01/2021 Fin:30/01/2021	Ingreso S/. Egresos S/.		
Objetivo 2.	Actividades 2				
Incrementar las ventas	Participación en ferias internacionales virtuales	Inicio:01/01/2022 Fin: 30/06/2022	Ingreso S/. Egresos S/.	Ratio de rentabilidad	*Detalles generales de producto. *Flujograma de ventas * Uso de página veritrade *Contrato de venta *Ratio de rentabilidad
	Búsqueda de clientes	Inicio:01/01/2022 Fin:30/06/2022	Ingreso S/. Egresos S/.10,000.00		
	Gestionar venta mínima de un contenedor	Inicio:01/01/2022 Fin:30/06/2022	Ingreso S/. Egresos S/.		
Objetivo 3.	Actividades 3				
Reducción de gasto de ventas	Elaborar un informe de gasto de ventas	Inicio:20/06/2021 Fin: 21/06/2021	Ingreso S/. Egresos S/.1000.00	Gastos de ventas/ventas	*Informe de gastos de venta *Políticas de gasto *Proyección de eeff *Gastos de ventas/ventas
	Elaborar un manual de políticas de gastos	Inicio: 22/06/2021 Fin: 22/06/2021	Ingreso S/. Egresos S/.1000.00		
	Ejecución de las políticas de gasto de ventas	Inicio: 01/01/2022 Fin:31/12/2022	Ingreso S/. Egresos S/.		

Fuente: Elaboración propia (2021)

4.6.2 Entregable 1

Para desarrollar el objetivo número 1 de la propuesta de la empresa exportadora de productos hidrobiológicos, se planteó presentar los siguientes entregables: Perfil del personal para el puesto de finanzas, manual y flujograma de procesos, políticas y flujograma de procesos.

Perfil del personal para el puesto de finanzas: El primer entregable se realiza con la finalidad de proponer la contratación de un personal que se encargue de asistir al gerente de finanzas, este documento está detallado en el anexo 2, entregable 1.1. La información detallada en este archivo es para tener de referencia del perfil adecuado para contratar al asistente de finanzas. La propuesta de contratar a un colaborador para este puesto nace por la falta de conocimiento del dueño actual quien de carrera profesional es ingeniero de sistemas y no ha estado haciendo uso correcto de los recursos de la empresa.

Manual y Flujograma de procesos: El manual de funciones para el área de finanzas se elaboró con el fin de que el área tenga los lineamientos adecuados para desarrollar sus procesos correctamente y contribuya con el crecimiento de la rentabilidad de la empresa. La forma idónea para lograr el objetivo antes planteado es elaborando flujos de caja, presupuestos anuales, y sobre todo controlando los gastos y pagos que se deben realizar para el funcionamiento normal de las actividades de la empresa.

Políticas de cobro y pago: Actualmente la empresa exportadora no cuenta con manuales de funciones ni políticas, es por ello se desarrolló el entregable de las políticas con el propósito de que las áreas de la empresa tengan una guía como referencia antes de realizar una operación que conlleva el desembolso o ingreso de dinero. Las políticas son muy importantes dentro de

una organización porque son normas que sirven para controlar los movimientos que la empresa realiza, estas se encuentran detalladas en el anexo 2 entregable 1.3.

Análisis de las ratios de gestión: Se elaboró el análisis de las razones de gestión de los años 2019 y 2020 para tener como referencia los resultados obtenidos y mejorarlos en la proyección de los próximos tres años. Se observa que las cobranzas no se realizaban de manera óptima, y se espera que con el diseño de la propuesta estos resultados se mantengan o mejoren para que la empresa pueda seguir creciendo.

Figura 13

Proyección de ratios de gestión 2021-2023

RATIOS DE GESTION		2019	2020	2021	2022	2023
ROTACIÓN DE INVENTARIOS						
Costo de Mercaderías Vendidas		7,776,837	5,639,739	6,485,700	7,782,840	9,339,408
Promedio de Inventarios		<u>1,204,260</u>	<u>996,712</u>	<u>999,115</u>	<u>961,638</u>	<u>964,288</u>
		365	365.00	365.00	365.00	365.00
Veces/Año	6	6	6	6	8	10
Días	57	65	56	45	38	
PERIODO PROMEDIO DE COBRO						
Cuentas por cobrar		1,013,608	858,546	901,473	946,547	993,874
Vtas anuales/365		<u>11,106,434</u>	<u>7,556,545</u>	<u>8,690,027</u>	<u>10,428,032</u>	<u>12,513,639</u>
		365	365.00	365.00	365.00	365.00
Días	33	41	38	33	29	
PERIODO PROMEDIO DE PAGO						
Cuentas por pagar		691,469	350,117	455,152	596,182	715,418
Compras anuales/365		0.70 7,776,837	0.75 5,639,739	0.75 6,485,700	0.75 7,782,840	0.75 9,339,408
		365	365.00	365.00	365.00	365.00
Días	46	30	34	37	37	
ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES						
Ventas		11,106,434	7,556,545	8,690,027	10,428,032	12,513,639
Total de activos		2,438,387	2,921,670	3,136,084	3,428,471	3,596,091
Veces/Año	5	3	3	3	3	3

Fuente: Elaboración propia (2021)

De acuerdo la figura 13 se muestra el análisis realizado al periodo 2019 y 2020, en la rotación de inventarios para el 2019 se realizaba cada 57 días mientras que para el 2020 cada 65 días, en el periodo de cobro para el 2019 las cobranzas se hacían efectivas cada 33 y para el 2020 cada 41 días, en la ratio de promedio de pago se ejecutaba cada 46 días para el 2019 y cada 30 para el 2020 y para culminar la rotación de activos totales para el 2019 fue de 5 veces

al año y para el 2020 cada 3. Por ello se realizó la proyección tomando estas consideraciones para mejorar cada porcentaje de obtenido y controlar los recursos de la empresa para optar por su correcto desarrollo.

Según la proyección plasmada en la figura 15, se puede observar que la rotación de inventarios para el 2021 se realiza cada 56 días, para el 2022 cada 48 días y para el 2023 cada 38 días. En este punto se debe recalcar que la empresa es exportadora de pescado y este rubro es muy volátil, entonces deben usar a favor el precio que el mercado ofrece y comprar producto para tenerlo en stock y posteriormente venderlo. En el caso de la razón financiera periodo promedio de cobro se plasmó ejecutar la cobranza en 38 días para el 2021, 33 días para el 2022 y 29 día para el 2023. Respecto a la razón financiera, periodo promedio de pago se pretende realizar los pagos cada 30 días para el 2021 y en 37 días para el 2020 y 2023.

4.6.3 Entregable 2

Detalles generales de producto: En este entregable se colocó el detalle completo de uno de los productos de la empresa exportadora, que en esta ocasión es el pejerrey. En el documento se detalla cómo es la presentación, las tallas aproximadas, el tipo de empaque, los kilos que entran en un contenedor y la temperatura que debe viajar. Ver anexo 3 entregable 2.1.

Flujograma de ventas: La empresa exportadora no cuenta con flujograma de los procesos principales del negocio, en base a ello se elaboró un flujograma donde explica el inicio de la venta de un determinado producto hasta la cobranza que es donde se termina el flujo normal de una operación de exportación. Ver anexo 3 entregable 2.2.

Uso de página veritrade: El uso de esta página web facilitará la búsqueda activa de nuevos clientes potenciales, y la venta de nuevos productos hidrobiológicos con mayor valor agregado para incrementar la rentabilidad de la organización. Este entregable se encuentra en el anexo 6 entregable 2.3

Contrato de venta: Con el fin de mostrar el flujo completo de una venta de exportación se adjunta el detalle de un modelo de contrato de venta, en donde incluye los datos de la empresa exportadora, el nombre del cliente, la dirección de su domicilio, la cantidad de kilos de cada producto, el precio unitario y el precio total, este modelo se encuentra en el anexo 3 entregable 2.4 contrato de venta.

Ratios de rentabilidad: Con el propósito de llevar a cabo la propuesta, se aplicó las razones de rentabilidad para medir los resultados obtenidos del periodo 2019 y 2020. Asimismo, en la figura 14 se muestra la proyección de los ratios al año 2023.

Como se puede apreciar en la figura 14 en el año 2019, al aplicar el ROA obtuvo un resultado de 18% y para el 2020 muestra un porcentaje del 4%. Con la proyección se logra ver que para el 2021 incrementan en un 2% y para el 2022 y 2023 se observa un aumento de 6% aproximadamente. En el ROE según la proyección para el 2021 se empieza a reflejar un incremento de 3%, y para el 2022 y 2023 se logra verificar que ha aumentado un 7%. En el caso de la rentabilidad neta, se logra visualizar que para el 2021 se mantiene en 2% y para el 2021 y 2022 se acrecentó en un 2% para cada año. Para finalizar en la razón de rentabilidad sobre las ventas se visualiza que se logra mantener el porcentaje del 25% para cada año.

Figura 14

Proyección de ratios de rentabilidad 2021-2023

RENTABILIDAD	2019	2020	2021	2022	2023
ROA					
Utilidad neta	= $\frac{406,326}{2,199,580}$	$\frac{126,886}{2,921,670}$	$\frac{178,233}{3,136,084}$	$\frac{416,326}{3,428,471}$	$\frac{689,403}{3,596,091}$
Activo total					
RESULTADO %	18%	4%	6%	12%	19%
ROE					
Utilidad neta	= $\frac{406,326}{780,197}$	$\frac{126,886}{957,083}$	$\frac{178,233}{1,135,316}$	$\frac{416,326}{1,827,431}$	$\frac{689,403}{2,221,930}$
Patrimonio neto					
RESULTADO %	52%	13%	16%	23%	31%
Rentabilidad neta:					
Utilidad neta	= $\frac{406,326}{11,106,434}$	$\frac{126,886}{7,556,545}$	$\frac{178,233}{8,690,027}$	$\frac{416,326}{10,428,032}$	$\frac{689,403}{12,513,639}$
Ventas netas					
RESULTADO %	4%	2%	2%	4%	6%
ROS					
Utilidad Bruta	= $\frac{3,329,597}{11,106,434}$	$\frac{1,916,806}{7,556,545}$	$\frac{2,204,327}{8,690,027}$	$\frac{2,645,192}{10,428,032}$	$\frac{3,174,231}{12,513,639}$
Ventas					
RESULTADO %	30%	25%	25%	25%	25%

Fuente: Elaboración propia (2021)

4.6.4 Entregable 3

Informe de gastos de venta: Para mostrar el problema planteado en la matriz se realizó un informe de los gastos que incurrieron para realizar sus actividades durante el año 2020 en la empresa exportadora, en este informe está detallado los gastos más relevantes como los gastos de flete marítimo, servicio logístico, gastos comerciales, flete terrestre, planilla entre otros. Ver anexo 4 entregable 3.1.

Políticas de gasto: Como se explicó en los entregables anteriores la empresa exportadora no cuenta con ningún tipo de política, y en la matriz se planteó reducir los gastos de venta el cual incrementó para el periodo 2020. Por consiguiente, se elaboraron políticas de

gasto para implementarlas en la empresa exportadora y de esta manera controlar los gastos y desembolsos de dinero que la empresa tiene. Ver anexo 3 entregable 3.2.

Proyección de estados financieros: En la figura 15 se muestra la proyección de los estados de situación financiera del año 2021 al 2023, para cumplir con los objetivos planteados en la matriz de direccionalidad de la propuesta se elaboró una proyección de los estados tomando en cuenta los objetivos y como se puede observar las cuentas de un año a otro han variado reflejando mejoras.

Figura 15

Estado de situación financiera proyectado del 2019 al 2023

Estado de situación financiera - proyectado (Expresado en Soles)					
ACTIVO	2019	2020	2021	2022	2023
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	S/ 95,815.00	S/ 796,774.00	S/ 841,613.00	S/ 883,694.00	S/ 927,879.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	S/ 774,801.00	S/ 858,546.00	S/ 901,473.00	S/ 946,547.00	S/ 993,874.00
Productos Terminados	S/ 1,179,025.00	S/ 948,647.00	S/ 948,647.00	S/ 908,647.00	S/ 908,647.00
Envases y embalajes	S/ 25,235.00	S/ 48,065.00	S/ 50,468.00	S/ 52,991.00	S/ 55,641.00
Otros activos			S/ 65,844.00	S/ 67,136.00	S/ 126,720.00
Total Activos Corrientes	S/ 2,074,876.00	S/ 2,652,032.00	S/ 2,808,045.00	S/ 2,859,015.00	S/ 3,012,761.00
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	S/ 18,254.00	S/ 14,783.00	S/ 11,313.00	S/ 222,093.00	S/ 220,548.00
Intangibles (Neto)	S/ 5,268.00	S/ 4,628.00	S/ 3,988.00	S/ 18,988.00	S/ 17,988.00
Activos por impuestos diferidos	S/ 101,182.00	S/ 250,227.00	S/ 312,738.00	S/ 328,375.00	S/ 344,794.00
Total activo no corriente	S/ 124,704.00	S/ 269,638.00	S/ 328,039.00	S/ 569,456.00	S/ 583,330.00
TOTAL ACTIVO	S/ 2,199,580.00	S/ 2,921,670.00	S/ 3,136,084.00	S/ 3,428,471.00	S/ 3,596,091.00
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Tributos por pagar	S/ 112,290.00	S/ 68,849.00	S/ 72,291.00	S/ 75,906.00	S/ 79,701.00
Remuneraciones y Participaciones por	S/ 221,056.00	S/ 140,579.00	S/ 147,608.00	S/ 154,988.00	S/ 158,737.00
Cuentas por Pagar Comerciales	S/ 691,469.00	S/ 350,117.00	S/ 455,152.00	S/ 596,182.00	S/ 715,418.00
Obligaciones Financieras	S/ 185,541.00	S/ -			
Cuentas por Pagar Diversas	S/ 209,027.00				
Total Pasivos Corrientes	S/ 1,419,383.00	S/ 559,545.00	S/ 675,051.00	S/ 827,076.00	S/ 953,856.00
PASIVO NO CORRIENTE					
Obligaciones Financieras		S/ 1,261,396.00	S/ 1,193,497.00	S/ 654,337.00	S/ 315,924.00
Subsidios recibidos diferidos		S/ 143,646.00	S/ 151,193.00	S/ 157,952.00	S/ 161,645.00
Total pasivo no corriente	S/ -	S/ 1,405,042.00	S/ 1,344,690.00	S/ 812,289.00	S/ 477,569.00
TOTAL PASIVO	S/ 1,419,383.00	S/ 1,964,587.00	S/ 2,019,741.00	S/ 1,639,365.00	S/ 1,431,425.00
PATRIMONIO					
Capital Social	S/ 169,823.00	S/ 219,823.00	S/ 219,823.00	S/ 514,727.00	S/ 578,374.00
Resultado del Ejercicio	S/ 406,326.00	S/ 126,886.00	S/ 178,233.00	S/ 416,326.00	S/ 689,403.00
Resultados Acumulados	S/ 204,048.00	S/ 610,374.00	S/ 737,260.00	S/ 896,378.00	S/ 954,153.00
Total patrimonio neto	S/ 780,197.00	S/ 957,083.00	S/ 1,135,316.00	S/ 1,827,431.00	S/ 2,221,930.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 2,199,580.00	S/ 2,921,670.00	S/ 3,155,057.00	S/ 3,466,796.00	S/ 3,653,355.00

Fuente: Elaboración propia (2021)

En la figura 16 se presenta el estado de situación financiera proyectado a tres años, desde el 2021 al 2023, de acuerdo con la matriz de la propuesta uno de los objetivos era incrementar las ventas en un 15% para el año 2021 y un 20% para el año 2022 y 2023, y disminuir los gastos de venta en un 2% anual para los periodos antes descritos con la finalidad de sincerar los resultados al finalizar cada periodo.

Figura 16

Estado de situación financiera proyectado del 2019 al 2023

Estado de resultados proyectado (Expresado en Soles)					
	<u>Año 2019</u>	<u>Año 2020</u>	<u>Año 2021</u> 15%	<u>Año 2022</u> 20%	<u>Año 2023</u> 20%
INGRESOS OPERACIONALES					
Ventas Netas	11,106,434	7,556,545	8,690,027	10,428,032	12,513,639
Otros Ingresos Operacionales					
Total de Ingresos Brutos	11,106,434	7,556,545	8,690,027	10,428,032	12,513,639
Costo de Ventas (Operacionales)	7,776,837	5,639,739	6,485,700	7,782,840	9,339,408
Utilidad Bruta	3,329,597	1,916,806	2,204,327	2,645,192	3,174,231
GASTOS OPERACIONALES:					
Gasto de Ventas	(1,717,534)	(1,525,410)	(1,494,902)	(1,465,004)	(1,435,704)
Gastos de Administración	(770,268)	(350,771)	(359,607)	(368,665)	(427,952)
Utilidad Operativa	841,795	40,625	349,818	811,523	1,310,575
OTROS INGRESOS Y GASTOS					
Otros ingresos (Drawback)	32,889	190,349	218,901	262,681	315,217
Otros ingresos Operativos (PAI + INT. REACTIVA)	43,597	91,730	92,647	93,574	94,510
Ingresos Financieros	59,525	356,042	313,317	275,719	242,633
Gastos Financieros	(122,747)	(323,549)	(454,375)	(492,094)	(556,145)
Otros gastos Operativos	(4,164)	()	(267,495)	(360,870)	(428,913)
RESULTADO ANTES DE IR	859,223	355,196	252,813	590,533	977,876
Participación de los trabajadores					
Impuesto a la Renta 29.5%	452,897	228,310	74,580	174,207	288,474
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	406,326	126,886	178,233	416,326	689,403

Fuente: Elaboración propia (2021)

Gastos de ventas/ventas: Después de hacer el proyectado de los estados financieros para los siguientes tres años, se procedió a aplicar el KPI gastos de venta entre las ventas para verificar que el plan de reducción de estos gastos se haga efectivo. A continuación, la figura 17 de la proyección de la reducción de los gastos de venta.

Figura 17

Proyección de la reducción de los gastos de ventas

Descripcion	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos de venta	1,717,534	1,525,410	1,494,902	1,465,004	1,435,704
Ventas	11,106,434	7,556,545	8,690,027	10,428,032	12,513,639
RESULTADO %	15%	20%	17%	14%	11%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Para la disminución del gasto de ventas se implementó políticas de gasto, con el propósito de que los colaboradores tengan lineamientos para solicitar el desembolso de dinero para una determinada operación. Como se muestra en la figura 17 se realizó una proyección considerando reducir el gasto de ventas hasta en un 3% de un año a otro. La finalidad de esta proyección es sincerar los gastos de la empresa para determinar la rentabilidad real que la empresa genera. Por lo tanto, para hacer la proyección se consideró como años base al periodo 2019 y 2020, para estos ejercicios se obtuvo un resultado del 15% para el primer año y 20% para el segundo año el cual se observa un incremento de gastos en el 2020, sin embargo, las ventas disminuyeron en un 30% para este último año, por lo que con la proyección realizada se pronostica para el año 2021 alcanzar un resultado de 17%, 14% para el 2022 y 11% para el 2023.

4.7 Discusión

La investigación denominada Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020 finalizó precisando que, la empresa exportadora tiene inconvenientes para administrar sus recursos y controlar los gastos de la compañía, además no dispone de políticas, procesos, ni flujogramas y las razones financieras no son analizadas oportunamente. Para el desarrollo apropiado del presente estudio se emplearon investigaciones previas efectuadas a corporaciones con similares problemas en el uso correcto de sus recursos

y control de gastos. Es así como coincide con el estudio de Madariaga (2019), el cual recomendó la inversión en capacitaciones y la revisión mensualizada de los estados financieros para analizar el estado de la empresa y tomar decisiones adecuadas de forma oportuna respecto al uso de los recursos que posee la organización. Como bien lo menciona el autor, el control mensual de los estados y razones financieras contribuirán con el desarrollo y crecimiento óptimo del negocio. Asimismo, Gitman et al (2012) alude, que la gestión eficiente de los recursos influye mucho en el control de las operaciones, de ello dependerá el aseguramiento del retorno de la inversión alcanzando el crecimiento económico, que es un objetivo común de las empresas.

También se comparte lo evidenciado con Ugalde, Iñaki, Sámano, y Elechiguerra (2017), quienes recomendaron hacer una proyección anual, contemplando los fenómenos climáticos, la expansión de la competencia y la variación del tipo de cambio. Este último punto, es muy relevante para efectos del cálculo de la rentabilidad en el sector pesquero, debido a que durante el periodo 2020 hubo un incremento del tipo de cambio, y la mayoría de las operaciones son en dólares; además, la contabilidad no estaba al día y no se pudo determinar el incremento exacto de los gastos y por ende afectó la rentabilidad. Por otro lado, se concuerda con Torres (2016), quien recomendó la elaboración proyecciones de los costos y tener controlado los gastos para reducirlos y obtener mayor rendimiento, este punto es muy relevante porque si se quiere obtener un mejor beneficio se debe controlar estos conceptos para sincerar la utilidad que la empresa genera.

De igual modo, el estudio de Amao (2017) se ajusta a la problemática de la empresa estudiada, porque el autor sugirió la proyección de ingresos y egresos anuales para tomar decisiones oportunas y así evitar inconvenientes al momento de cancelar los compromisos de

pequeño plazo. Para mejorar la rentabilidad Suclupe (2017), recomienda adquirir un activo que genere más ganancias y monitorear mensualmente las ratios para tener claro el rendimiento que va generando la compañía y velar por el incremento de las utilidades. La solución de este autor es muy interesante, porque la organización estudiada no cuenta con activos fijos como las máquinas para procesar el pescado, ni con una planta propia; el hecho de invertir en activos y maquinarias propias ayudaría a ahorrar más dinero. De la misma forma es muy importante el análisis adecuado de los estados financieros y las razones de gestión. Por ello, en la empresa exportadora de pescado se aplicará un plan para optimizar los recursos, el cuidado e incorporación en la cartera de clientes y control de los gastos para incrementar la rentabilidad en los próximos tres años.

Igualmente, Harlin (2017) mencionó que llevar un control de los costos de comercialización al elegir los proveedores es muy importante para reducir costos y velar por la rentabilidad. Para ello, la empresa exportadora aplicará políticas de gastos, además contará con un manual de procedimientos bien definidos y un flujograma establecido para realizar compras de materias primas o suministros de forma alineada a la realidad de la empresa. Las medidas para el uso correcto de los recursos financieros, se lograrán mediante la contratación de un personal especializado en finanzas, el cual elabore el análisis de los razones financieras mensuales y elabore flujos de caja con las proyecciones de ingresos y egresos; de igual forma para la incorporación de nuevos clientes se optará por la participación activa en las ferias internacionales virtuales, así también como el uso de páginas como veritrade que es una herramienta muy valiosa cuando se desea exportar nuevos productos que generen mayor rentabilidad en diversos mercados del exterior. Por último, para la optimización de los gastos se adoptarán políticas que sirvan de guía para los colaboradores al momento de solicitar el desembolso de dinero para la contratación de un servicio o compra de un bien. Todo esto irá

acompañado de la proyección de estados financieros y se evaluará mes a mes para verificar si la proyección está alineada con los gastos realizados mensualmente.

Se discrepa de Olukenle (2017), puesto que él afirma que la solución al problema de la rentabilidad es solicitar al gobierno regional prestar atención a la infraestructura del sector pesquero. Sin embargo, la organización estudiada no puede realizar dicha gestión debido a que en Perú hay mucha informalidad, lo cual no sería viable optar por la solución brindada. Del mismo modo se difiere con Castro (2016), quien recomendó asesoramiento técnico para el proceso de exportación y crear alianzas con empresas del mismo rubro exportador, lo cual ambas opciones no son viables debido a que en el país para exportar un producto este tiene que cumplir con ciertos requisitos establecidas en el contrato de venta antes de enviar el producto al país de destino, y la segunda opción tampoco sería adecuada porque actualmente hay mucha competencia y las empresas pesqueras peruanas no estarían de acuerdo. También no se concuerda con Mamani (2019) y Chapilliquen (2018), quienes mencionan que la implementación de un sistema mejora los costos de producción y que los costos ambientales afectan la rentabilidad; sin embargo, la manera correcta para mejorar y controlar los costos y gastos se debe implementar un sistema junto con las políticas bien definidas.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, la propuesta está basada en poner en marcha políticas de gastos, de créditos y cobranzas, manuales de procedimientos de pagos, y la contratación necesaria e indispensable de un personal capacitado para que dé soporte al actual gerente de finanzas.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primera : Se concluye con la implementación de la propuesta del plan RCG mediante el cual se busca optimizar los recursos para mejorar la gestión administrativa y financiera de la empresa. Asimismo, está la incorporación de nuevos clientes a través de la participación en ferias internacionales y uso de la página veritrade para incrementar las ventas, y finalmente reducir los gastos de venta para que la rentabilidad mejore y se obtengan resultados óptimos.

Segunda : Se diagnosticó que la rentabilidad de la empresa exportadora no fue competente para el ejercicio 2020. De acuerdo con el análisis realizado a las razones de rentabilidad se identificó que su rendimiento disminuyó debido a la falta de políticas, al inadecuado uso de los recursos de la empresa por desconocimiento del área de finanzas y finalmente porque no hay control en los gastos.

Tercero : Los factores clave que afectan la rentabilidad de la empresa exportadora son los problemas internos como el incorrecto uso de los recursos por parte del área de finanzas, la falta de políticas tanto de gastos como de cobranzas y pagos. Asimismo, la empresa no proyecta sus ingresos y gastos, mucho menos revisa los estados financieros en el tiempo oportuno para tomar medidas correctivas para mejorar la situación económica y financiera de la empresa.

5.2 Recomendaciones

Primera : Se recomienda ejecutar el plan RCG a través de la gerencia porque esto permitirá conservar la rentabilidad, además aplicando correctamente cada disposición descrita en la propuesta se va a minimizar los riesgos futuros, se incrementarán las ventas y el uso de los recursos será óptimo generando mayor rendimiento en la empresa.

Segunda : Se aconseja el análisis mensual de los estados financieros y de las razones financieras para revisar el estado real en el que se encuentra la empresa y así tomar previsiones necesarias para que estos factores no afecten la rentabilidad. Del mismo modo, se deben poner en práctica las políticas planteadas en la propuesta, para reducir gastos, mejorar la rentabilidad y al cabo del próximo año se empiece a notar mejoras.

Tercero : Se sugiere hacer presupuestos anuales considerando factores adicionales que pueden influir directamente en la rentabilidad como el tipo de cambio, factores climáticos, gastos fijos y variables que tiene la empresa para realizar sus operaciones. Estas proyecciones evitarán que los gastos se eleven y las funciones que cada colaborador realice, sea en función a los manuales y políticas establecidas para el correcto funcionamiento de la empresa, sin afectar negativamente en la rentabilidad.

REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Prociencia y cultura SA.
- Agüero, J. (2007). Teoría de la administración: un campo fragmentado y multifacético. *Visión de futuro, Volumen 7, núm. 1, 27*.
- Ahumada, G. (2013). Teoría de los gastos y recursos públicos en función de interdependencia. *Revista de Economía y Estadística, Volumen 2 Num.4, 435-464*.
- Alcarria, J. (2012). *Introducción a la contabilidad*. Une.
- Amao, E. (2017). *Influencia de las vedas de pesca en la liquidez y rentabilidad de COPROSAC, 2016*. Universidad San Pedro, Chimbote.
- Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Blanco, R., Mayordomo, S., Menéndez, Á., & Mulino, M. (2020). *El impacto de la crisis del Covid-19 sobre la situación financiera de las empresas no financieras en 2020*.
- Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología de la investigación holística*. Universidad internacional de Ecuador.
- Carrasco, S. (2005). *Metodología de la investigación científica*. San marcos.
- Casamayou, E. (2019). Efecto de la rentabilidad financiera y operativa en el precio de las acciones de las empresas industriales. *Quipukamayoc, Volumen 27 Núm.54, 65-72*. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v27i54.16484>
- Castro, L. (2016). *Estrategias para incrementar la rentabilidad de la empresa exportadora de enlatados de atún XYZ de la provincia de Santa Elena*. Guayaquil.
- Chapilliquen, C. (2018). *Costos ambientales generados por el proceso productivo de la empresa pesquera Seafrost SAC y su influencia en la rentabilidad empresarial*. Universidad Nacional de Piura, Piura.
- Contreras, R., & Palacios, F. (2016). Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, 2011-2014. *Revista de investigación valor contable, Volumen 4 (2), 83-87*.
- Crespo, T., Nieto, A., López, J., Madrid, F., Carreño, F., & Peña, J. (2004). *Administración de empresas*. Editorial Mad.
- Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Laurus revista de educación, Vol. 12, núm. Ext, 2006, 180-205*.
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración, Vol 61, No 2 , 266-282*.
- De Jaime, J. (2003). *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Esic.
- De Jaime, J. (2008). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Esic.

- De Jesús, A., Guzmán, A., & Ramírez, K. (2018). *Perfil de clientes como herramienta para la identificación de características y necesidades de los consumidores de servicios*. Centro Universitario de Ciencias Económicas Administrativas.
- De pablo, A. (2012). *Gestión financiera*. Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Franco, P. (2004). *Evaluación de estados financieros* (Vol. 3). Universidad del pacífico.
- Fullana, C., & Paredes, J. (2008). *Manual de contabilidad de costes*. Delta publicaciones universitarias.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Pearson.
- Gómez, S. (2012). *Metodología de la investigación*. Red tercer milenio.
- Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de investigación valor contable, Vol. 3 Núm. 1*, 9-30.
- Habdelgani, N. (2010). Reflexión sobre el obstáculo epistemológico del concepto de medición en contabilidad. *Libre empresa, Vol. 7, Nº. 2*, 101-115.
- Harlin, M. (2017). *Análisis de la rentabilidad en proceso de productos hidrobiológicos empanizados, en una empresa pesquera del distrito de Paita-2017*. Universidad César Vallejo, Piura.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana editores.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística*. Servicios y proyecciones para América latina.
- Ibarra, S., & Suárez, J. (2002). La teoría de los recursos y las capacidades un enfoque actual en la estrategia empresarial. *Dialnet, Vol.Nº 15*, 63-89.
- Italo, M. (2018). *El director profesionalizado enfoca eue Los recursos empresariales, no son eternos: El más importante de Los recursos de una empresa, es el recurso Humano*. Independently Published.
- Jiménez, E. (1994). *Análisis de la investigación cuantitativa*. Métodos clásicos.
- Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Introducción a la economía macroeconomía*. Editorial Reverté.
- Leyva, E., & Cantero, H. (2016). La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial. *Ciencias Holguín, vol. 22, núm. 4*, 1-17.
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial: Una propuesta práctica de análisis y evaluación*. Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios.
- Lovera, M., Castro, E., Smith, H., Mujica, M., & Marín, F. (2008). Evolucionismo económico desde la perspectiva de Nelson y Winter. *Ciencias económicas y sociales, Vol. 8, Vol.8* 48-54.
- Madariaga, P. (2019). *Evaluación de la situación financiera de la actividad colombiana para la comercialización de pescados y mariscos en el mercado internacional*. Universidad de La Salle. Bogotá: Universidad de la salle.

- Mamani, Y. (2019). Determinación de los costos de producción y rentabilidad de la empresa pesquera Titikaka Trout Perú SCRL con la implementación del sistema Six Sigma, en el periodo 2017. *Revista de investigación en contabilidad*, Vol. 2 Núm. 1, 8-26.
- Marín, D. (2005). La enseñanza de las teorías de la administración: limitantes epistémicas y posibilidades pedagógicas. *Educación y empleo*, vol. 15, núm. 26, 43-58.
- Marrero, A. (2005). *Responsabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa*. Pérez Galdóz.
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación*. Universidad Surcolombiana.
- Morales, M. (2009). Teoría económica evolutiva de la empresa: ¿Una alternativa a la teoría neoclásica? *Problemas del desarrollo*, Vol.40 (N° 158), 161-183.
- Nelson, R., & Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. The Belknap press of Harvard University Press Cambridge.
- Olukenle, T. (2017). Análisis de la rentabilidad de la pequeña empresa pesquera en Nigeria. *Revista de Ciencias Agrícolas*, Vol 38 N° 1, 107-116.
- Omeñaca, J. (2016). *Contabilidad general*. Ediciones Deusto.
- Ortega, R., Pacherras, A., & Díaz, R. (2010). *Dinámica contable registros y casos*. Ediciones Caballero Bustamante S.A.C.
- Ortiz, L., Barrera, A., Ardila, X., Knoop, R., Gamboa, W., & Gonzáles, C. (2020). *Patrimonio cultural y sostenibilidad*. Universidad Externado de Colombia.
- Papillón, F., De la cuesta, M., Ruza, C., & Curbera, P. (2012). *Introducción al sistema financiero*. Universidad Nacional de Educación a distancia.
- Parada, J. (1988). *Rentabilidad empresarial un enfoque de gestión*. Universidad de concepción.
- Picón, D., & Melian, A. (2014). La unidad de análisis en la problemática enseñanza-aprendizaje. *Universidad Nacional de la Patagonia Austra*, Vol. 6, Nº. 3, 101-117.
- Pineda, E., De Alvarado, E., & De canales, F. (1994). *Metodología de la investigación. Manual para el desarrollo de personal de salud*. Organización panamericana de la salud.
- Restrepo, M. (2015). *Kapital Cliente: La rentable gestión de clientes*. CESA.
- Reyes, E. (2005). *Contabilidad de costos*. Editorial Limusa SA.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración*. 2005.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*(Núm. 82), 179-200. doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Panamericana.
- Sallenave, J. (2002). *La gerencia integral*. Grupo editorial norma.
- San Martín , D. (2014). Teoría fundamentada y Atlas.ti: recursos metodológicos para la investigación educativa. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, Vol.16 no.1, 104-122.

- Sánchez, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Bussiness Support Aneth S.R.L.
- Santiago, N., & Gamboa, J. (2017). *Gestión financiera empresarial*. Uta.
- Santiesteban, E., Fuentes, V., Leyva, E., Lozada, D., & Cantero, H. (2011). *Análisis de la rentabilidad económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Editorial Universitaria Cubana.
- Suclupe, J. (2017). *Plan financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa pesquera Edwin Suclupe Urcía. distrito de Santa Rosa-2017*. Universidad César Vallejo, Chiclayo. Chiclayo: Universidad César Vallejo.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y control*. International Thomson Publishing.
- Tanaka, G. (2005). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Fondo editorial.
- Torres, J. (2016). *Costos-gastos y su impacto en la rentabilidad de la empresa Pacfish SA*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil: ULVR. Facultad de Ciencias Administrativas Carrera de Contabilidad y Auditoría.
- Ugalde, R., Iñaki, J., Sámano, Z., & Elechiguerra, C. (2017). Análisis de la rentabilidad del subsector atunero congelado español. *Dirección y administración de empresas*(Número 24), 115-134.
- Villarreal, J. (2009). Bases conceptuales para la construcción de la teoría contable. *Simposio Internacional de Investigación, Vol. 7, Nº. 11, 2-17*.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:	
		Sub categorías	Indicadores
¿Cómo mejorar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020?	Proponer el plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora de Lima 2019-2020	Rentabilidad sobre las ventas	1. Ventas Netas
			2. Ratio Margen Neto
			3. Productividad
Problemas específicos	Objetivos específicos		4. Activos totales
¿Cuál es la situación de la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020?	Analizar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020	Rentabilidad económica	5. Ratios ROA
			6. Gestión eficiente
¿Cuáles son los factores que mayor inciden en la rentabilidad de una empresa exportadora Lima 2019-2020?	Identificar los factores que mayor inciden en la rentabilidad de una empresa exportadora Lima 2019-2020.	Rentabilidad Financiera	7. Patrimonio
			8. Autofinanciación
			9. Ratio ROE
Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Sintagma: Tipo: proyectiva Diseño: No experimental Método: Mixto	Unidades informantes: Gerente de finanzas, gerente de comercio exterior, contador general, asistente contable.	Técnicas: Encuesta y entrevista Instrumentos: cuestionario, registro documental y guía de entrevista.	Procedimiento: recolección de información a través de cuestionarios, entrevistas y registro documental. Análisis de datos: recolección de información a través de los instrumentos, luego procesar la información mediante plataformas como el Atlas ti y SPSS.

Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)

Entregables de del objetivo N° 01

Entregable 1.1: Perfil para el asistente de finanzas

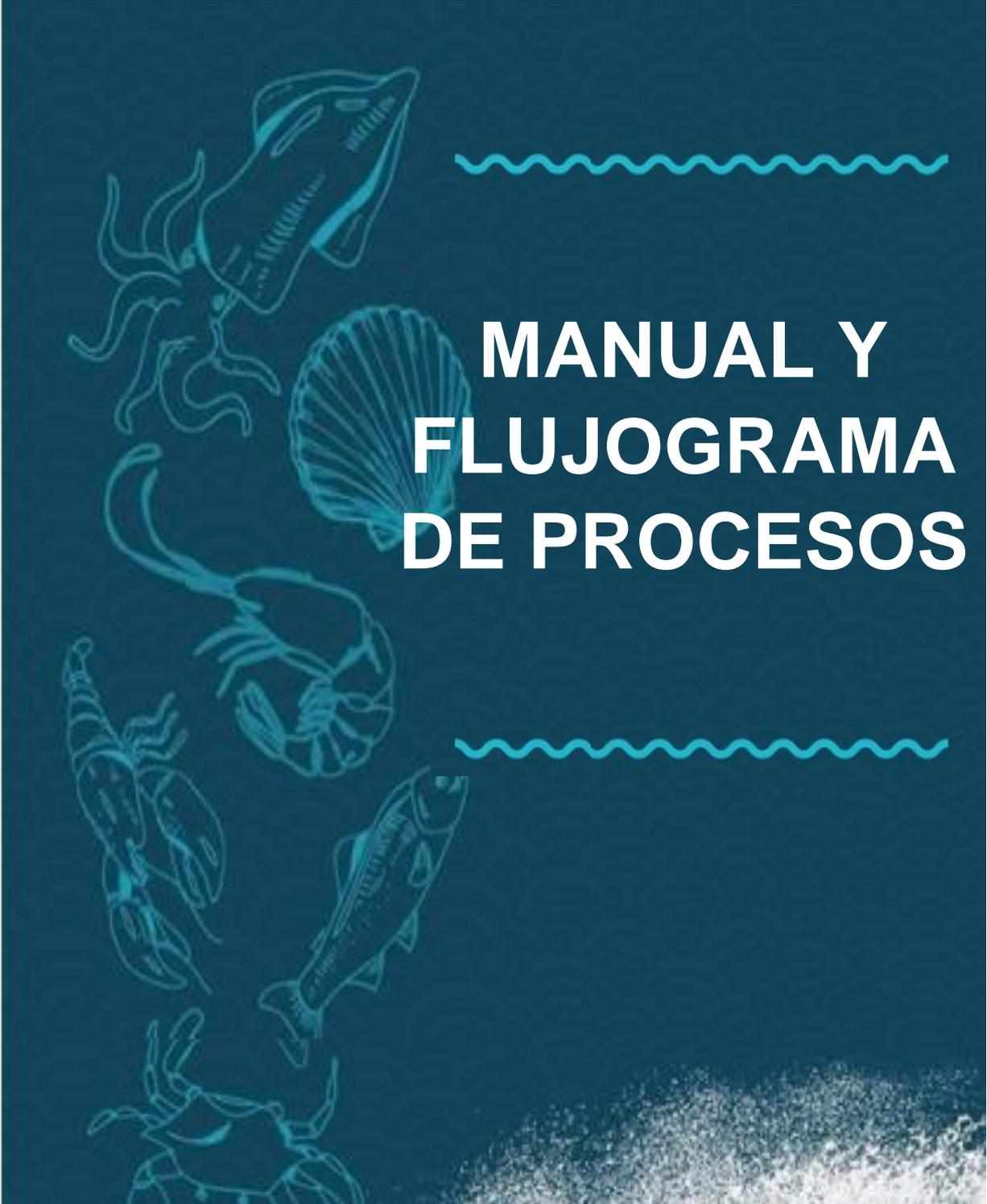
La misión de la persona encargada de finanzas es entender la realidad de la empresa exportadora con el principal objetivo de controlar los ingresos y salidas de dinero elaborando flujos de caja. El perfil del asistente de finanzas para la presente investigación debe cumplir con los siguientes requisitos:

Requisitos:

- Bachiller de las carreras de contabilidad, administración, finanza, y/o afines.
- Experiencia mínima de 2 años en el puesto.
- Conocimiento de Elaboración de Presupuestos y Flujos de Caja.
- Conocimiento de indicadores financieros
- Manejo de Flujo de caja, gestión de cartas fianzas y cartas de crédito
- Manejo de Office: Avanzado (de preferencia)
- Conocimientos de normas Contables, tributarias
- Conocimiento/Manejo de Excel a nivel Intermedio/avanzado (Indispensable).

Funciones:

- Elaboración y control de presupuestos.
- Elaboración y control de flujos de caja.
- Registro y control de los ingresos y egresos de la empresa.
- Seguimiento y control de cartas fianzas y cartas de crédito.
- Elaborar, analizar y presentar reportes de gestión, rentabilidad y control presupuestal en el momento oportuno y con la información exacta para la toma de decisiones.

The background of the page is a dark teal underwater scene. On the left side, there are faint, light blue line-art illustrations of various marine animals: a squid at the top, a scallop in the middle, a crab below it, and a fish at the bottom. Two horizontal wavy lines, resembling water ripples, are positioned above and below the main title. The bottom right corner of the image shows a sandy seabed with some small, light-colored particles.

MANUAL Y FLUJOGRAMA DE PROCESOS

Entregable 1.2: Manual y Flujograma de procesos

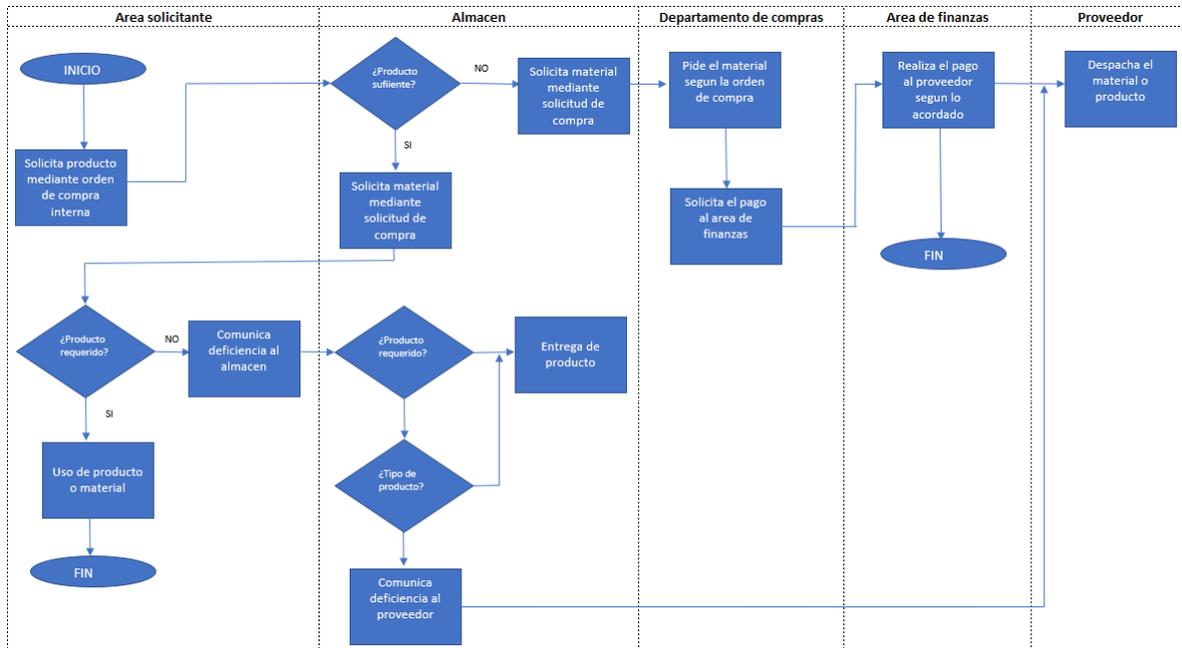
Manual de funciones área de finanzas

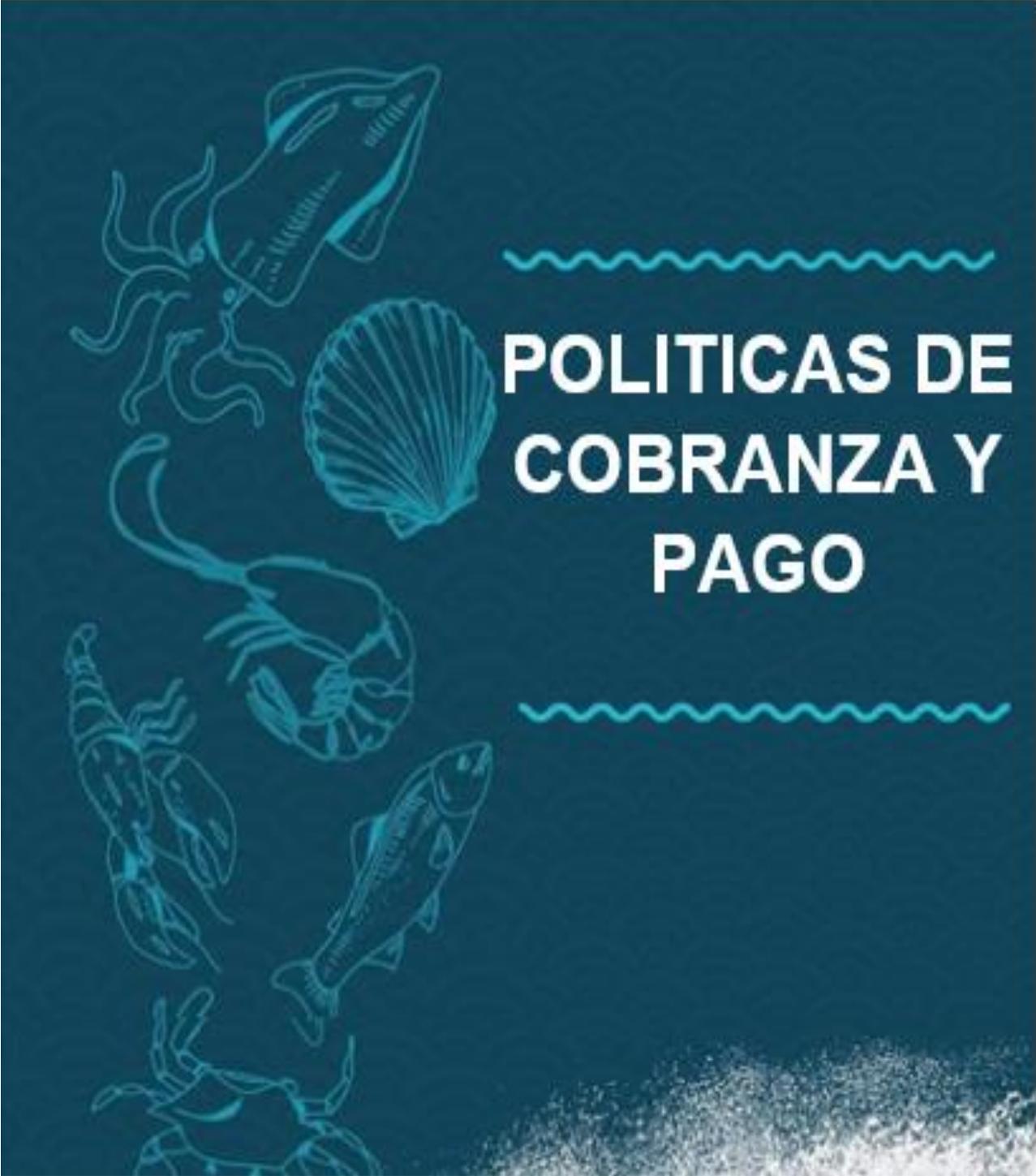
Objetivo y alcance:

Se redacta el presente manual de funciones con la finalidad de identificar las responsabilidades y obligaciones que debe de realizar el personal del área de finanzas de la empresa exportadora que pertenece al área administrativa de la empresa. El presente manual se realiza con el objetivo de establecer procedimientos que sirvan de guía para la ejecución y desarrollo de las funciones del área de finanzas en la empresa. Entre las funciones y responsabilidades principales que debe desempeñar el equipo de finanzas están las siguientes:

- a) Elaboración de presupuestos anuales de la empresa.
- b) Elaborar flujos de caja
- c) Programar, ejecutar y controlar los egresos de la empresa.
- d) Realizar ejecución financiera y presupuestaria de los gastos e ingresos.
- e) Gestionar la apertura, manejo y cierre de las cuentas bancarias, así como efectuar conciliaciones bancarias, arqueos de caja chica de las áreas respectivas.
- f) Efectuar el pago de tributos, pago de nóminas, pagos a proveedores de la empresa.
- g) Cierre contable mensual y anual
- h) Elaborar conciliaciones bancarias

Flujograma de procesos del área de finanzas





Entregable 1.3: Políticas de cobro y pago

Políticas de pago a proveedores:

1. La cotización de proveedores debe ser mínimo con tres entidades que ofrecen el bien o servicio y se debe tener en consideración los precios, llegada del producto y los días de crédito no deben ser menos a 30 días.
2. La cotización del proveedor se enviará al área de finanzas mediante correo corporativo para que pueda evaluar el flujo de caja y la deuda se pueda cancelar en la fecha pactada con el proveedor.
3. La orden de compra debe estar firmada por su superior como constancia de la aprobación de la compra para luego enviarlo a finanzas.
4. Los pagos a proveedores se realizarán los martes solo si presentan la orden de compra al área de finanzas firmada por su superior. Este documento debe contener el plazo de crédito acordado, el detalle del bien o servicio y el número de cuenta bancaria para luego enviar la transferencia al área contable.
5. Los comprobantes deberán ser entregados al área contable en un plazo no mayor de 2 días útiles de realizado el pago.

Políticas de créditos y cobranza:

Al contado:

Las ventas al contado están dirigidas a clientes antiguos y deberán transferir un 50% por concepto de adelanto y el otro 50% antes de enviar al país de destino los documentos que sustentan la compra.

Al crédito:

1. Elaborar contrato de venta con las especificaciones del producto y el plazo del crédito para luego enviarlo mediante correo electrónico al cliente extranjero.

2. El área comercial deberá indicar al área de finanzas si la factura es con carta de crédito o al contado con el cliente para controlar los vencimientos de cada caso.
3. El área de comercio debe entregar la DUA al área contable al 5to día calendario del mes siguiente de culminada la operación de exportación.
4. Enviar recordatorios de cobranza al cliente previos al día de vencimiento del plazo, en caso la cobranza sea con carta de crédito enviar correos a la ejecutiva del banco para que gestione el desembolso a la cuenta de la empresa exportadora.
5. Envío de correo corporativo a los clientes o el banco en agradecimiento por el desembolso del dinero en la fecha pactada en el contrato.

Entregable 1.3: Análisis de ratios de gestión

Ratios de Gestión				
ROTACIÓN DE INVENTARIOS		Veces/año	Días	La rotación promedio de inventarios durante el ejercicio 2019 es de 57 días, es decir rota 6 veces al año, lo cual no es adecuado porque son productos perecibles que necesitan estar refrigerados a una temperatura de -20° C y esto genera desembolsos innecesarios de dinero que al final termina afectando la rentabilidad de la empresa.
	<u>2019</u>	<u>o</u>		
Costo de Mercaderías	7,776,83	=	6	
Vendidas	7			
Promedio de Inventarios	$\frac{1,204,26}{0}$		57	
	365			
ROTACIÓN DE INVENTARIOS		Veces/año	Días	Mientras que para el 2020 la rotación de inventario es de 65 días, en este caso es distinto porque en este periodo la pandemia causo estragos que afectaron las ventas de la empresa y como consecuencia de esto los inventarios rotaron de forma más lenta.
	<u>2020</u>	<u>o</u>		
Costo de Mercaderías	5,639,73	=	6	
Vendidas	9			
Promedio de Inventarios	$\frac{996,712}{365}$		65	
PERIODO PROMEDIO DE COBRO			Días	En el periodo promedio de cobro durante el 2019 la empresa efectuó la cobranza en un promedio de 33 días, la empresa trabaja de dos formas para realizar la cobranza, la 1era es por transferencia directa o adelantos, y la otra es con carta de crédito. Por lo tanto, el área de cobranzas debe planificar mejor su procedimiento de cobranza, e implementar políticas con la finalidad de incrementar la rentabilidad.
	<u>2019</u>			
Cuentas por cobrar	$\frac{1,013,60}{8}$	=	33	
Vtas anuales/365	$\frac{11,106,4}{34}$			
	365			
PERIODO PROMEDIO DE COBRO			Días	El promedio de cobro para el ejercicio 2020 es de 41 días, en este periodo se podría decir que es justificable porque la pandemia afectó a todo el mundo. Sin embargo, sería
	<u>2020</u>			
Cuentas por cobrar	858,546	=	41	

Vtas anuales/365	$\frac{7,556,54}{5}$			ideal que la empresa adopte políticas de cobranza y un manual de procedimientos que ayuden a fortalecer las cobranzas para que esto no repercuta en la rentabilidad de forma negativa.
	365			

PERIODO PROMEDIO DE PAGO				Días	
2019					
Cuentas por pagar	691,469	=		46	El tiempo de crédito que los proveedores le otorgan a la empresa es de 30 días, sin embargo el resultado del ratio promedio de pago es de 46 días, esto puede ser positivo y negativo a la vez, positivo porque está beneficiándose con capital ajeno y puede ser negativo porque al presentar estados financieros a entidades financieras van a dudar en otorgar un préstamo y en el caso de los inversionistas no van a querer realizar ninguna inversión en la empresa porque van a creer que la empresa no tiene liquidez para pagar sus obligaciones a corto plazo.
Compras anuales/365	$\frac{0.70}{7}$		$\frac{7,776,83}{7}$		
	365				

PERIODO PROMEDIO DE PAGO				Días	
2020					
Cuentas por pagar	350,117	=		30	Esta cifra es significativa solo en relación con las condiciones de crédito otorgadas a la empresa. Para el ejercicio 2020 la rotación promedio de pago es de 30 días, aquí y se observa que no va alineado con las cobranzas, esto quiere decir que la empresa debe adoptar políticas de cobros y pagos para mejorar su gestión.
Compras anuales/365	$\frac{0.75}{9}$		$\frac{5,639,73}{9}$		
	365				

ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES				Veces/año	
2019					
Ventas	$\frac{11,106,4}{34}$	=		5	De acuerdo con el resultado obtenido esto indica que la empresa sustituye sus activos 5 veces al año. De forma general esto indicaría que la empresa ha usado eficientemente sus recursos.
	2,438,38				
Total, de activos	7				

ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES				Veces/año	
2020					
Ventas	$\frac{7,556,54}{5}$	=		3	Para el ejercicio 2020 la rotación de activos es de 3 veces al año, debido a la pandemia no se pudo utilizar los recursos de la empresa como debería, pero antes esta pandemia sanitaria, obliga a la empresa implementar un plan estratégico donde contemple este tipo de sucesos para evitar que la rentabilidad de la empresa se vea afectada.
	2,921,67				
Total, de activos	0				

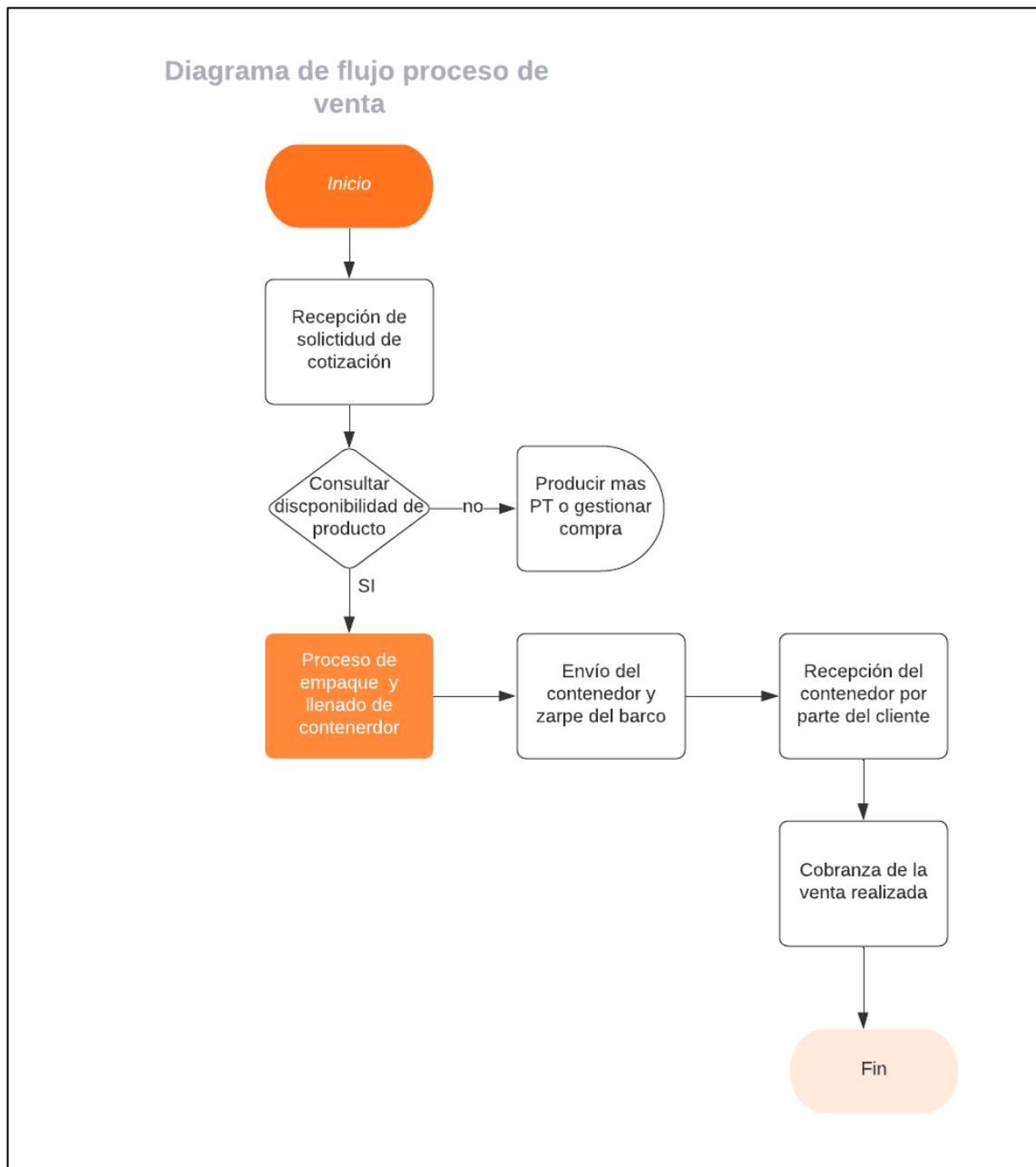
Anexo 3: Entregables de del objetivo N° 02

Entregable 2.1: Detalles generales del producto: Pejerrey entero congelado

1. Presentación: En bloque a granel
2. Talla: 14/up cm.
3. Calidad: De exportación. Producto fresco.
4. Empaque primario: Laminas PEBD azul eléctrico medida 70*100*1.5
5. Empaque secundario: Cajas (parafinadas) Blancas o marrones x 20 kg.
6. Etiquetado: Según instrucciones del cliente.
7. Cantidad por contenedor: 26 toneladas (26,000 kgs)
8. Tamaño y tipo de contenedor: 40 pies contenedor REEFER
9. Temperatura: -20°C
10. Puerto de embarque: Callao, Lima
11. Destino: Qingdao, China
12. Planta de proceso: Friowar (P352-NUE-FRIO) en la ciudad de Chimbote.

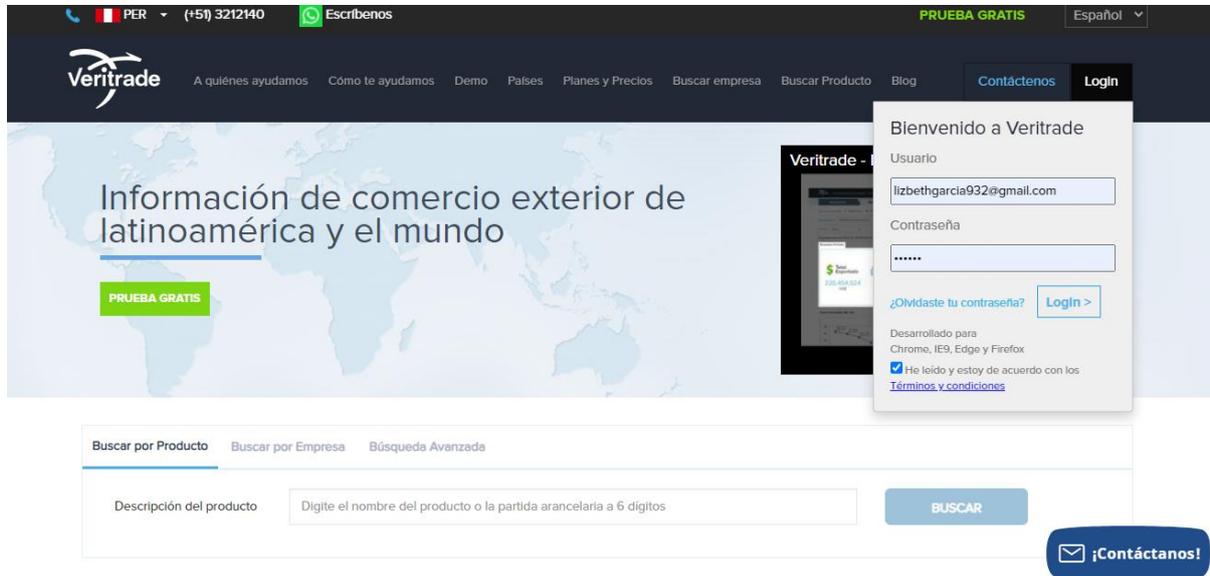


Entregable 2.2: Flujograma de venta



Entregable 2.3: Uso de página veritrade

1. Ingreso a la página, crear usuario y contraseña para poder acceder a consultar.



2. Una vez que haya ingresado, seleccionar si desea ver las importaciones o exportaciones.
3. Luego en la descripción comercial colocar el nombre del producto, agregar filtros.
4. Y, por último, selecciona buscar.

A continuación, se puede verificar los productos exportados, el valor FOB exportado en el periodo seleccionado, a que país ha sido exportado, el medio de transporte en el que se realizó el envío, el detalle de las empresas exportadoras y de las empresas importadoras de otros países. Esta información facilitará la venta de nuevos productos, adquiriendo mayor capacidad de competencia en el mercado, el uso de esta herramienta es sumamente importante para que la empresa pueda seguir creciendo.



Mis Búsquedas

Mis Productos

Mis Compañías

Usted desea ver las

Importaciones Exportaciones de Latinoamérica Perú

[VIDEO TUTORIAL](#)

País Destino

[TODOS LOS PAISES]

Descripción Comercial

CONCHAS DE ABANICO

[Agregar a Filtros](#)

Partida Aduanera

Digite el código de partida o sus 6 primeros dígitos

Exportador

Digite el nombre de la empresa exportadora

Importador

Digite el nombre de la empresa importadora

Filtros

[Desc. Comercial] CONCHAS
[Desc. Comercial] ABANICO

[Eliminar seleccionados](#)

EXPORTADORES [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%	
<input checked="" type="radio"/> PERUVIAN PECTEN S.A.C	9	997.388	55.82%	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/> ACUACULTURA Y PESCA S.A.C	10	324.240	18.71%	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/> SOCIEDAD EXPORTADORA T[...]	2	168.838	9.83%	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/> PREMIUM FISH S.A.C.	1	120.848	6.98%	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/> MARICULTURA DEL NORTE [...]	2	89.282	4.00%	<input type="checkbox"/>
Totales	28	1,733,034	100.00%	

[Aplicar Filtros](#)
[Agregar a Mis Exportadores](#)

IMPORTADORES [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%	
TO ORDER	3	478.288	27.60%	<input type="checkbox"/>
IFC SEAFOOD INC	2	326.188	18.82%	<input type="checkbox"/>
HUBCO40 RUE DU SEMINAIRE [...]	10	199.044	6.75%	<input type="checkbox"/>
LUND S FISHERIES INC997 [...]	2	166.838	9.63%	<input type="checkbox"/>
IFC SEAFOOD INC	1	182.810	9.40%	<input type="checkbox"/>
Totales	28	1,733,034	100.00%	

[Aplicar Filtros](#)
[Agregar a Mis Importadores](#)

VÍAS TRANSPORTE [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%	
MARÍTIMO	28	1,733,034	100.00%	<input type="checkbox"/>
Totales	28	1,733,034	100.00%	

[Aplicar Filtros](#)

[BUSCAR](#) [Restablecer Buscador](#)

Se encontraron 28 registros

Resumen	Productos	Exportadores	Importadores	Países Destino	Vías Transporte	Aduanas - DUAs	Detalle - Excel																																																																																																											
<p>Si lo desea, puede descargar los resultados del tab Resumen a un archivo excel: [XLS]</p>																																																																																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCTOS [TODOS]</th> <th>REGISTROS</th> <th>TOTAL US\$ FOB</th> <th>%</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input checked="" type="radio"/> 0307221000 VIEIRAS (CONCHA DE ABANICO) (PECTEN JACOBAEUS) INCL. VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS [...]</td> <td>9</td> <td>1,154,271</td> <td>66.60%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="radio"/> 0307222000 LAS DEMÁS VENERAS (VIEIRAS), VOLANDERAS Y DEMÁS MOLUSCOS DE LOS GÉNEROS PECTEN, CHLAMYIS [...]</td> <td>18</td> <td>578,319</td> <td>33.37%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="radio"/> 0307291000 VIEIRAS/CONCHA DE ABANICO/(PECTEN JACOBAEUS)</td> <td>1</td> <td>444</td> <td>0.03%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Totales</td> <td>28</td> <td>1,733,034</td> <td>100.00%</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Aplicar Filtros Agregar a Mis Productos</p>		PRODUCTOS [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%		<input checked="" type="radio"/> 0307221000 VIEIRAS (CONCHA DE ABANICO) (PECTEN JACOBAEUS) INCL. VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS [...]	9	1,154,271	66.60%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/> 0307222000 LAS DEMÁS VENERAS (VIEIRAS), VOLANDERAS Y DEMÁS MOLUSCOS DE LOS GÉNEROS PECTEN, CHLAMYIS [...]	18	578,319	33.37%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/> 0307291000 VIEIRAS/CONCHA DE ABANICO/(PECTEN JACOBAEUS)	1	444	0.03%	<input type="checkbox"/>	Totales	28	1,733,034	100.00%		<table border="1"> <thead> <tr> <th>PAÍSES DESTINO [TODOS]</th> <th>REGISTROS</th> <th>TOTAL US\$ FOB</th> <th>%</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FRANCE</td> <td>18</td> <td>881.801</td> <td>50.94%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>CANADA</td> <td>3</td> <td>486.088</td> <td>28.22%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>UNITED STATES</td> <td>2</td> <td>292.824</td> <td>16.90%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>NEW ZEALAND</td> <td>1</td> <td>130.855</td> <td>7.50%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>SPAIN</td> <td>4</td> <td>119.207</td> <td>6.88%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Totales</td> <td>28</td> <td>1,733,034</td> <td>100.00%</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Aplicar Filtros</p>		PAÍSES DESTINO [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%		FRANCE	18	881.801	50.94%	<input type="checkbox"/>	CANADA	3	486.088	28.22%	<input type="checkbox"/>	UNITED STATES	2	292.824	16.90%	<input type="checkbox"/>	NEW ZEALAND	1	130.855	7.50%	<input type="checkbox"/>	SPAIN	4	119.207	6.88%	<input type="checkbox"/>	Totales	28	1,733,034	100.00%		<table border="1"> <thead> <tr> <th>EXPORTADORES [TODOS]</th> <th>REGISTROS</th> <th>TOTAL US\$ FOB</th> <th>%</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input checked="" type="radio"/> PERUVIAN PECTEN S.A.C</td> <td>9</td> <td>997.388</td> <td>55.82%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="radio"/> ACUACULTURA Y PESCA S.A.C</td> <td>10</td> <td>324.240</td> <td>18.71%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		EXPORTADORES [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%		<input checked="" type="radio"/> PERUVIAN PECTEN S.A.C	9	997.388	55.82%	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/> ACUACULTURA Y PESCA S.A.C	10	324.240	18.71%	<input type="checkbox"/>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>IMPORTADORES [TODOS]</th> <th>REGISTROS</th> <th>TOTAL US\$ FOB</th> <th>%</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TO ORDER</td> <td>3</td> <td>478.288</td> <td>27.60%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>IFC SEAFOOD INC</td> <td>2</td> <td>326.188</td> <td>18.82%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		IMPORTADORES [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%		TO ORDER	3	478.288	27.60%	<input type="checkbox"/>	IFC SEAFOOD INC	2	326.188	18.82%	<input type="checkbox"/>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>VÍAS TRANSPORTE [TODOS]</th> <th>REGISTROS</th> <th>TOTAL US\$ FOB</th> <th>%</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MARÍTIMO</td> <td>28</td> <td>1,733,034</td> <td>100.00%</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Totales</td> <td>28</td> <td>1,733,034</td> <td>100.00%</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		VÍAS TRANSPORTE [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%		MARÍTIMO	28	1,733,034	100.00%	<input type="checkbox"/>	Totales	28	1,733,034	100.00%	
PRODUCTOS [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%																																																																																																															
<input checked="" type="radio"/> 0307221000 VIEIRAS (CONCHA DE ABANICO) (PECTEN JACOBAEUS) INCL. VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS [...]	9	1,154,271	66.60%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
<input checked="" type="radio"/> 0307222000 LAS DEMÁS VENERAS (VIEIRAS), VOLANDERAS Y DEMÁS MOLUSCOS DE LOS GÉNEROS PECTEN, CHLAMYIS [...]	18	578,319	33.37%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
<input checked="" type="radio"/> 0307291000 VIEIRAS/CONCHA DE ABANICO/(PECTEN JACOBAEUS)	1	444	0.03%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
Totales	28	1,733,034	100.00%																																																																																																															
PAÍSES DESTINO [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%																																																																																																															
FRANCE	18	881.801	50.94%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
CANADA	3	486.088	28.22%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
UNITED STATES	2	292.824	16.90%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
NEW ZEALAND	1	130.855	7.50%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
SPAIN	4	119.207	6.88%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
Totales	28	1,733,034	100.00%																																																																																																															
EXPORTADORES [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%																																																																																																															
<input checked="" type="radio"/> PERUVIAN PECTEN S.A.C	9	997.388	55.82%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
<input checked="" type="radio"/> ACUACULTURA Y PESCA S.A.C	10	324.240	18.71%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
IMPORTADORES [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%																																																																																																															
TO ORDER	3	478.288	27.60%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
IFC SEAFOOD INC	2	326.188	18.82%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
VÍAS TRANSPORTE [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%																																																																																																															
MARÍTIMO	28	1,733,034	100.00%	<input type="checkbox"/>																																																																																																														
Totales	28	1,733,034	100.00%																																																																																																															

Entregable 2.4: Contrato de venta

Anexo 4: Entregables de del objetivo N° 03

SALES CONTRACT / CONTRATO DE VENTA				
SALES CONTRACT N°: CSF/2021-006 ISSUE DATE: May 25, 2021				
CUSTOMER / CLIENTE		SELLER / VENDEDOR		
SHANDONG JINRONG INTERNATIONAL ECONOMIC & TRADE CO., LTD Address: D 905, DongHuanGuoJi Square, No.3966 Erhuandong Road, LiCheng District, Jinan, China Register No.: 91370112679216181R		COSTA SEAFOOD S.A.C. Jirón Aracena 350 Int. 103. Lima 33, Lima, Peru Tel: +511 4800108		
We certify with this contract of purchase and sale of goods, which both parties agree and accept in its entirety the conditions set out in this document.				
ITEM	QTY. (kg)	DESCRIPTION OF GOODS	UNIT PRICE (USD/kg)	TOTAL AMOUNT (USD)
1	52,000.00	FROZEN SILVERSMELT WHOLE ROUND Origin: Peru Sc. Name: <i>Odontesthes regia regia</i> <u>Specifications:</u> Presentation: Whole Round Size : 12/up cm Packing: Blocks of 10 kg in master cartons of 20 kg Quantity 26.00 tons per FCL.	US\$ 1.885	US\$ 98,020.00
TOTAL	52,000.00		TOTAL	US\$ 98,020.00
CONTAINERS		TRADE TERMS	LATEST SHIPMENT DATE	
02 X 40' FCL		CFR Qingdao, China	June 30, 2021	

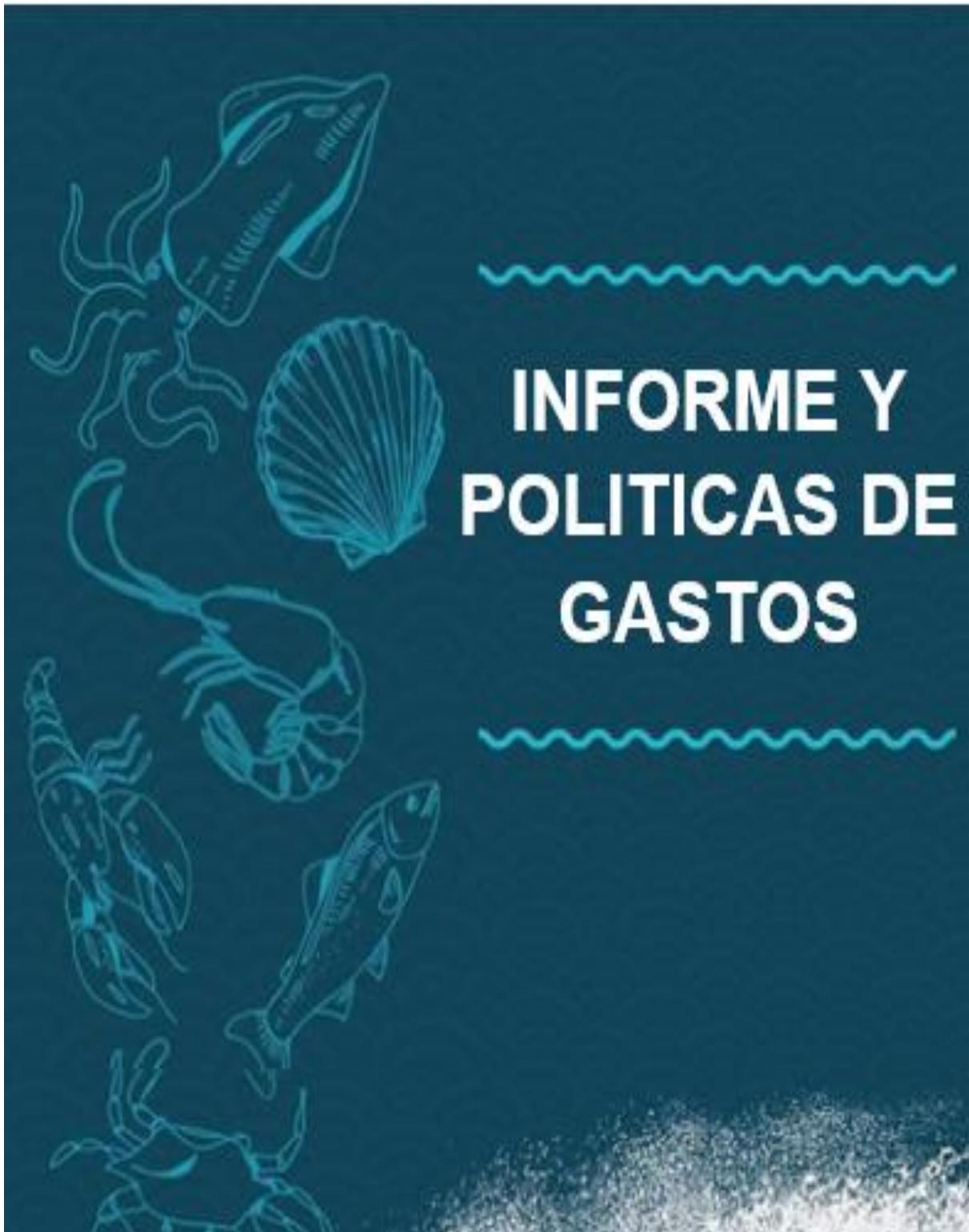
- 1 -

Contact e-mail: sales1@costaseafood.com
www.costaseafood.com
Phone Office: (51) 480-0108



Anexo 4: Entregables de del objetivo N° 03

Entregable 3.1: Informe de gastos de la empresa exportadora



En el presente informe se muestra todos los gastos que se presentaron en la empresa durante el ejercicio 2020, estos importes fueron necesarios para que se realice el flujo normal de la organización.

Tabla 9

Detalle de gastos de venta periodo 2020

CONCEPTO	IMPORTE	%
Flete marítimo	S/ 610,143.37	40%
Serv. Logístico	S/ 396,593.19	26%
Gast. Comerciales	S/ 198,296.60	13%
Planilla	S/ 137,282.26	9%
Embarque	S/ 91,521.51	6%
Flete terrestre	S/ 61,014.34	4%
Otros	S/ 30,507.17	2%
TOTAL	S/1,525,358.43	100%

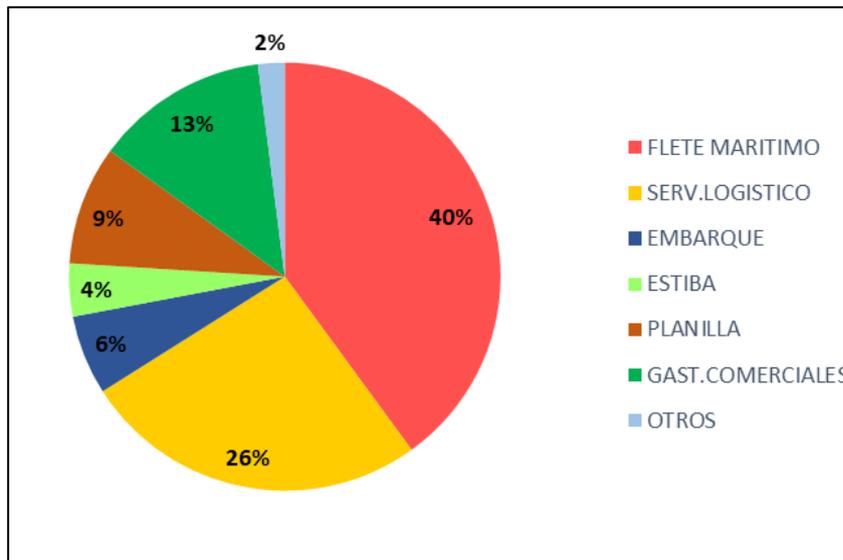
Como se muestra en la tabla 5 los porcentajes más representativos son: el flete marítimo que representa un 40% del gasto de venta, servicio logístico que representa un 26%, los gastos comerciales representan un 13%, la planilla un 9%, los gastos de embarque 6%, el gasto por flete terrestre un 4% y otros gastos representan un 2% del total del gasto. Como se puede observar el primer concepto representa un mayor porcentaje del importe global, esto se debe a que el dólar subió durante el ejercicio 2020. La empresa no cuenta con un flujo de caja, y en el caso de los fletes marítimos durante ese ejercicio se desembolsó el dinero sin tener control. Si bien es cierto los importes en dólares no hubo variación, pero al transformar el importe en soles si fue muy notorio el incremento en este ítem.

Por otro lado, están los gastos por concepto de servicio logístico que de igual manera no se controló el servicio prestado, el proveedor que brinda este servicio emitió facturas a la

empresa exportadora y el área correspondiente no revisó cada comprobante en su debido momento y se terminó cancelando el total de la deuda por temas de que los próximos embarques estaban por vencer y se tenía que enviar el contenedor al cliente.

Figura 18

Detalle de los gastos de venta 2020



Fuente: Elaboración propia (2021)

Los gastos comerciales están conformados por los servicios de diseños de papelería corporativa, estudios de mercado, talleres de exportación, servicios de fotografía, traducciones, servicio de publicidad, comisiones de ventas y rediseño de página web entre otros. La planilla está compuesta por la asistente contable, asistente de comercio exterior, gerente comercial, gerente de comercio y gerente de finanzas. El embarque está compuesto por todos los servicios de llenado de contenedor, descargas de camiones con materia prima entre otros. El flete terrestre está conformado por todos los servicios de transporte de carga de materia prima, hielo, producto terminado, transporte de contenedor de planta al puerto de embarque. Y para finalizar los servicios que están dentro del concepto de otros, son todos los servicios como por ejemplo los certificados de origen, certificados sanitarios, alimentación, servicio de almacenamiento, alquileres de oficina, servicios de entrega rápida, gastos bancarios, pasajes terrestres y aéreos.

Entregable 3.2: Políticas de gasto

Se emite el presente documento con las políticas de gastos de venta con la finalidad de garantizar el manejo transparente y eficiente de los recursos de la empresa. El objetivo principal de implementar estas políticas es establecer lineamientos para realizar trámites necesarios y que cuenten con la documentación que justifiquen el gasto, para ello los responsables de cada área deberán sujetarse a las siguientes políticas:

1. Los representantes de cada área deben elaborar requerimientos de compras en los formatos brindados por la gerencia, estas solicitudes deben ser evaluados y firmados por su superior para luego enviarlo al área de compras de la empresa.
2. Los gastos deben estar relacionado con el rubro de la empresa, no se aceptarán gastos que no han sido solicitados previamente en el formato antes indicado.
3. Las áreas deben contar con un presupuesto de gastos por cada ejercicio y este debe ser evaluado mensualmente con la finalidad de medir el presupuesto proyectado con el ejecutado.
4. Los gastos por conceptos de restaurante no deben superar los 100.00 soles por área y este no deberá ser frecuente.
5. Los gastos por concepto de movilidad no deberán superar el importe establecido por la administración tributaria.
6. Los viajes que el área comercial realice deberán estar sustentados en los formatos de viajes y deben estar firmados por el gerente general.
7. Los comprobantes que son canalizados a través de cajas chicas no deben tener fecha de emisión de meses anteriores al mes de presentación.
8. Todos los gastos relacionados con los carros que están a nombre de la empresa deben contener impresa las placas en cada factura.

Anexo 5: Instrumento cuantitativo

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados financieros	
Período o año:	2019-2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
El objetivo principal de este documento es demostrar cómo se encuentra la empresa a través de ratios financieros, y determinar la causa del problema que atañe la rentabilidad de la empresa exportadora.	Los estados financieros son documentos que muestran información real de la situación en la que se encuentra la empresa en un determinado periodo.	La documentación es de vital importancia para el correcto desarrollo de la investigación, la cual corresponde al área de Contabilidad de la empresa exportadora.

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Tipo	Datos que brinda el documento - Formula	Resultados estadísticos	Análisis/resumen
1	Estado de situación financiera	El estado de situación financiera está conformado por el activo, pasivo y patrimonio, en el cual se refleja la situación real en la que se encuentra la entidad, con esa información se podrá determinar el estado de liquidez, solvencia y rentabilidad para la toma efectiva de decisiones.	Análisis horizontal	$\frac{\text{Efect.eq.efect. 2020}}{\text{Efect.eq. efect 2019}} = \frac{796,774.00}{95,815.00} = 8.32$ $\frac{\text{Cta. x cobrar comer 2020}}{\text{Cta. x cobrar comer 2019}} = \frac{858,546.00}{1,013,608.00} = 0.847$ $\frac{\text{Cta. x pagar comer 2020}}{\text{Cta. x pagar comer 2019}} = \frac{350,117.00}{691,469.00} = 0.506$	732% -15% -49%	El análisis horizontal aplicado en el año 2020 respecto al año 2019, se observa que en la tabla 1 y en la figura 1, hay una variación muy relevante en la partida contable de efectivo y equivalente de efectivo, el cual incrementó en un 732%. Este notable crecimiento se dio debido a que, durante el estado de emergencia sanitaria, el estado con la finalidad de estabilizar la economía peruana brindó apoyo a los empresarios y emprendedores peruanos a través del reactiva Perú, y gracias a que la empresa

					proyectos para exportación de otros productos como: espárragos y harina de maíz, proyectos que fueron muy afectados por la realidad que está atravesando el mundo.	
Análisis vertical	<u>Efect.eq.efect 2020</u>	=	<u>796,774.00</u>	- =	27.27%	Para la elaboración del análisis vertical, se tomó en cuenta tres partidas relevantes: una de ellas es el efectivo, donde se observa una variación de 46% en el 2020 mientras que para el año 2019 se obtuvo un 4%, esta partida está compuesta por las cuentas bancarias de la empresa. Como se observa hay un incremento de un año a otro, esto se dio especialmente por la adquisición del reactiva Perú. En segundo lugar, están las cuentas por cobrar comerciales, en la cual durante el periodo 2019 obtuvo un porcentaje del 42%, mientras que para el 2020 tiene un porcentaje del 44%. En último lugar, están las cuentas por pagar comerciales que tiene un porcentaje del 13% para el 2019 mientras que para el 2020 se obtuvo un 7%, esta cuenta agrupa deudas con proveedores
	Total activo 2020		2,921,670.00			
	<u>Efect.eq.efect 2019</u>	=	<u>95,815.00</u>	=	3.93%	
	Total activo 2019		2,438,387.00			
	<u>Cta. x cobrar comer 2020</u>	=	<u>858,546.00</u>	=	29.39%	
	Total activo 2020		2,921,670.00			
	<u>Cta. x cobrar comer 2019</u>	=	<u>1,013,608.00</u>		41.57%	
	Total activo 2019		2,438,387.00			
	Cuentas por pagar comer 2020	=	<u>350,117.00</u>	=	11.98%	
	Total, pasivo y patrimonio 2020		2,921,670.00			
Cuentas por pagar comer 2019	=	<u>691,469.00</u>	=	28.36%		

				Total, pasivo y patrimonio 2019	2,438,387.00			nacionales de materia prima, insumos y mercaderías.				
2	Estado de resultados integrales	El estado de resultados está compuesto por las ventas, gastos operativos de ventas y gastos financieros, gracias a esta información se puede conocer si la empresa ha obtenido utilidad o pérdida durante el ejercicio.	Ratios de rentabilidad	<u>Costo de ventas 2020</u>	=	<u>5,639,739.00</u>	=	75%	El análisis de los ratios de rentabilidad se observa que en el año 2019 el costo de ventas representa el 70% de las ventas, mientras que para el 2020 fue de 75% debido a que se vendió gran parte del stock de producto almacenado. En el ROA se obtuvo un 17% para el ejercicio 2019 mientras que para el 2020 se obtuvo solo 4%, esto demuestra que durante el ejercicio 2019 la empresa fue capaz de generar más dinero con menos inversión, mientras que para el 2020 debido a la coyuntura sanitaria generó beneficios menos eficientes que el año anterior obteniendo como resultado una disminución considerable del porcentaje, concluyendo que para el ejercicio 2020 por cada sol invertido el negocio produce 4 céntimos de retorno. En el ROE para el 2019 por cada sol invertido los dueños obtuvieron			
				Ventas 2020		7,556,545.04						
				<u>Costo de ventas 2019</u>	=	<u>7,776,837.00</u>	=	70%				
				Ventas 2019		11,106,434.00						
				ROA								
				<u>Utilidad neta 2020</u>	=	<u>126,886.40</u>	=	4%				
				Activo total 2020		2,921,670.00						
				<u>Utilidad neta 2019</u>	=	<u>406,326.00</u>	=	17%				
				Activo total 2019		2,438,387.00						
				ROE								
				<u>Utilidad neta 2020</u>	=	<u>126,886.40</u>	=	13%				
				Patrimonio neto 2020		957,083.00						
<u>Utilidad neta 2019</u>	=	<u>406,326.00</u>	=	40%								
Patrimonio neto 2019		1,019,004.00										
Rentabilidad neta: o margen neto												
<u>Utilidad neta 2020</u>	=	<u>126,886.40</u>	=	2%								
Ventas netas 2020		7,556,545.04										
<u>Utilidad neta 2019</u>	=	<u>406,326.00</u>	=	4%								
Ventas netas 2019		11,106,434.00										

Anexo 6: Instrumento cualitativo

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA

N.º	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?								
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido de la ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?								
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?								
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?								
5	¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?								
6	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?								
7	¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?								

Anexo 7: Fichas de validación de los instrumentos

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados financieros	
Período o año:	2019-2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
El objetivo principal de este documento es demostrar cómo se encuentra la empresa a través de ratios financieros, y determinar la causa del problema que atañe la rentabilidad de la empresa exportadora.	Los estados financieros son documentos que muestran información real de la situación en la que se encuentra la empresa en un determinado periodo.	La documentación es de vital importancia para el correcto desarrollo de la investigación, la cual corresponde al área de Contabilidad de la empresa exportadora.

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Tipo	Datos que brinda el documento - Formula	Resultados estadísticos	Análisis/resumen	
1	Estado de situación financiera	El estado de situación financiera está conformado por el activo, pasivo y patrimonio, en el cual se refleja la situación real en la que se encuentra la entidad, con esa información se podrá determinar el estado de liquidez, solvencia y rentabilidad para la toma efectiva de decisiones.	Análisis horizontal	Efect.eq.efect 2020 = 796,774.00	-1 = 732%	El análisis horizontal aplicado en el año 2020 respecto al año 2019, se observa que en la tabla 1 y en la figura 1, hay una variación muy relevante en la partida contable de efectivo y equivalente de efectivo, el cual incrementó en un 732%. Este notable crecimiento se dio debido a que, durante el estado de emergencia sanitaria, el estado con la finalidad de estabilizar la economía peruana brindó apoyo a los empresarios y emprendedores peruanos a través del reactiva Perú, y gracias a que la empresa exportadora fue una de las beneficiadas con este apoyo, pudo sobrevivir y aprovechar al máximo las bajas tasas que el estado brindó mediante este beneficio. Asimismo, se observa que en la figura 2 la partida cuentas por cobrar se obtuvo -15% en el año 2020, uno de los motivos fue que, por la pandemia, toda la economía se paralizó y por ende no se pudo exportar por más de cuatro meses, este hecho afectó considerablemente las ventas de la empresa. Los ingresos disminuyeron en un 68% del año 2019 al año 2020, toda esta situación obligó a los gerentes a disminuir en un 35% los sueldos	
				Efect.eq.efect 2019 = 95,815.00			
				Cta x cobrar comerc 2020 = 858,546.00	-1 = -15%		
				Cta x cobrar comerc 2019 = 1,013,608.00			
				Cta x pagar comerc 2020 = 350,117.00	-1 = -49%		
			Cta x pagar comerc 2019 = 691,469.00				
			Análisis vertical	Efect.eq.efect 2020 = 796,774.00	= 27.27%		Para la elaboración del análisis vertical, se tomó en cuenta tres partidas relevantes: una de ellas es el efectivo, donde se observa una variación de 46% en el 2020 mientras que para el año 2019 se obtuvo un 4%, esta partida está compuesta por las cuentas bancarias de la empresa. Como se observa hay un incremento de un año a otro, esto se dio especialmente por la adquisición del reactiva Perú. En segundo lugar, están las cuentas por cobrar comerciales, en la cual durante el periodo 2019 obtuvo un porcentaje del 42%, mientras que para el 2020 tiene un porcentaje del 44%. En último lugar, están las cuentas por pagar comerciales que tiene un porcentaje del 13% para el 2019 mientras que para el 2020 se obtuvo un 7%, esta cuenta agrupa deudas con proveedores nacionales de materia prima, insumos y mercaderías.
				Total activo 2020 = 2,921,670.00			
				Efect.eq.efect 2019 = 95,815.00	= 3.93%		
				Total activo 2019 = 2,438,387.00			
Cta x cobrar comerc 2020 = 858,546.00	= 29.39%						
Total activo 2020 = 2,921,670.00							
Cta x cobrar comerc 2019 = 1,013,608.00	= 41.57%						
Total activo 2019 = 2,438,387.00							
Cuentas por pagar comerc 2020 = 350,117.00	= 11.98%						
Total pasivo y patrimonio 2020 = 2,921,670.00							
Cuentas por pagar comerc 2019 = 691,469.00	= 28.36%						
Total pasivo y patrimonio 2019 = 2,438,387.00							
2	Estado de resultados integrales	El estado de resultados está compuesto por las ventas, gastos operativos, gastos de ventas y gastos financieros, gracias a esta información se puede conocer si la empresa ha obtenido utilidad o pérdida durante el ejercicio.	Ratios de rentabilidad	Costo de ventas 2020 = 5,639,739.00	= 75%	El análisis de los ratios de rentabilidad se observa que en el año 2019 el costo de ventas representa el 70% de las ventas, mientras que para el 2020 fue de 75% debido a que se vendió gran parte del stock de producto almacenado. En el ROA se obtuvo un 17% para el ejercicio 2019 mientras que para el 2020 se obtuvo solo 4%, esto demuestra que durante el ejercicio 2019 la empresa fue capaz de generar más dinero con menos inversión, mientras que para el 2020 debido a la coyuntura sanitaria generó beneficios menos eficientes que el año anterior obteniendo como resultado una disminución considerable del porcentaje, concluyendo que para el ejercicio 2020 por cada sol invertido el negocio produce 4 céntimos de retorno. En el ROE para el 2019 por cada sol invertido los dueños obtuvieron un rendimiento del 40% sobre el patrimonio, mientras que para el 2020 los accionistas obtuvieron un rendimiento del 13%. En la rentabilidad neta se observa que por cada sol de venta realizada la empresa obtiene en el 2019 una utilidad del 4%, mientras que el 2020 solo una utilidad del 2%. En la rentabilidad sobre las ventas durante el 2019 hubo una rentabilidad sobre las ventas del 30% mientras que para el 2020 disminuyó a 25%.	
				Ventas 2020 = 7,556,545.04			
				Costo de ventas 2019 = 7,776,837.00	= 70%		
				Ventas 2019 = 11,106,434.00			
				ROA			
				Utilidad neta 2020 = 126,886.40	= 4%		
				Activo total 2020 = 2,921,670.00			
				Utilidad neta 2019 = 406,326.00	= 17%		
				Activo total 2019 = 2,438,387.00			
				ROE			
				Utilidad neta 2020 = 126,886.40	= 13%		
				Patrimonio neto 2020 = 957,083.00			
				Utilidad neta 2019 = 406,326.00	= 40%		
				Patrimonio neto 2019 = 1,019,004.00			
				Rentabilidad neta: o margen neto			
Utilidad neta 2020 = 126,886.40	= 2%						
Ventas netas 2020 = 7,556,545.04							
Utilidad neta 2019 = 406,326.00	= 4%						
Ventas netas 2019 = 11,106,434.00							
ROS							
Utilidad Bruta 2020 = 1,916,806.00	= 25%						
Ventas 2020 = 7,556,545.04							
Utilidad Bruta 2019 = 3,329,597.00	= 30%						
Ventas 2019 = 11,106,434.00							

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N°.	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera	x		x		x			
2	Estado de resultados	x		x		x			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

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

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

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

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

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

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE DE FINANZAS, GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR, CONTADOR GENERAL, ASISTENTE CONTABLE

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido del ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?	X		X		X			
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
5	¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
6	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
7	¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

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

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

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

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

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

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados financieros	
Período o año:	2019-2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
El objetivo principal de este documento es demostrar cómo se encuentra la empresa a través de ratios financieros, y determinar la causa del problema que atañe la rentabilidad de la empresa exportadora.	Los estados financieros son documentos que muestran información real de la situación en la que se encuentra la empresa en un determinado periodo.	La documentación es de vital importancia para el correcto desarrollo de la investigación, la cual corresponde al área de Contabilidad de la empresa exportadora.

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Tipo	Datos que brinda el documento - Formula	Resultados estadísticos	Análisis/resumen
1	Estado de situación financiera	El estado de situación financiera está conformado por el activo, pasivo y patrimonio, en el cual se refleja la situación real en la que se encuentra la entidad, con esa información se podrá determinar el estado de liquidez, solvencia y rentabilidad para la toma efectiva de decisiones.	Análisis horizontal	Efect.eq.efect 2020 = 796,774.00 -1 = 732%		El análisis horizontal aplicado en el año 2020 respecto al año 2019, se observa que en la tabla 1 y en la figura 1, hay una variación muy relevante en la partida contable de efectivo y equivalente de efectivo, el cual incrementó en un 732%. Este notable crecimiento se dio debido a que, durante el estado de emergencia sanitaria, el estado con la finalidad de estabilizar la economía peruana brindó apoyo a los empresarios y emprendedores peruanos a través del reactivo Perú, y gracias a que la empresa exportadora fue una de las beneficiadas con este apoyo, pudo sobrevivir y aprovechar al máximo las bajas tasas que el estado brindó mediante este beneficio. Asimismo, se observa que en la figura 2 la partida cuentas por cobrar se obtuvo -15% en el año 2020, uno de los motivos fue que, por la pandemia, toda la economía se paralizó y por ende no se pudo exportar por más de cuatro meses, este hecho afectó considerablemente las ventas de la empresa. Los ingresos disminuyeron en un 68% del año 2019 al año 2020, toda esta situación obligó a los gerentes a disminuir en un 35% los sueldos
				Efect.eq.efect 2019 = 95,815.00		
				Cta x cobrar comerc 2020 = 858,546.00 -1 = -15%		
				Cta x cobrar comerc 2019 = 1,013,608.00		
				Cta x pagar comerc 2020 = 350,117.00 -1 = -49%		
			Cta x pagar comerc 2019 = 691,469.00			
			Análisis vertical	Efect.eq.efect 2020 = 796,774.00 = 27.27%		
				Total activo 2020 = 2,921,670.00		
				Efect.eq.efect 2019 = 95,815.00 = 3.93%		
				Total activo 2019 = 2,438,387.00		
Cta x cobrar comerc 2020 = 858,546.00 = 29.39%						
Total activo 2020 = 2,921,670.00						
Cta x cobrar comerc 2019 = 1,013,608.00 = 41.57%						
Total activo 2019 = 2,438,387.00						
Cuentas por pagar comerc 2020 = 350,117.00 = 11.98%						
Total pasivo y patrimonio 2020 = 2,921,670.00						
Cuentas por pagar comerc 2019 = 691,469.00 = 28.36%						
Total pasivo y patrimonio 2019 = 2,438,387.00						
2	Estado de resultados integrales	El estado de resultados está compuesto por las ventas, gastos operativos, gastos de ventas y gastos financieros, gracias a esta información se puede conocer si la empresa ha obtenido utilidad o pérdida durante el ejercicio.	Ratios de rentabilidad	Costo de ventas 2020 = 5,639,739.00 = 75%		El análisis de los ratios de rentabilidad se observa que en el año 2019 el costo de ventas representa el 70% de las ventas, mientras que para el 2020 fue de 75% debido a que se vendió gran parte del stock de producto almacenado. En el ROA se obtuvo un 17% para el ejercicio 2019 mientras que para el 2020 se obtuvo solo 4%, esto demuestra que durante el ejercicio 2019 la empresa fue capaz de generar más dinero con menos inversión, mientras que para el 2020 debido a la coyuntura sanitaria generó beneficios menos eficientes que el año anterior obteniendo como resultado una disminución considerable del porcentaje, concluyendo que para el ejercicio 2020 por cada sol invertido el negocio produce 4 céntimos de retorno. En el ROE para el 2019 por cada sol invertido los dueños obtuvieron un rendimiento del 40% sobre el patrimonio, mientras que para el 2020 los accionistas obtuvieron un rendimiento del 13%. En la rentabilidad neta se observa que por cada sol de venta realizada la empresa obtiene en el 2019 una utilidad del 4%, mientras que el 2019 solo una utilidad del 2%. En la rentabilidad sobre las ventas durante el 2019 hubo una rentabilidad sobre las ventas del 30% mientras que para el 2020 disminuyó a 25%.
				Ventas 2020 = 7,556,545.04		
				Costo de ventas 2019 = 7,276,837.00 = 70%		
				Ventas 2019 = 11,106,434.00		
				ROA		
				Utilidad neta 2020 = 126,886.40 = 4%		
				Activo total 2020 = 2,921,670.00		
				Utilidad neta 2019 = 406,326.00 = 17%		
				Activo total 2019 = 2,438,387.00		
				ROE		
				Utilidad neta 2020 = 126,886.40 = 13%		
				Patrimonio neto 2020 = 957,083.00		
				Utilidad neta 2019 = 406,326.00 = 40%		
				Patrimonio neto 2019 = 1,019,004.00		
Rentabilidad neta: o margen neto						
Utilidad neta 2020 = 126,886.40 = 2%						
Ventas netas 2020 = 7,556,545.04						
Utilidad neta 2019 = 406,326.00 = 4%						
Ventas netas 2019 = 11,106,434.00						
ROS						
Utilidad Bruta 2020 = 1,916,806.00 = 25%						
Ventas 2020 = 7,556,545.04						
Utilidad Bruta 2019 = 3,329,597.00 = 30%						
Ventas 2019 = 11,106,434.00						

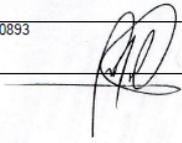
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N°.	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera	x		x		x			
2	Estado de resultados	x		x		x			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

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

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

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

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

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

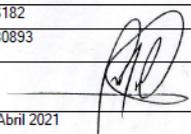
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE DE FINANZAS, GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR, CONTADOR GENERAL, ASISTENTE CONTABLE

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No		
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido del ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?	X		X		X			
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
5	¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
6	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	X		X		X			
7	¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

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

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

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

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

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

Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta



Universidad
Norbert Wiener

Anexo 8 Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020

Nombre de la propuesta: Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020

Yo, Victoria Gardi Melgarejo identificado con DNI Nro.04066364 Especialista Administración Actualmente laboro en Universidad Norbert Wiener Ubicado en Av.

Arequipa N° 440 - Santa Beatriz - Lima. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, subcategoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

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

10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			
----	---	---	--	---	--	---	--	--	--

Y después de la revisión opino que:

1. La propuesta es viable y coherente.

2.

3.

Es todo cuanto informo;

Firma

Fecha: 13/07/2021

Apellidos y nombres:	Gardi Melgarejo Victoria		
Profesional en:	Administración de empresas	Máximo grado:	Doctora
Experiencia en años:	20	Experto en:	Administración e investigación
DNI:	04066364	Celular:	965048970

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020

Nombre de la propuesta: Plan RCG para incrementar la rentabilidad de una empresa exportadora, Lima 2019-2020

Yo, **Héctor Bustamante Dávila** identificado con DNI Nro. 45336802 Especialista en contabilidad y tributación Actualmente laboro en **Miv Contadores S.A.C.** Ubicado en **Av. Pardo y Aliaga Nro. 695 Dpto. 11 - Urbanización: Chacarilla Santa Cruz (Alt Cdra 12 Camino Real), San Isidro.** Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, subcategoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

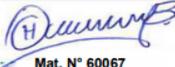
N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se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

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

Y después de la revisión opino que:

1. La propuesta es viable y cumple con los lineamientos establecidos en el presente documento.
2.
3.

Es todo cuanto informo;



Mat. N° 60067

Firma

Fecha: 13/07/2021

Apellidos y nombres:	Héctor Bustamante Dávila		
Profesional en:	Contabilidad	Máximo grado:	Contador público colegiado
Experiencia en años:	8 años	Experto en:	Asesoría tributaria
DNI:	45336802	Celular:	970 902 462

Anexo 9: Base de datos (instrumento cuantitativo)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

(Expresado en Soles)

ACTIVO	2020	2019	PASIVO	2020	2019
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	S/ 796,774.00	S/ 95,815.00	Tributos por pagar	S/ 68,849.00	S/ 112,290.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	S/ 858,546.00	S/ 1,013,608.00	Remuneraciones y Participaciones por pagar	S/ 140,579.00	S/ 221,056.00
Préstamo personal			Cuentas por Pagar Comerciales	S/ 350,117.00	S/ 691,469.00
cuentas por cobrar diversas			Cuentas por pagar a los Accionistas	S/ -	
Productos Terminados	S/ 948,647.00	S/ 1,179,025.00	Obligaciones Financieras	S/ -	S/ 185,541.00
Envases y embalajes	S/ 48,065.00	S/ 25,235.00	Cuentas por Pagar Diversas		S/ 209,027.00
Otros activos			Total, Pasivos Corrientes	S/ 559,545.00	S/ 1,419,383.00
Total, Activos Corrientes	S/ 2,652,032.00	S/ 2,313,683.00	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
			Cuentas por pagar a los Accionistas		
			Obligaciones Financieras	S/ 1,261,396.00	
			Cuentas por Pagar Diversas		
			Subsidios recibidos diferidos	S/ 143,646.00	
			Total, pasivo no corriente	S/ 1,405,042.00	S/ -
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			<u>TOTAL, PASIVO</u>		
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	S/ 14,783.00	S/ 18,254.00		S/ 1,964,587.00	S/ 1,419,383.00
Intangibles (Neto)	S/ 4,628.00	S/ 5,268.00	<u>PATRIMONIO</u>		
Activos por impuestos diferidos	S/ 250,227.00	S/ 101,182.00	Capital Social	S/ 219,823.00	S/ 169,823.00
Total, activo no corriente	S/ 269,638.00	S/ 124,704.00	Aporte de capital		
			Reserva Legal	S/ 40,633.00	
			Resultado del Ejercicio	126,886.00	S/ 406,326.00
			Resultados Acumulados	S/ 569,741.00	S/ 442,855.00
			Total, patrimonio neto	S/ 957,083.00	S/ 1,019,004.00
TOTAL, ACTIVO	S/ 2,921,670.00	S/ 2,438,387.00	TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 2,921,670.00	S/ 2,438,387.00

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
Al 31 de diciembre de los años 2019 y 2020
(Expresado en Soles)

	<u>Año 2020</u>	<u>Año 2019</u>
INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas Netas	7,556,545	11,106,434
Otros Ingresos Operacionales		
Total de Ingresos Brutos	7,556,545	11,106,434
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>5,639,739</u>	<u>7,776,837</u>
Utilidad Bruta	<u>1,916,806</u>	<u>3,329,597</u>
GASTOS OPERACIONALES:		
Gasto de Ventas	(1,525,410)	(1,717,534)
Gastos de Administración	(350,771)	(770,268)
Utilidad Operativa	<u>40,625</u>	<u>841,795</u>
OTROS INGRESOS Y GASTOS		
Otros ingresos (Drawback)	190,349	32,889
Otros ingresos Operativos (PAI + INT. REACTIVA)	91,730	43,597
Ingresos Financieros	356,042	59,525
Gastos Financieros	(323,549)	(122,747)
Otros Ingresos (cesión en uso)		4,164
Otros gastos Operativos		(_____)
RESULTADO ANTES DE IR	<u>355,196</u>	<u>859,223</u>
Participación de los trabajadores		
Impuesto a la Renta 29.5%	<u>228,310</u>	<u>452,897</u>
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	<u>126,886</u>	<u>406,326</u>

Anexo 10: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Cargo o puesto en que se desempeña:	Confidencial
Código de la entrevista	Entrev.1
Fecha	05 de mayo del 2021
Lugar de la entrevista	

Nro .	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
	Rentabilidad sobre las ventas	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?
		¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido de la ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?
		¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?
	Rentabilidad económica	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?
		¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?
	Rentabilidad Financiera	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?
		¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?

Matriz de respuestas

Cargo o puesto en que se desempeña:	Gerente de Finanzas
Código de la entrevista	Entrev.1
Fecha	05 de mayo del 2021
Lugar de la entrevista	Google meet

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Se observa una disminución en el margen de contribución en 5%, la utilidad bruta se vio afectada por el incremento en el costo de venta, comparando esta partida con el del año 2019 solo hay una variación de 27%, y las ventas en ese año anterior fueron muy buenas. El costo de venta incrementó para el 2020, debido a que todas las operaciones de mano de obra son en dólares.
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido de la ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?	El resultado obtenido está dentro del esperado, de acuerdo con el estándar de la rentabilidad neta sobre ventas donde debería ser igual o mayor a 4%. Sin embargo, para el año 2020 esto disminuyo a 2% debido al incremento del dólar, el cual afecto considerablemente los costos y gastos que se tenía presupuestado para ese periodo.
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Claramente se muestra que la productividad de la CIA ha disminuido en 5% para el año 2020, el impacto más directo fue en el costo de venta, el cual está conformado por la adquisición de materia prima, mano de obra y compra de mercadería, todas estas operaciones se dan en dólares, por lo que debido al alza del tipo de cambio se acrecentó notoriamente.
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	La función que cumple es medir el beneficio logrado en función de los recursos de la empresa, independientemente de sus fuentes de financiamiento. Si el índice es alto, la rentabilidad es mejor, por lo tanto, en el 2019 se tiene 17% y en el 2020 4%, este último resultado no es muy bueno para la empresa debido a que para que una empresa califique como rentable debe superar el 5%.
5	¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	El efecto que tiene principalmente es maximizar las utilidades, para ello se debe realizar una gestión eficiente, para controlar las inversiones, manejar el dinero, fuentes de financiamiento, administración de activos y control de costos. Una de las principales debilidades de la empresa es que no maneja un área específica de costos, y no se sabe con seguridad las ganancias que cada contenedor genera una vez que ha sido exportado.
6	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	El patrimonio es el soporte que la compañía tiene por parte de sus accionistas, y de acuerdo con los estados financieros se observa que este no cubre el 100% del total de pasivos, lo cual es un poco preocupante porque a falta de liquidez la empresa no tendría como cubrir sus deudas. De cierto modo, esta mala gestión se ha debido a la falta de asesoría que han tenido los dueños por parte de la contadora general, el cual se ha ido reflejando en el transcurso de los años.
7	¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?	Influye significativamente porque no se genera ninguna obligación con terceros, evitando así el gasto por adquirir ese dinero, que en este caso vendrían a ser el pago de los intereses. Por lo tanto, al no existir esto se obtendrá mayor utilidad.

Cargo o puesto en que se desempeña:	Gerente de Comercio exterior y comercial
Código de la entrevista	Entrev.2
Fecha	05 de mayo del 2021
Lugar de la entrevista	Google meet

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	La variación de la rentabilidad no ha sido tan significativa, a pesar de la pandemia solo ha disminuido un 5%. Las ventas para el año 2020 ha disminuido en 32% esto debido a la coyuntura sanitaria que afecto la económica peruana. Es necesario resaltar que la empresa necesita urgentemente un área de costos para controlar la utilidad que genera cada exportación.
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido de la ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?	Esta ratio es la constancia del anterior, la disminución del margen entre los periodos 2019 y 2020 es de 2% dicha diferencia surge por el incremento del costo de venta por la coyuntura económica.
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Influye significativamente, ya que, a menor venta, menor rentabilidad. Y en este caso las ventas hay una disminución de 32% para el ejercicio 2020, debido a la pandemia la rotación de los productos terminados fue menor que el año anterior. La empresa tiene oportunidades de crecimiento y de la mano con un buen asesoramiento las utilidades incrementarían.
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Los activos tienen que estar en constante rotación para que puedan generar venta y de esa forma rentabilidad. Para el 2020 la rotación de los activos fue más lenta debido a la pandemia, pero a pesar de todo eso las ventas solo disminuyeron en un 32%, sin embargo, la utilidad se vio afectada por el alza en el tipo de cambio.
5	¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	El efecto es obtener mayor rentabilidad aprovechando al máximo los recursos que posee la empresa. Sin embargo, esa gestión no se ha desarrollado de forma correcta, debido a la falta de asesoría en los dueños y por la falta de un área especialista en costos y finanzas. Los socios no quieren invertir en la contratación de personas capacitadas, lo cual ayudaría mucho con el control de los costos y presupuesto la rentabilidad incrementaría.
6	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	El patrimonio de la empresa debe ser gestionado eficientemente para que las inversiones que realicen puedan generar ganancias. Lo cual no se ha realizado en la empresa debido a la falta de asesoría y conocimiento de los dueños, las principales competencias están invirtiendo en el mercado de capitales, lo cual la empresa debería apostar por ese tipo de proyectos para que la empresa genere mayor utilidad.
7	¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?	Más que autofinanciación es importante que la compañía pueda tener su capital de trabajo propio para no caer en sobrecostos financieros.

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador general
Código de la entrevista	Entrev.3
Fecha	06 de mayo del 2021
Lugar de la entrevista	Google meet

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	De un año a otro disminuyó en 5% porque no se cuenta con un adecuado sistema de costos y control presupuestario que ayuden a la persona encargada de las finanzas a poder estimar el dinero y evaluar en dónde podría reducirse los costos y gastos.
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido de la ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?	Cuando los costos no se controlan de forma adecuada repercute en la utilidad, causando que muchas veces se pague más impuesto en la empresa. Es importante el cálculo de los indicadores financieros para poder medir y saber en dónde corregir, en la empresa como es familiar muchas veces los dueños son reservados con el tema de las finanzas tratando de que personas de la familia sean los encargados de realizar esta labor, cayendo así en proyecciones empíricas y otra debilidad es que no contratan personal capacitado que pueda ayudar a la toma de decisiones en el momento oportuno.
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	La empresa no cuenta con personal capacitado lo cual es importante porque reduce el tiempo en el que puede realizar ciertas funciones. Es importante también que se deriven funciones por trabajador, esta acción no se hace en la empresa y mucho menos en el área de finanzas. La empresa está desordenada porque muchas funciones que debería ver un especialista lo realizan el dueño que es de otra profesión, y además no cuenta con el tiempo suficiente. Si hubiera un área especializada en costos y finanzas podrían incrementar las ventas generando mayores beneficios para la empresa.
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Parte de los activos son inversión de la empresa lo cual genera rentabilidad, la empresa no invierte en la compra de maquinarias o la compra de terrenos y por falta de capacitación del contador o un especialista todo lo terceriza, hecho que de hacerse podría mejorar la situación económica de la empresa arrojando indicadores que dejaría a la empresa ante terceros en una mejor posición.
5	¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	La empresa no tiene una buena gestión porque no cuenta con personal especializado. Además, la gestión ineficiente afecta a la rentabilidad económica, porque muchas veces no se reinvierte en la empresa, los socios prefieren dejar ahí la utilidad en vez de reinvertir en la empresa por un tema de ignorancia, lo cual podría solucionarse si se contrata a un especialista en finanzas.
6	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	El patrimonio de la empresa está representado por la inversión de los socios y cumple un rol importante en el cálculo de rentabilidad financiera, es importante hacer crecer el patrimonio para que la empresa muestre estabilidad y capacidad para poder endeudarse de forma externa de ser necesario
7	¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?	La autofinanciación influye para que la empresa tenga una mayor independencia financiera frente a terceros y esto ayudaría a financiar el crecimiento de la empresa a cero costos de interés con el fin de mantener la capacidad productiva de la misma.

Cargo o puesto en que se desempeña:	Asistente contable
Código de la entrevista	Entrev.4
Fecha	06 de mayo del 2021
Lugar de la entrevista	Google meet

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Para el año 2019 se observa que la empresa obtuvo muy buenas ganancias, considerando que la empresa exportadora genero una rentabilidad del 30%. Coyunturalmente para el 2020 disminuyó un 5% por la situación de pandemia es entendible porque los costos inherentes se incrementaron.
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido de la ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?	Ha tenido una importancia significativa, porque las ventas han disminuido en aproximadamente. 30%, por lo tanto, la utilidad se vio perjudicada y obtuvo solo 2% para el periodo 2020. En este punto se debe resaltar que el tipo de cambio también fue un factor que influyó en el incremento de los costos.
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	La productividad influye debido a que tiene la relación entre la producción y el consumo, esto genera la rentabilidad/utilidad, pero una rentabilidad influye a favor si se tiene unos buenos controles de costos variables, costos fijos y gastos generales.
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Los activos son el instrumento que la compañía dispone para poder generar rentabilidad, dentro de los activos la compañía tiene el 57% entre efectivo y cuentas por cobrar a clientes donde demuestra que gestiona de manera aceptable los activos circulantes, lo cual podría mejorar con un estudio mensual de los estados financieros.
5	¿Cuál es el efecto de la gestión eficiente en la rentabilidad económica de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	El efecto se muestra en la rentabilidad que se obtiene en la operación y la oportunidad de poder realizar la rotación de los inventarios y la gestión de la cobranza. Y si se contratara personal especializado en costos y finanzas contribuiría con el incremento en la utilidad.
6	¿Qué papel cumple el patrimonio en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	El patrimonio corresponde al capital inicial entregado por los accionistas de la empresa más los beneficios que ésta obteniendo, el indicador que se utiliza para medir el margen de rentabilidad es el ROE y se utiliza para evaluar los beneficios futuros esperados de una empresa antes de consolidarse.
7	¿Cómo influye la autofinanciación en la rentabilidad financiera de la empresa exportadora 2019-2020?	La autofinanciación no es algo que se realice con habitualidad en la empresa exportadora porque no proyectan sus ventas, ni sus costos y gastos sus presupuestos son en base a cantidades que no son reales porque no se controla de forma adecuada

Anexo 11: Pantallazos del Atlas. Ti

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Matriz de respuestas

Código de la entrevista	Fecha	Lugar de la entrevista
Gerente de Finanzas	Entrev.1	05 de mayo del 2021
Entrev.1	05 de mayo del 2021	Google meet

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es su opinión acerca la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Se observa una disminución en el margen de contribución en 5%, la utilidad bruta se vio afectada por el incremento en el costo de venta, comparando esta partida con el del año 2019 solo hay una variación de 27%, y las ventas en ese año anterior fueron muy buenas. El costo de venta incremento para el 2020, debido a que todas las operaciones de mano de obra son en dólares.
2	¿Cuál es su opinión sobre el resultado obtenido del ratio margen neto en la empresa en los años 2019-2020?	El resultado obtenido está dentro del esperado, de acuerdo al estándar de la rentabilidad neta sobre ventas donde debería ser igual o mayor a 4%. Sin embargo, para el año 2020 esto disminuyó a 2% debido al incremento del dólar, el cual afecto considerablemente los costos y gastos que se tenía presupuestado para ese periodo.
3	¿Cómo influye la productividad en la rentabilidad sobre las ventas de la empresa exportadora en los años 2019-2020?	Claramente se muestra que la productividad de la CIA ha disminuido en 5% para el año 2020, el impacto más directo fue en el costo de venta, el cual está conformado por la adquisición de materia prima, mano de obra y compra de mercadería, todas estas operaciones se dan en dólares, por lo que debido al alza del tipo de cambio se acrecentó notoriamente.
4	¿Qué función cumplen los activos totales en la rentabilidad económica	La función que cumple es medir el beneficio logrado en función de los recursos de la empresa, independientemente de sus fuentes de financiamiento. Si el índice es alto, la rentabilidad es mejor.

Administrar grupos

Nombre	Tamaño	Creado por	Creado	Modificado por	Modificado
C1. Rentabilidad	3	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 16:45	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 16:45
C1.1 Rentabilidad sobre las ventas	3	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 15:34	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 15:34
C1.2 Rentabilidad económica	3	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 15:41	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 15:41
C1.3 Rentabilidad Financiera	3	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 15:35	angellobp98@gmail.com	23/05/2021 15:35

Códigos en grupo:

- C1.1 Rentabilidad sobre las ventas
- C1.2 Rentabilidad económica
- C1.3 Rentabilidad Financiera

Códigos no en grupo:

- C1. Rentabilidad
- C1.1.1. Ventas Netas
- C1.1.2. Ratio Margen Neto
- C1.1.3. Productividad
- C1.2.1. Activos totales
- C1.2.2. Ratios ROA

4 grupos de códigos 3 códigos en grupo 10 no en grupo

liz - ATLAS.ti - Versión de prueba

Administrar redes

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

Crear grupo
Crear grupo inteligente
Duplicar
Renombrar red
Eliminar red
Editar comentario
Abrir administrador de grupos

Nuevo Administrar Explorar Analizar

Explorador del proyecto Códigos

D 1: Guia de entrevista- Garcia Lopez -ATLAS TI

Administrador de grupos de códigos

Administrador de redes

Buscar

liz

Documentos (1)

D 1: Guia de entrevista- Garcia Lopez -ATLAS

Códigos (13)

- C1. Rentabilidad (0-0)
 - C1.1 Rentabilidad sobre las ventas (0-3)
 - C1.1.1. Ventas Netas (9-1) < es causa de
 - C1.1.2. Ratio Margen Neto (10-1) < es c
 - C1.1.3. Productividad (4-1) < es causa d
 - C1.1.1. Ventas Netas (9-1)
 - C1.1.2. Ratio Margen Neto (10-1)
 - C1.1.3. Productividad (4-1)
 - C1.2 Rentabilidad económica (0-3)
 - C1.2.1. Activos totales (6-1) < es parte d
 - C1.2.2. Ratios ROA (0-1) < es parte de>
 - C1.2.3. Gestión eficiente (25-1) < es par
 - C1.2.1. Activos totales (6-1)
 - C1.2.2. Ratios ROA (0-1)

No se ha comentado aún

Buscar grupos de redes

Grupos de redes

C1. Rentabilidad (0)

Buscar redes

Nombre	Grado	Grupos	Creado por
C1. Rentabilidad	79		angellobp98@gmail.c
C1.1 Rentabilidad sobre las ventas	27		angellobp98@gmail.c
C1.2 Rentabilidad económica	35		angellobp98@gmail.c
C1.3 Rentabilidad Financiera	16		angellobp98@gmail.c

Comentario:

4 redes