



**Universidad  
Norbert Wiener**

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

**Tesis**

**Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una  
empresa comercial, Lima 2021**

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

**AUTORA**

**Br. Julcahuanca Jimenez, Kely Lizbeth**

**Código ORCID**

**0000-0002-1937-4489**

**LIMA - PERÚ**

**2021**

**Tesis**

**Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una  
empresa comercial, Lima 2021**

**Línea de investigación general de la universidad**

Economía, Empresa y Salud

**Línea de investigación específica de la universidad**

Sistema de Calidad

**Asesora**

Mag. Julca García, Paola Corina

**Código ORCID**

0000-0003-1630-4319

## **Miembros del Jurado**

Dr. Sandoval Nizama Genaro Edwin (ORCID: 0000-0002-0001-4567)

Presidente del Jurado

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

Secretario

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

Vocal

Asesor temático

Mtra Julca Garcia Paola Corina (ORCID: 0000-0003-1630-4319)


### **Dedicatoria**

A mis padres, quienes son mi orgullo, mi felicidad y mi inspiración para lograr esta meta, a mis adorados hermanos por sus palabras de apoyo y constante motivación impulsandome a seguir adelante.

### **Agradecimiento**

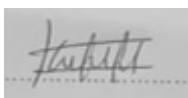
Agradezco a Dios por bendecir mi camino, a la Universidad Norbert Wiener por acogerme en su casa de estudio, a mis padres y hermanos por siempre apoyarme y aconsejarme, a mis estimados profesores de la universidad Wiener por el conocimiento brindado y enseñanzas para la elaboración de mi tesis.

## Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	<b>DECLARACIÓN DE AUTORIA</b>		
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 13/03/2020

Yo, Julcahuanca Jiménez Kely Lizbeth estudiante de la escuela académica de Negocios y competitividad de la universidad privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021” para la obtención del título profesional del Título Profesional de Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

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



.....  
Firma

Kely Lizbeth Julcahuanca Jimenez

DNI: 74709932



Huella

Lima 16 de Julio del 2021

## Índice

Pág.

Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Índice	vii
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xiii
Índice de cuadros	xiv
Resumen	xv
Abstract / O resumen	16
Introducción	17
<b>CAPÍTULO I: EL PROBLEMA</b>	<b>19</b>
1.1 Planteamiento del problema	19
1.2 Formulación del problema	21
1.2.1 Problema general	21
1.2.2 Problemas específicos	21
1.3 Objetivos de la investigación	21
1.3.1 Objetivo general	21
1.3.2 Objetivos específicos	21
1.4 Justificación de la investigación	21
1.4.1 Teórica	21
1.4.2 Metodológica	22
1.4.3 Práctica	22
1.5 Limitaciones de la investigación	22
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b>	<b>23</b>
2.1 Antecedentes de la investigación	23

2.1.1 Antecedentes internacionales	23
2.1.2 Antecedentes nacionales	26
2.2 Bases teóricas	29
2.2.1 Marco fundamental	29
2.2.2 Marco conceptual	29
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	<b>35</b>
3.1 Método de investigación	35
3.2 Enfoque	35
3.3 Tipo de investigación	36
3.4 Diseño de la investigación	36
3.5 Población, muestra y unidades informantes	37
3.6 Categoría y subcategorías	38
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	39
3.7.1. Técnicas	39
3.7.2. Instrumento	40
3.7.3. Descripción	40
3.7.4. Validación	41
3.7.5. Confiabilidad	42
3.8 Procesamiento y análisis de datos	42
3.9 Aspectos éticos	43
<b>CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>44</b>
4.1 Descripción de resultados cuantitativos	44
4.1.1 Análisis vertical	44
4.1.2 Análisis horizontal	51
4.1.3 Ratios financieras	59
4.2 Descripción de resultados cualitativos	69
4.2.1 Análisis cualitativo de la subcategoría razones financieras.	69



4.2.2	Análisis cualitativo subcategoría estados financieros.	71
4.2.3	Categoría Emergente	74
4.3	Diagnóstico	75
4.4	Identificación de los factores de mayor relevancia	82
4.5	Propuesta	82
4.5.1	Priorización de los problemas	82
4.5.2	Consolidación del problema	82
4.5.3	Categoría solución	82
4.5.4	Objetivo general de la propuesta	84
4.5.5	Impacto de la propuesta	84
4.5.6	Direccionalidad de la propuesta	85
4.5.7	Entregable 1	86
4.5.8	Entregable 2	91
4.5.9	Entregable 3	93
4.6	Discusión	98
	<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>102</b>
5.1	Conclusiones	102
5.2	Recomendaciones	103
	<b>REFERENCIAS</b>	<b>104</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>107</b>
	Anexo 1: Matriz de consistencia	108
	Anexo 2: Evidencias de la propuesta	110
	Anexo 3: Instrumento cuantitativo	112
	Anexo 4: Instrumento cualitativo	129
	Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	130
	Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta	136
	Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)	139

Anexo 8: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	141
Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti	148

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de categorización problema	38
Tabla 2 Matriz de categorización de la categoría solución.	39
Tabla 3 Expertos que validaron el instrumento.	41
Tabla 4 Expertos que validaron la propuesta.	42
Tabla 5 Análisis vertical de la cuenta Efectivo Equivalente de Efectivo 2016 al 2020.	44
Tabla 6 Análisis vertical de las cuentas por cobrar comerciales del 2016 al 2020.	45
Tabla 7 Análisis vertical de cuentas por pagar comerciales de los años 2016 al 2020.	47
Tabla 8 Análisis vertical del costo de venta de los años 2016 al 2020.	48
Tabla 9 Análisis vertical del resultado bruto de rentabilidad del 2016 al 2021.	49
Tabla 10 Análisis vertical de la Utilidad Bruta de los años 2016 al 2020.	50
Tabla 11 Análisis Horizontal de activos corrientes del 2016 al 2020.	51
Tabla 12 Análisis Horizontal de los Activos Netos del 2016 al 2020.	53
Tabla 13 Análisis Horizontal del Pasivo Corriente del 2016 al 2020.	54
Tabla 14 Análisis Horizontal de las Ventas del 2016 al 2020.	55
Tabla 15 Análisis Horizontal del resultado bruto de utilidad del 2016 al 2020.	57
Tabla 16 Análisis Horizontal de la utilidad neta del 2016 al 2020.	58
Tabla 17 Análisis del ratio de liquidez del 2016 al 2020.	59
Tabla 18 Análisis del ratio de liquidez de prueba ácida del 2016 al 2020.	60
Tabla 19 Análisis de ratios de gestión período de cobro de los periodos 2016 al 2020.	61
Tabla 20 Análisis de ratios de cuentas por pagar de los años 2016 al 2020.	62
Tabla 21 Análisis del ratio de endeudamiento del 2016 al 2020.	63
Tabla 22 Análisis de ratio de rentabilidad - Margen de utilidad neta del 2016 a 2020.	65
Tabla 23 Análisis del ratio de rentabilidad ROA del 2016 al 2020.	66
Tabla 24 Análisis del Ratio de rentabilidad ROE de los años 2016 al 2020.	67
Tabla 25 Matriz de direccionalidad de la propuesta.	85
Tabla 26 Rotación de las cuentas por cobrar-proyectadas.	87
Tabla 27 Cuentas por pagar proyectas del 2021 al 2025.	90
Tabla 28 Liquidez total proyectada de los años 2021 al 2025.	93
Tabla 29 Ratios de rentabilidad de los años 2021 al 2025.	94
Tabla 30 Flujo de caja-escenarios y porcentajes.	96

Tabla 31 Flujo proyectado escenario optimista del 2021 al 2025.	96
Tabla 32 Flujo proyectado escenario moderado del 2021 al 2025.	97
Tabla 33 Flujo proyectado en un escenario pesimista del 2021 al 2025.	98

## Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Variación porcentual del Efectivo Equivalente de Efectivo 2016-2020.	44
Figura 2 Variación de las cuentas por cobrar comerciales del 2016 al 2020.	46
Figura 3 Variación porcentual de cuentas por pagar del 2016 al 2020.	47
Figura 4 Variación porcentual de costo de ventas del 2016 al 2020.	48
Figura 5 Variación porcentual del Resultado Bruto de Rentabilidad del 2016 al 2020.	50
Figura 6 Variación porcentual de la utilidad neta del 2016 al 2020.	51
Figura 7 Variación Porcentual y Absoluta del total Activo Corriente del 2016 al 2020.	52
Figura 8 Variación Porcentual y Absoluta del Activo Neto del 2016 al 2020.	53
Figura 9 Variación Porcentual y Absoluta de las Cuentas por Pagar del 2016 al 2020.	54
Figura 10 Variación porcentual y Absoluta de las ventas del 2016 al 2020.	56
Figura 11 Variación porcentual del resultado bruto de utilidad del 2016 al 2020.	57
Figura 12 Variación porcentual y absoluta de la utilidad neta de los años 2016 al 2020.	58
Figura 13 Variación y año de la ratio de Liquidez del 2016 al 2020.	59
Figura 14 Variación y año del ratio de liquidez prueba ácida del 2016 al 2020.	61
Figura 15 Análisis de ratios de gestión período de cobro del 2016 al 2020.	62
Figura 16 Análisis de periodo y días de las cuentas por pagar del 2016 al 2020.	63
Figura 17 Variación porcentual del ratio de endeudamiento del 2016 al 2020.	64
Figura 18 Margen de utilidad neta del 2016 al 2020.	65
Figura 19 Variación porcentual del ROA del 2016 al 2020.	66
Figura 20 Variación porcentual del Ratio de rentabilidad ROE del 2016 al 2020.	67
Figura 21 Análisis cualitativo de la subcategoría Razones Financieras.	69
Figura 22 Análisis cualitativo de la subcategoría Estados Financieros.	71
Figura 23 Análisis Emergente – Estrategias.	74
Figura 24 Análisis mixto de la categoría Rentabilidad	75
Figura 25 Nube de Palabras.	81
Figura 26 Proyectado de cuentas por cobrar del 2021 al 2025.	88
Figura 27 Proyectado de cuentas por pagar del 2021 al 2025.	90
Figura 28 Liquidez total del 2021 al 2025	93
Figura 29 Rentabilidad total proyectada del 2021 al 2025.	95

## Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Políticas de cobranza	87
Cuadro 2. Políticas de pago.	89
Cuadro 3. Convocatoria del personal.	91
Cuadro 4. Selección de personal.	92
Cuadro 5. Estado de situación financiera Activo-proyectados 2021-2025.	110
Cuadro 6.Estado de resultados pasivo - proyectados 2021 al 2025.	110
Cuadro 7. Estado de resultados proyectados del 2021 al 2025.	111

## Resumen

La presente tesis titulada Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021. Fue desarrollada con la finalidad de plantear estrategias financieras para mejorar la rentabilidad, debido a que la empresa en los últimos cinco años la empresa fue rentable. Por tal motivo, existe el riesgo de quiebra, tiene como objetivo general proponer estrategias financieras para incrementar la rentabilidad y así aumentar las ganancias.

El presente estudio tiene un enfoque mixto de sintagma holístico lo cual permitirá obtener información cualitativa y cuantitativa, asimismo se utilizó el método deductivo-inductivo, el tipo de investigación es proyectiva, las técnicas aplicadas y procedimientos. La población la conforma la empresa comercial, las técnicas utilizadas fueron la entrevista y revisión documental con su respectiva guía de entrevista planteándose entrevistas a tres empleados de la empresa quienes tienen conocimiento de la situación de la empresa y la guía la revisión documental en la cual se hizo uso de los estados financieros de los periodos 2016 al 2020.

Finalmente, la rentabilidad de la empresa tiene resultados bajos a causa de que no hay muchas ventas. Para este problema se está planteando tres posibles soluciones para mejorar la rentabilidad de la empresa en un 8% sugiriendo políticas para potenciar la liquidez y generar más ventas mediante, políticas sólidas en el área de créditos y pagos para incrementar el 8% de la rentabilidad.

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

## **Abstract / O resumo**

This thesis entitled Financial strategies to increase the profitability of a commercial company, Lima 2021. It was developed with the purpose of proposing financial strategies to improve profitability, because the company in the last five years the company was profitable. For this reason, there is a risk of bankruptcy, its general objective is to propose financial strategies to increase profitability and thus increase profits.

The present study has a mixed approach of holistic phrase which will allow obtaining qualitative and quantitative information, also the deductive-inductive method was used, the type of research is projective, the applied techniques and procedures. The population is made up of the commercial company, the techniques used were the interview and documentary review with their respective interview guide, considering interviews with three employees of the company who have knowledge of the situation of the company and the document review guide in which made use of the financial statements for the periods 2016 to 2020.

Finally, the profitability of the company has low results because there are not many sales. For this problem, three possible solutions are being proposed to improve the profitability of the company by 8%, suggesting policies to enhance liquidity and generate more sales through solid policies in the area of credits and payments to increase profitability by 8%.

**Keywords:** Financial strategies, Profitability, Financial statements, Financial ratios



## **Introducción**

Con el tiempo la rentabilidad tiene gran importancia en toda empresa, es la clave de comparaciones entre empresas, permitiendo evaluar el estado de toda empresa. Mayormente los resultados son mostrados en porcentajes y comparativos de diferentes periodos, con la finalidad de llegar a las conclusiones de que es lo que está afectando a la empresa para su desarrollo y mejora. También ayuda a tener datos exactos de qué tan rentable es una empresa, si lo invertido está generando ganancias o pérdidas y mediante eso actuar empleando medidas de solución.

La presente investigación está compuesta por 4 capítulos

El capítulo I, está vinculado al planteamiento del problema, formulación del problema ya sea general y específico, los objetivos de investigación general y específico y por último menciona la justificación de la investigación metodológica, teórica y práctica.

El capítulo II, se presentó el marco teórico en el cual se menciona el los antecedentes internacionales y nacionales, las bases teóricas incluyendo el marco fundamental compuesto por la teoría de contabilidad y control, la teoría de Contabilidad positiva y la teoría de persistencia. Asimismo, el marco conceptual, donde se menciona la subcategoría de rentabilidad, las subcategorías e indicadores.

El capítulo III, se menciona toda la metodología, en donde indica que la tesis presenta un método deductivo-inductivo, de enfoque mixto y tipo proyectiva, de diseño no experimental, teniendo como técnica la entrevista y la revisión documental, con su respectiva guía de entrevista y guía de revisión documental, donde se tiene como población a la empresa comercial.

El capítulo IV, está compuesto por la presentación y discusión de resultados que trata sobre la presentación y discusión de resultados, aplicados en las entrevistas y análisis de estados financieros. Se realizó análisis del atlas-ti. Asimismo; se realizó la triangulación de datos. Mediante los resultados se presentó la propuesta con sus respectivos entregables demostrando que tan viable es la propuesta.

Por último, el capítulo V, hace mención a las conclusiones, donde se evidencia que la empresa es poco rentable, existe una mala gestión en el área de finanzas, existe la falta de políticas de crédito y pago y existe una disminución considerable de ventas, esto ocasiona resultados bajos de rentabilidad. Así mismo, se presenta las recomendaciones en mejora de la empresa, donde recomienda a la empresa cumplir estas estrategias financieras que tiene por finalidad incrementar las ventas mediante, las políticas sólidas de cobranza y pago para incrementar el 8% de la rentabilidad, realizar un reclutamiento adecuado de personal para el área de finanzas a través de experto y aumentar las ventas mediante flujos de caja proyectados y estados financieros proyectados.

# CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

## 1.1 Planteamiento del problema

La Central de Balances Integrada (CBI), indica que la rentabilidad de los recursos propios del sector empresarial mostró un bajo rendimiento de 14.5% en el periodo de 2003 - 2007 y hasta el 5.2% en el 2013. Poco a poco este indicador tuvo una recuperación en el año 2017 de 9.7%, observándose que la rentabilidad tanto en empresas grandes y Pymes presentan un mejor avance. Del mismo modo se muestra que la recuperación de la rentabilidad ha sido diferente en los sectores, se muestra que el sector de energía y de información y comunicación presentan fuertes descensos hasta el 2013, esto es a causa de la competencia que apareció en los diferentes sectores. También indica que la rentabilidad había seguido un crecimiento en el 2018 pero en el 2019 habría sufrido una caída, esto debido al deterioro que la actividad de explotación había experimentado mostrando un contexto de desaceleración económica (España, 2019).

Según la revista de actualidad de España menciona que las exportaciones mineras han experimentado en estas últimas décadas muchos altibajos económicos a pesar de la demanda de materias primas que de ellas se extrae. Enfrenta la crisis financiera, el desempleo, el cambio de estructura en la generación de energía eléctrica, la preocupación por la sostenibilidad medioambiental. Del mismo modo los trabajadores de la minería del carbón están en huelga protestando los recortes del gobierno afectando al sector. Según el ministerio de industria es de descenso en la cantidad de material vendible, así como en el número de explotaciones y de empleos (Mariño, 2012).

A nivel nacional, el comercio menciona que el 28 de julio del presente año, los peruanos no solo se celebrara el bicentenario, sino que se plantean tres posibles escenarios para la macroeconomía, el primero es llamado aspiracional, ya se reafirma las bases de

orientación política de los últimos treinta años, en este caso el PBI crecerá un 10.5% y el 5% el siguiente año. Asimismo, la inflación se mantendrá en un 2% y la deuda pública no pasará del 40% del PBI. El siguiente escenario es considerado como ruidoso, ya que se asume que no se lograron consensos y presenta atrasos en el tratamiento tributario, en este caso se estima que el PBI no crecerá más del 7.50 % y el 2% el siguiente. No sería recomendable porque se perdería casi la mitad del primer escenario. El tercer se le puede llamar como el peor ya que representa un retroceso de la política económica empresarial (Marthans, 2021).

Asimismo, el instituto peruano de economía, en la actualidad la actividad minera forma un papel muy importante en la economía peruana, ya que genera valor agregado y aporta el 10% al producto bruto interno, genera mayores divisas e ingresos fiscales por impuestos, generó empleos directos e indirectos para muchos ciudadanos y genera el crecimiento potencial de la actividad económica. Se menciona que la minería es la base principal de la economía del Perú y hay un buen aporte de la minería a la inversión privada. Pero este sector se ha visto perjudicado por la caída de precios de los metales, conflictos sociales y competitividad del mercado (Economía, 2018).

Desde el punto de vista local, la empresa privada del rubro comercial, el problema de la investigación es básicamente generando por tres causas, como primera causa es comportamiento del mercado por esta crisis que viene afectando nacional e internacionalmente, en ello las empresas tuvieron cambios drásticos, ya sea la pérdida de clientes, los bajos ingresos, falta de proyectos, falta de inversión.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Cómo mejorar la rentabilidad mediante estrategias financieras de una empresa comercial, Lima 2021?

### **1.2.2 Problemas específicos**

¿Cuál es la situación de la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020?

¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Proponer estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

Analizar la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020.

Identificar los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020.

## **1.4 Justificación de la investigación**

### **1.4.1 Teórica**

Esta justificación se sustenta por medio de la teoría de Contabilidad y Control, teoría de contabilidad positiva y la teoría de la persistencia de rentabilidad. Dichas teorías contribuirán a que la rentabilidad de la empresa tenga una mejoría. Asimismo, permitirá tener una información precisa para la propuesta de un plan estratégico, fomentando la toma de decisiones que conlleven a la mejora de la rentabilidad que se espera obtener.

### **1.4.2 Metodológica**

La investigación se justifica metodológicamente, porque está basado en un enfoque mixto de sintagma holístico lo cual permitirá obtener información cualitativa y cuantitativa, lo cual permitirá tener un diagnóstico para plantear una propuesta en esta investigación. Del mismo modo, se va a aplicar la entrevista dirigida al personal de la empresa para el correcto análisis y un mejor entendimiento del problema.

### **1.4.3 Práctica**

Esta investigación va a permitir analizar, profundizar y explicar los resultados mediante las razones de rentabilidad, las cuales resultan beneficiosas para la empresa debido a que a partir de ellas se podrá plantear propuestas y analizar las áreas de mayor riesgo que existe en la empresa. Finalmente, esta investigación tendrá como objetivo de desarrollo sostenible un trabajo decente y crecimiento económico.

### **1.5 Limitaciones de la investigación**

Este trabajo de investigación tendrá un proceso el cual se realizó el primer semestre del 2021, 02 de febrero al 31 de julio. Así mismo, para el proceso de información se utilizará el estudio y análisis de los estados financieros de los años 2016 y 2020.

La investigación será desarrollada en la empresa comercial, está ubicada en el distrito de Surco, departamento de Lima. Además, el área de estudio es principalmente la parte contable, administrativa y la parte operativa.

Los recursos para el desarrollo de este trabajo de investigación se considerarán las llamadas telefónicas, videollamadas y los correos electrónicos.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedentes de la investigación**

#### **2.1.1 Antecedentes internacionales**

Auqui (2018), realizó la tesis del tratamiento de la contabilidad y su impacto en la rentabilidad. Tuvo como objetivo estudiar el procedimiento de la rentabilidad. La investigación fue de campo y documental, mediante el método deductivo no experimental, los empleados de la empresa formaron parte de la población y las técnicas que se utilizaron fueron la observación y la entrevista. En los resultados indica que carecen de un control de firmas tanto del proveedor como de la empresa al momento de recepcionar la mercadería, no existe un registro diario de las operación en el libro diario y mayor, para el proceso contable cuentan con un contador externo. En conclusión, se evidenció que la empresa requiere un control estricto en el proceso contable porque existen retrasos en la información del libro diario y mayor, el contador de la empresa es externo esto dificulta el proceso contable debido a que no se puede obtener la información al momento que sea conveniente, la empresa no tiene un sistema el cual puede tener un orden y y cantidades adecuadas y exactas de mercadería.

Serna ( 2017), llevó a cabo la tesis sobre sobre rentabilidad financiera e industrial. El objetivo fue analizar la rentabilidad industrial y bancaria en la economía de Colombia, determinando que tan importante es en la economía del país. La investigación presentó un enfoque cuantitativo, aplicando los métodos analítico y deductivo, el instrumento aplicado es la guía de análisis documental. En los resultados se puede ver un alto crecimiento en números y porcentajes, debido a las crisis internas y externas pasaron tiempos complicados, pero esta actividad es principal en colombia lo cual conlleva a la reactivación económica. En

conclusión ante el sector bancario e industrial tuvieron un crecimiento constante en (a) las cooperativas, (b) financieras y (c) bancos, al igual que en el tema de rentabilidad y recursos que han manejado con el transcurso del tiempo, Colombia transita por una senda inferior, es decir se ha vuelto más dependiente de la tecnología extranjera.

Carpio y Diaz (2016), llevaron a cabo la tesis sobre propuesta para mejorar la rentabilidad. El objetivo fue indicar mejoras en la rentabilidad de la empresa, llegando a implementar varias estrategias con la finalidad de disminuir los costos de construcción, mediante el reemplazo de productos e insumos. La investigación es de tipo descriptiva, por otro lado, en relación al instrumento y aplicó entrevista con la revisión documental. Asimismo, en los resultados, indica que la empresa se vio perjudicada por el incremento de salvaguardias al importar diversos materiales de construcción, esto perjudica la construcción de viviendas, disminuyendo el sector de construcción a causa de los altos precios de las viviendas, no hay acuerdos para la construcción de condominios. Finalmente, en las conclusiones se muestra que la empresa debe efectuar las demostraciones de las variaciones en el costo de la construcción del modelo de vivienda Bambú, la empresa generó un cambio de materiales importados por productos nacionales porque los salvaguardistas afectan el crecimiento y con estas opciones muestra mejores rentabilidades.

Muñoz (2015), realizó la tesis sobre la implementación de un sistema de información MKM en la empresa y el impacto en la rentabilidad. El objetivo fue mejorar la rentabilidad de la empresa. La investigación presentó un enfoque mixto, el instrumento utilizado es la revisión documental. Estos resultados indican que al implementar el sistema se redujo el personal del área de contabilidad, organización de datos y control de subordinados, existen debilidades de administración de negocios a causa que no se logra tener buenas decisiones y control. Por último, en la conclusión se puede decir que el programa ayudó a mejorar el



sistema de información y gestión, existe un mejor control de inventarios y no corren el riesgo de quedarse con piezas en stock, el área contable se ve beneficiada porque existe la generación de los asientos contables de manera automática.

Chasipanta (2017), realizó la tesis sobre estrategias para el mejoramiento de la rentabilidad, cuyo objetivo fue analizar las estrategias financieras y la rentabilidad de los años 2012 al 2015. La investigación presentó un enfoque cuantitativo y de nivel de investigación exploratoria- descriptiva, la población fue la documentación financiera de la empresa es decir balances y estados de resultados. Los resultados indican que existe un valor negativo en el patrimonio por causa de la niiffs, es decir que desde el años 2012 existe un aumento de activos de 312% en relación al año 2012, con respecto al activo corriente hay un comportamiento viable ya que en el 2013 existio 347,44% en relación al 2013. También indica que el años de mejor liquidez es el año 2013 ya que tiene un resultado de liquidez de 6 dólares para cubrir sus deudas. Así mismo se observa un incremento considerable de 2.34 en el 2015, es decir que el activo fijo se financia con patrimonio de la empresa. Se observar un incremento de deudas del 89.01% a corto plazo siendo el 2013 el año de mayor preocupación. Por otro lado, existe un variación positivo y negaiva de las ventas, no existe un crecimiento constante. En relación de las cuentas por cobrar se observa un viabilidad significativa ya que existieron mejoras en la rotación. Se concluye que el mejor año de los accionistas es el 2013, ya que se generó utilidad, cinco veces mayor, lo cual aportó para la reinversión de la misma empresa y así conseguir mejores proyectos. La empresa con la finalidad de no incurrir en gasto de mantenimiento procedió a la venta de muchos activos fijos esto hizo que incurran en gastos administrativos y financieros.

### **2.1.2 Antecedentes nacionales**

Mendoza (2020), realizó la tesis de plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa Comercial. Cuyo objetivo fue realizar un planeamiento estratégico con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la empresa. Presentó un enfoque mixto, de método inductivo y deductivo, la población estuvo sujeta a 3 especialistas que laboran en la empresa. La técnica que se utilizó fue el análisis documental con su instrumento el registro documental y la entrevista con su instrumento la guía de entrevista. Los resultados indican que existe una variación objetiva del 30% debido al aumento positivo de los activos corrientes de 10, 642 soles, esto indica que la empresa invirtió en activos, en los activos no corrientes muestra una variación positiva en los años 2016 y 2017 de 3% a causa de una inversión de activo fijo. Se concluyó, que la empresa no tuvo resultados tan favorables a causa que no tiene ventas que aumenten constantemente y los costos de ventas son demasiados altos debido a la falta de gestión de los inventarios y también porque tiene un personal que no es responsable con sus actividades. Mediante los resultados cuantitativos y cualitativos se concluyó que la empresa no está siendo rentable, ocasionando que la rentabilidad bruta y neta haya disminuido por falta de ventas por causa de publicidad, también se muestra que los costos son muy elevados a las ventas, también existe la mala gestión de inventarios. Los factores que implican la baja rentabilidad son, la falta de rentabilidad y la mala gestión de inventarios.

Miller y Pachas (2019), realizó la tesis sobre la rentabilidad minera y el compromiso social empresarial en la bolsa de valores. El objetivo fue llegar a conocer como la responsabilidad social empresarial se vincula con la rentabilidad de las empresas mineras. La investigación fue realizada mediante el enfoque cuantitativo, con diseño no experimental, la población la constituyen las empresas que inscriben sus acciones en la bolsa de valores. Se concluyó que existe una relación positiva entre la rentabilidad y la responsabilidad social

obteniéndose 0.93140 de correlación de pearson. Asimismo, estos resultados indican que la inversión en responsabilidad social mediante la evaluación ha ido reduciendo, esto afecta en la rentabilidad de las empresas del sector minero. Mediante esta investigación se puede concluir que existe una relación inversa entre los problemas sociales mineros y la rentabilidad de las empresas, esto indica que los conflictos sociales han ido aumentando reflejándose en la rentabilidad de las empresas viéndose disminuida.

León (2019), llevó a cabo la tesis de estrategias para aumentar la rentabilidad de una empresa de ingeniería. Cuyo objetivo fue aclarar las estrategias para optimizar la rentabilidad de una empresa. En la investigación se desarrolló la investigación proyectiva y de método inductivo y deductivo. La técnica aplicada fue la entrevista y análisis documental. Los resultados muestran que la empresa en el periodo 2017 muestra la liquidez de 5.49% y en el 2018 de 4.76% siendo porcentajes no muy favorables para la entidad. Se concluye que la entidad no emplea estrategias de manera competente lo cual no permite generar ganancias, mediante el estudio de las razones de rentabilidad indican que la empresa no cuenta con un rendimiento adecuado, mantiene un elevado margen del costo de venta que disminuye la rentabilidad bruta y los gastos operativos de ventas y administrativos disminuyen la rentabilidad y liquidez, la empresa no desarrolla una eficiente gestión en sus operaciones comerciales lo cual ha generado resultados negativo que perjudican el desarrollo continuo de la empresa.

Otani (2018), realizó la tesis sobre la rentabilidad de una empresa marítima y la planeación financiera con la finalidad de aumentar los ingresos. El objetivo fue plantear tácticas que ayuden a aumentar los ingresos de la empresa y la rentabilidad. Se utilizó el enfoque mixto en la investigación mediante un método inductivo. La población fue de 3 colaboradores de la empresa, la muestra fue aplicada a los resultados documentales del área

tributaria y del área de contabilidad. Se hizo uso del análisis documental y la entrevista. En los resultados indica que la empresa tiene un buen índice de liquidez de 47.71 soles para responder con las necesidades en un tiempo de corto en los años 2016 y 2017, el indicador de la prueba defensiva muestra que la entidad tiene un 92.22% en el 2016 y 31.5% para cubrir sus compromisos en un corto periodo, se muestra que la empresa tuvo una deuda mayor de 7.35% en el 2017. Se concluyó, que mediante un diagnóstico que la empresa no tenía debidamente asignadas las funciones financieras de los trabajadores, existía la falta de un área administrativa la cual cuenta con políticas en mejora de la empresa, siendo el área de finanzas la más perjudicada, se solicitó el total apoyo de la parte administrativa, gerencia y dueños y así llegar a realizar los objetivos realizados.

Romero (2017), realizó la tesis sobre la planeación financiera para lograr un aumento de la rentabilidad de una empresa de relojería. El objetivo fue formular una programación con el fin de obtener una rentabilidad más alta. La investigación se desarrolló mediante el enfoque cuantitativo y cualitativo. Por otro lado, en referencia a la técnica aplicada fue la entrevista y análisis documental. Se concluyó que al estudiar la situación financiera real y de inventarios, indican que no existe una amplia noción de cada área ni un orden en el manejo de los inventarios, y tampoco tiene las funciones claras de la parte financiera y control de inventarios. Asimismo, la empresa no cuenta con políticas internas esto obstaculiza las labores, donde el área de almacén y finanzas son las más perjudicadas porque no tienen datos exactos y reales debido a que carece de un buen personal competente.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Marco fundamental**

La teoría de contabilidad y control aportará que los representantes de la empresa tomen decisiones correctas que generen beneficios para la empresa e identificar las áreas con dificultades para emprender nuevas ideas en mejora de esas áreas. Asimismo, aportará en la relación de las empresas con las diferentes personas y organizaciones fortaleciendo sus relaciones comerciales.

La teoría de Contabilidad positiva indica que la contabilidad tiene un papel de control y distribución de riqueza. Esta teoría será aplicada para verificar los registros contables y analizar si son empleados de manera correcta. Asimismo, permitirá conocer de manera real la situación financiera de la empresa.

Esta teoría de persistencia de la rentabilidad permitirá interpretar y estudiar los estados financieros y también generar un planeamiento empresarial a futuro con el propósito de lograr cambios y avances positivos para el bienestar de la entidad.

### **2.2.2 Marco conceptual**

Estrategias financieras, son el paso de la planificación de las acciones y recursos destinados a futuro, las estrategias implican la elaboración de un plan lleno de series y acciones precisas en la práctica. Tiene el propósito de que, al culminar este proceso, esté enmarcada en siempre ganar. Tiene un vínculo claro con los objetivos porque estos indican hasta dónde quieren llegar y las estrategias vienen hacer el plan de acción de cómo se cumplió ese objetivo. Para llegar a cumplir esta estrategia se requiere de recursos ya sean físicos, hombre, intelectuales y materiales. Se menciona que toda estrategia tiene cinco factores, que serían; los recursos, las acciones, las personas, controles y resultados. Por último, se podría

definir a la estrategia como la determinación, selección y formación de acciones futuras, que mientras cuentas con los recursos necesarios se plantea empeñosamente a lograr diferentes objetivos (Garcia y Paredes, 2014).

La estrategia financiera basada en un plan financiero, la cual describe hechos a futuro, mediante cuentas de resultados y balances. El plan financiero se encarga de establecer objetivos y estrategias las cuales serán de gran apoyo para alcanzar los resultados deseados. También sabemos que para la estrategia financiera no existe un modelo que nos lleve a cumplir esta estrategia. Es por esta razón que deberían proyectarse diferentes estrategias financieras con la finalidad de elegir la mejor para el plan de acción en bienestar de la empresa. Las diferentes estrategias mostrarán las consecuencias que ocasiona el escoger una de las estrategias y cómo afectaría a la empresa (Maqueda, 1992).

Las estrategias son como acciones ofensivas o defensivas que tiene una empresa para enfrentarse a sus competidores, es la creación de ideas que buscan tener como resultado un buen rendimiento empresarial y generar ganancias, para una empresa es muy importante establecer qué estrategia escogieron para llevar a cabo las acciones, ya que apartir de esta estrategia comenzara a surgir el avance de la empresa (Garcia y Paredes, 2014).

Actualmente la palabra estrategia es la más utilizadas en las empresas, consideradas como decisiones en planeación y control de muy alto nivel, la cual son de gran importancia para el desarrollo de la empresa, esta es muy esencial para llegarse a cumplir los objetivos de la empresa y para la realización de los diferentes recursos (Teran, 2018).

La rentabilidad representa el resultado de las inversiones efectuadas para generar dinero, es la capacidad o habilidad que tiene una empresa partiendo a través de una

inversión. Se puede afirmar, que la rentabilidad es el resultado de una actividad económica (Daza, 2016). Según los autores citados por Hoz 2018, Gitman menciona que la rentabilidad es el vínculo de los ingresos y los costos producto del uso de activos en las actividades de realización. Esta rentabilidad es generada por las ventas de activos y capital. Asimismo, Aguirre menciona que la rentabilidad es considerada como un objetivo económico a corto plazo, con la finalidad de lograr beneficios económicos que sumarán el crecimiento de la empresa. Para Sánchez la rentabilidad es el resultado dado por una acción económica, es la ganancia que se genera en un cierto tiempo gracias a los capitales invertidos en ella misma. Es decir, la rentabilidad es considerada como los resultados de los objetivos propuestos los cuales están mediados por el rendimiento del capital invertido. También se puede considerar, como los resultados de las decisiones tomadas por la gerencia de la empresa. La rentabilidad tiene gran importancia para la empresa ya que está vinculada a la seguridad y solvencia para cumplir con obligaciones.

La rentabilidad tiene relación a la utilidad y la inversión realizada midiendo el progreso de una empresa, lo cual se representa en las utilidades generadas por las ventas y el uso de nuevas inversiones, es medida mediante utilidades, estos resultados permiten saber que tan eficiente ha sido la administración en la toma de decisiones. Se entiende por rentabilidad al conocimiento aplicado a la gestión económica, teniendo la fuerza humana, materiales y financiera como principales vínculos para tener efectos positivos (Zamora, 2008).

Guarda vínculo a los beneficios que se logra por una inversión generada, representa a un indicador de desarrollo que tiene la entidad para trabajar los recursos de la empresa. Del mismo modo, la rentabilidad es considerada una medida de eficacia conllevando a conocer

el beneficio de lo invertido para la realización de las actividades, guarda relación a las ventas de la empresa, activos y por las aportaciones generadas por los socios (Sevilla , 2015; Gutiérrez y Tapia, 2016).

Por último, la rentabilidad está vinculada a la retribución que una empresa está apta de dar a los diferentes elementos puestos a su disposición para llevar a cabo la actividad económica. Es medida por la eficacia y eficiencia para llegar a desarrollar y utilizar los recursos de la empresa tanto financieros, productivos y humanos. Esta rentabilidad está vinculada a un margen calculado correctamente y también de elementos económicos y financieros calculados adecuadamente (Díaz, 2012).

Razones financieras, son consideradas como la comparación de cuentas contables de los estados financieros, con el objetivo de realizar un análisis minucioso del proceso de la información de la empresa. Tiene como objetivo analizar y simplificar las cifras de los estados financieros, realizar comparaciones y analizar el resultado de la empresa, conllevando a la estimación de los diferentes proyectos de la empresa. La interpretación de los estados financieros permite dar un análisis de la información histórica lo cual permitirá tomar decisiones en bienestar de la empresa. Asimismo, las razones Financieras, son coeficientes que permitirán medir la situación de la empresa mediante comparaciones y la relación entre sí de dos cuentas, permitirán realizar un análisis del estado actual o pasado de una empresa, esta información servirá para que los encargados puedan tener decisiones más precisas en bienestar de la organización. Por último, estas razones permiten conocer de la empresa la liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión (García, 2014; Quito, 2004; Lizarzaburu, Gómez y Lopéz, 2016).



Estados financieros, indican el resultado del ejercicio o la utilidad de un determinado periodo, es decir, muestra el proceso de los ingresos y egresos en una empresa frente a operaciones durante un tiempo, considerado un estado dinámico, que muestra utilidad. Este análisis es considerado la parte integral más extensa del estudio de negocios de la empresa, incluye tener que examinar el área, las estrategias, posición y por último el desempeño financiero, es considerado como una aplicación de procesos y herramientas analíticas, tienen gran importancia debido a que muestran resultados en la actualidad y pasados de una organización, con la finalidad de mantener un ingreso. Los ratios financieros utilizan para su estudio dos estados financieros de gran importancia: (a) el estado de situación financiera y (b) el Estado de resultados, estos son encargados de identificar los movimientos económicos y financieros de la empresa, siendo elaborados en muchas veces al final de cada periodo de operación, en estos se podrá evaluar que tan rentable es la empresa para crear resultados positivos. (Quito, 2004; Wild, Subramanyan y Halsey, 2007).

Ratios de liquidez, Es considerado como un elemento de medición de los activos en circulación, que mediante los resultados ayudará a tomar decisiones razonables financieras y de inversión. Es considerada como medición de activos realizables a corto plazo sin incurrir en una pérdida. (Gutiérrez y Tapia , 2016)

Ratios de gestión, mide la gestión de eficacia y efectividad, indicando los resultados de las decisiones y políticas que tiene la empresa en referencia a los fondos con los que cuenta. Con este ratio se puede evidenciar cómo la empresa maneja las cobranzas, ventas contado y totales e inventarios, implican comparar las ventas y los activos. Permiten conocer en cuánto tiempo de las cuentas por cobrar y las existencias para convertirse en efectivo, es

considerado parte complementaria de los ratios de liquidez, mide la capacidad que tienen los gerentes para crear fondos y administrar correctamente los recursos (Quito, 2004).

Los ratios de endeudamiento, se encargan de analizar el nivel de deudas de una organización, después del análisis de estos ratios permitirá conocer el riesgo de la deuda y los efectos que generaría en la empresa (Lizarzaburu, Gómez y Lopéz, 2016).

Ratios de rentabilidad, se encargan de analizar las ganancias que obtiene la entidad, a través de las ventas, los activos o la inversión de los representantes de la entidad. Existen los siguientes ratios: (a) margen de utilidad bruta, (b) margen de utilidad operativa, (c) margen de utilidad neta, (d) ROA y (e) ROE (Lizarzaburu, Gómez y Lopéz, 2016).

Análisis horizontal, es considerado como una herramienta financiera el cual va a determinar la variación porcentual de cada cuenta de los estados financieros. Mediante esta herramienta se verificará si la cuenta contable ha ido aumentando o disminuyendo en relación a un periodo a otro. Su objetivo principal es que mediante los resultados obtenidos se podrá analizar la cuenta y saber por qué se ha generado esos aumentos o disminuciones, lo cual servirá a los dueños de la organización tomar medidas positivas (Lizarzaburu, Gómez y Lopéz, 2016).

Análisis vertical, esta herramienta financiera permite conocer el porcentaje de distribución de las cuentas de los estados financieros. Para el estado de situación financiera se puede establecer la aportación de del total de activo, pasivo y patrimonio. El estado de resultados se podrá establecer la participación de las cuentas en referencia de las ventas. Este análisis es considerado como descriptivo de la parte financiera y económica de una empresa (Lizarzaburu, Gómez y Lopéz, 2016).

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 Método de investigación**

Se aplicó el método deductivo- inductivo, basados en la sensatez y experimenta hechos particulares, aunque el deductivo parte de lo general a lo individual. El método deductivo está basado en las conclusiones generales con la finalidad de conseguir diferentes aportes, es aquel método que inicia mediante diferentes análisis, leyes y principios. El método inductivo, hace uso de la razón para obtener conclusiones, inicia con un examen individual de hechos y manifestando conclusiones como leyes (Bernal, 2010).

En este método hipotético deductivo, es utilizado diariamente en cada uno de nosotros, es conocido como el camino adecuado para encontrar soluciones a los problemas del día a día, permite plantear hipótesis sobre las soluciones del problema y comprobarlos con la información obtenida. Estas hipótesis se clasifican como empíricas para los casos más sencillos y de tipo abstracto para los casos más complejos. El investigador necesita tener una teoría previa para plantear su hipótesis. El problema, la hipótesis, la deducción y el experimento son los pasos que identifica este método. Es considerado como un método positivista, en este método se parte de la descripción, lo cual permitirá al investigador describir el estado inicial antes de realizarse el experimento (Hurtado, 2010; Cegarra, 2012).

### **3.2 Enfoque**

#### **Mixto**

La investigación presenta un enfoque mixto, siendo definido como un conjunto de técnicas, métodos y conceptos ya sean cualitativos y cuantitativos para que se dé respuesta a la investigación. Este enfoque permite la realización de una investigación a profundidad lo

cual conlleva a tener una mejor comprensión, su objetivo no es de reemplazar el enfoque cualitativo y cuantitativo, lo que busca es usar ambos enfoques y utilizar sus fortalezas para minimizar sus debilidades potenciales. Tiene como propósito la obtención de información completa y realizar un análisis a profundidad y plantear soluciones. Este enfoque tiene como principios la sinergia y la complementariedad (Carhuancho, Nolasco , Sichei , Guerrero, & Casana, 2019).

### **3.3 Tipo de investigación**

La investigación es de tipo proyectiva y guarda relación con el diseño, las técnicas aplicadas y procedimientos. Asimismo, se completa el holograma del examen y se vuelven a los objetivos, describiéndose el llamado holotipo de la intervención. Este examen concluye con la formulación de una propuesta o alternativa dando solución al problema basado en el diagnóstico estudiado (Carhuancho, Nolasco , Sichei , Guerrero, & Casana, 2019).

### **3.4 Diseño de la investigación**

Se aplicó el diseño no experimental siendo el cual al momento que el investigador desea verificar hipótesis, no tiene las posibilidades de poder manipular variables independientes, porque están fuera del alcance o razones éticas. En este diseño existe la probabilidad de que las relaciones de las variables sean verdaderas son menores a comparación de los diseños experimentales y cuasi experimentales. También existe alto riesgo de malas interpretaciones. Este diseño es muy utilizado en sociología, psicología y pedagogía, porque en estas ciencias son muy comunes las preguntas que no son resueltas experimentalmente (Hurtado, 2010).

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

La población estará formada por 3 trabajadores de la empresa y por los documentos de los años 2016 y 2020. La población es el conjunto de datos de cada individuo o conjunto de unidades de muestreo. Para la población se pueden considerar el tiempo, alcance, elemento y muestreo, pudiendo considerarse como el conjunto de todos casos que tiene vínculo con determinantes específicas (Bernal, 2010; Fernández, Baptista y Hernández, 2014).

La muestra en esta investigación serán los documentos. Esta es considerada parte de la población, en la cual se consigue información que servirá para llevar a cabo el estudio, en ella se emplea la medida y el análisis de las variables. Los pasos muestrales consisten en tener definido la población, tener identificado el marco establece el volumen muestral, seleccionar el procedimiento de muestreo y realizar la selección de la muestra. Se le puede considerar como un subgrupo de la población, es utilizado por economía, recursos y tiempo, influye en la delimitación de la población para obtener resultados y parámetros más claros (Bernal, 2010; Fernández, Baptista y Hernández , 2014).

En la unidad de análisis, el personal de la empresa formará parte de las unidades informantes. Estos informantes serán utilizados en el enfoque cualitativo, son elementos o seres los cuales mantienen muchas características entre sí, de estos se busca obtener información sobre la categoría de estudio, esto se logra mediante las entrevistas formuladas y posteriormente descritas. Son aquellas personas quienes brindarán información sobre el estado de la organización o del área de estudio (Carhuancho, Nolasco , Sicheri , Guerrero y Casana, 2019).

### 3.6 Categoría y subcategorías

La rentabilidad es considerada como una medida que tiene las empresas para saber qué tan eficiente es con la gestión de sus recursos tanto económicos como financieros. Para el correcto análisis de la rentabilidad empresarial se hace uso de métodos sumativo y multiplicativo, los cuales cumplen un rol muy importante en la descomposición de los fondos propios y la rentabilidad (*García , 2014*).

Tabla 1

*Matriz de categorización problema*

Categoría		Subcategorías		Indicadores	
Código	Nombre	Código	Nombre	Código	Nombre
<b>C.1.</b>	<b>Rentabilidad</b>	<b>C.1.1.</b>	Razones financieras	C.1.1.1	Razones de liquidez
				C.1.1.2	Razones de gestión
				C.1.1.3	Razones de endeudamiento
				C.1.1.4	Razones de rentabilidad
		<b>C.1.2.</b>	Estados financieros	C.1.2.1	Análisis horizontal
				C.1.2.2	Análisis vertical

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

Las estrategias financieras son consideradas como las decisiones de planeación y control de gran importancia ya que define el futuro de la empresa, se basa en la realización de objetivos a largo plazo. Estas decisiones son tomadas por la más alta autoridad de la empresa, estas decisiones son brindadas por un ejecutivo de finanzas o un administrador de financieros (*Perdomo, 2008*).

Tabla 2

*Matriz de categorización de la categoría solución.*

Categoría solución	Alternativas de solución	KPI	Entregable
Estrategias financieras	Minimizar el factor de seguimiento de cobranzas que afectan a la rentabilidad en base a la selección del personal involucrado en el área de cobranzas	Periodo de cobranza y de pago	Las nuevas políticas de cobranzas, las nuevas políticas de pago
		Rendimiento del personal	Convocatoria del personal, selección de personal
		Ratios de rentabilidad y liquidez	Proyectados de estado de situación financiera y estado de resultados, proyectados del flujo de caja.

### **3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.7.1. Técnicas**

##### **La entrevista**

Considerada como el intercambio de información de una persona y otra. Mediante la entrevista se puede obtener las preguntas y respuestas para la construcción de información de un tema, estas entrevistas pueden ser divididas en: estructuradas, en la cual el entrevistador al momento de realizar la entrevista se guía por una guía de preguntas limitándose a ella. Semi estructuradas, el entrevistador para hacer su entrevista se basa en la formulación de preguntas, teniendo la oportunidad de agregar más preguntas. No estructuradas, se rige a un listado de preguntas y el entrevistador tiene la autoridad de decidir qué pregunta plantear (Fernández, Baptista y Hernández , 2014).

##### **Revisión documental**

Es un método que buscará expresar el significado de un mensaje o discurso, este método se encarga de clasificar y decodificar un mensaje con el fin de darle un mejor entendimiento (Carhuancho, Nolasco , Sicheiri , Guerrero, & Casana, 2019).

### **3.7.2. Instrumento**

#### **Guía de entrevista**

Esta guía obtendrá los datos de la persona entrevistada. De igual manera la información que guarde relación a la investigación. Esta guía de entrevista antes de aplicarla tiene que ser analizada y revisada acorde al tema de investigación (Carhuancho, Nolasco , Sicheiri , Guerrero, & Casana, 2019).

#### **Guía de la revisión documental**

Tiene como finalidad realizar un registro de información brindada y que guarde relación con la información de los documentos estudiados (Carhuancho, Nolasco , Sicheiri , Guerrero, y Casana, 2019).

### **3.7.3. Descripción**

Ficha técnica: Análisis Documental

Nombre: 3 Entrevistados

Año: 2020

Autor: Kely Lizbeth Julcahuanca Jiménez

Objetivo del instrumento: analizar la información para determinar las áreas débiles de la empresa

Subcategorías: Razones financieras y estados financieros

Baremos: C/SC



### 3.7.4. Validación

#### Juicio de expertos

Es considerado con el dictamen de personas con más conocimiento en el tema, quienes pueden dar información, evidencia, juicios. La validez es evaluada mayormente a través de un juicio de expertos, este en muchas áreas forma parte de importante de la información convirtiéndose en una estrategia para la validez del contenido. Para la selección de los encargados del juicio de expertos pasan por un proceso, el cual se debe tener en cuenta la experiencia del encargado en la realización de juicios y toma de decisiones basadas en la evidencia, rectitud y condiciones pertinentes, basados en la seguridad en sí mismo, tener disponibilidad, motivación para participar y la imparcialidad (Escobar & Cuervo, 2008).

Tabla 3

*Expertos que validaron el instrumento.*

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Nolazco Labajos, Fernando Alexis	Metodólogo	Aprobada
Carhuancho Mendoza, Irma Milagros	Temático	Aprobada
Julca García, Paola Corina	Contador público	Aprobada

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

Tabla 4

*Expertos que validaron la propuesta.*

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Julca García, Paola Corina	Contador público	Aprobada
Vera Ortiz, Norma Betzabe	Mg. En gestión empresarial	Aprobada
Capristán Miranda, Julio Ricardo	Lic. Administración y finanzas	Aprobada

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

### **3.7.5. Confiabilidad**

Al describir cualquier elemento de medida se debe tener en cuenta la confiabilidad y la validez, estos son considerados como aspectos claves del instrumento. También es considerada como la estabilidad de una medida. Puede ser medida mediante la precisión, firmeza, semejanza, uniformidad. Mediante la creación del Alfa de Cronbrach, permite al investigador calcular la semejanza de cada ítem con cada uno de los otros, dando como resultado una gran cantidad de coeficientes de correlación (Quero, 2010).

### **3.8 Procesamiento y análisis de datos**

Primer paso: Se realizará la validación del cuestionario por jueces, Segundo paso: Se llevará a cabo la prueba piloto, Tercer paso: Se procederá en aplicar las encuestas vía online, Cuarto paso: Se ejecutará la formulación de datos en tablas mediante el Excel para facilitar el proceso, Quinto paso: está vinculado al proceso de datos en el software SPSS, Sexto paso: Se evaluará la guía de entrevista, Séptimo paso: Se aplicará las video entrevistas, Octavo paso: Se transcribe las respuestas en Word y se aplica el Atlas ti.

Después de la recolección de datos se realizará la tabulación en el programa Excel, seguidamente se procederá a utilizar el software SPSS para los análisis estadísticos, donde los resultados se evidenciaron mediante tablas y gráficos. Asimismo, se hará uso del Atlas ti para crear códigos, grupos, redes y nube de palabras.

### **3.9 Aspectos éticos**

**APA:** Respetar los derechos de auditoría de los libros, artículos científicos, revistas científicas, tesis y otros documentos que han sido consultados y utilizados en la presente investigación.

**Muestra:** Mantener la confidencialidad individual de las respuestas de los individuos entrevistados.

**Data:** Presentar los resultados de manera auténtica sin ninguna modificación alterando los resultados.

# CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

## 4.1 Descripción de resultados cuantitativos

### 4.1.1 Análisis vertical

Tabla 5

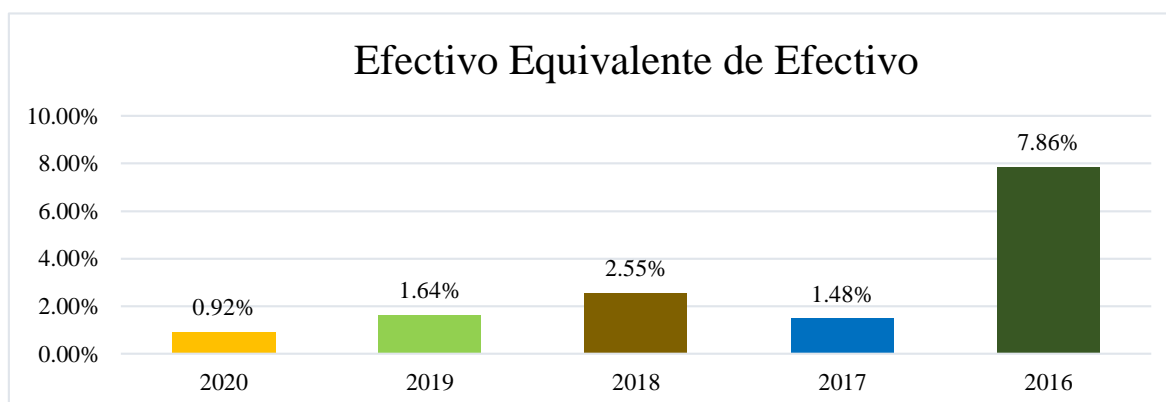
*Análisis vertical de la cuenta Efectivo Equivalente de Efectivo 2016 al 2020.*

Análisis documental	Fórmula	Variación %
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}} = \frac{13,796.86}{1,494,461.13} =$	0.92%
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}} = \frac{26,417.32}{1,607,958.54} =$	1.64%
Análisis vertical 2018	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}} = \frac{40,700.48}{1,595,095.40} =$	2.55%
Análisis vertical 2017	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}} = \frac{22,240.47}{1,499,327.74} =$	1.48%
Análisis vertical 2016	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}} = \frac{125,733.92}{1,600,398.42} =$	7.86%

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

Figura 1

*Variación porcentual del Efectivo Equivalente de Efectivo 2016-2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

## Interpretación:

En la tabla 5 y figura 1, la cuenta de efectivo equivalente de efectivo se tuvo como resultados en el 2016 de 7.86% sobre el activo siendo un porcentaje considerable ya que cuenta con liquidez para hacer frente a sus obligaciones, en los años 2017 se tuvo una variación de 1.48%, 2018 de 2.55%, 2019 de 1.64% y por último 2020 se puede ver que bajo a 0.92% sobre el activo, estos porcentajes no son favorables para la empresa ya que indica que la empresa no cuenta con mucho efectivo para cubrir los obligaciones a corto plazo. En el año 2020 genera mayor preocupación ya que el porcentaje es muy bajo e indica falta de rotación en las cuentas por cobrar e inventarios sin rotación.

Tabla 6

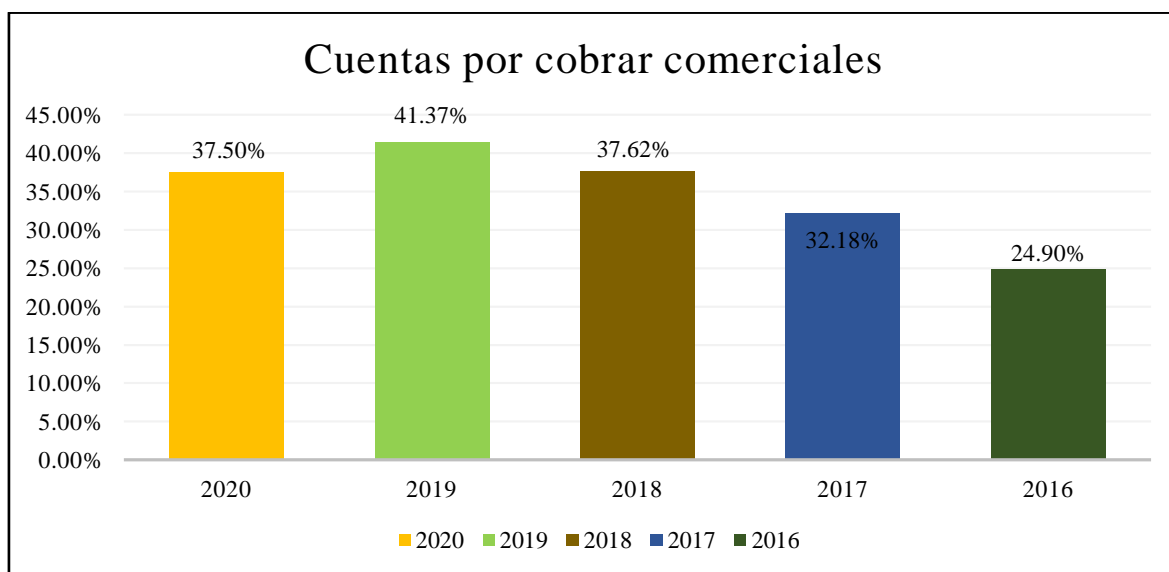
*Análisis vertical de las cuentas por cobrar comerciales del 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Variación %</b>
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}} = \frac{560,486.30}{1,494,461.13} =$	37.50%
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}} = \frac{665,220.10}{1,607,958.54} =$	41.37%
Análisis vertical 2018	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}} = \frac{600,121.90}{1,595,095.40} =$	37.62%
Análisis vertical 2017	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}} = \frac{482,444.70}{1,499,327.74} =$	32.18%
Análisis vertical 2016	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}} = \frac{398,555.46}{1,600,398.42} =$	24.90%

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

Figura 2

*Variación de las cuentas por cobrar comerciales del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

Interpretación:

En la tabla 6 y figura 2, Para el análisis de las cuentas por cobrar se muestra que el año 2016 presentó el 25% del total del activo, el 2017 presentó el 32% del total del activo, el 2018 presentó el 38% del total del activo, el 2019 presentó el 41% del total del activo y el 2020 corresponde a 38% del total del activo. En donde el año de mayor preocupación es el año 2019 indicando que las cobranzas no se han efectuado debidamente y por los diferentes cambios de políticas de la empresa, esto perjudica a la empresa ya que tendrá dificultades para hacer frente a sus obligaciones.

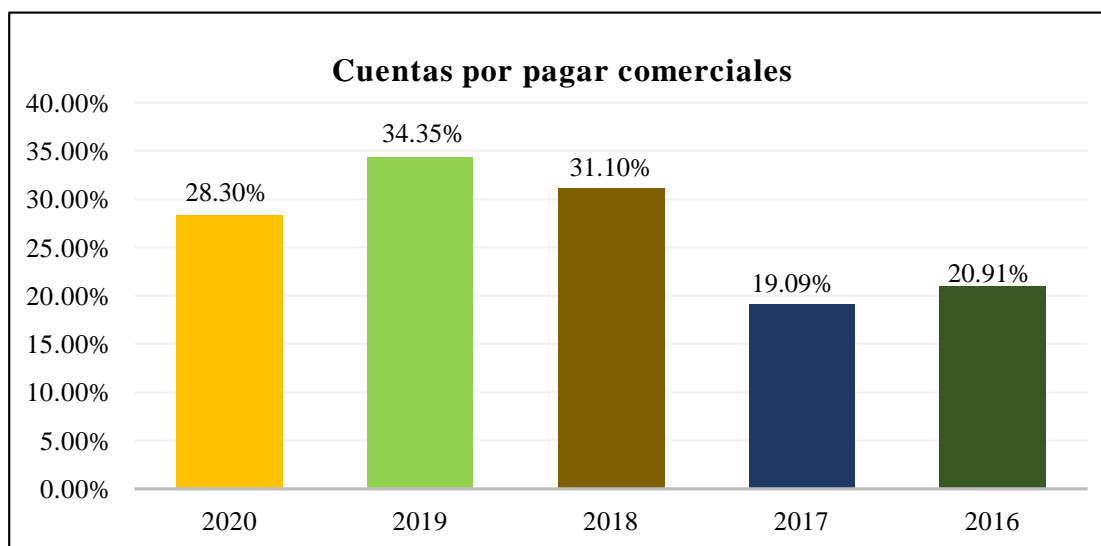
Tabla 7  
Análisis vertical de cuentas por pagar comerciales de los años 2016 al 2020.

Análisis documental	Fórmula	Variación %
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{Ctas por pagar}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{422,940.97}{1,494,461.13} =$	28.30%
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{Ctas por pagar}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{552,267.92}{1,607,958.54} =$	34.35%
Análisis vertical 2018	$\frac{\text{Ctas por pagar}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{496,017.68}{1,595,095.40} =$	31.10%
Análisis vertical 2017	$\frac{\text{Ctas por pagar}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{286,261.99}{1,499,327.74} =$	19.09%
Análisis vertical 2016	$\frac{\text{Ctas por pagar}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{334,563.56}{1,600,398.42} =$	20.91%

Fuente: Elaboración fuente propia (2021)

Figura 3

Variación porcentual de cuentas por pagar del 2016 al 2020.



Fuente: Elaboración fuente propia (2021)

Interpretación:

En la tabla 7 y figura 3, se observa que Las cuentas por pagar del año 2016 representan el 20.91%, 2017 representa 19.09%, 2018 representa el 31.10%, el 2019 representa el 34.35%

y 2020 obtiene el porcentaje de 28.30%. Estas cifras son mayores a la liquidez que dispone la empresa para cubrir sus obligaciones lo cual genera preocupación.

Tabla 8

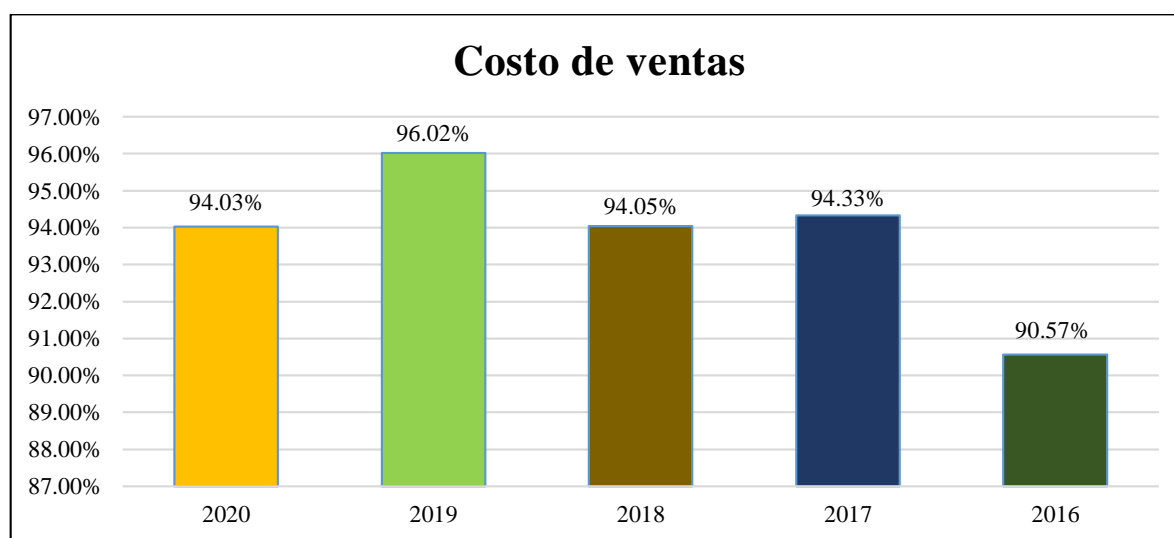
*Análisis vertical del costo de venta de los años 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Variación %</b>
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{Costo de vta}}{\text{Ventas 2020}} = \frac{2,430,762.09}{2,585,092.09} =$	94.03%
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{Costo de vta}}{\text{Ventas 2019}} = \frac{4,287,223.02}{4,464,723.03} =$	96.02%
Análisis vertical 2018	$\frac{\text{Costo de vta}}{\text{Ventas 2018}} = \frac{3,209,558.32}{3,412,756.96} =$	94.05%
Análisis vertical 2017	$\frac{\text{Costo de vta}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{2,654,924.40}{2,814,585.78} =$	94.33%
Análisis vertical 2016	$\frac{\text{Costo de vta}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{2,055,793.49}{2,269,856.09} =$	90.57%

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021)

Figura 4

*Variación porcentual de costo de ventas del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).



### Interpretación:

En la tabla 8 y figura 4, se puede observar que el costo de ventas para el año 2016 representa 90.57%, 2017 representa 94.33%, 2018 representa 94.05%, 2019 se obtuvo 96.02% y por último 2020 representa 94.03%, Lo cual el año de mayor relevancia es el año de 2019. Por lo tanto, la empresa debería aplicar un tratamiento y control con la finalidad de reducir los costos.

Tabla 9

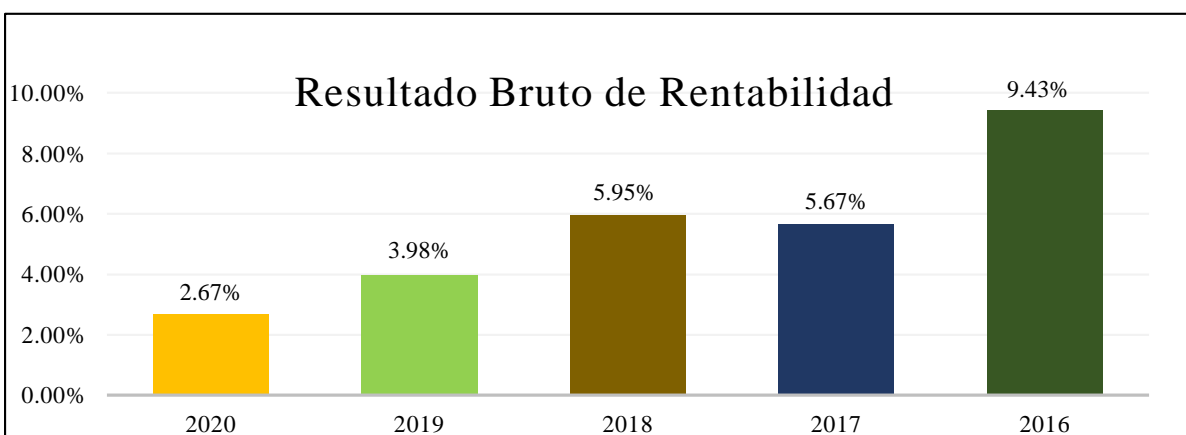
*Análisis vertical del resultado bruto de rentabilidad del 2016 al 2021.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Variación %</b>
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2020}} = \frac{154,330.00}{5,785,092.09} =$	2.67%
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2019}} = \frac{177,500.01}{4,464,723.03} =$	3.98%
Análisis vertical 2018	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2018}} = \frac{203,198.64}{3,412,756.96} =$	5.95%
Análisis vertical 2017	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{159,661.38}{2,814,585.78} =$	5.67%
Análisis vertical 2016	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{214,062.60}{2,269,856.09} =$	9.43%

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Figura 5

*Variación porcentual del Resultado Bruto de Rentabilidad del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 9 y figura 5, se puede observar que el resultado bruto de utilidad se puede observar que para el año 2016 representa un 9.43%, 2017 representa 5.67%, 2018 representa 5.95%, 2019 representa el 3.98% y el 2020 representa el 2.67%. siendo el año 2020 uno de los años menos favorables para la empresa.

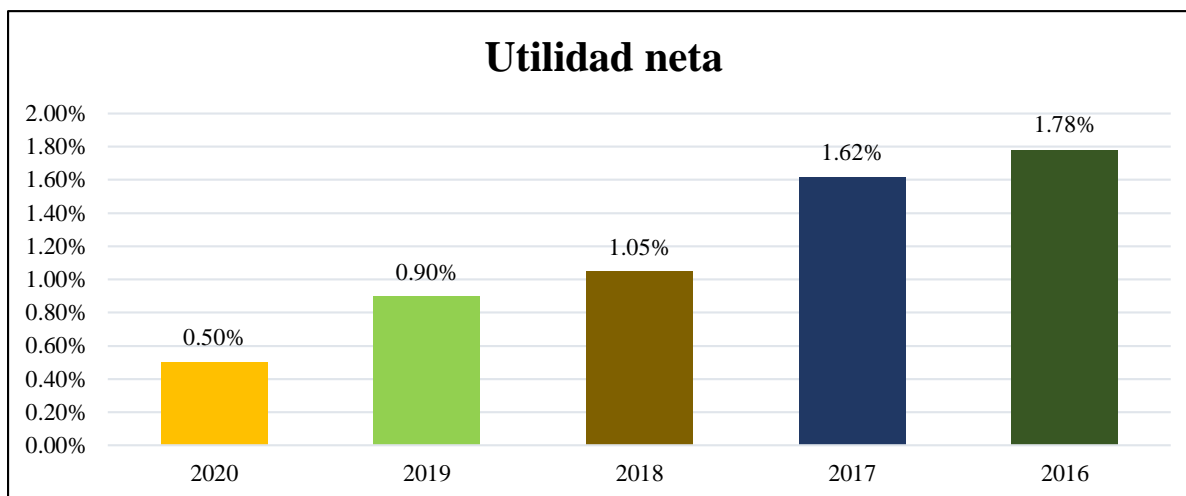
Tabla 10

*Análisis vertical de la Utilidad Bruta de los años 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Variación %</b>
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2020}} = \frac{29,130.68}{5,785,092.09}$	0.50%
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2019}} = \frac{40,018.73}{4,464,723.03}$	0.90%
Análisis vertical 2018	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2018}} = \frac{35,740.63}{3,412,756.96}$	1.05%
Análisis vertical 2017	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{45,497.69}{2,814,585.78}$	1.62%
Análisis vertical 2016	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{40,457.07}{2,269,856.09}$	1.78%

Figura 6

Variación porcentual de la utilidad neta del 2016 al 2020.



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 10 y figura 6, la utilidad neta los porcentajes indican que el 2016 existió una utilidad 1.78, 2017 representa el 1.62%, 2018 representa el 1.05%, 2019 se obtuvo un 0.90% y por último el 2020 indica un 0.50%. El año de mayor preocupación es el 2020 con un porcentaje bajísimo, el cual se recomienda tomar medidas para aumentar la rentabilidad a un porcentaje coherente.

#### 4.1.2 Análisis horizontal

Tabla 11

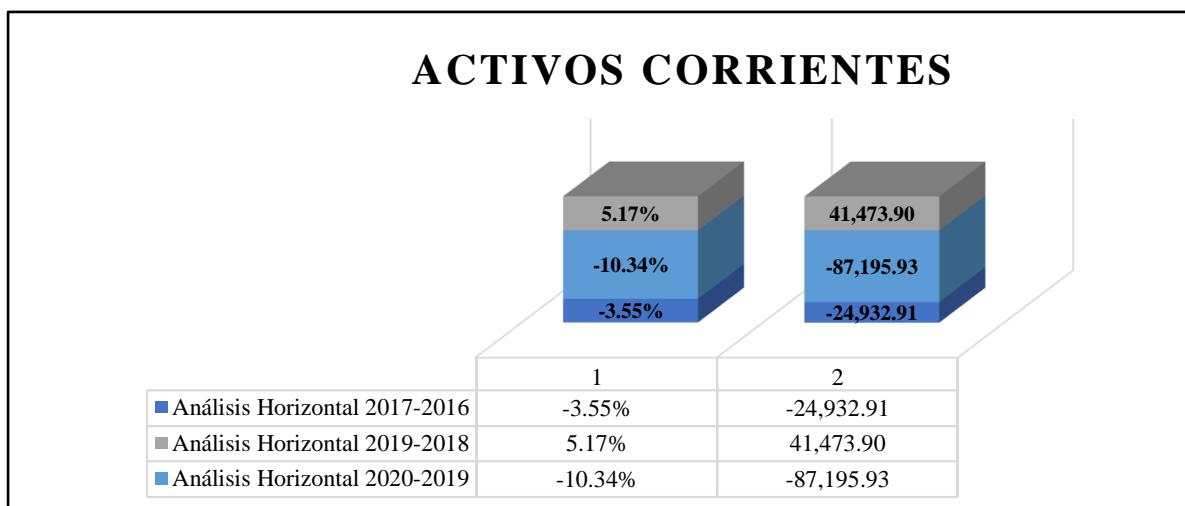
Análisis Horizontal de activos corrientes del 2016 al 2020.

Análisis documental	Fórmula	Monto	Variación Porcentual	Variación Relativa
Análisis Horizontal 2020-2019	$\frac{\text{Act. cte. 2020} - \text{Act. cte. 2019}}{\text{Act. cte. 2019}}$	$756,410.63 - 843,606.56$	-10.34%	-87,195.93
Análisis Horizontal 2019-2018	$\frac{\text{Act. cte. 2019} - \text{Act. cte. 2018}}{\text{Act. cte. 2018}}$	$843,606.56 - 80,2132.66$	5.17%	41,473.90
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Act. cte. 2017} - \text{Act. cte. 2016}}{\text{Act. cte. 2016}}$	$677,754.24 - 702,687.15$	-3.55%	-24,932.91

Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Figura 7

Variación Porcentual y Absoluta del total Activo Corriente del 2016 al 2020.



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 11 y figura 7, Se observa que durante los periodos 2016 al 2017 existe una variación negativa de -3.55% con una disminución de S/-24,932.91 indicando que la empresa no llegó a invertir en activos circulantes. En los años 2018 al 2019 se existe una variación positiva de 5.17% con una de S/ 41, 473.90 indicando que la empresa ha invertido en activos circulantes. Del mismo modo para los años 2019 al 2020 se muestra una variación de -10.34% con una variación negativa de S/ 87, 195.93.

Tabla 12

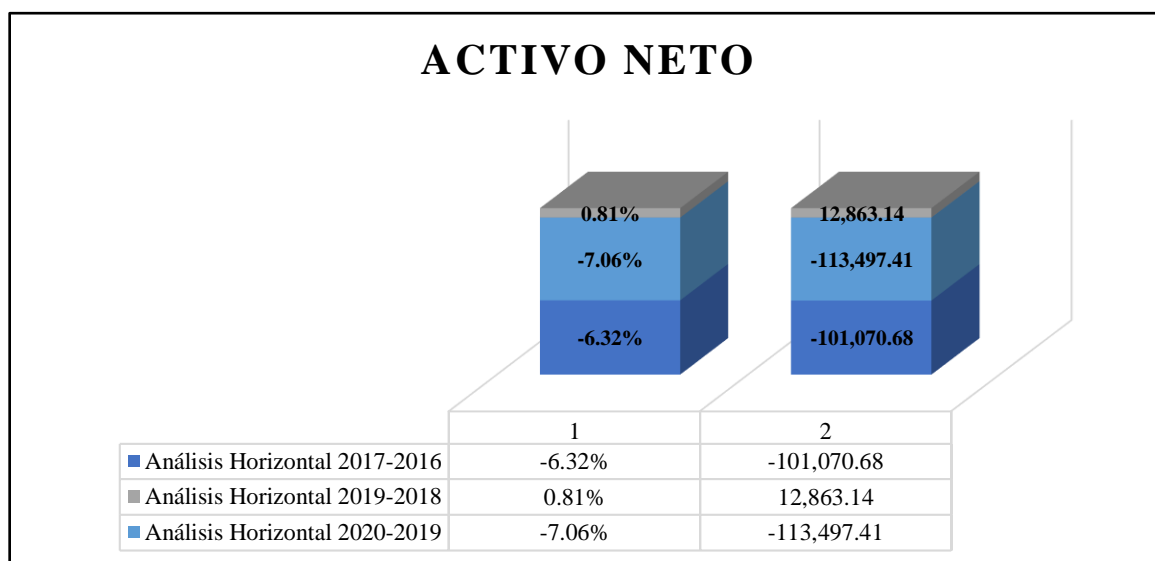
*Análisis Horizontal de los Activos Netos del 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Monto</b>	<b>Variación Porcentual</b>	<b>Variación Relativa</b>
Análisis Horizontal 2020-2019	$\frac{\text{Act. Neto 2020}-\text{Act. Neto. 2019}}{\text{Act. Neto 2019}}$	$1,494,461.13-1,607,958.54$	-7.06%	-113,497.41
Análisis Horizontal 2019-2018	$\frac{\text{Act. Neto. 2019}-\text{Act. Neto. 2018}}{\text{Act. Neto 2018}}$	$1,607,958.54-1,595,095.40$	0.81%	12,863.14
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Act. Neto. 2017}-\text{Act. Neto. 2016}}{\text{Act. Neto 2016}}$	$1,499,327.74-1,600,398.42$	-6.32%	-101,070.68

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Figura 8

*Variación Porcentual y Absoluta del Activo Neto del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 13 y figura 8, Se observa que durante los periodos 2016 al 2017 existe una variación negativa de -6.32% lo cual representa a una disminución de - S/ 101,070.68, en el año 2019 al 2020 se obtiene una variación de 7.06% con una disminución de S/ 113,497.41,

los cuales estos años indica que los resultados no son favorables para la empresa ya que no se podrán obtener beneficios y para el 2018 y 2019 se obtiene una variación de 0.81% con un incremento de S/ 12, 863.14 este resultado es favorable para la empresa porque indica que el activo podría obtener beneficios a futuro.

Tabla 13

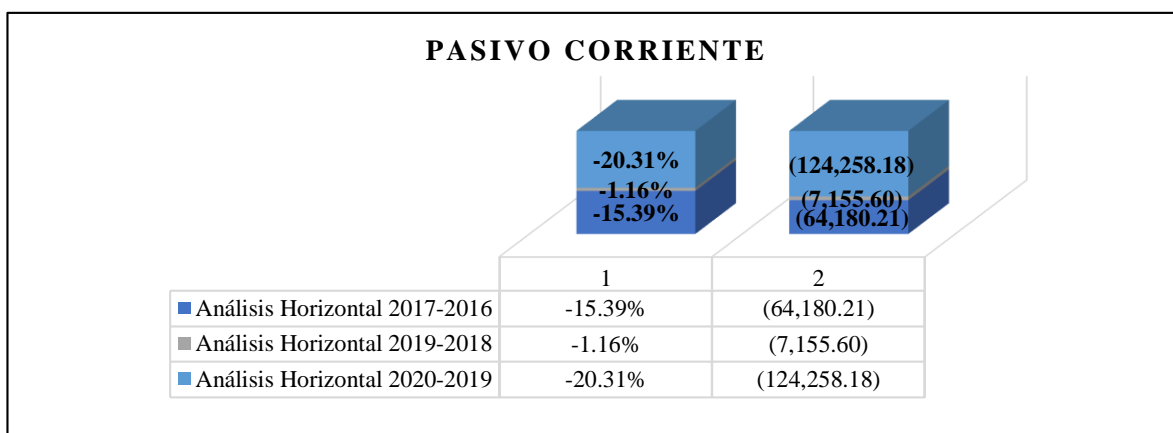
*Análisis Horizontal del Pasivo Corriente del 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Monto</b>	<b>Variación Porcentual</b>	<b>Variación Relativa</b>
Análisis Horizontal 2020-2019	$\frac{\text{Pas. cte 2020} - \text{Pas. Cte 2019}}{\text{Pas. Cte 019}}$	$\frac{487,604.2 - 611,862.38}{611,862.38}$	-20.31%	-124,258.18
Análisis Horizontal 2019-2018	$\frac{\text{Pas. Cte 2019} - \text{Pas. Cte 2018}}{\text{Pas. Cte 2018}}$	$\frac{611,862.38 - 619,017.98}{619,017.98}$	-1.16%	-7,155.60
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Pas. Cte 2017} - \text{Pas. Cte 2016}}{\text{Pas cte. 2016}}$	$\frac{352,972.18 - 417,152.39}{417,152.39}$	-15.39%	-64,180.21

Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Figura 9

*Variación Porcentual y Absoluta de las Cuentas por Pagar del 2016 al 2020.*



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

### Interpretación:

En la tabla 13 y figura 9, Se observa que los pasivos corrientes en los años 2016 al 2017 existe una variación negativa de -15.39% teniendo una disminución de S/ 64, 180.21 y con respecto a los años 2018 al 2019 indica un porcentaje negativo de -1.16% con una disminución de S/ 7, 155.60 y para los años 2019 y 2020 la variación porcentual es de -20.31% disminución de S/ 124, 258.18, lo cual indica que estos años la no empresa cumplió con sus obligaciones favorablemente.

Tabla 14

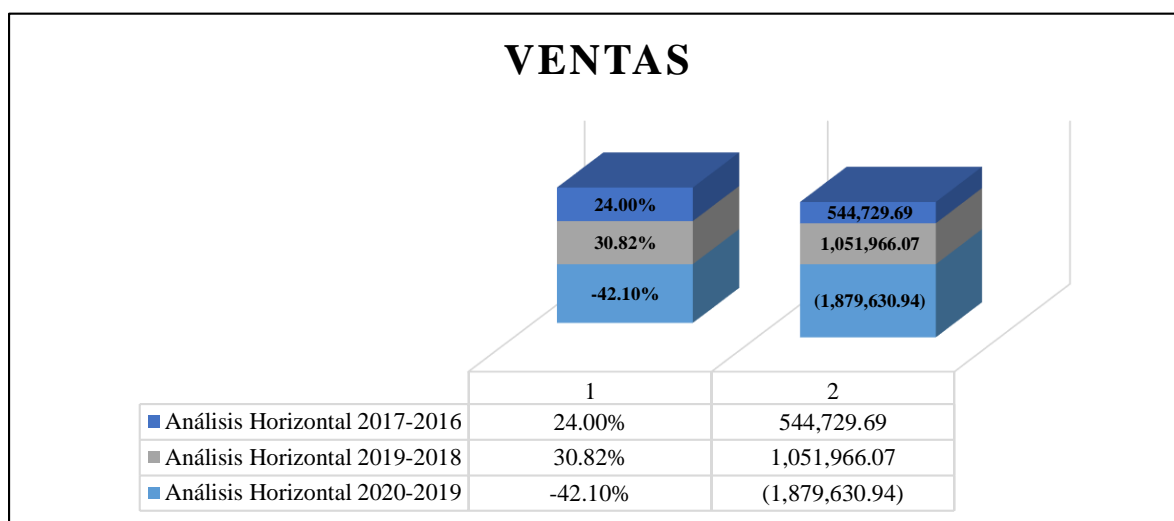
*Análisis Horizontal de las Ventas del 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Monto</b>	<b>Variación Porcentual</b>	<b>Variación Relativa</b>
Análisis Horizontal 2020-2019	$\frac{\text{Ventas 2020}-\text{Ventas 2019}}{\text{Ventas 2019}}$	$\frac{2,585,092.09-4,464,723.03}{4,464,723.03}$	-42.10%	-1,879,630.94
Análisis Horizontal 2019-2018	$\frac{\text{Ventas 2019}-\text{Ventas 2018}}{\text{Ventas 2018}}$	$\frac{4,464,723.03-3,412,756.96}{3,412,756.96}$	30.82%	1,051,966.07
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{Ventas 2017}-\text{Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}}$	$\frac{2,814,585.78-2,269,856.09}{2,269,856.09}$	24.00%	544,729.69

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Figura 10

Variación porcentual y Absoluta de las ventas del 2016 al 2020.



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

**Interpretación:**

En la tabla 14 y figura 10, Se observa que en los años 2016 al 2017 tiene una variación positiva de 24% con un incremento de S/ 544,729.69. En los años 2018 al 2019 existió una variación de 30.82% con un incremento de 1,051,966.07 siendo el año más favorable. Por último, los años 2019 al 2020 muestra una variación negativa -42.10% este porcentaje genera preocupación a la empresa ya que implica menos ingresos y por ende problemas de rentabilidad.



Tabla 15

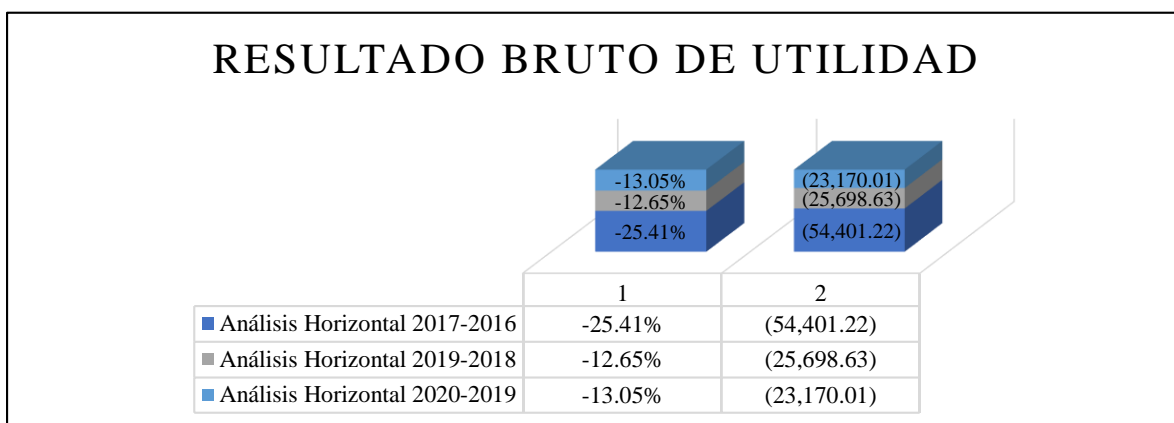
*Análisis Horizontal del resultado bruto de utilidad del 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Monto</b>	<b>Variación Porcentual</b>	<b>Variación Relativa</b>
Análisis Horizontal 2020-2019	$\frac{\text{R.B.U 2020} - \text{R.B.U 2019}}{\text{R.B.2019}} =$	$\frac{154,330 - 177,500.01}{177,500.01}$	-13.05%	-23,170.01
Análisis Horizontal 2019-2018	$\frac{\text{R.B.U 2019} - \text{R.B.U 2018}}{\text{R.B.U 2018}} =$	$\frac{177,500.01 - 203,198.64}{203,198.64}$	-12.65%	-25,698.63
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{R.B.U 2017} - \text{R.B.U 2016}}{\text{R.B.U 2016}} =$	$\frac{159,661.38 - 214,062.60}{214,062.60}$	-25.41%	-54,401.22

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Figura 11

*Variación porcentual del resultado bruto de utilidad del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

**Interpretación:**

En la tabla 15 y figura 11, Se observa que en los años 2016 al 2017 existió una variación de -25.41% reflejando una variación negativa de S/ -54, 401.22. En los años 2018 al 2019 se muestra una variación de -12.65% con una variación negativa de –S/ 25, 698.63 y en los años 2019 al 2020 existió un porcentaje negativo de - 13.05% con una variación negativa de S/ 23,170.01 esto refleja que existen costos muy elevados.

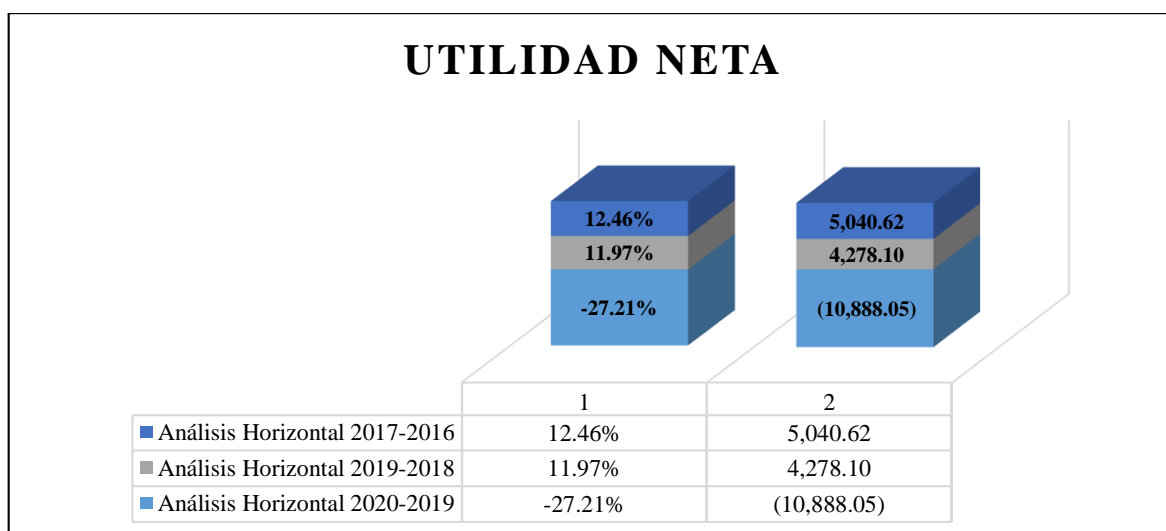
Tabla 16

*Análisis Horizontal de la utilidad neta del 2016 al 2020.*

<b>Análisis documental</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Monto</b>	<b>Variación Porcentual</b>	<b>Variación Relativa</b>
Análisis Horizontal 2020-2019	$\frac{\text{U. Neta 2020} - \text{U. Neta 2019}}{\text{U. Neta 2019}}$	$= \frac{29130.68 - 40018.73}{40,018.73}$	-27.21%	-10,888.05
Análisis Horizontal 2019-2018	$\frac{\text{U. Neta 2019} - \text{U. Neta 2018}}{\text{U. Neta 2018}}$	$= \frac{40018.73 - 35740.63}{35,740.63}$	11.97%	4,278.10
Análisis Horizontal 2017-2016	$\frac{\text{U. Neta 2017} - \text{U. Neta 2016}}{\text{U. Neta 2016}}$	$= \frac{45497.68 - 40457.06}{40,457.07}$	12.46%	5,040.62

Figura 12

*Variación porcentual y absoluta de la utilidad neta del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 16 y figura 12, Se observa que en los años 2016 y 2017 se obtiene una variación de 12.46% con un aumento S/ 5,040.62. para el año 2018 al 2019 se muestra un porcentaje de 11.97% con un aumento de S/ 4,278.10 y para los años 2019 al 2020 existió

una variación negativa de -27.21% de 45.87% con una disminución de S/ 10,888.05, la empresa muestra que ha incrementado su rentabilidad en los primeros años, pero en relación al año 2020 existió una disminución a causa de la pandemia.

### 4.1.3 Ratios financieras

Tabla 17

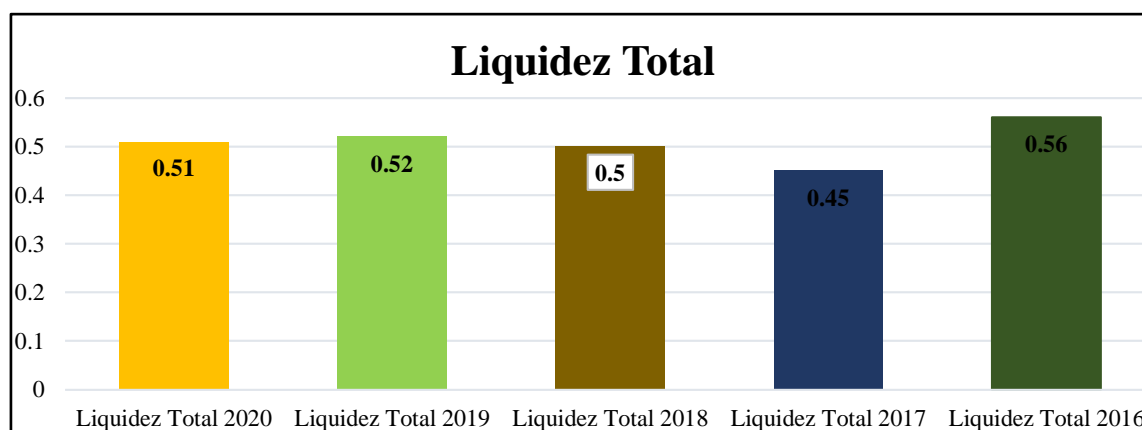
*Análisis del ratio de liquidez del 2016 al 2020.*

<b>Ratio de Liquidez</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Variación</b>
Liquidez Total 2020	$\frac{\text{Activo cte 2020}}{\text{Pasivo total 2020}} = \frac{756,410.63}{1,494,461.13} =$	0.51
Liquidez Total 2019	$\frac{\text{Activo cte 2019}}{\text{Pasivo total 2019}} = \frac{843,606.56}{1,607,958.54} =$	0.52
Liquidez Total 2018	$\frac{\text{Activo cte 2018}}{\text{Pasivo total 2018}} = \frac{802,132.66}{1,595,095.40} =$	0.5
Liquidez Total 2017	$\frac{\text{Activo cte 2017}}{\text{Pasivo total 2017}} = \frac{677,754.24}{1,499,327.74} =$	0.45
Liquidez Total 2016	$\frac{\text{Activo cte 2016}}{\text{Pasivo total 2016}} = \frac{897,711.27}{1,600,398.42} =$	0.56

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Figura 13

*Variación y año de la ratio de Liquidez del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 17 y figura 13, Los resultados indican que la empresa cuenta para el 2016 con 0.56, el 2017 con 0.45, para el 2018 con 0.50, para el 2019 con 0.52 y para el 2020 cuenta con 0.51 soles para hacer frente a sus obligaciones. Estos resultados se muestran por debajo del 1, es decir, indican que la empresa tiene problemas de solvencia para hacer frente a sus obligaciones generadas a corto plazo.

Tabla 18

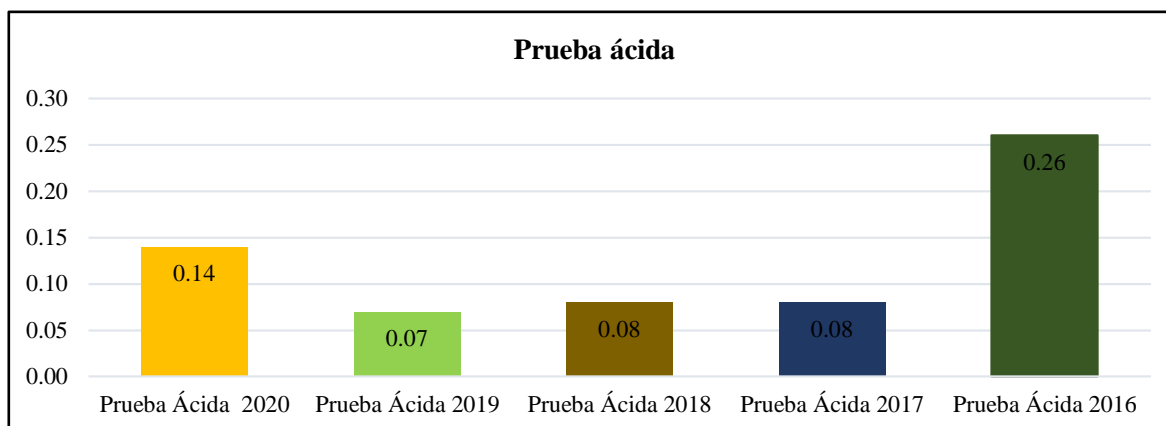
*Análisis del ratio de liquidez de prueba ácida del 2016 al 2020.*

<b>Ratio de Liquidez</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Variación</b>
Prueba Ácida 2020	$\frac{\text{Activo Cte 2020- Mercaderías 2020}}{\text{Pasivo total 2020}} = \frac{756,410.63-550,486.3}{1,494,461.13} = 0.14$	0.14
Prueba Ácida 2019	$\frac{\text{Activo Cte 2019- Mercaderías 2019}}{\text{Pasivo total 2019}} = \frac{843,606.56-725,220.1}{1,607,958.54} = 0.07$	0.07
Prueba Ácida 2018	$\frac{\text{Activo Cte 2018- Mercaderías 2018}}{\text{Pasivo total 2018}} = \frac{802,132.66-676,121.9}{1,595,095.40} = 0.08$	0.08
Prueba Ácida 2017	$\frac{\text{Activo Cte 2017- Mercaderías 2017}}{\text{Pasivo total 2017}} = \frac{677,754.24-562,444.7}{1,499,327.74} = 0.08$	0.08
Prueba Ácida 2016	$\frac{\text{Activo Cte 2016- Mercaderías 2016}}{\text{Pasivo total 2016}} = \frac{897,711.27-480,555.46}{1,600,398.42} = 0.26$	0.26

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Figura 14

Variación y año del ratio de liquidez prueba ácida del 2016 al 2020.



Interpretación:

En la tabla 18 y figura 14, se observa que el ratio de prueba ácida la empresa en el año 2016 tiene un resultado de 0.26, en el 2017 un total de 0.08, 2018 un total de 0.08, 2019 un total de 0.07 y el 2020 un total de 0.14 esto indica que la empresa contó con dichos centavos para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Estos resultados muestran que la empresa tiene problemas para cumplir con sus deudas a corto plazo

Tabla 19

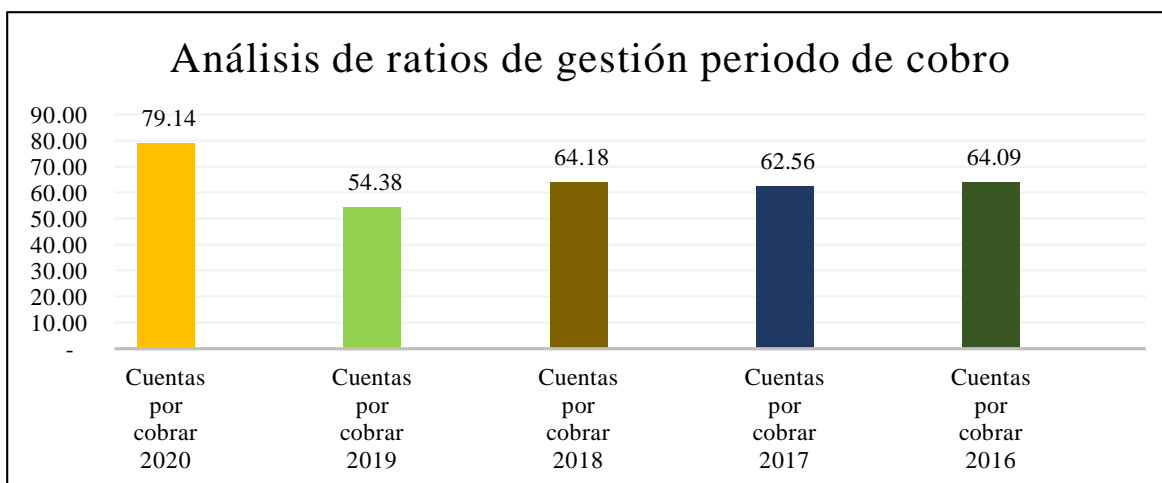
Análisis de ratios de gestión período de cobro del 2016 al 2020.

Ratio de Gestión/ Periodo Promedio de cobro	Fórmula	Variación
Cuentas por cobrar 2020	$\frac{\text{Ctas por cobrar 2020} \times 365}{\text{Total ventas 2020}} = \frac{210,052,499.50}{2,585,092.09} =$	81.26
Cuentas por cobrar 2019	$\frac{\text{Ctas por cobrar 2019} \times 365}{\text{Total ventas 2019}} = \frac{242,805,336.50}{4,464,723.03} =$	54.38
Cuentas por cobrar 2018	$\frac{\text{Ctas por cobrar 2018} \times 365}{\text{Total ventas 2018}} = \frac{219,044,493.50}{3,412,756.96} =$	64.18
Cuentas por cobrar 2017	$\frac{\text{Ctas por cobrar 2017} \times 365}{\text{Total ventas 2017}} = \frac{176,092,315.50}{2,814,585.78} =$	62.56
Cuentas por cobrar 2016	$\frac{\text{Ctas por cobrar 2016} \times 365}{\text{Total ventas 2016}} = \frac{145,472,742.90}{2,269,856.09} =$	64.09

Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Figura 15

Análisis de ratios de gestión período de cobro del 2016 al 2020.



Interpretación:

En la tabla 19 y figura 15, se observa que la empresa realiza sus cobranzas en el año 2016 cada 64 días, en el año 2017 cada 62 días, en el año 2018 cada 64 días, en el año 2019 cada 54 días y 2020 cada 81 días, esto muestra preocupación para la empresa ya que no podrá cumplir con sus obligaciones ya que no tendrá buenos ingresos.

Tabla 20

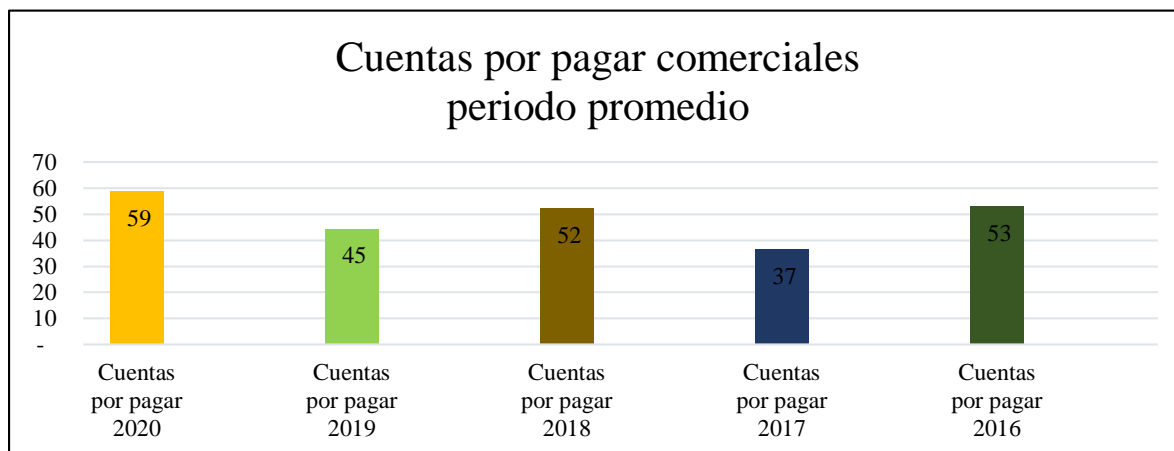
Análisis de ratios de gestión cuentas por pagar del 2016 al 2020.

Ratio de Gestión/ Periodo Promedio de pago	Fórmula	Variación
Cuentas por pagar 2020	$\frac{\text{Ctas por pagar 2020} * 360}{\text{Total ventas 2020}} = \frac{422,940.97 * 360}{2,585,092.09} =$	59
Cuentas por pagar 2019	$\frac{\text{Ctas por pagar 2019} * 360}{\text{Total ventas 2019}} = \frac{552,267.92 * 360}{4,464,723.03} =$	45
Cuentas por pagar 2018	$\frac{\text{Ctas por pagar 2018} * 360}{\text{Total ventas 2018}} = \frac{496,017.68 * 360}{3,412,756.96} =$	52
Cuentas por pagar 2017	$\frac{\text{Ctas por pagar 2017} * 360}{\text{Total ventas 2017}} = \frac{286,261.999 * 360}{2,814,585.78} =$	37
Cuentas por pagar 2016	$\frac{\text{Ctas por pagar 2016} * 360}{\text{Total ventas 2016}} = \frac{334,563.56 * 360}{2,269,856.09} =$	53

Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Figura 16

Análisis de periodo y días de las cuentas por pagar del 2016 al 2020.



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 20 y figura 19, se observa que la empresa cumple con los pagos al proveedor en el año 2016 fue cada 53 días, en el año 2017 cada 37 días, en el año 2018 cada 52 días, el 2019 a cada 45 días y en el año 2020 cada 59 días. Sería recomendable tener más días para realizar los pagos.

Tabla 21

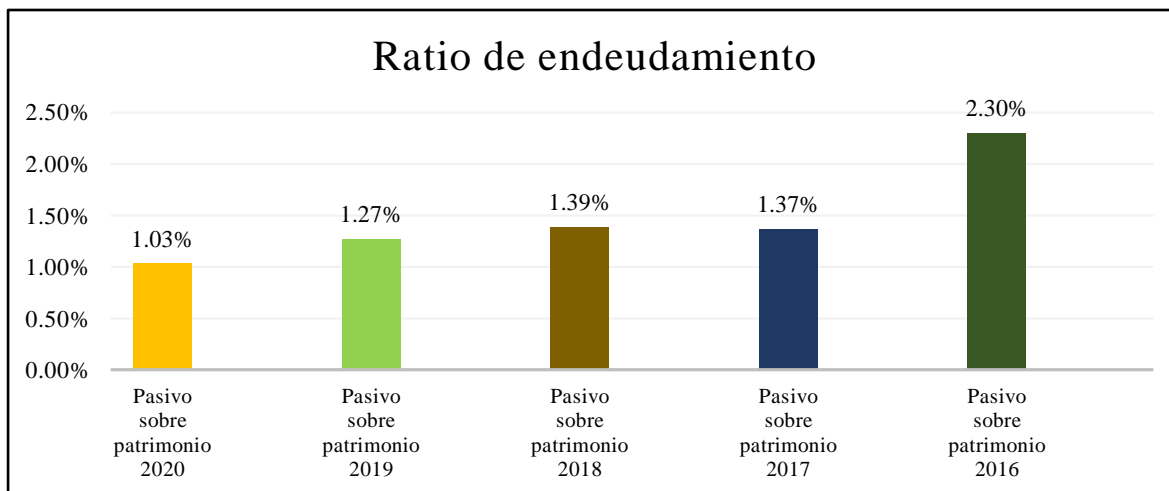
Análisis del ratio de endeudamiento del 2016 al 2020.

Ratio de endeudamiento	Fórmula	Variación
Pasivo sobre patrimonio 2020	$\frac{\text{Pasivo 2020}}{\text{Patrimonio neto 2020}} =$	$\frac{757,442.09}{737,019.04} = 1.03\%$
Pasivo sobre patrimonio 2019	$\frac{\text{Pasivo 2019}}{\text{Patrimonio neto 2019}} =$	$\frac{900,070.19}{707,888.35} = 1.27\%$
Pasivo sobre patrimonio 2018	$\frac{\text{Pasivo 2018}}{\text{Patrimonio neto 2018}} =$	$\frac{927,225.77}{667,869.63} = 1.39\%$
Pasivo sobre patrimonio 2017	$\frac{\text{Pasivo 2017}}{\text{Patrimonio neto 2017}} =$	$\frac{866,387.74}{632,940.00} = 1.37\%$
Pasivo sobre patrimonio 2016	$\frac{\text{Pasivo 2016}}{\text{Patrimonio neto 2016}} =$	$\frac{1,116,148.11}{484,250.31} = 2.30\%$

Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Figura17

Variación porcentual del ratio de endeudamiento del 2016 al 2020.



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

#### Interpretación:

En la tabla 21 y figura 17, se observa que la empresa tiene un endeudamiento alto, los últimos 5 años se observa que el año 2016 tiene un endeudamiento patrimonial de 2.30%, en el año 2017 el endeudamiento patrimonial es de 1.37%, en el 2018 el endeudamiento es de 1.39%, el 2019 el endeudamiento patrimonial es de 1.27 y para el 2020 el endeudamiento es de 1.03%. Considerando que lo permitido en este ratio es de 0.4 a 0.6, estos resultados indican que la empresa se financia con aportes externos, los resultados generan preocupación ya que afectan directamente la liquidez de la empresa.



Tabla 22

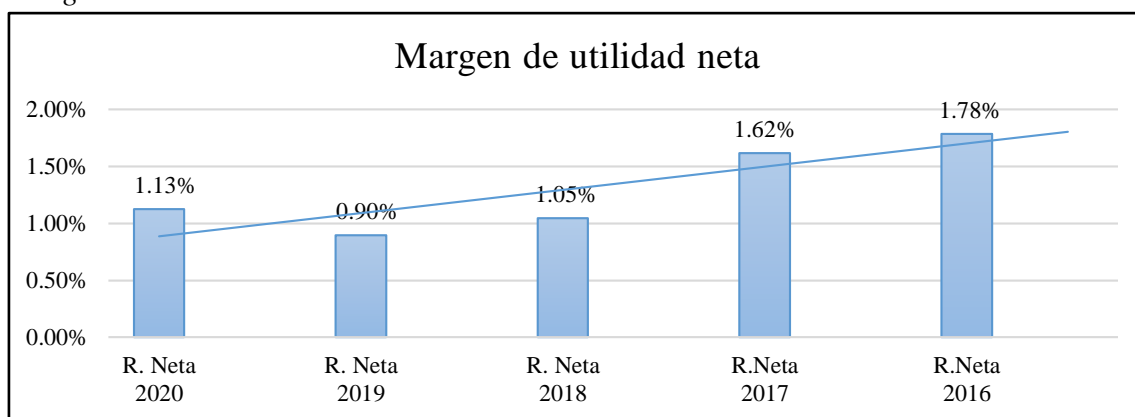
*Análisis de ratio de rentabilidad - Margen de utilidad neta del 2016 a 2020.*

Ratio de Rentabilidad/ Margen de utilidad neta		Fórmula			variación
2020	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100	= $\frac{29,130.68}{2,585,092.09}$ =	1.13%
2019	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100	= $\frac{40,018.73}{4,464,723.03}$ =	0.90%
2018	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100	= $\frac{35,740.63}{3,412,756.96}$ =	1.05%
2017	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100	= $\frac{45,497.69}{2,814,585.78}$ =	1.62%
2016	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100	= $\frac{40,457.07}{2,269,856.09}$ =	1.78%

Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Figura 18

*Margen de utilidad neta del 2016 al 2020.*



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 22 y 18 figura, el ratio de rentabilidad indica que para el año 2016 se obtuvo el 1.78%, el año 2017 1.62%, el año 2018 1.05, el año 2019 0.90% y el año 2020 fue de 1.13%, estos resultados indican que las ventas en estos años cubrieron los gastos y los costos

realizados por la empresa, pero que la utilidad no es la esperada, no existe un constante crecimiento y por ende una mejor utilidad.

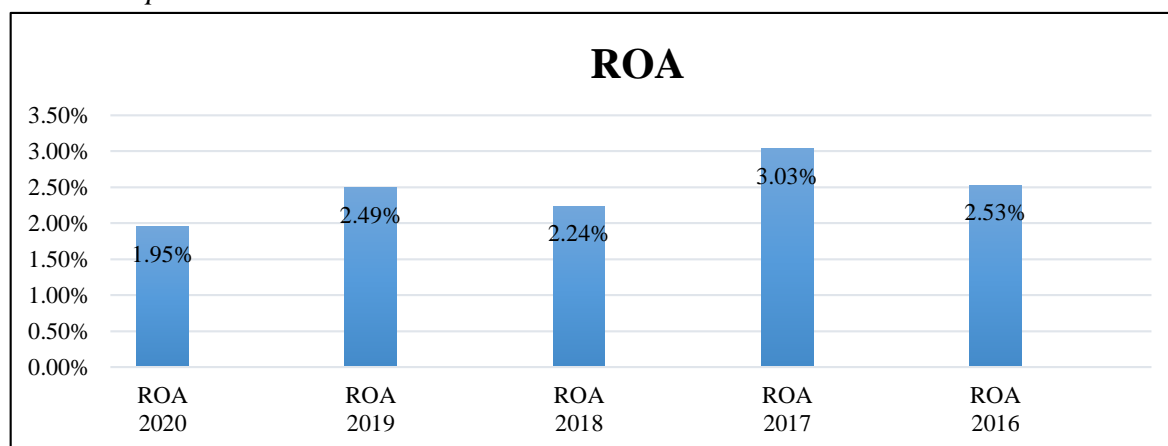
Tabla 23  
Análisis del ratio de rentabilidad ROA del 2016 al 2020.

Ratio de Rentabilidad	Fórmula		Variación
ROA 2020	U. Neta	$\frac{29,130.68}{1,494,461.13}$	1.95%
ROA 2019	U. Neta	$\frac{40,018.73}{1,607,958.54}$	2.49%
ROA 2018	U. Neta	$\frac{35,740.63}{1,595,095.40}$	2.24%
ROA 2017	U. Neta	$\frac{45,497.69}{1,499,327.74}$	3.03%
ROA 2016	U. Neta	$\frac{40,457.07}{1,600,398.42}$	2.53%

Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Figura 19

Variación porcentual del ROA del 2016 al 2020.



Fuente: Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

En la tabla 23 y figura 19, Se puede decir que por cada sol que tiene la empresa invirtiendo en sus activos, para el año 2016 tiene 2,35%, para el año 2017 tiene 3.03%, el año 2018 tiene

2.24%, para el 2019 fue 2.49% y para el 2020 fue 1.95% sobre sus activos para hacer frente a sus obligaciones.

Tabla 24

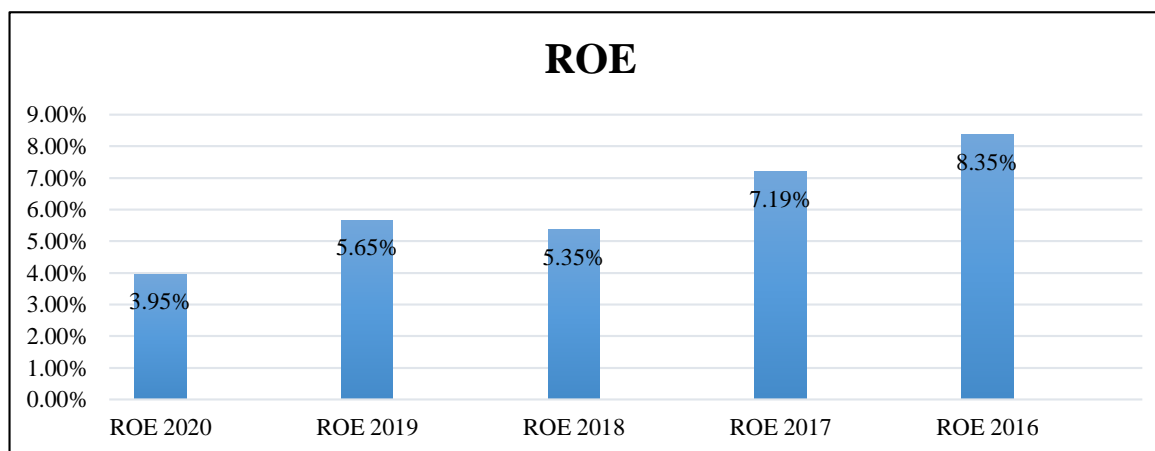
*Análisis del Ratio de rentabilidad ROE de los años 2016 al 2020.*

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b>Fórmula</b>		<b>Variación</b>
ROE 2020	U. Neta	$\frac{29,130.68}{737,019.04}$	3.95%
	P. Neto		
ROE 2019	U. Neta	$\frac{40,018.73}{707,888.35}$	5.65%
	P. Neto		
ROE 2018	U. Neta	$\frac{35,740.63}{667,869.63}$	5.35%
	P. Neto		
ROE 2017	U. Neta	$\frac{45,497.69}{632,940.00}$	7.19%
	P. Neto		
ROE 2016	U. Neta	$\frac{40,457.07}{484,250.31}$	8.35%
	P. Neto		

*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Figura 20

*Variación porcentual del Ratio de rentabilidad ROE del 2016 al 2020.*



*Fuente:* Elaboración fuente propia (2021).

Interpretación:

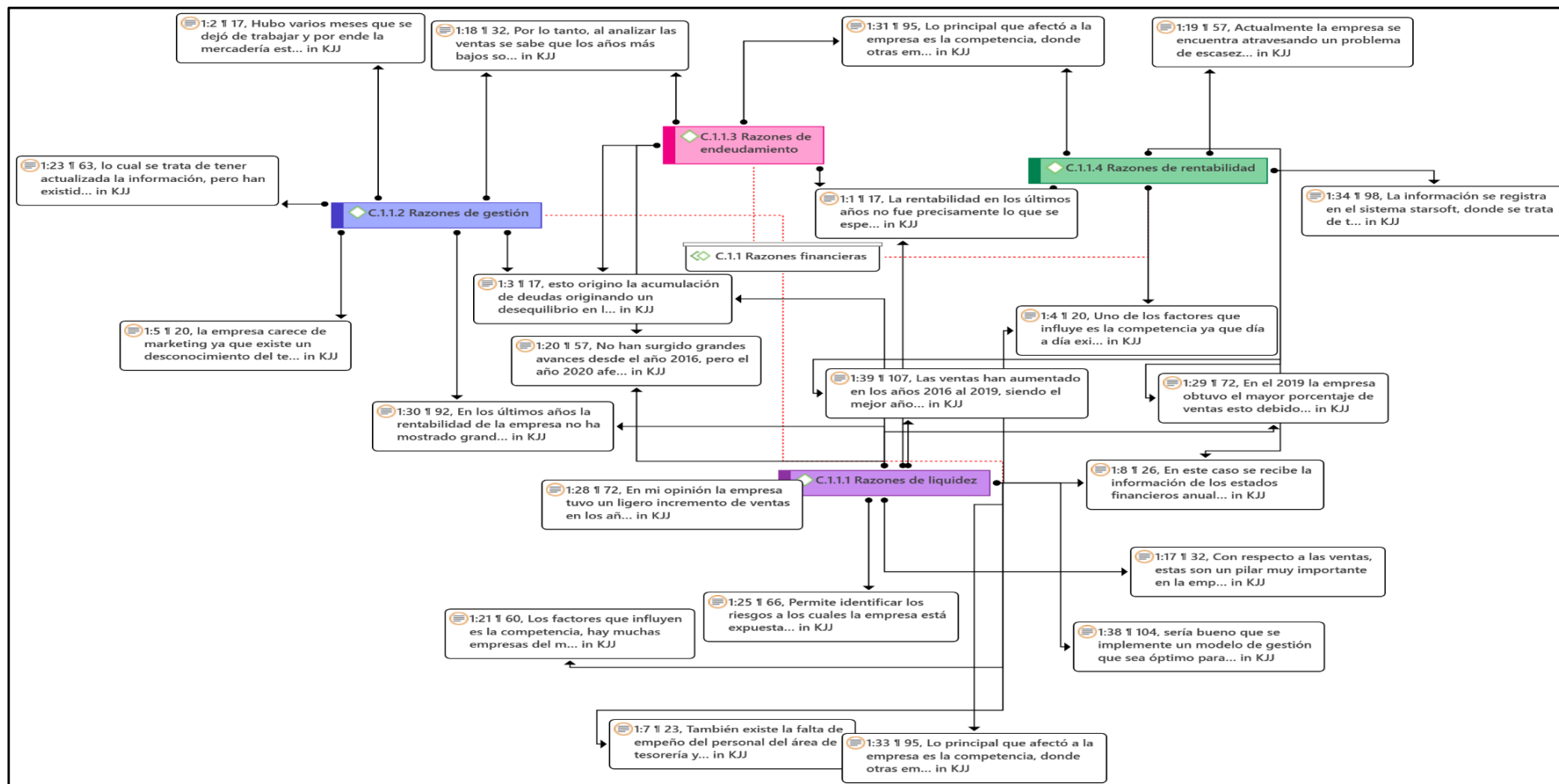
En la tabla 24 y figura 20, Se observa que la empresa, para el año 2016 tiene 8.35%, para el año 2017 tiene 7.19%, el año 2018 tiene 5.35%, para el 2019 fue 5.65% y para el 2020 fue 3.95%, es decir la empresa financieramente se encuentra rentable.

## 4.2 Descripción de resultados cualitativos

### 4.2.1 Análisis cualitativo de la subcategoría razones financieras.

Figura 21

Análisis cualitativo de la subcategoría Razones Financieras.



En la figura 21 se observa que la subcategoría de las razones financieras tiene los indicadores las ratios de liquidez, gestión, endeudamiento y rentabilidad. Los entrevistados mencionan que el ratio de liquidez indica que existe la acumulación de deudas lo cual origina un desequilibrio en la liquidez. Asimismo, tiene baja liquidez lo cual origina que la empresa no cumpla con sus obligaciones a corto plazo.

El ratio de gestión, los entrevistados mencionan que existe la falta de empeño del personal y falta de convencimiento al momento de generar una venta, no posee un marketing adecuado para la captación de más clientes, y existe mercadería acumulada sin trabajar, no hay un control de las cuentas por cobrar por parte del área de finanzas, esto causa que la empresa tenga problemas de liquidez.

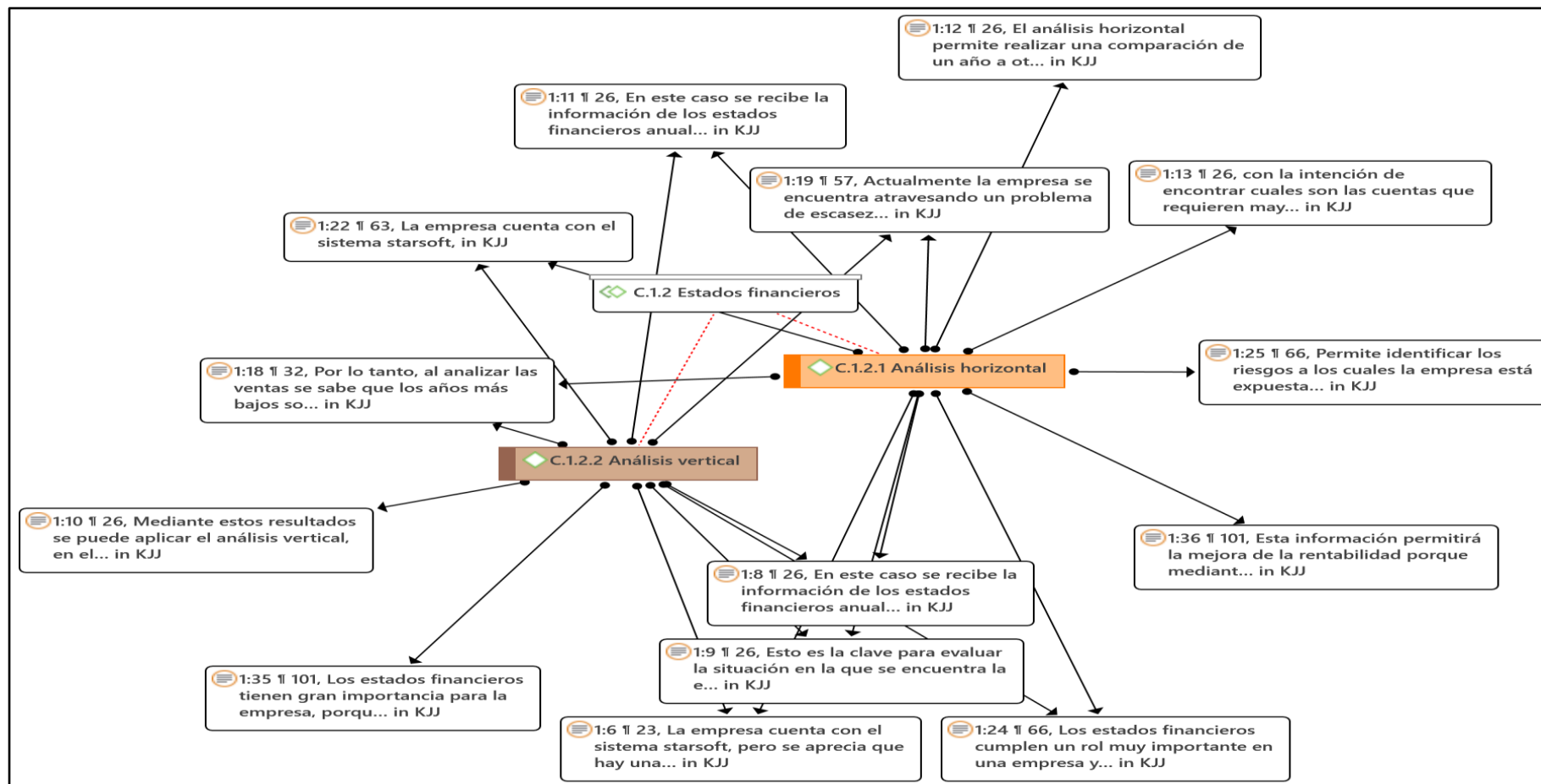
Según los ratios de endeudamiento la empresa no cuenta con recursos propios la mayor parte de sus activos están concentrados en recursos ajenos en mercaderías a crédito. El gerente manifiesta que necesita un financiamiento tanto por una entidad bancaria o aumentar su capital mediante otro recurso. Para invertir en nuevos productos tecnológicos más demandados y así surtir los productos que ofrece.

Por último, según el entrevistado 1 mencionó que no se logró tener un aumento significativo de rentabilidad más aún si se observa el año 2020, pues es el peor año esto a causa de la pandemia ya que causó estancamiento en muchas empresas y esta no fue la excepción. Hubo varios meses que se dejó de trabajar y por ende la mercadería estuvo acumulada, esto originó la acumulación de deudas originando un desequilibrio en la liquidez. la empresa hasta el momento es rentable pero no lo suficiente como se espera.

#### 4.2.2 Análisis cualitativo subcategoría estados financieros.

Figura 22

Análisis cualitativo de la subcategoría Estados Financieros



Fuente: *Elaboración propia (2021)*

En la figura 22, la subcategoría de estados financieros está vinculado a los indicadores de análisis horizontal y análisis vertical, en el cual los entrevistados mencionan que los estados financieros tienen gran importancia para la empresa, porque aporta información indispensable para la toma de decisiones. Esta información aporta a la mejora de la rentabilidad porque mediante las ratios se podrá evaluar la situación económica de la empresa y tomar decisiones en busca de soluciones de la empresa. Los estados financieros cumplen un rol muy importante en una empresa ya que permitirá la toma de decisiones mediante los datos obtenidos. Permite identificar los riesgos a los cuales la empresa está expuesta y permite plantear diversas soluciones en beneficios de la empresa. mediante los estados financieros se puede aplicar análisis horizontal, vertical y aplicar ratios los cuales ayudarán a identificar los porcentajes o diferencias reales de cada cuenta.

Del mismo modo, mencionan que la empresa cuenta con el sistema Starsoft, pero se aprecia que hay una debilidad en el área de finanzas ya que no hay un control estricto de las cuentas por cobrar y no se le hace el seguimiento correspondiente, por ende, la empresa acumula pendientes. También existe la falta de empeño del personal del área de tesorería. Asimismo, el análisis de los estados financieros contribuye a que tengan información detallada y exacta de las cuentas de liquidez, rotación, gestión y endeudamiento. Este análisis es la clave para evaluar la situación en la que se encuentra la empresa y contribuye mediante los resultados a la toma de decisiones.

El entrevistado 1 menciona que el análisis vertical es un indicador de importancia para analizar las cuentas más relevantes e identificar las variaciones que se han generado en los últimos 5 años, brindando un mejor detalle de los resultados ya sean positivos o negativos y brindar estrategias de mejora a cada resultado. Asimismo, el análisis horizontal permite realizar una comparación de un año a otro del estado de situación financiera y estado de

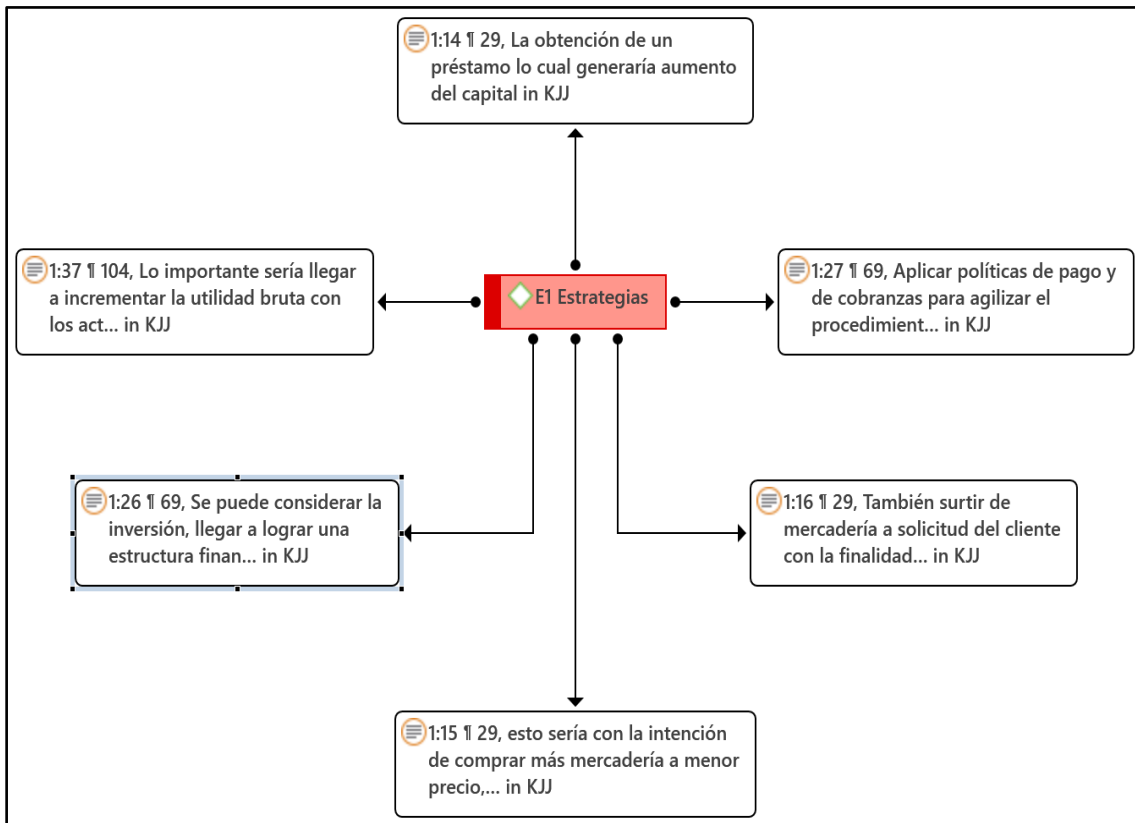


resultados, esto con la intención de encontrar cuales son las cuentas que requieren mayor importancia y depende de esto proponer nuevas alternativas de mejora o solución de las cuentas.

### 4.2.3 Categoría Emergente

Figura 23

*Análisis Emergente – Estrategias.*



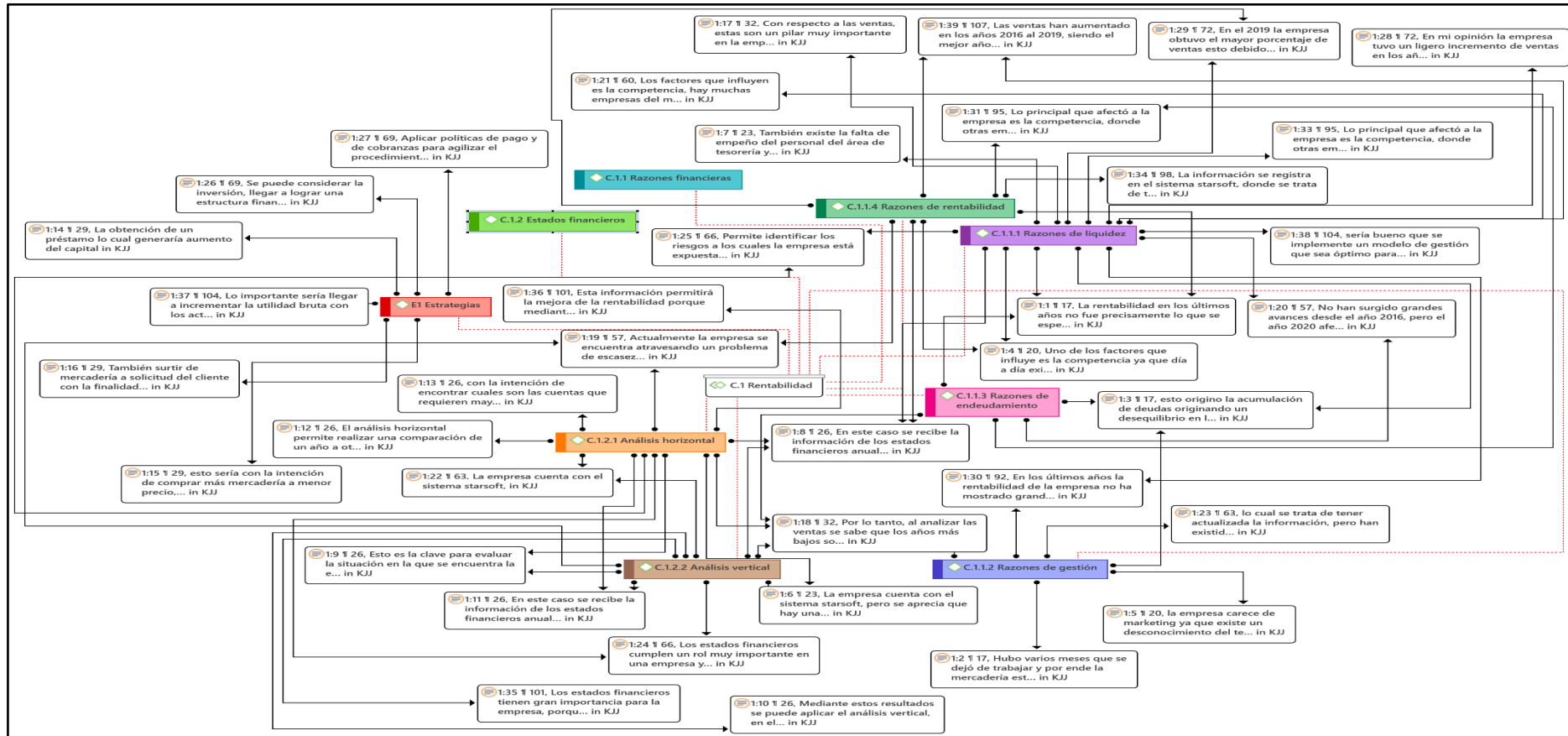
Fuente: *Elaboración propia (2021)*

En la figura 23, está compuesta por subcategoría emergente estrategias, donde los entrevistados indican que como mejora se puede optar por un préstamo lo cual generaría aumento del capital, con el propósito de comprar más mercadería a menor precio, así se vendería a menor o igual precio, esto también beneficia ya que se generaría la captación de más clientes. Surtir de mercadería a solicitud del cliente con la finalidad de incrementar las ventas. Por otro lado, no existen capacitaciones para la mejor atención al cliente, sería bueno que se implemente un modelo de gestión que sea óptimo para el seguimiento oportuno de los gastos, incrementar la productividad del personal mediante capacitaciones o charlas, lo cual aportaría al desarrollo operativo.

### 4.3 Diagnóstico

Figura 24

Análisis mixto de la categoría Rentabilidad



Fuente: *Elaboración propia (2021)*

En la figura 24, en la presente información se analizó la rentabilidad de una empresa comercial, para ello se estudió la información financiera de los años 2016 al 2020 la utilización de los ratios y análisis vertical y horizontal, para corroborar esta información se realizó entrevistas al jefe de finanzas, asistente contable y al contador de la empresa.

Según Zamora (2008) la rentabilidad es el vínculo que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide la efectividad de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos. Se entiende por rentabilidad a la noción aplicada a la acción económica en la que tienen vínculo medios materiales, humanos y financieros con la finalidad de obtener resultados positivos. Por ende, los entrevistados mencionan que la rentabilidad en los últimos años no fue lo que se esperaba, no han surgido grandes avances desde el año 2016, pero el año 2020 afecto en un gran porcentaje, esto a causa del virus Covid-19, lo cual por decreto del estado se paralizó el trabajo por varios meses, implicó la inversión para la reapertura y no existió gran movimiento de las ventas.

García (2014) las razones financieras representan la comparación de dos o más cuentas en los estados financieros, con la finalidad de realizar un análisis minucioso del proceso de la información de la empresa. En la subcategoría de razones financieras, el ratio de liquidez, los entrevistados indican que la empresa mantiene problemas de liquidez. Esto concuerda con el análisis de liquidez ya que se obtuvieron resultados en el 2016 de 0.56, el 2017 con 0.45, para el 2018 con 0.50, para el 2019 con 0.52 y para el 2020 cuenta con 0.51 soles para hacer frente a sus obligaciones. Estos resultados son preocupantes ya que indican que la empresa mantiene problemas de solvencia. En el

análisis de prueba ácida indican que el año 2016 tiene un resultado de 0.26, en el 2017 un total de 0.08, 2018 un total de 0.08, 2019 un total de 0.07 y el 2020 un total de 0.14, estos resultados también reflejan que la empresa tiene problemas de liquidez para cumplir con sus deudas a corto plazo. Asimismo, el entrevistado 3 menciona que al incrementar las ventas implica para la empresa tener una mejor liquidez y por ende una buena rentabilidad.

Por otra parte, el ratio de gestión indica que la rotación de las cuentas por cobrar se realizaron aproximadamente cada 60 días esto genera preocupación para la empresa no realiza un correcto seguimiento de las cobranzas. Asimismo, el ratio de cuentas por pagar cumple con los pagos al proveedor en el año 2016 fue cada 37 días, en el año 2017 cada 24 días, en el año 2018 cada 42 días, el 2019 a cada 45 días y en el año 2020 cada 24 días.

Por otra parte, el ratio de endeudamiento, se observa que la empresa en el 2016 tiene un endeudamiento patrimonial de 2.30%, en el año 2017 el endeudamiento patrimonial es de 1.37%, en el 2018 el endeudamiento es de 1.39%, el 2019 el endeudamiento patrimonial es de 1.27 y para el 2020 el endeudamiento es de 1.03% esto indica que la empresa se financia con aportes externos los cual muestra problemas de liquidez.

Por otra parte, en los ratios de rentabilidad el análisis ROA para el año 2016 fue de 2.35%, para el año 2017 tiene 3.03%, el año 2018 tiene 2.24%, para el 2019 fue 2.49% y para el 2020 fue 1.95%, estos resultados indican que la empresa financieramente se encuentra estable ya que los porcentajes se han mantenido con excepción del 2020 que obtuvo un porcentaje menor a causa de la pandemia. En el análisis del ROE, en el año 2016 se obtuvo un porcentaje de 8.35%, para el año 2017 tiene 7.19%, el año 2018 tiene 5.35%, para el 2019 fue 5.65% y para el 2020 fue 3.95%, esto indica que la empresa se encuentra rentable. Esto requiere de una mejor gestión administrativa, por ende, los

entrevistados mencionan que la empresa mantiene el sistema contable starsoft, pero que carece de información actualizada en las cuentas por cobrar.

Quito (2004) menciona que los estados financieros son análisis considerados parte integral más amplio del análisis de negocios de la empresa, incluye tener que analizar el ambiente de la empresa, las estrategias, posición y por último el desempeño financiero. Este aporte concuerda con la opinión del entrevistado 2, quien menciona que los estados financieros cumplen un rol muy importante en una empresa ya que permitirá la toma de decisiones mediante los datos obtenidos. Permite identificar los riesgos a los que la empresa está expuesta y permite plantear diversas soluciones en beneficios de la empresa. Mediante los estados financieros se puede aplicar análisis horizontal, vertical y aplicar ratios los cuales ayudaron a identificar los porcentajes o diferencias reales de cada cuenta. Asimismo el entrevistado 1 menciona que al aplicarse el análisis vertical y horizontal se identificaran las variaciones de los últimos 5 años, brindando un mejor detalle de los resultados ya sean positivos o negativos y brindar estrategias de mejora a cada resultado, permite realizar una comparación de un año a otro del estado de situación financiera y estado de resultados, con la intención de encontrar cuales son las cuentas que requieren mayor atención y depende de esto proponer nuevas alternativas de mejora o solución de las cuentas.

En el análisis vertical se analizó las cuentas más relevantes, en el estado situación financiera la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo, obtuvo resultados como, el 2016 de 7.86%, en los años 2017 se tuvo una variación de 1.48%, 2018 de 2.55%, 2019 de 1.64% y por último 2020 se puede ver que bajo a 0.92%, el año 2016 representa el mejor porcentaje indicando que cuenta con liquidez para afrontar sus obligaciones a comparación de los años 2017 al 2020 quienes tienen porcentajes bajos indicando problemas de liquidez. En las cuentas por cobrar en los años 2016 se obtuvo un 0.21%,

el 2017 de 0.03%, el 2018 de 1.32%, el 2019 de 2.23% y 2020 corresponde a 5.35% sobre el activo estos resultados indican que la empresa tiene problemas de liquidez y una de las causas es debido a que la empresa mantiene porcentajes en cuentas por cobrar, lo cual el entrevistado 1 menciona que en la empresa hay una debilidad en el área de finanzas ya que no hay un control estricto de las cuentas por cobrar y no se le hace el seguimiento correspondiente por ende la empresa acumula pendientes. También existe la falta de empeño del personal del área de tesorería. En la cuenta de mercaderías se muestra que el 2016 tienen un porcentaje de 30.33%, el 2017 la empresa tuvo un porcentaje de 37.51, el 2018 la empresa tiene un porcentaje de 42.39%, el 2019 la empresa tuvo un porcentaje de 45.10% y en el 2020 tuvo un porcentaje de 36.84% lo cual se muestra porcentajes relevantes de mercadería en stock. En las cuentas por pagar el año de mayor porcentaje es el 2019 con un 34.35% indicando que la empresa no tiene buena liquidez para cumplir con sus obligaciones. El jefe de finanzas menciona que no existen políticas sólidas por cobrar y pagar, este es una causa más por las que se incrementan estas cuentas.

El análisis vertical del estado de resultados, se muestra que el costo de ventas indica que el año 2016 representa 90.57%, 2017 representa 94.33%, 2018 representa 94.05%, 2019 se obtuvo 96.02% y por último 2020 representa 94.03%, lo cual se recomienda a la empresa aplicar un tratamiento y control con la finalidad de reducir los costos. En la utilidad neta el año de mayor preocupación es el año 2020 con un porcentaje de 2.67% uno de los años menos favorables para la empresa esto a causa de la pandemia.

Por otro lado, el análisis horizontal en el estado de situación financiera como, el activo corriente, los periodos 2016 al 2017 existe una variación negativa de -3.55%, el 2018 al 2019 se existe una variación positiva de 5.17% y el 2019 al 2020 se muestra una variación de -10.34% donde se puede mencionar que la cuenta de mayor porcentaje es la cuenta de mercaderías. Asimismo, las partidas del activo neto indican que los años 2016

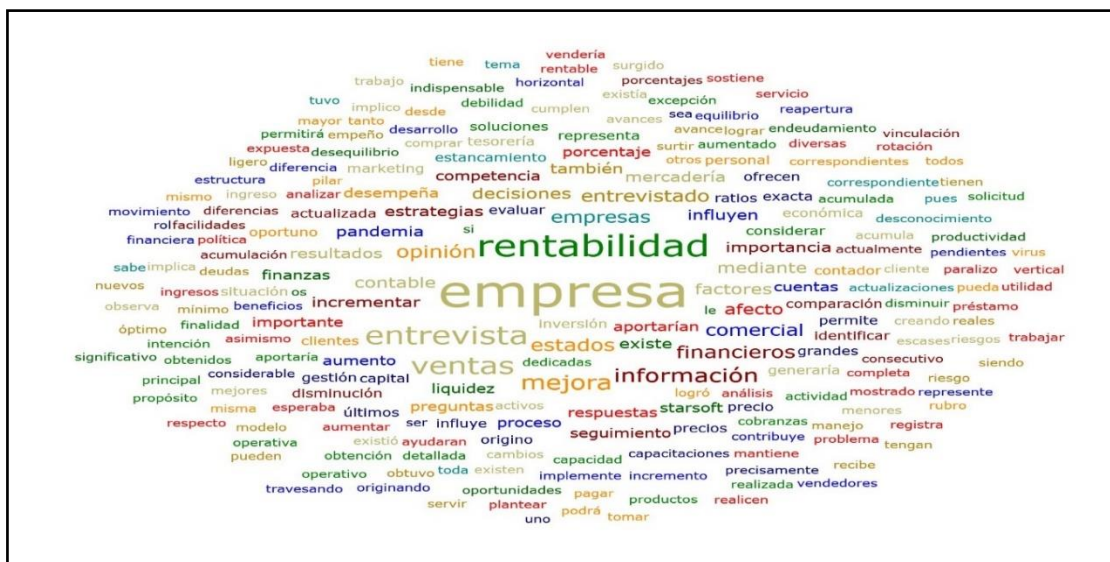
al 2017 existe una variación negativa de -6.32% estos resultados no son favorables para la empresa ya que no se podrán obtener beneficios, el año 2019 al 2020 se obtiene una variación de 7.06% y para el 2018 y 2019 se obtiene una variación de 0.81% este resultado indica beneficios a futuro. En el pasivo corriente el año 2020 y 2019 muestra una disminución de 20.31% indicando que la empresa cumplió favorablemente.

En el análisis horizontal, las ventas indican que surgió una disminución significativa en los años 2019 al 2020 con un porcentaje negativo de 42.10% ya que implica un bajo rendimiento en las ventas. En el resultado bruto, en el año 2016 al 2017 existió una variación de -25.41%, en los años 2018 al 2019 se muestra una variación de -12.65% y en los años 2019 al 2020 existió un porcentaje negativo de -13.05%, esto indica que existen costos muy elevados. El resultado de utilidad, indica que el año de mayor preocupación es el año 2019 a 2020 con un porcentaje negativo de 27.21% esto a causa de la disminución de las ventas.

Esta subcategoría de estado de resultado guarda relación con mi categoría emergente estrategia, ya que según los entrevistados plantearon como soluciones la adquisición de préstamo aumentado el capital y la adquisición de mercaderías surtidas de stock, mejorando los precios y captando más clientes, también emplear un manejo de marketing y brindar capacitaciones y charlas, dando más conocimientos de desenvolvimiento a cada empleado.



Figura 25  
Nube de Palabras.



Las palabras más relevantes en esta investigación son: empresa, rentabilidad, entrevista, mejora, estados financieros, estrategias, ventas, liquidez.

#### **4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia**

Mediante el análisis aplicado a la documentación de los años 2016 al 2020, se puede concluir que existen áreas con deficiencia lo cual no permite el avance continuo de la empresa. Al analizar la partida de cuentas por cobrar, se puede notar un incremento constante de esta cuenta, terminando con un 37.5% al 2020. De igual manera las cuentas por pagar tienen un porcentaje de 28.3% al 2020. Con respecto a las ventas existe una disminución en el 2020. También por información del contador menciona que el área de finanzas no mantiene el sistema actualizado, esto genera retrasos y descoordinaciones para realizar las cobranzas y por ende poder cumplir con el proveedor con sus pagos.

#### **4.5 Propuesta**

##### **4.5.1 Priorización de los problemas**

Mediante el análisis se encontraron tres problemas:

La empresa comercializadora tiene una disminución significativa en la rentabilidad.

Existen diversos factores que afectan la rentabilidad de la empresa comercial.

La empresa no cuenta con un buen manejo operativo en la gestión empresarial.

##### **4.5.2 Consolidación del problema**

La empresa comercial no cuenta con una buena rentabilidad, debido a que existen factores que le afectan directamente en su liquidez, estos son a causa que cuentan con personal no calificado, no existe un buen seguimiento de las cuentas por cobrar, la empresa se financia con aportes externos, no existe un buen marketing, no existe una buena gestión de cobranzas la cual se ha estado presentando en los últimos años (2016 -2020).

##### **4.5.3 Categoría solución**

Se evaluó el diagnóstico de los resultados mixtos de la presente investigación, en la cual se utilizó el análisis de la comprensión cuantitativa asistida en los indicadores de

razones financieras y estados financieros de los años 2016 al 2020; y la evaluación cualitativa asistida en la entrevista dirigida a 3 empleados de la empresa, siendo los más oportunos ya que conocen la situación de la empresa y fueron específicos con sus respuestas. Mediante el análisis realizado se identificaron tres problemas principales que impiden el correcto desarrollo de la empresa. Asimismo, mediante estos problemas se crearon tres posibles estrategias, las cuales están vinculadas al tiempo, costo a implementar y el impacto que ocasionarían estas. Mediante la matriz de diseño se eligió la solución “Análisis de la rentabilidad” ya que mediante este el examen realizado se pudo evaluar el desarrollo de la empresa y sus dificultades que impiden el crecimiento.

Se realizó la búsqueda de teorías las cuales darán sustento al estudio realizado, la teoría de contabilidad y control, esta teoría se encarga de la concepción de evaluaciones y estructuras de una organización, se le puede considerar a esta teoría como el control de las organizaciones siendo un balance y equilibrio de los participantes de una organización. Por ende, esta teoría aportará a la empresa la toma de decisiones correctas, a la identificación de las áreas de mayor dificultad y fortalecerá las relaciones comerciales en la empresa.

La teoría de Contabilidad positiva, esta teoría tiene como objetivo principal, el explicar y pronosticar la práctica contable, suele llamarse positiva porque está relacionada a los hechos y forma en la que trabaja el mundo, esta teoría aportó en la verificación y análisis de los procesos contables de la empresa, lo cual permitió obtener datos exactos de la rentabilidad y conocer sus puntos débiles. Por último, la teoría de persistencia de la rentabilidad, esta teoría está relacionada al análisis dinámico de la rentabilidad, aportó en el análisis de los estados financieros, y generaron un planeamiento a futuro con el propósito de lograr cambios y mejoras en la empresa.

#### **4.5.4 Objetivo general de la propuesta**

Se plantea esta investigación para llegar a conocer cuáles son lineamientos que no permite tener un crecimiento constante de la empresa, por ello los objetivos es llegar a mejorar la rentabilidad de la empresa en un 8% sugiriendo políticas para potenciar la liquidez y generar más ventas, indicar que los factores de seguimiento de cobranza son inadecuados para la empresa y establecer propuestas para incrementar la rentabilidad y optimizar la gestión empresarial.

#### **4.5.5 Impacto de la propuesta**

La propuesta “El incremento de la rentabilidad en una empresa comercial” está vinculada a la creación de políticas de cobranza y pagos, elección de un personal eficiente con la finalidad de obtener una rentabilidad más alta en los siguientes años y con un único propósito de obtener una mejora continua de la empresa.

#### 4.5.6 Direccionalidad de la propuesta

Tabla 25

Matriz de direccionalidad de la propuesta.

Objetivo	Actividades	Cronograma	Presupuesto	KPI	Entregable
Objetivo 1. Mejorar la rentabilidad de la empresa, sugiriendo políticas para potenciar la liquidez y generar más ventas.	Actividades 1	Inicio:01-10-2021 Fin:11-10-2021	Ingreso S/. Egresos S/.810.00	Periodo de cobranza y de pago	Evidencia 1. Las nuevas políticas de cobranzas.  Evidencia 2. Las nuevas políticas de pago.
	Elaborar nuevas políticas de crédito y de pagos				
	Evaluar la viabilidad de las nuevas políticas				
Objetivo 2. Detectar los factores que afectan a la rentabilidad de la empresa.	Actividades 2	Inicio:12-10-2021 Fin:23-10-2021	Ingreso S/. Egresos S/.715.00	Rendimiento del personal	Evidencia 3. Convocatoria del personal.  Evidencia 4. Selección de personal.
	Utilizar la publicidad para el reclutamiento de personal adecuado				
	Selección mediante curriculum vitae				
Objetivo 3. Establecer propuestas para incrementar rentabilidad.	Actividades 3	Inicio:24-10-2021 Fin:31-10-2021	Ingreso S/. Egresos S/. 157.00	Ratios de rentabilidad	Evidencia 5. Proyectados de estado de situación financiera y estado de resultados.  Evidencia 6. proyectados del flujo de caja.
	Elaborar la proyección de los estados financieros de los años 2021 al 2025				
	Elaborar un flujo proyectado de caja de los años 2021 al 2025				
	Analizar los flujos proyectados.				

#### 4.5.7 Entregable 1

**Objetivo 1:** Mejorar la rentabilidad de la empresa en un 8% sugiriendo políticas para potenciar la liquidez y generar más ventas.

**Solución 1:** Generar un incremento en las ventas en el sector comercial 8%.

**Evidencia 1:** políticas de cobranza

Las políticas de cobranzas son consideradas un conjunto de procedimientos que utiliza una empresa para garantizar o asegurar la recuperación de las cuentas por cobrar.

<h1>Empresa comercial</h1>	<b>COD:</b> <b>Fecha de vigencia:</b> <b>01/01/2022</b> <b>Versión: 01</b> <b>Página:1-2</b>
<p style="text-align: center;"><i>Políticas de cobranza</i></p>	
<p><b>Ventajas</b></p> <p>El tener políticas de cobranza bien definidas y que se adapten a tu negocio incluye ventajas como: minimizar conflictos, se evitan decisiones subjetivas, apegadas a los acuerdos, homogeniza el proceso y clarifica las normas. Por lo tanto, esto representa un beneficio para tu empresa si está bien aplicado.</p>	
<p><b>Objetivo</b></p> <p>Tener un flujo de caja mayor positivo para la empresa, basándose en la recuperación del dinero sin perder clientes.</p>	
<p><b>Políticas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Solicitar datos para el registro del cliente, tales como su RUC, denominación social, dirección fiscal, correo y teléfono.</li><li>• Revisar el estado de buen pagador del cliente.</li><li>• Mediante estudio del cliente se le otorgará un rango de 15 a 30 días de crédito de acorde al importe de deuda, que va desde 8 mil soles.</li><li>• Este plazo correrá desde el día que se entrega toda la documentación.</li></ul>	

- Toda cobranza tendrá que ser soportada por cheques, comprobantes de depósito, comprobantes bancarios por transferencias electrónicas a nombre de la empresa.
- Se deberán mantener informados a los clientes sobre sus estados de cuenta y valores pendientes por cancelar, utilizando diferentes medios como son: llamadas telefónicas, correos electrónicos, notificaciones escritas y visitas. Esto estará a cargo del jefe de cobranzas y asistente.
- Únicamente las áreas de cobranzas están autorizadas a recepcionar los pagos de los clientes.
- Los cheques deberán estar emitidos a nombre de la empresa, no estará autorizado recibir cheques girados a nombre de terceras personas.

### Procedimientos

- Analizar los plazos acordados a los importes pactados.
- Enviar los respectivos correos, realizar llamadas constantes para mantener al cliente informado de las deudas pendientes.
- Si exceden el plazo acordado, será necesario realizar una reunión para que indiquen los motivos de la tardanza.
- Si llegasen a pagar de los acuerdos realizados, procederían por la vía legal para la recuperación de lo invertido.

Cuadro 1. Políticas de cobranza

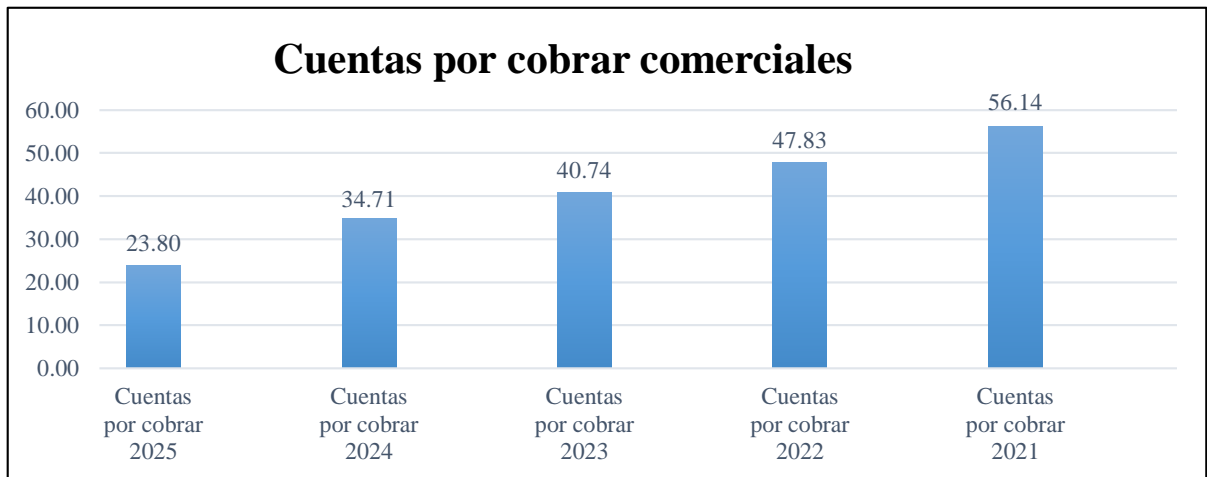
Tabla 26

*Rotación de las cuentas por cobrar-proyectadas.*

<b>Periodo Promedio de cobro</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Variación</b>
Cuentas por cobrar 2025	$\frac{\text{Ctas. por cobrar 2025} * 365}{\text{Total ventas 2025}}$	$\frac{90,393,378.28}{3,798,348.39} = 23.80$
Cuentas por cobrar 2024	$\frac{\text{Ctas. por cobrar 2024} * 365}{\text{Total ventas 2024}}$	$\frac{122,058,019.87}{3,516,989.25} = 34.71$
Cuentas por cobrar 2023	$\frac{\text{Ctas. por cobrar 2023} * 365}{\text{Total ventas 2023}}$	$\frac{132,671,760.73}{3,256,471.53} = 40.74$
Cuentas por cobrar 2022	$\frac{\text{Ctas. por cobrar 2022} * 365}{\text{Total ventas 2022}}$	$\frac{144,208,435.58}{3,015,251.41} = 47.83$
Cuentas por cobrar 2021	$\frac{\text{Ctas. por cobrar 2021} * 365}{\text{Total ventas 2021}}$	$\frac{156,748,299.54}{2,791,899.46} = 56.14$

Figura 26

*Proyectado de cuentas por cobrar del 2021 al 2025.*



*Fuente:* Elaboración propia (2021)

**Interpretación:**

Mediante la aplicación del ratio de cuentas por cobrar se obtuvo un resultado favorable al 2025, indicando que se cobraría a los 24 días, en comparación con el periodo 2020 que se cobraban en 81 días. Estos resultados proyectados indican que las políticas de las cuentas por cobrar darán resultados positivos a la empresa.

### **Evidencia 2: políticas de pago**

Es una política de pago que las empresas utilizan para realizar los pagos respectivos a sus proveedores y también crear una buena imagen en el mercado como buen pagador.



## *Empresa comercial*

**COD:**  
**Fecha de vigencia:**  
**01/01/2022**  
**Versión: 01**  
**Página:1-2**

### *Políticas de pago*

#### **Ventajas**

Ayuda a tener un control de ahorro y gastos, minimiza riesgo e incrementa la eficacia de los proveedores, pagos puntuales a los proveedores, coordinaciones y trabajo en equipo.

#### **Objetivo**

Tiene por objetivo formar buenas relaciones con los proveedores, cumpliendo los plazos y condiciones pactadas.

#### **Políticas**

- La programación de los pagos estará a cargo del área finanzas y asistente, lo cual contará con firma y autorizaciones del encargado.
- Se respetarán los acuerdos y plazos establecidos con los proveedores.
- Se considerarán las cláusulas para el aprovechamiento de descuentos por pagos anticipados. Esto estará en razón a la liquidez con la que disponga la empresa.
- Los plazos para los pagos establecidos estarán de acuerdo a la recepción de la factura.
- Los importes pactados desde 10,000 a 50,000 soles se solicitará créditos de 15 a 30 días, importes hasta 90,000 soles se solicitaron créditos de 45 días, y para los montos superiores a 100,000 soles se solicitará créditos de hasta 60 días.

#### **Procedimientos**

- Los pagos se realizan mediante la presentación de las facturas, validación de la factura, orden de compra/ servicio, cotización respectiva, guía de remisión, nota de ingreso y acta de aprobación.
- Los días de pago será acorde a los importes y fechas establecidas, se realizarán los fines de semana (viernes).

Cuadro 2. Políticas de pago.

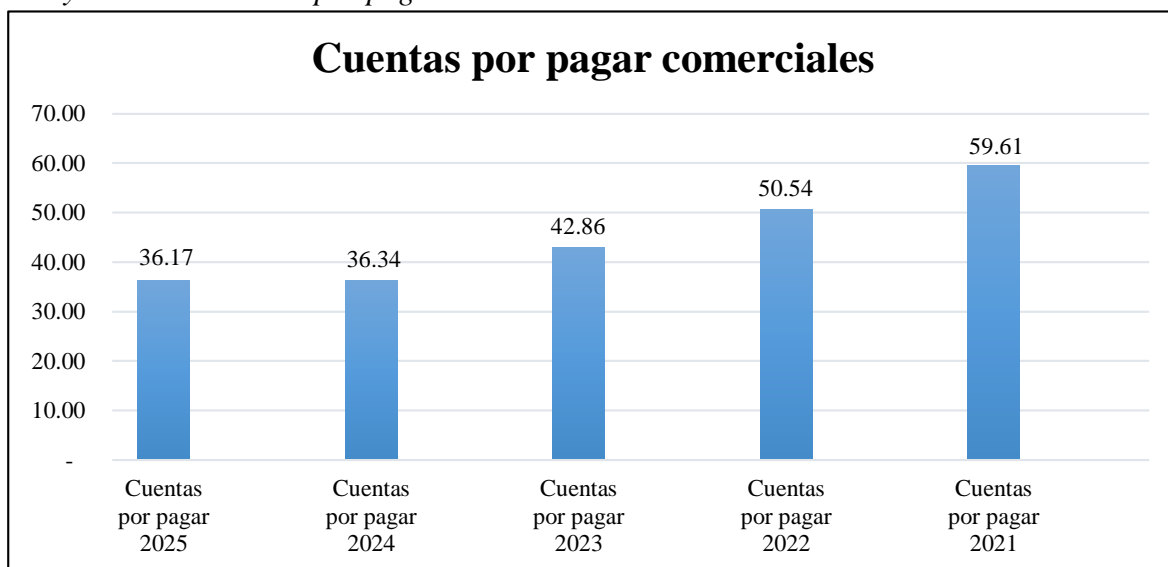
Tabla 27  
Cuentas por pagar proyectas del 2021 al 2025.

Periodo Promedio de pago	Fórmula	Variación
Cuentas por pagar 2025	$\frac{\text{Ctas por pagar 2025} \times 365}{\text{Total ventas 2025}} = \frac{140,211,493.22}{3,876,343.30} =$	36.17
Cuentas por pagar 2024	$\frac{\text{Ctas por pagar 2024} \times 365}{\text{Total ventas 2024}} = \frac{129,825,456.68}{3,572,666.63} =$	36.34
Cuentas por pagar 2023	$\frac{\text{Ctas por pagar 2023} \times 365}{\text{Total ventas 2023}} = \frac{141,114,626.83}{3,292,780.31} =$	42.86
Cuentas por pagar 2022	$\frac{\text{Ctas por pagar 2022} \times 365}{\text{Total ventas 2022}} = \frac{153,385,463.94}{3,034,820.56} =$	50.54
Cuentas por pagar 2021	$\frac{\text{Ctas por pagar 2021} \times 365}{\text{Total ventas 2021}} = \frac{166,723,330.37}{2,797,069.64} =$	59.61

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 27

Proyectado de cuentas por pagar del 2021 al 2025.



Fuente: Elaboración propia (2021)

Interpretación:

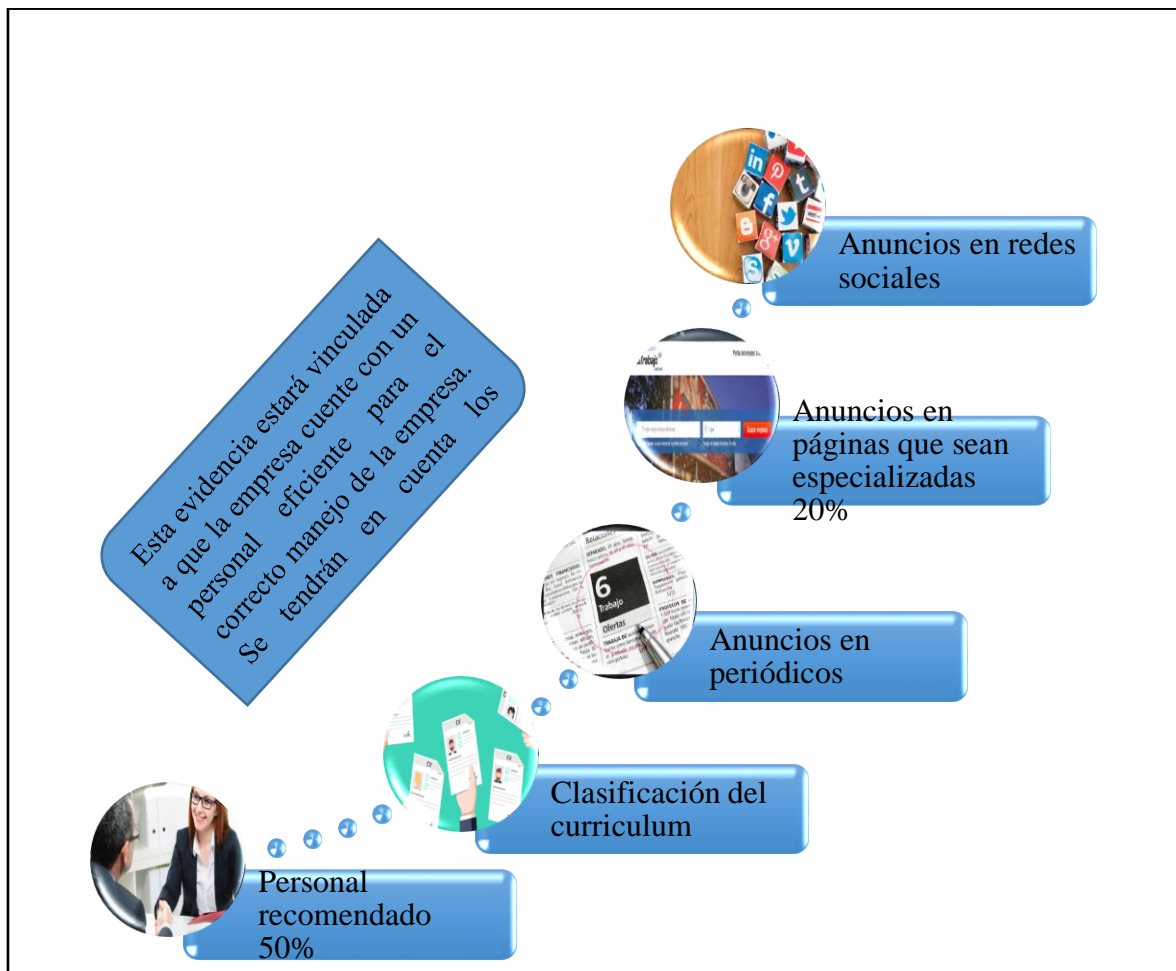
Lo que se pretende es tener liquidez para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones, por ende, se está aplicando las políticas de cobranza y pago, se puede observar que los pagos se realizarán a los 36.17 a comparación al 2020 que se realizaba a los 59 días, en este caso la empresa ya contara con liquidez para cumplir con los pagos a los proveedores.

#### 4.5.8 Entregable 2

**Objetivo 2:** Indicar que los factores de seguimiento de cobranza son inadecuados para la empresa.

**Solución 2:** Minimizar el factor de seguimiento de cobranzas que afectan a la rentabilidad en base a la selección del personal involucrado en el área de cobranzas.

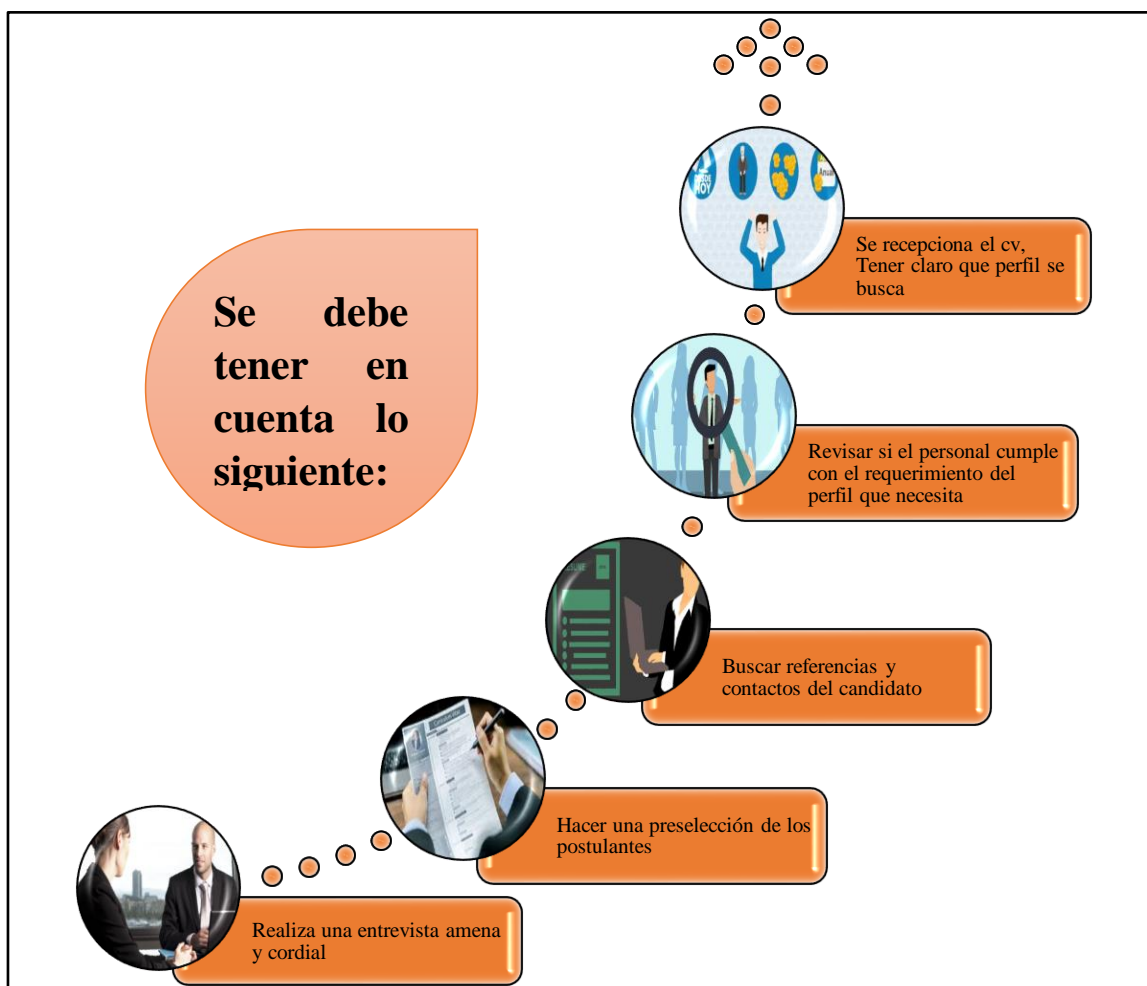
**Evidencia 3.** Convocatoria del personal.



Cuadro 3. Convocatoria del personal.

Esta convocatoria se realizará con el único interés de atraer postulantes eficientes para el puesto. Se realizará por varios medios de trabajo, donde describirán las cualidades de cada uno y depende eso elegir a los más oportunos, con los requisitos necesitados.

**Evidencia 4.** Selección de personal.



Cuadro 4. Selección de personal.

Luego de la convocatoria se podrá elegir a los más oportunos, y se procederá a la recepción del curriculum vitae y posteriormente seguirán con los exámenes de conocimiento. Y por último se realizará la entrevista y elección del personal.

### 4.5.9 Entregable 3

**Objetivo 3:** Establecer propuestas para incrementar la rentabilidad y optimizar la gestión empresarial.

**Solución 3:** Generar un incremento en las ventas en el sector comercial 8%.

**Evidencia 5.** Proyectados con resultados financieros.

### Ratios de liquidez

Tabla 28

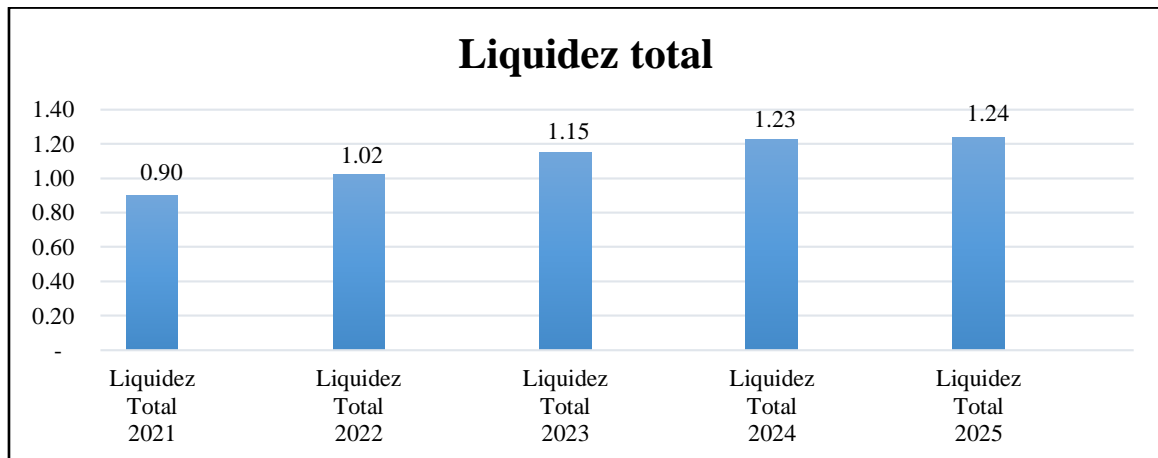
*Liquidez total proyectada de los años 2021 al 2025.*

<b>Ratio de Liquidez</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Total</b>
Liquidez Total 2021	$\frac{\text{Activo cte 2025}}{\text{Pasivo total 2025}}$	0.90
Liquidez Total 2022	$\frac{\text{Activo cte 2024}}{\text{Pasivo total 2024}}$	1.02
Liquidez Total 2023	$\frac{\text{Activo cte 2023}}{\text{Pasivo total 2023}}$	1.15
Liquidez Total 2024	$\frac{\text{Activo cte 2022}}{\text{Pasivo total 2022}}$	1.23
Liquidez Total 2025	$\frac{\text{Activo cte 2021}}{\text{Pasivo total 2021}}$	1.24

*Fuente:* Elaboración propia (2021)

Figura 28

*Liquidez total del 2021 al 2025*



*Fuente:* Elaboración propia (2021)

Este ratio de liquidez indica que la empresa por cada sol que tiene contará con 0.90 céntimos para el año 2021, 1.02 céntimos para el 2022, 1.15 céntimos para el 2023, 1.23 céntimos para el 2024 y 1.24 céntimos para el 2025 para cubrir sus obligaciones, lo cual indica un buen manejo del activo. Estos resultados a comparación de los años de estudio son positivos y alentadores ya que los anteriores resultados estaban por debajo del 1%, lo cual indicaba que la empresa tenía problemas de liquidez.

Tabla 29

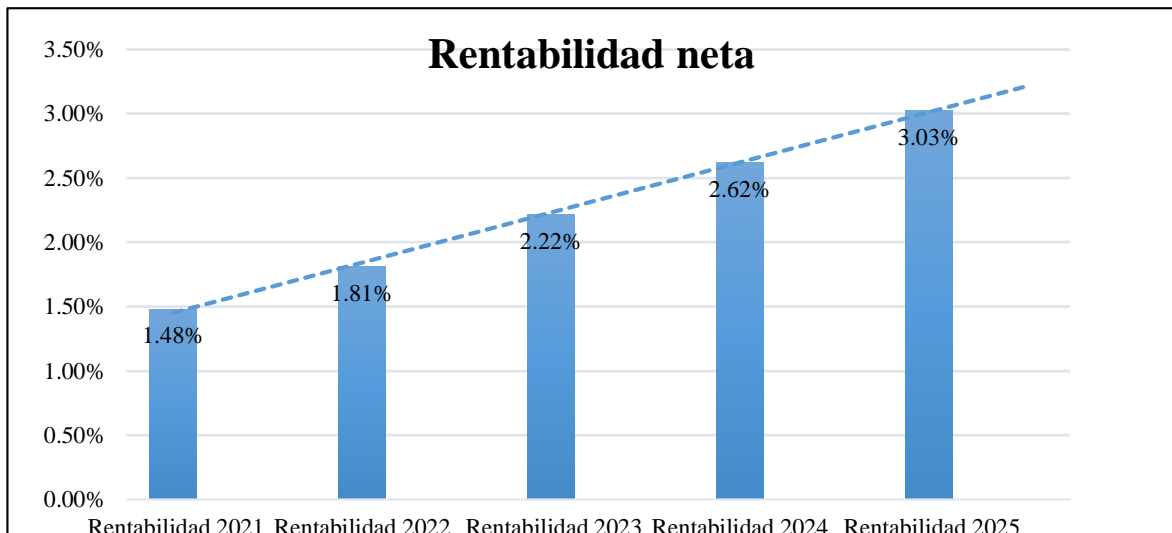
*Ratios de rentabilidad de los años 2021 al 2025.*

<b>Ratio de Rentabilidad neta</b>	<b>Formula</b>			<b>variación</b>
2021	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100 = $\frac{41,476.05}{3,798,348.38}$ =	1.48%
2022	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100 = $\frac{54,986.14}{3,516,989.24}$ =	1.81%
2023	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100 = $\frac{73,041.73}{3,256,471.52}$ =	2.22%
2024	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100 = $\frac{93,702.58}{3,015,251.41}$ =	2.62%
2025	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	X	100 = $\frac{117,275.78}{2,791,899.45}$ =	3.03%

*Fuente:* Elaboración propia (2021)

Figura 29

*Rentabilidad total proyectada del 2021 al 2025.*



*Fuente:* Elaboración propia (2021)

Según este ratio de rentabilidad neta se obtienen resultados alentadores los cuales van aumentando constantemente, empezando en el 2021 con 1.48% y en constante aumento llegando al 2025 con 3.03%. comparando con los años de estudio, el año 2017 obtuvo una rentabilidad de 0.90% el cual generó preocupación. Mediante esta proyección indica que estos entregables si se llegan a cumplir al 100% pueden tener un impacto positivo en la empresa.

**Evidencia 6.** Proyectados del flujo de caja.

Tabla 30

*Flujo de caja-escenarios y porcentajes.*

<b>ESCENARIOS Y PORCENTAJES</b>			
<b>ITEMS</b>	<b>Optimista</b>	<b>Moderado</b>	<b>Pesimista</b>
Ventas 2021	20%	16%	5%
Ventas 2022	20%	18%	5%
Ventas 2023	20%	18%	5%
Ventas 2024	20%	16%	5%
Ventas 2025	25%	18%	8%
IGV	18%	18%	18%
Cobros al contado	80%	75%	70%
Costo Bruto 2021	67%	71%	76%
Costo Bruto 2022	71%	76%	80%
Costo Bruto 2023	76%	81%	84%
Costo Bruto 2024	78%	83%	86%
Costo Bruto 2025	77%	83%	87%
Contado Proveedores	10%	15%	30%

*Fuente:* Elaboración propia (2021)

Tabla 31

*Flujo proyectado escenario optimista del 2021 al 2025.*

<b>FLUJO PROYECTADO ESCENARIO OPTIMISTA</b>					
<b>Ítems</b>	<b>Flujo 2021</b>	<b>Flujo 2022</b>	<b>Flujo 2023</b>	<b>Flujo 2024</b>	<b>Flujo 2025</b>
<b>Ingresos</b>					
Cobranzas Clientes					
Ventas al Contado	2,481,688	2,978,026	3,573,631	4,288,358	5,360,447
Ventas al Crédito	625,600	734,166	880,999	1,057,199	1,317,777
Otros Ingresos					
<b>Total Ingresos</b>	<b>3,107,288</b>	<b>3,712,192</b>	<b>4,454,631</b>	<b>5,345,557</b>	<b>6,678,224</b>
<b>Egresos</b>					
Cuentas por Pagar Prov.					
Proveedores al Contado	207,841	264,300	339,495	418,115	515,943
Proveedores al Crédito	1,714,692	2,336,355	2,999,058	3,704,069	4,570,116
IGV	184,265	194,316	192,976	212,274	277,403
<b>Total Compras</b>	<b>2,106,798</b>	<b>2,794,971</b>	<b>3,531,529</b>	<b>4,334,457</b>	<b>5,363,462</b>
Gastos Adm y Vtas	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Otros Gastos	-	-	-	-	-
<b>Total Egresos</b>	<b>2,306,798</b>	<b>2,994,971</b>	<b>3,731,529</b>	<b>4,534,457</b>	<b>5,563,462</b>
<b>Caja Bruta</b>	<b>800,490</b>	<b>717,222</b>	<b>723,101</b>	<b>811,099</b>	<b>1,114,761</b>

*Fuente:* Elaboración propia (2021)



En la tabla se observa que el flujo proyectado en el escenario optimista tiene resultados efectivos, indicando que al año 2025 se obtuvo resultado de 1,114,761.00 soles, lo cual nos indica que los entregables propuestos actuaron de manera positiva mejorando la gestión económica de la empresa comercial.

Tabla 32

*Flujo proyectado escenario moderado del 2021 al 2025.*

<b>FLUJO PROYECTADO ESCENARIO MODERADO</b>					
<b>Ítems</b>	<b>Flujo 2021</b>	<b>Flujo 2022</b>	<b>Flujo 2023</b>	<b>Flujo 2024</b>	<b>Flujo 2025</b>
<b>Ingresos</b>					
Cobranzas Clientes					
Ventas al Contado	2,249,030	2,653,856	3,131,550	3,632,597	4,286,465
Ventas al Crédito	758,303	873,373	1,030,581	1,196,948	1,410,659
Otros Ingresos					
<b>Total Ingresos</b>	<b>3,007,333</b>	<b>3,527,229</b>	<b>4,162,130</b>	<b>4,829,545</b>	<b>5,697,124</b>
<b>Egresos</b>					
Ctas por Pagar Prov.					
Proveedores al Contado	319,362	403,386	507,311	603,011	711,553
Proveedores al Crédito	1,658,910	2,246,176	2,825,687	3,371,872	3,980,879
IGV	156,532	152,862	142,799	148,210	174,888
<b>Total Compras</b>	<b>2,134,804</b>	<b>2,802,424</b>	<b>3,475,796</b>	<b>4,123,093</b>	<b>4,867,320</b>
Gastos Adm y Vtas	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Otros Gastos	-	-	-	-	-
<b>Total Egresos</b>	<b>2,334,804</b>	<b>3,002,424</b>	<b>3,675,796</b>	<b>4,323,093</b>	<b>5,067,320</b>
<b>Caja Bruta</b>	<b>672,528</b>	<b>524,804</b>	<b>486,334</b>	<b>506,453</b>	<b>629,804</b>

*Fuente:* Elaboración propia (2021)

En la tabla se observa que el flujo proyectado en el escenario moderado tiene resultados positivos dado que al finalizar el año 2025 se obtiene un resultado de 629,894 soles, indicando un progresivo aumento en cada año y la efectividad de los entregables. En comparación al escenario optimista muestra una constante disminución, esto nos conlleva a analizar que las políticas no se están implementando al 100% en la empresa comercial.

Tabla 33

*Flujo proyectado en un escenario pesimista del 2021 al 2025.*

<b>FLUJO PROYECTADO ESCENARIO OPTIMISTA</b>					
<b>Ítems</b>	<b>Flujo 2021</b>	<b>Flujo 2022</b>	<b>Flujo 2023</b>	<b>Flujo 2024</b>	<b>Flujo 2025</b>
<b>Ingresos</b>					
Cobranzas Clientes					
Ventas al Contado	1,900,043	1,995,045	2,094,797	2,199,537	2,375,500
Ventas al Crédito	831,764	851,626	894,208	938,918	1,011,787
Otros Ingresos					
<b>Total Ingresos</b>	<b>2,731,807</b>	<b>2,846,671</b>	<b>2,989,005</b>	<b>3,138,455</b>	<b>3,387,287</b>
<b>Egresos</b>					
Ctas por Pagar Prov.					
Proveedores al Contado	618,871	684,015	754,127	810,686	885,722
Proveedores al Crédito	1,323,696	1,583,369	1,745,997	1,880,604	2,052,095
IGV	117,260	102,602	86,186	79,183	79,410
<b>Total Compras</b>	<b>2,059,827</b>	<b>2,369,987</b>	<b>2,586,310</b>	<b>2,770,474</b>	<b>3,017,226</b>
Gastos Adm y Vtas	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Otros Gastos	-	-	-	-	-
<b>Total Egresos</b>	<b>2,259,827</b>	<b>2,569,987</b>	<b>2,786,310</b>	<b>2,970,474</b>	<b>3,217,226</b>
<b>Caja Bruta</b>	<b>471,980</b>	<b>276,685</b>	<b>202,695</b>	<b>167,981</b>	<b>170,061</b>

*Fuente:* Elaboración propia (2021)

En este flujo proyectado de escenario pesimista se observa que hay una constante disminución de caja de 170,061 soles, esto indica que no se han cumplido con las políticas establecidas, este escenario no es recomendable y es lo que se espera que sus movimientos no lleguen a esta magnitud, ya que puede perjudicar a la empresa generando una baja liquidez e impidiendo cumplir con sus obligaciones.

#### **4.6 Discusión**

En esta investigación se propuso una propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa comercial, Lima 2021. Donde se evidencia que la empresa no es muy rentable, por ese motivo se ha propuesto ha planteado alternativas como definir políticas sólidas en el área de créditos y pagos para incrementar el 8% de la rentabilidad, minimizar el factor de seguimiento de cobranzas que afectan a la rentabilidad

en base a la selección del personal involucrado en el área de cobranzas y generar un incremento en las ventas en el sector comercial del 8.5%. Los resultados guardan relación con la tesis planteada por Mendoza (2020) en la que propone un plan estratégico con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la empresa comercial, en donde menciona que la empresa no tiene un incremento favorable de ventas y no existe una gestión eficiente del personal. Pero no coincide con la investigación de Auqui (2018) sobre el tratamiento de la contabilidad y su impacto en la rentabilidad, indicando que la empresa no tiene un buen control de inventarios ya que no realizan las operaciones diarias de ingresos y salidas y también debido a que la empresa tiene una contabilidad externa donde no se puede tener información al momento y por último por la falta de un sistema que pueda tener un orden y cantidades adecuadas y exactas de mercadería.

Por otro lado, al analizar la rentabilidad de la empresa se puede concluir que la empresa no tiene resultados favorables, esto a causa de que no tiene políticas sólidas en el área de créditos y pagos, las cuales afectan a que la empresa tenga una mejor liquidez y pueda cumplir con sus obligaciones, planteándose como solución la creación de políticas de cobranzas y pago. Este resultado coincide con la investigación de Otani (2018), sobre la rentabilidad de una empresa marítima y la planeación financiera con la finalidad de aumentar los ingresos, donde indica que existía la falta de un área administrativa la cual cuenta con políticas de mejora de la empresa, siendo el área de finanzas la más perjudicada, se solicitó el total apoyo de la parte administrativa, gerencia y dueños y así llegar a realizar los objetivos realizados. Del mismo modo, guarda relación con la investigación.

Asimismo, uno de los factores de mayor incidencia es el personal de la empresa, el cual no cumplen responsablemente con las labores correspondientes, es de gran importancia

contar con un recurso eficaz, ya que son la pieza fundamental e impulsan al crecimiento de la empresa, como alternativa solución se plantea el reclutamiento de un personal calificado mediante la selección minuciosa ya que la empresa tiene que evitar contar con un personal que no realizan el seguimiento debido a los clientes para el cobro de dentro de los plazos establecidos, esto origina la acumulación de cuentas por cobrar afectando la liquidez de la empresa y perjudicando con el cumplimiento de pagos a los proveedores. Por ende, se planteó como solución la selección de un personal involucrado en el área de finanzas. Estos resultados guardan relación con la tesis planteada por Romero (2017) sobre la planeación financiera para lograr un aumento de la rentabilidad de una empresa, indicando que la empresa carece de un buen personal competente, donde esto obstaculiza las labores de cada personal. Pero no coincide con la investigación de Muñoz (2015), ya que el área de mayor preocupación es el área de logística y para ello se propone como solución la implementación del sistema MKM para el mejor información y gestión de control de inventarios.

Por último, al aplicarse las razones financieras el ratio de liquidez en el 2016 tiene 0.56 y al 2020 el índice disminuyó a 0.52 estos resultados muestran preocupación ya que la empresa no se encuentra en buenas condiciones para hacer frente a sus obligaciones, mantiene un índice alto por cobrar y por pagar, existe la mala gestión, en base a esto es que se plantean alternativas de solución como las políticas de cobranza y políticas de pago con la finalidad de reducir las cuentas por cobrar y por pagar, asimismo se está planteando la selección oportuna del personal del área de finanzas, con la finalidad que realicen el seguimiento indicado y que realicen las cobranzas dentro de las fechas establecidas, realicen el llenado de la información respectiva al sistema y así tener datos más exactos y precisos. Este resultado guarda relación con la investigación propuesta por León (2019) quien en su investigación sobre estrategias para aumentar la rentabilidad de una empresa de ingeniería indica que la empresa tiene un índice de liquidez que, en vez de aumentar, este disminuye

esto debido a que la empresa no emplea estrategias para competentes que les permita generar ganancias, ya que el rendimiento de la rentabilidad no es el esperado.

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

**Primera** : En esta investigación se propuso estrategias financieras, para mejorar la rentabilidad, según los resultados indican que la empresa es poco rentable a causa de que las ventas no incrementaron debidamente, carece de políticas de cobranzas y pago, también por que no cuenta con un personal eficiente en el área de finanzas. Para ello se ha planteado, definir políticas sólidas en el área de créditos y pagos para incrementar el 8% de la rentabilidad, minimizar el factor de seguimiento de cobranzas que afectan a la rentabilidad en base a la selección del personal involucrado en el área de cobranzas y generar un incremento en las ventas en el sector comercial del 8.5%.

**Segunda** : Se realizó un análisis de la rentabilidad de la empresa, mediante la aplicación del estudio cualitativo y cuantitativo, en el cual se obtuvo como resultado que la empresa no tiene un incremento favorable de rentabilidad. Existe una rentabilidad baja a causa de la disminución de ventas, existe la falta de políticas sólidas de cobranzas y pago, falta de un personal responsable que realice las gestiones oportunas. Es por estos motivos que la empresa no genera grandes cambios.

**Tercera** : Los factores que influyen en la rentabilidad son la falta de políticas de cobranzas y pago, la falta de un personal eficaz, género la mala gestión de las cuentas por cobrar y por pagar y la disminución de las ventas por falta de una proyección adecuada para el incremento de ventas, estos son los principales factores que influyen en el crecimiento de la empresa.

## 5.2 Recomendaciones

**Primera** : Se recomienda a la empresa cumplir estas estrategias financieras que tiene por finalidad incrementar las ventas mediante, las políticas sólidas de cobranza y pago para incrementar el 8% de la rentabilidad, realizar un reclutamiento adecuado de personal para el área de finanzas a través de experto y aumentar las ventas mediante flujos de caja proyectados y estados financieros proyectados.

**Segunda** : Se recomienda a la empresa implementar un sistema contable más completo donde haya esa vinculación de las diferentes áreas en la gestión de la empresa, con la finalidad de obtener una información real y completa, de tal manera que permitirá tener la información actualizada para trabajar los estados financieros ya sea mensuales o trimestrales, esto aportará a la empresa para la solución de los diferentes problemas y en la toma de decisiones en bienestar de la empresa.

**Tercera** : Se recomienda a la empresa generar estados de resultados mensuales o trimestrales con la finalidad de analizar el estado de la empresa, proyectarse a generar mejores ingresos de ventas y plantear estrategias para llevarse a cabo con el propósito de mejorar la situación de la empresa.

## REFERENCIAS

- Otani, J. (2018). *Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima Integral S.A.C., 2018. Universidad Privada Norbeth Wiener.*
- Aguilar, I. (2006). *Finanzas corporativas en la práctica. Publicaciones Delta.*
- Andrade, C. (2011). *La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y Hormigones Ecohormigones Cía. Ltda., en el año 2010. Universidad técnica de Ampato.*
- Auqui, A. (2018). *El proceso contable y su incidencia en la rentabilidad en comercial Ulloa, de la ciudad de Riobamba, periodo 2015. Universidad Nacional de Chimborazo.*
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación - segunda edición. Pearson Educación.*
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación - tercera edición. Pearson educación.*
- Carhuancho, I., Nolasco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación. UIDE.*
- Carpio, J., & Diaz, Y. (2016). *Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A. Universidad de Guayaquil.*
- Cegarra, J. (2012). *Los métodos de investigación. Ediciones Diaz de satias.*
- Curvelo, J. (2010). *Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. Scielo, 394 - 412.*
- Daza, J. (2016). *Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. Scielo, 1.*
- De la hoz, B., Ferrer, M., & De la hoz, A. (2008). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Scielo, 1.*
- Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial. EUMED.*
- Economía, I. p. (2018). *Aporte de la minería al PBI. Instituto peruano de economía, 1.*
- Energía, R. M. (2020). *Minería Peruana 2020: Balance Positivo. Rumbo Minero minería & energía, 26.*
- Escobar, J., & Cuervo, A. (2008). *Validez de contenido y juicio de expertos: Una aproximación a su utilización. Avances en medición, 27-29.*
- España, B. d. (2019). *La rentabilidad de las empresas no financieras Españolas. Informe trimestral de la economía Española, 3. Obtenido de <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevist>*



*as/BoletinEconomico/Informe%20trimestral/19/Recuadros/Fich/IT-3T19-Rec7-Av.pdf*

- Fernández, C., Baptista, P., & Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación - sexta edición*. Mexico: Mc Graw Hi.
- Garcés, K. (2019). *La Gestión financiera y la rentabilidad de la empresa de servicios turísticos "Hosteria arrayan y piedra de las ciudad de Macas - Ecuador 2015 -2019. Macas - Ecuador: Universidad Nacional de Chimborazo.*
- García, J. (2014). *Estrategias financieras empresariales*. México: Grupo editorial patria, SA de C.V.
- García, J., & Paredes, L. (2014). *Estrategias financieras*. Grupo editorial patria .
- García, A., & Paredes, L. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. Grupo Editorial Patria .
- Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2016). *Liquidez y Rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones*. Revista valor contable, 3.
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la investigación, guías para la comprensión holística de la ciencia* Quirón ediciones.
- León, L. (2019). *Estrategias para incrementar la rentabilidad de una empresa de servicios de Ingeniería y Aire Acondicionado, Lima 2019*. Lima: Universidad Privada Norbeth Wiener .
- Lizarzaburu, E., Gómez, G., & López, R. (2016). *Estados Financieros*. Editorial Beltrán López Robert.
- Maqueda, F. (1992). *Dirección estratégica y planificación financiera de la PYME*. Madrid : Ediciones Diaz de Santos S.A.
- Mariño, M. (2012). *La minería en España, un sector industrial lleno de "claroscuros" y lastrado por el carbón*. Actualidad 20 Minutos, 1.
- Marthans, J. (10 de Julio de 2021). *Un gobierno y tres escenarios económicos*. El comercio, pág. 1.
- Mendoza, I. (2020). *Plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa Comercial, Ayacucho 2020*. Universidad Privada Norberth Wiener .
- Miller, A., & Pachas, C. (2019). *La responsabilidad social empresarial y rentabilidad de las empresas mineras listadas en la bolsa de valores de Lima años 2010 - 2017*. Universidad Privada Norbeth Wiener.
- Muñoz, H. (2015). *Impacto en la rentabilidad con la implementación de un sistema de información en la empresa MKM Importaciones*. Quito- Ecuador: Universidad san Francisco de Quito.
- Perdomo, A. (2008). *Elementos básicos de la administración financiera*. México: Edamsa Impresiones SA.

- Quero, M. (2010). *Confiabilidad y coeficiente Alpa de cronbast. Telos, 12.*
- Quito, C. (2004). *Sistema de toma de decisiones. Escuela de sistemas - Piura, 2.*
- Romero, E. (2017). *Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017. Lima: Universidad Privada Norbeth Wiener .*
- Serna , S. (2017). *Rentabilidad financiera e industrial. Sntioqyu: Universidad de colombia.*
- Sevilla , A. (2015). *Rentabilidad. Economipedia , 1.*
- Sunder , S. (2005). *Teoría de contabilidad y el control. Catalogación en la publicación Universidad Nacional de Colombia.*
- Teran, F. (2018). *Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. ESPE, 2. Obtenido de file:///C:/Users/User/Downloads/1454-Texto%20del%20art%C3%ADculo-5558-1-10-20180630%20(1).pdf*
- Wild, J., Subramanyan , K., & Halsey, R. (2007). *Análisis a los estados financieros. México: Mc Graw Hill.*
- Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán. Guayaba: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.*

## **ANEXOS**

**Anexo 1: Matriz de consistencia**

**Título: Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021.**

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Categoría 1: Rentabilidad				
			Sub categorías	Indicadores	Item	Escala	Nivel
¿Cómo mejorar la rentabilidad mediante estrategias financieras de una empresa comercial, Lima 2021?	Proponer estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021.		Razones financieras	1. Razones de liquidez			
				2. Razones de gestión			
				3. Razones de endeudamiento			
				4. Razones de rentabilidad			
			Estados financieros	5. Análisis horizontal			
				6. Análisis vertical			
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Categoría 2: Estrategias financieras				
¿Cuál es la situación de la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020?	Analizar la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020.		<b>Categoría emergente</b>				

<p>¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020?</p>	<p>Identificar los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa comercial de los años 2016 al 2020.</p>		<p><b>Estrategias financieras</b></p>	
<p><b>Tipo, nivel y método</b></p>		<p><b>Población, muestra y unidad informante</b></p>	<p><b>Técnicas e instrumentos</b></p>	<p><b>Procedimiento y análisis de datos</b></p>
<p>Sintagma: Holístico  Tipo: Proyectiva  Nivel:  Método: Deductivo- inductivo</p>		<p>Población: 3 trabajadores  Muestra: documentos de contabilidad  Unidad informante:</p>	<p>Técnicas: entrevista y registro documental  Instrumentos: guía de entrevista y registro documental</p>	<p>Atlasti</p>

## Anexo 2: Evidencias de la propuesta

Estado de situación financiera proyectados – activo.

CUENTA	2021	2022	2023	2024	2025
<b>ACTIVOS</b>					
<b><u>ACTIVOS CORRIENTE</u></b>					
Efectivo y equivalentes de efectivo	39,969.59	63,167.16	68,220.53	95,396.49	133,028.20
Cuentas por cobrar	429,447.40	395,091.60	363,484.28	334,405.53	247,653.09
Existencias	64,319.80	99,174.22	91,240.28	83,941.06	77,225.77
Otros Activos	67,941.94	73,377.29	79,247.47	90,587.27	102,834.25
Activo diferido Cte	41,101.75	47,813.61	100,709.08	92,652.35	105,240.16
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>642,780.47</b>	<b>678,623.88</b>	<b>702,901.64</b>	<b>696,982.70</b>	<b>665,981.49</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>					
Activo diferido no corriente					
Activo fijo	998,599.99	993,000.82	1,018,689.56	1,064,163.07	1,172,607.43
Depreciación	-216,659.39	-233,992.14	-252,711.51	-233,609.82	-212,184.84
<b>TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>781,940.60</b>	<b>759,008.68</b>	<b>765,978.05</b>	<b>830,553.25</b>	<b>960,422.59</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,424,721.08</b>	<b>1,437,632.56</b>	<b>1,468,879.69</b>	<b>1,527,535.95</b>	<b>1,626,404.08</b>

Cuadro 5. Estado de situación financiera Activo-proyectados 2021-2025.

Estado de resultados proyectados - pasivo

CUENTA	2021	2022	2023	2024	2025
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>					
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>					
Tributos por pagar	11,506.61	10,586.09	9,739.20	8,960.06	8,243.26
Remuneraciones y participaciones por pagar					
Cuentas por Pagar Comerciales	456,776.25	420,234.15	386,615.42	355,686.18	384,141.08
Obligaciones financieras	47,983.56	44,144.87	40,613.28	37,364.23	34,375.09
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>516,266.42</b>	<b>474,965.11</b>	<b>436,967.90</b>	<b>402,010.48</b>	<b>426,759.43</b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>					
Otras cuentas por pagar diversas	194,380.30	187,497.38	175,584.25	165,083.96	108,896.72
Obligaciones financieras no corrientes					
	<b>194,380.30</b>	<b>187,497.38</b>	<b>175,584.25</b>	<b>165,083.96</b>	<b>108,896.72</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>710,646.72</b>	<b>662,462.49</b>	<b>612,552.15</b>	<b>567,094.44</b>	<b>535,656.14</b>
<b><u>PATRIMONIO NETO</u></b>					
Capital	472,874.00	472,874.00	472,874.00	472,874.00	472,874.00
Capital Adicional					
Resultado Acumulado	195,115.85	241,200.36	302,296.07	383,453.54	487,567.52
Resultados del ejercicio	46,084.50	61,095.71	81,157.47	104,113.97	130,306.42
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>714,074.36</b>	<b>775,170.07</b>	<b>856,327.54</b>	<b>960,441.52</b>	<b>1,090,747.94</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>1,424,721.07</b>	<b>1,437,632.56</b>	<b>1,468,879.69</b>	<b>1,527,535.95</b>	<b>1,626,404.08</b>

Cuadro 6. Estado de resultados pasivo - proyectados 2021 al 2025.

Estado de resultados proyectados

CUENTA	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas netas	2,797,069.64	3,034,820.56	3,292,780.31	3,572,666.63	3,876,343.30
Costo de ventas	-2,625,223.06	-2,835,240.90	-3,062,060.17	-3,307,024.99	-3,571,586.99
	-	-	-	-	-
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>171,846.58</b>	<b>199,579.66</b>	<b>230,720.13</b>	<b>265,641.65</b>	<b>304,756.31</b>
	-	-	-	-	-
Gastos de Ventas	-56,460.72	-60,977.57	-65,855.78	-71,124.24	-76,814.18
Gastos de Administración	-27,764.39	-29,985.54	-32,384.39	-34,975.14	-37,773.15
	-	-	-	-	-
<b>Resultado de operación</b>	<b>87,621.48</b>	<b>108,616.54</b>	<b>132,479.97</b>	<b>159,542.27</b>	<b>190,168.98</b>
	-	-	-	-	-
Ingresos Diversos	3.60	3.88	4.19	4.53	4.89
Ingresos Financieros	33,261.25	33,261.25	35,922.15	38,795.92	41,899.59
Gastos Financieros	-74,801.82	-80,785.96	-87,248.84	-94,228.74	-101,767.04
	-	-	-	-	-
<b>Utilidad</b>	<b>46,084.50</b>	<b>61,095.71</b>	<b>81,157.47</b>	<b>104,113.97</b>	<b>130,306.42</b>

Cuadro 7. Estado de resultados proyectados del 2021 al 2025.

### Anexo 3: Instrumento cuantitativo



**Universidad  
Norbert Wiener**

**Facultad de Ingeniería y Negocios**

#### FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	Análisis Vertical	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo del análisis vertical es conocer lo diversos porcentajes de las cuentas más relevantes de la empresa comercial en los cinco últimos años.	El análisis vertical está basado en los estados financieros de los cinco últimos años, con la finalidad de analizar la variación de la empresa.	Contabilidad

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Resultados estadísticos	Análisis
------	----------------------	-------------	-------------------------------	-------------------------	----------



1	Estado de situación financiera	El estado de situación financiero, cumple un rol muy importante de informar en periodos determinados la situación financiera de una entidad. Permitiendo conocer los activos, pasivos y patrimonio de la empresa, lo cual permitirá la toma de decisiones del gerente, lo cual influyera en el beneficio de la empresa.	Análisis Vertical 2016-2017-2018, 2019 y 2020.	<p><b>Efectivo y Equivalentes de Efectivo</b></p> <table border="0"> <tr> <td>2020</td> <td><math>\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{13,796.86}{1,494,461.13}</math></td> <td>=</td> <td>0.92%</td> </tr> <tr> <td>2019</td> <td><math>\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{26,417.32}{1,607,958.54}</math></td> <td>=</td> <td>1.64%</td> </tr> <tr> <td>2018</td> <td><math>\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{40,700.48}{1,595,095.40}</math></td> <td>=</td> <td>2.55%</td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td><math>\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{22,240.47}{1,499,327.74}</math></td> <td>=</td> <td>1.48%</td> </tr> <tr> <td>2016</td> <td><math>\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{125,733.92}{1,600,398.42}</math></td> <td>=</td> <td>7.86%</td> </tr> </table> <p><b>Cuentas por cobrar</b></p> <table border="0"> <tr> <td>Análisis vertical 2020</td> <td><math>\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{560,486.30}{1,494,461.13}</math></td> <td>=</td> <td>38%</td> </tr> <tr> <td>Análisis vertical 2019</td> <td><math>\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{665,220.10}{1,607,958.54}</math></td> <td>=</td> <td>41%</td> </tr> <tr> <td>Análisis vertical 2018</td> <td><math>\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}</math></td> <td>=</td> <td><math>\frac{600,121.90}{1,595,095.40}</math></td> <td>=</td> <td>38%</td> </tr> </table>	2020	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{13,796.86}{1,494,461.13}$	=	0.92%	2019	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{26,417.32}{1,607,958.54}$	=	1.64%	2018	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{40,700.48}{1,595,095.40}$	=	2.55%	2017	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{22,240.47}{1,499,327.74}$	=	1.48%	2016	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{125,733.92}{1,600,398.42}$	=	7.86%	Análisis vertical 2020	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{560,486.30}{1,494,461.13}$	=	38%	Análisis vertical 2019	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{665,220.10}{1,607,958.54}$	=	41%	Análisis vertical 2018	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{600,121.90}{1,595,095.40}$	=	38%	<p>La cuenta de efectivo equivalente de efectivo se tuvo como resultados en el 2016 de 7.86% sobre el activo siendo un porcentaje considerable ya que cuenta con liquidez para hacer frente a sus obligaciones, en los años 2017 se tuvo una variación de 1.48%, 2018 de 2.55%, 2019 de 1.64% y por ultimo 2020 se puede ver que bajo a 0.92% sobre el activo, estos porcentajes no son favorables para la empresa ya que indica que la empresa no cuenta con mucho efectivo para cubrir los obligaciones a corto plazo. En el año 2020 genera mayor preocupación ya que el porcentaje es muy bajo e indica falta de rotación en las cuentas por cobrar e inventarios sin rotación.</p> <p>Para el análisis, de las cuentas por cobrar se muestra que el año 2016 presento el 25% del total del activo, el 2017 presento el 32% del total del activo, el 2018 presento el 38% del total del activo, el 2019 presento el 41% del total del activo y el 2020</p>
2020	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{13,796.86}{1,494,461.13}$	=	0.92%																																																
2019	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{26,417.32}{1,607,958.54}$	=	1.64%																																																
2018	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{40,700.48}{1,595,095.40}$	=	2.55%																																																
2017	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{22,240.47}{1,499,327.74}$	=	1.48%																																																
2016	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{125,733.92}{1,600,398.42}$	=	7.86%																																																
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{560,486.30}{1,494,461.13}$	=	38%																																																
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{665,220.10}{1,607,958.54}$	=	41%																																																
Análisis vertical 2018	$\frac{\text{Ctas por cob.}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{600,121.90}{1,595,095.40}$	=	38%																																																

				<p style="text-align: right;">Activo Total            1,595,095.40</p> <p>análisis            <u>Ctas por cob.</u>            <u>482,444.70</u>            =    32%</p> <p>vertical 2017            Activo Total            =    1,499,327.74</p> <p>análisis            <u>Ctas por cob.</u>            <u>398,555.46</u>            =    25%</p> <p>vertical 2016            Activo Total            =    1,600,398.42</p> <p><b>Cuentas por Pagar Comerciales</b></p> <p>Análisis            <u>Ctas por pagar</u>            =    <u>422,940.97</u>            =    28.30%</p> <p>vertical            Pasivo Total            1,494,461.13</p> <p>2020</p> <p>Análisis            <u>Ctas por pagar</u>            =    <u>552,267.92</u>            =    34.35%</p> <p>vertical            Pasivo Total            =    1,607,958.54</p> <p>2019</p> <p>Análisis            <u>Ctas por pagar</u>            =    <u>496,017.68</u>            =    31.10%</p> <p>vertical            Pasivo Total            =    1,595,095.40</p> <p>2018</p> <p>Análisis            <u>Ctas por pagar</u>            =    <u>286,261.99</u>            =    19.09%</p> <p>vertical            Pasivo Total            =    1,499,327.74</p> <p>2017</p> <p>Análisis            <u>Ctas por pagar</u>            =    <u>334,563.56</u>            =    20.91%</p> <p>vertical            Pasivo Total            =    1,600,398.42</p> <p>2016</p>	<p>corresponde a 38% del total del activo. En donde el año de mayo preocupación es el año 2019 indicando que las cobranzas no se han efectuado debidamente y por los diferentes cambios de políticas de la empresa, esto perjudica a la empresa ya que tendrá dificultades para hacer frente a sus obligaciones.</p> <p>Las cuentas por pagar del año 2016 representan el 20.91%, 2017 representa 19.09%, 2018 representa el 31.10%, el 2019 representa el 34.35% y 2020 obtiene el porcentaje de 28.30%. Estas cifras son mayores a la liquidez que dispone la empresa para cubrir sus obligaciones lo cual genera preocupación.</p>
--	--	--	--	--	---

2	Estado de resultado	El estado de resultado, es un estado de situación financiero el cual muestra de manera ordenada la obtención de del resultado económico de una empresa.	Análisis Vertical 2016-2017-2018, 2019 y 2020	<p><b>Costo de venta</b></p> <p>2020 <math>\frac{\text{Costo de Vta}}{\text{Ventas 2020}} = \frac{2,430,762.09}{2,585,092.09} = 94.03\%</math></p> <p>2019 <math>\frac{\text{Costo de Vta}}{\text{Ventas 2019}} = \frac{4,287,223.02}{4,464,723.03} = 96.02\%</math></p> <p>2018 <math>\frac{\text{Costo de Vta}}{\text{Ventas 2018}} = \frac{3,209,558.32}{3,412,756.96} = 94.05\%</math></p> <p>2017 <math>\frac{\text{Costo de Vta}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{2,654,924.40}{2,814,585.78} = 94.33\%</math></p> <p>2016 <math>\frac{\text{Costo de vta}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{2,055,793.49}{2,269,856.09} = 90.57\%</math></p> <p><b>Resultado bruto de utilidad</b></p> <p>2020 <math>\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2020}} = \frac{154,330.00}{5,785,092.09} = 2.67\%</math></p> <p>2019 <math>\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2019}} = \frac{177,500.01}{4,464,723.03} = 3.98\%</math></p>	<p>El costo de ventas se puede observar que para el año 2016 representa 90.57%, 2017 representa un 94.33%, 2018 representa 94.05%, 2019 se obtuvo 96.02% y por último 2020 representa 94.03%. lo cual el año de mayor relevancia es el año de 2019. Por lo tanto, la empresa debería aplicar un tratamiento y control con la finalidad de reducir los costos.</p> <p>El resultado bruto de utilidad se puede observar que para el año 2016 representa un 9.43%, 2017 representa 5.67%, 2018 representa</p>

				2018	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2018}} = \frac{203,198.64}{3,412,756.96} = 5.95\%$	<p>5.95%, 2019 representa el 3.98% y el 2020 representa el 2.67%. siendo el año 2020 uno de los años menos favorables para la empresa.</p> <p>Con respecto a la utilidad neta los porcentajes indican que el 2016 existió una utilidad 1.78, 2017 representa el 1.62%, 2018 representa el 1.05%, 2019 se obtuvo un 0.90% y por último el 2020 indica un 0.50%. el año de mayor preocupación es el 2020 con un porcentaje bajísimo, el cual se recomienda tomar medidas para aumentar la rentabilidad a un porcentaje coherente.</p>
				2017	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{159,661.38}{2,814,585.78} = 5.67\%$	
				2016	$\frac{\text{R. Bruto U.}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{214,062.60}{2,269,856.09} = 9.43\%$	
				<b>Utilidad Neta</b>		
				2020	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2020}} = \frac{29,130.68}{5,785,092.09} = 0.50\%$	
				2019	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2019}} = \frac{40,018.73}{4,464,723.03} = 0.90\%$	
				2018	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2018}} = \frac{35,740.63}{3,412,756.96} = 1.05\%$	
				2017	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2017}} = \frac{45,497.69}{2,814,585.78} = 1.62\%$	
				2016	$\frac{\text{U. Neta}}{\text{Ventas 2016}} = \frac{40,457.07}{2,269,856.09} = 1.78\%$	



**FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL**

<b>Título del documento:</b>	Análisis Horizontal	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo es llegar a conocer los porcentajes de variación ocurridos en los últimos cinco años, aportando a que los responsables tomen decisiones correctas en bienestar de la empresa.	El análisis horizontal es un procedimiento donde se compara los estados financieros, lo cual conlleva a identificar las disminuciones y aumentos de las cuentas de diferentes periodos.	Contabilidad

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Resultados estadísticos	Análisis
------	----------------------	-------------	-------------------------------	-------------------------	----------

1	Estado de situación financiera	Análisis horizontal al 2016 al 2020	<b>Activos Corrientes</b>					Se observa que durante los periodos 2016 al 2017 existe una variación negativa de -3.55% con una disminución de S/-24,932.91 indicando que la empresa no llego a invertir en activos circulantes. En los años 2018 al 2019 se existe una variación positiva de 5.17% con una de S/ 41, 473.90 indicando que la empresa ha invertido en activos circulantes. Del mismo modo para los años 2019 al 2020 se muestra una variación de 10.34% con una variación negativa de S/ 87, 195.93.  Se observa que durante los periodos 2016 al 2017 existe una variación negativa de -6.32% lo cual representa a una disminución de - S/ 101,070.68,	
			Análisis Horizontal al 2020-2019	Act. cte. 2020- Act. cte. 2019	=	756,410.63- 843,606.56	-10.34%		-87,195.93
				Act. cte 2019		843,606.56			
			Análisis Horizontal al 2019-2018	Act. cte. 2019- Act. cte. 2018	=	843,606.56- 80,2132.66	5.17%		41,473.90
				Act. cte 2018		802,132.66			
			Análisis Horizontal al 2017-2016	Act. cte. 2017- Act. cte. 2016	=	677,754.24- 702,687.15	-3.55%		-24,932.91
				Act. cte 2016		702,687.15			
			<b>Activo Neto</b>						
			Análisis Horizontal al 2020-2019	Act. Neto 2020-Act. Neto. 2019	=	1,494,461.13- 1,607,958.54	-7.06%		-113,497.41
				Act. Neto 2019		1,607,958.54			
Análisis Horizontal al 2019-2018	Act. Neto. 2019- Act. Neto. 2018	=	1,607,958.54- 1,595,095.40	0.81%	12,863.14				
	Act. Neto 2018	=	1,595,095.40						

				<p>Análisis Horizontal al 2017-2016</p> <table> <tr> <td>Act. Neto. 2017- Act. Neto. 2016</td> <td>=</td> <td><u>1,499,327.74-</u> <u>1,600,398.42</u></td> <td>-6.32%</td> <td>-101,070.68</td> </tr> <tr> <td>Act. Neto 2016</td> <td>=</td> <td>1,600,398.42</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Act. Neto. 2017- Act. Neto. 2016	=	<u>1,499,327.74-</u> <u>1,600,398.42</u>	-6.32%	-101,070.68	Act. Neto 2016	=	1,600,398.42			<p>en el año 2019 al 2020 se obtiene una variación de 7.06% con una disminución de S/ 113,497.41, los cuales estos años indica que los resultados no son favorables para la empresa ya que no se podrán obtener beneficios y para el 2018 y 2019 se obtiene una variación de 0.81% con un incremento de S/ 12, 863.14 este resultado es favorable para la empresa porque indica que el activo podría obtener beneficios a futuro.</p>																				
Act. Neto. 2017- Act. Neto. 2016	=	<u>1,499,327.74-</u> <u>1,600,398.42</u>	-6.32%	-101,070.68																															
Act. Neto 2016	=	1,600,398.42																																	
				<p><b>Pasivo corriente</b></p> <p>Análisis Horizontal 2020-2019</p> <table> <tr> <td>Pas. cte 2020- Pas. Cte 2019</td> <td>=</td> <td><u>487,604.2-</u> <u>611,862.38</u></td> <td>-20.31%</td> <td>-124,258.18</td> </tr> <tr> <td>Pas. Cte 019</td> <td>=</td> <td>611,862.38</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Análisis Horizontal 2019-2018</p> <table> <tr> <td>Pas. Cte 2019- Pas. Cte 2018</td> <td>=</td> <td><u>611,862.38-</u> <u>619,017.98</u></td> <td>-1.16%</td> <td>-7,155.60</td> </tr> <tr> <td>Pas. Cte 2018</td> <td>=</td> <td>619,017.98</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Análisis Horizontal 2017-2016</p> <table> <tr> <td>Pas. Cte 2017- Pas. Cte 2016</td> <td>=</td> <td><u>352,972.18-</u> <u>417,152.39</u></td> <td>-15.39%</td> <td>-64,180.21</td> </tr> <tr> <td>Pas cte. 2016</td> <td>=</td> <td>417152.39</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Pas. cte 2020- Pas. Cte 2019	=	<u>487,604.2-</u> <u>611,862.38</u>	-20.31%	-124,258.18	Pas. Cte 019	=	611,862.38			Pas. Cte 2019- Pas. Cte 2018	=	<u>611,862.38-</u> <u>619,017.98</u>	-1.16%	-7,155.60	Pas. Cte 2018	=	619,017.98			Pas. Cte 2017- Pas. Cte 2016	=	<u>352,972.18-</u> <u>417,152.39</u>	-15.39%	-64,180.21	Pas cte. 2016	=	417152.39			<p>Se observa que los pasivos corrientes en los años 2016 al 2017 existe una variación negativa de -15.39% teniendo una disminución de S/ 64, 180.21 y con respecto a los años 2018 al 2019 indica un porcentaje</p>
Pas. cte 2020- Pas. Cte 2019	=	<u>487,604.2-</u> <u>611,862.38</u>	-20.31%	-124,258.18																															
Pas. Cte 019	=	611,862.38																																	
Pas. Cte 2019- Pas. Cte 2018	=	<u>611,862.38-</u> <u>619,017.98</u>	-1.16%	-7,155.60																															
Pas. Cte 2018	=	619,017.98																																	
Pas. Cte 2017- Pas. Cte 2016	=	<u>352,972.18-</u> <u>417,152.39</u>	-15.39%	-64,180.21																															
Pas cte. 2016	=	417152.39																																	

						negativo de -1.16% con una disminución de S/ 7, 155.60 y para los años 2019 y 2020 la variación porcentual es de -20.31% disminución de S/ 124, 258.18 lo cual indica que estos años la empresa cumplió con sus obligaciones favorablemente.																			
2	<b>Estado de resultado</b>			<p><b>Venta Netas</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Análisis documental</th> <th>Fórmula</th> <th>Monto</th> <th>Variación Porcentual</th> <th>Variación Relativa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Análisis Horizont al 2020-2019</td> <td><math>\frac{\text{Ventas 2020-ventas 2019}}{\text{ventas 2019}}</math></td> <td><math>\frac{2,585,092.09-4,464,723.03}{4,464,723.03}</math></td> <td>-42.10%</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Análisis Horizont al 2019-2018</td> <td><math>\frac{\text{ventas 2019-ventas 2018}}{\text{Ventas 2018}}</math></td> <td><math>\frac{4,464,723.03-3,412,756.96}{3412756.96}</math></td> <td>30.82%</td> <td>1,051,966.07</td> </tr> <tr> <td>Análisis Horizont al 2017-2016</td> <td><math>\frac{\text{Ventas 2017-Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}}</math></td> <td><math>\frac{2,814,585.78-2,269,856.09}{2,269,856.09}</math></td> <td>24.00%</td> <td>544,729.69</td> </tr> </tbody> </table>	Análisis documental	Fórmula	Monto	Variación Porcentual	Variación Relativa	Análisis Horizont al 2020-2019	$\frac{\text{Ventas 2020-ventas 2019}}{\text{ventas 2019}}$	$\frac{2,585,092.09-4,464,723.03}{4,464,723.03}$	-42.10%	-	Análisis Horizont al 2019-2018	$\frac{\text{ventas 2019-ventas 2018}}{\text{Ventas 2018}}$	$\frac{4,464,723.03-3,412,756.96}{3412756.96}$	30.82%	1,051,966.07	Análisis Horizont al 2017-2016	$\frac{\text{Ventas 2017-Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}}$	$\frac{2,814,585.78-2,269,856.09}{2,269,856.09}$	24.00%	544,729.69	Se observa que en los años 2016 al 2017 tiene una variación positiva de 24% con un incremento de S/ 544,729.69. En los años 2018 al 2019 existió una variación de 30.82% con un incremento de 1,051,966.07 siendo el año más favorable. Por último, los años 2019 al 2020 muestra una variación negativa -42.10% este porcentaje genera preocupación a la empresa ya que
Análisis documental	Fórmula	Monto	Variación Porcentual	Variación Relativa																					
Análisis Horizont al 2020-2019	$\frac{\text{Ventas 2020-ventas 2019}}{\text{ventas 2019}}$	$\frac{2,585,092.09-4,464,723.03}{4,464,723.03}$	-42.10%	-																					
Análisis Horizont al 2019-2018	$\frac{\text{ventas 2019-ventas 2018}}{\text{Ventas 2018}}$	$\frac{4,464,723.03-3,412,756.96}{3412756.96}$	30.82%	1,051,966.07																					
Análisis Horizont al 2017-2016	$\frac{\text{Ventas 2017-Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}}$	$\frac{2,814,585.78-2,269,856.09}{2,269,856.09}$	24.00%	544,729.69																					



<b>Resultado Bruto de Utilidad</b>					
Análisis document al	Fórmula	Monto	Variación Porcentual	Variación Relativa	
Análisis Horizontal 2020-2019	R.B.U 2020- R.B.U 2019	= $\frac{154,330-}{177,500.01}$	- 13.05	- 23,170.	
	R.B.2019	177,500.01	%	01	
Análisis Horizontal 2019-2018	R.B.U 2019 - R.B.U 2018	= $\frac{177,500.01-}{203,198.64}$	- 12.65	- 25,698.	
	R.B.U 2018	203,198.64	%	63	
Análisis Horizontal 2017-2016	R.B.U 2017 - R.B.U 2016	= $\frac{159,661.38-}{214,062.60}$	- 25.41	- 54,401.	
	R.B.U 2016	214,062.60	%	22	
<b>Utilidad Neta</b>					
Análisis Horizontal 2020-2019	U. Neta 2020- U. Neta 2019	= $\frac{29130.68-}{40018.73}$	-27.21%	- 10,888. 05	
	U. Neta 2019	40,018.73			
Análisis Horizontal 2019-2018	U. Neta 2019- U. Neta 2018	= $\frac{40018.73-}{35740.63}$	11.97%	4,278.1 0	
	U. Neta 2018	35,740.63			

implica menos ingresos y por ende problemas de rentabilidad.

Se observa que en los años 2016 al 2017 existió una variación de -25.41% reflejando una variación negativa de S/ -54, 401.22. En los años 2018 al 2019 se muestra una variación de -12.65% con una variación negativa de -S/ 25, 698.63 y en los años 2019 al 2020 existió un porcentaje negativo de -13.05% con una variación negativa de S/ 23,170.01 esto refleja que existen costos muy elevados.

Se observa que en los años 2016 y 2017 se obtiene una variación de 12.46% con un aumento S/ 5,040.62. para el año 2018 al

				<p>Análisis Horizontal 2017-2016</p> <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>U. Neta 2018</td> <td>35,740.63</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>U. Neta 2017- U. Neta 2016</td> <td>45497.68-40457.06</td> <td>12.46%</td> <td>5,040.62</td> </tr> <tr> <td>U. Neta 2016</td> <td>= 40,457.07</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	U. Neta 2018	35,740.63			U. Neta 2017- U. Neta 2016	45497.68-40457.06	12.46%	5,040.62	U. Neta 2016	= 40,457.07			<p>2019 se muestra un porcentaje de 11.97% con un aumento de S/ 4,278.10 y par los años 2019 al 2020 existió una variación negativa de -27.21% de 45.87% con una disminución de S/ 10,888.05 la empresa muestra que ha incrementado su rentabilidad en los primeros años, pero en relación al año 2020 existió una disminución a causa de la pandemia.</p>
U. Neta 2018	35,740.63																
U. Neta 2017- U. Neta 2016	45497.68-40457.06	12.46%	5,040.62														
U. Neta 2016	= 40,457.07																



FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	Ratios	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo es llegar a conocer la rentabilidad de la empresa en referencia a los 5 últimos años, estará expresado en ratios financieros.	Los ratios muestra las diferentes tendencias de diferentes periodos, esto permitirá a anticipar los diferentes problemas por lo que podría pasar la empresa.	Contabilidad

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Resultados estadísticos	Análisis
1	Estado de resultado		Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	<p><b>Ratios de Rentabilidad</b></p> <p><b>Margen de utilidad neta</b></p> $2020 \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{29,130.68}{2,585,092.09} = 1.13\%$ $2019 \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{40,018.73}{4,464,723.03} = 0.90\%$	El ratio de rentabilidad indica que para el año 2016 se obtuvo el 1.78%, el año

				$2018 \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{35,740.63}{3,412,756.96} = 1.05\%$	<p>2017 1.62%, el año 2018 1.05, el año 2019 0.90% y el año 2020 fue de 1.13%, estos resultados indican que las ventas en estos años cubrieron los gastos y los costos realizados por la empresa, pero que la utilidad no es la esperada, no existe un constante crecimiento y por ende una mejor utilidad.</p> <p>Se puede decir que por cada sol que tiene la empresa invirtiendo en sus activos, para el año 2016 tiene 2,35%, para el año 2017 tiene 3.03%, el año 2018 tiene 2.24%, para el 2019 fue 2.49% y para el 2020 fue 1.95% sobre sus activos para</p>
			$2017 \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{45,497.69}{2,814,585.78} = 1.62\%$		
			$2016 \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{40,457.07}{2,269,856.09} = 1.78\%$		
			<b>Rentabilidad sobre los Activos (ROA)</b>		
			$2020 \frac{\text{U. Neta}}{\text{A. Total}} = \frac{29,130.68}{1,494,461.13} = 1.95\%$		
			$2019 \frac{\text{U. Neta}}{\text{A. Total}} = \frac{40,018.73}{1,607,958.54} = 2.49\%$		
			$2018 \frac{\text{U. Neta}}{\text{A. Total}} = \frac{35,740.63}{1,595,095.40} = 2.24\%$		
			$2017 \frac{\text{U. Neta}}{\text{A. Total}} = \frac{45,497.69}{1,494,461.13} = 3.03\%$		

				<p>A. Total                    1,499,327.74</p> <p>2016 <math>\frac{\text{U. Neta}}{\text{A. Total}} = \frac{40,457.07}{1,600,398.42} = 2.53\%</math></p> <p><b>Rentabilidad Patrimonial (ROE)</b></p> <p>2020 <math>\frac{\text{U. Neta}}{\text{P. Neto}} = \frac{29,130.68}{737,019.04} = 3.95\%</math></p> <p>2019 <math>\frac{\text{U. Neta}}{\text{P. Neto}} = \frac{40,018.73}{707,888.35} = 5.65\%</math></p> <p>2018 <math>\frac{\text{U. Neta}}{\text{P. Neto}} = \frac{35,740.63}{667,869.63} = 5.35\%</math></p> <p>2017 <math>\frac{\text{U. Neta}}{\text{P. Neto}} = \frac{45,497.69}{632,940.00} = 7.19\%</math></p> <p>2016 <math>\frac{\text{U. Neta}}{\text{P. Neto}} = \frac{40,457.07}{484,250.31} = 8.35\%</math></p>	<p>hacer frente a sus obligaciones.</p> <p>Se observa que la empresa, para el año 2016 tiene 8.35%, para el año 2017 tiene 7.19%, el año 2018 tiene 5.35%, para el 2019 fue 5.65% y para el 2020 fue 3.95%, es decir la empresa financieramente se encuentra rentable.</p>
--	--	--	--	---	--

## Ratios de liquidez

### Liquidez total

2020	$\frac{\text{Activo cte 2020}}{\text{Pasivo total 2020}}$	=	$\frac{756,410.63}{1,494,461.13}$	=	0.51
2019	$\frac{\text{Activo cte 2019}}{\text{Pasivo total 2019}}$	=	$\frac{843,606.56}{1,607,958.54}$	=	0.52
2018	$\frac{\text{Activo cte 2018}}{\text{Pasivo total 2018}}$	=	$\frac{802,132.66}{1,595,095.40}$	=	0.50
2017	$\frac{\text{Activo cte 2017}}{\text{Pasivo total 2017}}$	=	$\frac{677,754.24}{1,499,327.74}$	=	0.45
2016	$\frac{\text{Activo cte 2016}}{\text{Pasivo total 2016}}$	=	$\frac{897,711.27}{1,600,398.42}$	=	0.56

### Prueba ácida

Prueba Ácida 2020	$\frac{\text{Activo Cte 2020- Mercaderías}}{\text{Pasivo total 2020}}$	=	$\frac{756,410.63-550,486.3}{1,494,461.13}$	=	0.14
Prueba Ácida 2019	$\frac{\text{Activo Cte 2019- Mercaderías}}{\text{Pasivo total 2019}}$	=	$\frac{843,606.56-725,220.1}{1,607,958.54}$	=	0.07
Prueba Ácida 2018	$\frac{\text{Activo Cte 2018- Mercaderías}}{\text{Pasivo total 2018}}$	=	$\frac{802,132.66-676,121.9}{1,595,095.40}$	=	0.08
Prueba Ácida 2017	$\frac{\text{Activo Cte 2017- Mercaderías}}{\text{Pasivo total 2017}}$	=	$\frac{677,754.24-562,444.7}{1,499,327.74}$	=	0.08

Los resultados indican que la empresa cuenta para el 2016 con 0.56, el 2017 con 0.45, para el 2018 con 0.50, para el 2019 con 0.52 y para el 2020 cuenta con 0.51 soles para hacer frente a sus obligaciones. Estos resultados se muestran por debajo del 1, es decir, indican que la empresa tiene problemas de solvencia para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

En la tabla 15 y figura 15, se observa que el ratio de prueba ácida la empresa en el año 2016 tiene un resultado de 0.26, en el 2017 un total de 0.08, 2018 un total de

				<table> <tr> <td></td> <td>Pasivo total 2017</td> <td>1,499,327.74</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Prueba Ácida 2016</td> <td>Activo Cte 2016- Mercaderías 2016</td> <td>897,711.27-</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>480,555.46</td> <td>= 0.26</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Pasivo total 2016</td> <td>1,600,398.42</td> <td></td> </tr> </table>		Pasivo total 2017	1,499,327.74		Prueba Ácida 2016	Activo Cte 2016- Mercaderías 2016	897,711.27-				480,555.46	= 0.26		Pasivo total 2016	1,600,398.42		<p>0.08, 2019 un total de 0.07 y el 2020 un total de 0.14 esto indica que la empresa obtuvo dichos centavos para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Estos resultados muestran que la empresa tiene problemas para cumplir con sus deudas a corto plazo.</p>																								
	Pasivo total 2017	1,499,327.74																																											
Prueba Ácida 2016	Activo Cte 2016- Mercaderías 2016	897,711.27-																																											
		480,555.46	= 0.26																																										
	Pasivo total 2016	1,600,398.42																																											
				<p><b>Ratio de Gestión</b>  <b>Periodo Promedio de cobro</b></p> <table> <tr> <td>Cuentas por cobrar 2020</td> <td>Ctas por cobrar 2020*365</td> <td>= 204,577,499.50</td> <td>= 79.14</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total ventas 2020</td> <td>2,585,092.09</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cuentas por cobrar 2019</td> <td>Ctas por cobrar 2019*365</td> <td>= 242,805,336.50</td> <td>= 54.38</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total ventas 2019</td> <td>4,464,723.03</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cuentas por cobrar 2018</td> <td>Ctas por cobrar 2018*365</td> <td>= 219,044,493.50</td> <td>= 64.18</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total ventas 2018</td> <td>3,412,756.96</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cuentas por cobrar 2017</td> <td>Ctas por cobrar 2017*365</td> <td>= 176,092,315.50</td> <td>= 62.56</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total ventas 2017</td> <td>2,814,585.78</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cuentas por cobrar 2016</td> <td>Ctas por cobrar 2016*365</td> <td>= 145,472,742.90</td> <td>= 64.09</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total ventas 2016</td> <td>2,269,856.09</td> <td></td> </tr> </table>	Cuentas por cobrar 2020	Ctas por cobrar 2020*365	= 204,577,499.50	= 79.14		Total ventas 2020	2,585,092.09		Cuentas por cobrar 2019	Ctas por cobrar 2019*365	= 242,805,336.50	= 54.38		Total ventas 2019	4,464,723.03		Cuentas por cobrar 2018	Ctas por cobrar 2018*365	= 219,044,493.50	= 64.18		Total ventas 2018	3,412,756.96		Cuentas por cobrar 2017	Ctas por cobrar 2017*365	= 176,092,315.50	= 62.56		Total ventas 2017	2,814,585.78		Cuentas por cobrar 2016	Ctas por cobrar 2016*365	= 145,472,742.90	= 64.09		Total ventas 2016	2,269,856.09		<p>En la tabla 16 y figura 16, se observa que la empresa realiza sus cobranzas en el año 2016 cada 64 días, en el año 2017 cada 62 días, en el año 2018 cada 64 días, en el año 2019 cada 54 días y 2020 cada 79 días, esto muestra preocupación para la empresa ya que no podrá cumplir con sus obligaciones</p>
Cuentas por cobrar 2020	Ctas por cobrar 2020*365	= 204,577,499.50	= 79.14																																										
	Total ventas 2020	2,585,092.09																																											
Cuentas por cobrar 2019	Ctas por cobrar 2019*365	= 242,805,336.50	= 54.38																																										
	Total ventas 2019	4,464,723.03																																											
Cuentas por cobrar 2018	Ctas por cobrar 2018*365	= 219,044,493.50	= 64.18																																										
	Total ventas 2018	3,412,756.96																																											
Cuentas por cobrar 2017	Ctas por cobrar 2017*365	= 176,092,315.50	= 62.56																																										
	Total ventas 2017	2,814,585.78																																											
Cuentas por cobrar 2016	Ctas por cobrar 2016*365	= 145,472,742.90	= 64.09																																										
	Total ventas 2016	2,269,856.09																																											

				<p><b>Periodo Promedio de pago</b></p> <table> <tr> <td>Cuentas por pagar 2020</td> <td> <math display="block">\frac{\text{Ctas por pagar 2020} * 360}{\text{Total ventas 2020}} = \frac{422,940.97 * 360}{2,585,092.09} = 59</math> </td> <td>59</td> </tr> <tr> <td>Cuentas por pagar 2019</td> <td> <math display="block">\frac{\text{Ctas por pagar 2019} * 360}{\text{Total ventas 2019}} = \frac{552,267.92 * 360}{4,464,723.03} = 45</math> </td> <td>45</td> </tr> <tr> <td>Cuentas por pagar 2018</td> <td> <math display="block">\frac{\text{Ctas por pagar 2018} * 360}{\text{Total ventas 2018}} = \frac{496,017.68 * 360}{3,412,756.96} = 52</math> </td> <td>52</td> </tr> <tr> <td>Cuentas por pagar 2017</td> <td> <math display="block">\frac{\text{Ctas por pagar 2017} * 360}{\text{Total ventas 2017}} = \frac{286,261.999 * 360}{2,814,585.78} = 37</math> </td> <td>37</td> </tr> <tr> <td>Cuentas por pagar 2016</td> <td> <math display="block">\frac{\text{Ctas por pagar 2016} * 360}{\text{Total ventas 2016}} = \frac{334,563.56 * 360}{2,269,856.09} = 53</math> </td> <td>53</td> </tr> </table>	Cuentas por pagar 2020	$\frac{\text{Ctas por pagar 2020} * 360}{\text{Total ventas 2020}} = \frac{422,940.97 * 360}{2,585,092.09} = 59$	59	Cuentas por pagar 2019	$\frac{\text{Ctas por pagar 2019} * 360}{\text{Total ventas 2019}} = \frac{552,267.92 * 360}{4,464,723.03} = 45$	45	Cuentas por pagar 2018	$\frac{\text{Ctas por pagar 2018} * 360}{\text{Total ventas 2018}} = \frac{496,017.68 * 360}{3,412,756.96} = 52$	52	Cuentas por pagar 2017	$\frac{\text{Ctas por pagar 2017} * 360}{\text{Total ventas 2017}} = \frac{286,261.999 * 360}{2,814,585.78} = 37$	37	Cuentas por pagar 2016	$\frac{\text{Ctas por pagar 2016} * 360}{\text{Total ventas 2016}} = \frac{334,563.56 * 360}{2,269,856.09} = 53$	53	<p>ya que no tendrá buenos ingresos.</p> <p>En la tabla 17 y figura 17, se observa que la empresa cumple con los pagos al proveedor en el año 2016 fue cada 53 días, en el año 2017 cada 37 días, en el año 2018 cada 52 días, el 2019 a cada 45 días y en el año 2020 cada 59 días. Sería recomendable tener más días para realizar los pagos.</p>
Cuentas por pagar 2020	$\frac{\text{Ctas por pagar 2020} * 360}{\text{Total ventas 2020}} = \frac{422,940.97 * 360}{2,585,092.09} = 59$	59																		
Cuentas por pagar 2019	$\frac{\text{Ctas por pagar 2019} * 360}{\text{Total ventas 2019}} = \frac{552,267.92 * 360}{4,464,723.03} = 45$	45																		
Cuentas por pagar 2018	$\frac{\text{Ctas por pagar 2018} * 360}{\text{Total ventas 2018}} = \frac{496,017.68 * 360}{3,412,756.96} = 52$	52																		
Cuentas por pagar 2017	$\frac{\text{Ctas por pagar 2017} * 360}{\text{Total ventas 2017}} = \frac{286,261.999 * 360}{2,814,585.78} = 37$	37																		
Cuentas por pagar 2016	$\frac{\text{Ctas por pagar 2016} * 360}{\text{Total ventas 2016}} = \frac{334,563.56 * 360}{2,269,856.09} = 53$	53																		



#### Anexo 4: Instrumento cualitativo

##### Ficha de entrevista

<b>Cargo que desempeña</b>	Asistente contable, Jefe de finanzas y contador
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistados
<b>Fecha</b>	07-05-2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	La empresa

<b>N°</b>	<b>Preguntas de la entrevista</b>
<b>1</b>	¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad de la empresa comercial en los años 2016 al 2020?
<b>2</b>	¿Cuáles son los factores que influyen en los resultados de la rentabilidad?
<b>3</b>	¿Cómo es el proceso contable de la empresa, aporta a la mejora de la rentabilidad?
<b>4</b>	¿Cuál es la importancia de los estados financieros, aportan a la mejora de la rentabilidad?
<b>5</b>	¿Qué estrategias aportarían a la mejora de la rentabilidad?
<b>6</b>	¿Cuál es su opinión sobre el nivel de las ventas en la empresa comercial en los años 2016 al 2020?

## Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos

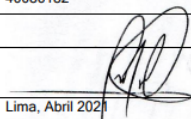
### CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA APLICADO AL CONTADOR, JEFE DE FINANZAS, ASISTENTE CONTABLE

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad de la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	X		X		X			
2	¿Cuáles son los factores que influyen en los resultados de la rentabilidad?	X		X		X			
3	¿Cómo es el proceso contable de la empresa, aporta a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
4	¿Cuál es la importancia de los estados financieros, aportan a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
5	¿Qué estrategias aportarían a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
6	¿Cuál es su opinión sobre el nivel de las ventas en la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	X		X		X			

#### 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 Alexis Nolzaco Labajos	DNI N°	40086182
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	
Título profesional /Especialidad	Licenciado Educación /Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor	Lugar y fecha	Lima, Abril 2021
Metodólogo/ temático	Metodólogo		

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

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

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

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

#### FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	Análisis Vertical	
<b>Periodo o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo del análisis vertical es conocer lo diversos porcentajes de las cuentas más relevantes de la empresa comercial en los cinco últimos años.	El análisis vertical está basado en los estados financieros de los cinco últimos años, con la finalidad de analizar la variación de la empresa.	Contabilidad

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	Análisis Horizontal	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo es llegar a conocer los porcentajes de variación ocurridos en los últimos cinco años, aportando a que los responsables tomen decisiones correctas en bienestar de la empresa.	El análisis horizontal es un procedimiento donde se compara los estados financieros, lo cual conlleva a identificar las disminuciones y aumentos de las cuentas de diferentes periodos.	Contabilidad

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	Ratios	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo la obtención de información útil para el análisis, ya sea financiero, económico y patrimonial. Asimismo, aporta en las proyecciones económicas financieras.	Los ratios muestra las diferentes tendencias de periodos, esto permitirá anticipar los problemas por lo que podría pasar la empresa.	Contabilidad

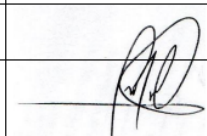
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N°.	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera de los años 2016 al 2020	X		X		X			
2	Estado de resultado de los años 2016 - 2020	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	Fernando Alexis Nolzaco Labajos	DNI N°	40086182
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	
Título profesional /Especialidad	Licenciado Educación /Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor	Lugar y fecha	
Metodólogo/ temático	Metodólogo		Lima, Abril 2021

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

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

<sup>3</sup>Cosntrucción 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.



Universidad  
Norbert Wiener

Facultad de Ingeniería y Negocios

**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA APLICADO AL CONTADOR, JEFE DE FINANZAS,  
ASISTENTE CONTABLE**

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad de la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	X		X		X			
2	¿Cuáles son los factores que influyen en los resultados de la rentabilidad?	X		X		X			
3	¿Cómo es el proceso contable de la empresa, aporta a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
4	¿Cuál es la importancia de los estados financieros, aportan a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
5	¿Qué estrategias aportarían a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
6	¿Cuál es su opinión sobre el nivel de las ventas en la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	X		X		X			

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:**

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 /Especialidad	Licenciada en Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor	Lugar y fecha	Abril 2021
Metodólogo/ temático	Temática		

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

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

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

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

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	Análisis Vertical	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo del análisis vertical es conocer lo diversos porcentajes de las cuentas más relevantes de la empresa comercial en los cinco últimos años.	El análisis vertical está basado en los estados financieros de los cinco últimos años, con la finalidad de analizar la variación de la empresa.	Contabilidad

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Título del documento:</b>	Análisis Horizontal	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo es llegar a conocer los porcentajes de variación ocurridos en los últimos cinco años, aportando a que los responsables tomen decisiones correctas en bienestar de la empresa.	El análisis horizontal es un procedimiento donde se compara los estados financieros, lo cual conlleva a identificar las disminuciones y aumentos de las cuentas de diferentes periodos.	Contabilidad

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL


<b>Título del documento:</b>	Ratios	
<b>Período o año:</b>	Años 2016, 2017, 2018. 2019 y 2020	
<b>Objetivo del documento:</b>	<b>Descripción del documento:</b>	<b>El documento responde al área o institución:</b>
El objetivo la obtención de información útil para el análisis, ya sea financiero, económico y patrimonial. Asimismo, aporta en las proyecciones económicas financieras.	Los ratios muestra las diferentes tendencias de periodos, esto permitirá anticipar los problemas por lo que podría pasar la empresa.	Contabilidad

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N°.	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera de los años 2016 al 2020	X		X		X			
2	Estado de resultados de los años 2016 al 2020	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

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 /Especialidad	Licenciada en Administración	Firma	
Grado Académico	Doctor		

Activar Windows  
Ver Configuración

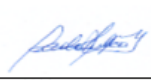
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA APLICADO AL CONTADOR, JEFE DE FINANZAS, ASISTENTE CONTABLE

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad de la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	X		X		X			
2	¿Cuáles son los factores que influyen en los resultados de la rentabilidad?	X		X		X			
3	¿Cómo es el proceso contable de la empresa, aporta a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
4	¿Cuál es la importancia de los estados financieros, aportan a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
5	¿Qué estrategias aportarían a la mejora de la rentabilidad?	X		X		X			
6	¿Cuál es su opinión sobre el nivel de las ventas en la empresa comercial en los años 2016 al 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	Paola Corina Julca Garcia	DNI N°	10713347
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	945508639
Título profesional /Especialidad	Contador Público	Firma	
Grado Académico	Maestra		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	Abril 2021

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

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

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

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

## Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta



Anexo.....Ficha de validez de la propuesta

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021

Nombre de la propuesta: Estrategias financieras

Yo, Mg. Paola Corina Julca García identificado con DNI Nro. 10713347 Especialista en Contabilidad y Finanzas. Actualmente laboro en la Universidad Norbert Wiener, Ubicado en Lince, Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

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

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

Y después de la revisión opino que:

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

Es todo cuanto informo;

Mg. Paola Corina Julca García

Fecha:.....

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



## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

**Título de la investigación:** Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021

**Nombre de la propuesta:** Estrategias financieras

Yo, Julio Ricardo Capristán Miranda identificado con DNI Nro 06663183 Especialista en Finanzas. Actualmente laboro en Universidad Norbert Wiener Ubicado en Lince. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

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

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

Y después de la revisión opino que:

1. ....
2. ....
3. ....

Es todo cuanto informo;



Firma

Fecha: 15/07/2021

<b>Apellidos y nombres:</b>	Capristán Miranda, Julio Ricardo		
<b>Profesional en:</b>	Administración	<b>Máximo grado:</b>	Maestro
<b>Experiencia en años:</b>	20	<b>Experto en:</b>	Finanzas
<b>DNI:</b>	06663183	<b>Celular:</b>	953708849

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2021

**Nombre de la propuesta:** Estrategias financieras

Yo, Norma Vera Ortiz, identificada con DNI Nro. 08646100 Especialista en Contabilidad, Administración y Marketing. Actualmente laboro en la Universidad Norbert Wiener Ubicado en Lima, Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

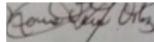
N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se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

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

Y después de la revisión opino que:

1. La propuesta es viable
2. ....
3. ....

Es todo cuanto informo;



Firma

Fecha: 16JUL2021

Apellidos y nombres:	VERA ORTIZ NORMA BETZABE		
Profesional en:	CONTADORA Y LIC. EN ADMINISTRACION	Máximo grado:	MAG. EN GESTION EMPRESARIAL
Experiencia en años:	18 AÑOS	Experto en:	CONTABILIDAD, ADMINISTRACION Y MARKETING
DNI:	08646100	Celular:	993 221 316

## Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)

### Estado de situación financiera – activo.

<b>CUENTA</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b><u>ACTIVOS CORRIENTE</u></b>					
Efectivo y equivalentes de efectivo	125,733.92	22,240.47	40,700.48	26,417.32	13,796.86
Cuentas por cobrar	398,555.46	482,444.70	600,121.90	665,220.10	560,486.30
Existencias	85,412.34	80,412.26	97,072.73	95,797.79	69,912.83
Otros Activos	32,523.63	33,164.55	38,187.25	51,125.16	67,538.83
Activo diferido Cte	60,461.80	59,492.26	26,050.30	5,046.19	44,675.81
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>702,687.15</b>	<b>677,754.24</b>	<b>802,132.66</b>	<b>843,606.56</b>	<b>756,410.63</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>					
Activo diferido no corriente	49,680.65	-	-	-	-
Activo fijo	914,099.82	916,057.62	916,057.62	916,057.62	918,599.99
Depreciación	-66,069.20	-94,484.12	-123,094.88	-151,705.64	-180,549.49
<b>TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>897,711.27</b>	<b>821,573.50</b>	<b>792,962.74</b>	<b>764,351.98</b>	<b>738,050.50</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,600,398.42</b>	<b>1,499,327.74</b>	<b>1,595,095.40</b>	<b>1,607,958.54</b>	<b>1,494,461.13</b>

### Estado de situación financiera proyectado – pasivo.

<b>CUENTA</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>					
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>					
Tributos por pagar	16,544.35	7,367.32	7,825.97	10,682.54	12,507.19
Remuneraciones y participaciones por pagar	502.21	-	-	-	-
Cuentas por Pagar Comerciales	334,563.56	286,261.99	496,017.68	552,267.92	422,940.97
Obligaciones financieras	65,542.27	59,342.87	115,174.33	48,911.92	52,156.04
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>417,152.39</b>	<b>352,972.18</b>	<b>619,017.98</b>	<b>611,862.38</b>	<b>487,604.20</b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>					
Otras cuentas por pagar diversas	320,022.47	306,222.47	308,207.79	288,207.81	269,837.89
Obligaciones financieras no corrientes	378,973.25	207,193.09	-	-	-
	<b>698,995.72</b>	<b>513,415.56</b>	<b>308,207.79</b>	<b>288,207.81</b>	<b>269,837.89</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,116,148.11</b>	<b>866,387.74</b>	<b>927,225.77</b>	<b>900,070.19</b>	<b>757,442.09</b>
<b><u>PATRIMONIO NETO</u></b>					
Capital	127,800.00	127,800.00	472,874.00	472,874.00	472,874.00
Capital Adicional	242,693.00	345,885.00	-	-	-
Resultado Acumulado	73,300.10	113,757.31	159,255.00	194,995.62	235,014.36
Resultados del ejercicio	40,457.21	45,497.69	35,740.63	40,018.73	29,130.68
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>484,250.31</b>	<b>632,940.00</b>	<b>667,869.63</b>	<b>707,888.35</b>	<b>737,019.04</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>1,600,398.42</b>	<b>1,499,327.74</b>	<b>1,595,095.40</b>	<b>1,607,958.54</b>	<b>1,494,461.13</b>

## Estado de resultados

CUENTA	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas netas	2,269,856.09	2,814,585.78	3,412,756.96	4,464,723.03	2,585,092.09
Costo de ventas	-2,055,793.49	-2,654,924.40	-3,209,558.32	-4,287,223.02	-2,430,762.09
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>214,062.60</b>	<b>159,661.38</b>	<b>203,198.64</b>	<b>177,500.01</b>	<b>154,330.00</b>
Gastos de Ventas	-68,096.40	-51,152.46	-65,565.94	-69,722.61	-52,278.44
Gastos de Administración	-35,842.62	-29,823.14	-38,371.91	-44,657.46	-25,707.77
<b>Resultado de operación</b>	<b>110,123.58</b>	<b>78,685.78</b>	<b>99,260.79</b>	<b>63,119.94</b>	<b>76,343.79</b>
Ingresos Diversos	4.39	3.05	57.92	4.58	3.33
Ingresos Financieros	63,368.99	52,427.85	23,938.43	66,522.35	30,797.45
Gastos Financieros	-117,275.81	-80,529.69	-81,930.55	-83,785.57	-69,260.94
<b>Resultado antes del imp. - Utilidad</b>	<b>56,221.15</b>	<b>50,586.99</b>	<b>41,326.59</b>	<b>45,861.30</b>	<b>37,883.63</b>

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

### Ficha de entrevista

<b>Cargo que desempeña</b>	Jefe de finanzas
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 1
<b>Fecha</b>	07-05-2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	La empresa

### Entrevistado 1 – Jefe de Finanzas

<b>N°</b>	<b>Preguntas de la entrevista</b>	<b>Respuestas de la entrevista</b>
<b>1</b>	¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad de la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	La rentabilidad en los últimos años no fue precisamente lo que se esperaba, no se logró tener un aumento significativo más aún en el año 2020, pues es el peor año esto a causa de la pandemia ya que origino estancamiento en muchas empresas y esta no fue la excepción. Hubo varios meses que se dejó de trabajar y por ende la mercadería estuvo acumulada, esto origino la acumulación de deudas originando un desequilibrio en la liquidez.
<b>2</b>	¿Cuáles son los factores que influyen en los resultados de la rentabilidad?	Uno de los factores que influye es la competencia ya que día a día existen nuevas empresas dedicadas a la misma actividad económica, esto genera la disminución de las ventas ya que ofrecen precios menores. Asimismo, la empresa carece de marketing ya que existe un desconocimiento del tema y costo del servicio. También influye la falta de capacidad de los vendedores.

3	<p>¿Cómo es el proceso contable de la empresa, aporta a la mejora de la rentabilidad?</p>	<p>La empresa cuenta con el sistema starsoft, pero se aprecia que hay una debilidad en el área de finanzas ya que no hay un control estricto de las cuentas por cobrar y no se le hace el seguimiento correspondiente por ende la empresa acumula pendientes. También existe la falta de empeño del personal del área de tesorería y falta de políticas de cobranza y de pago.</p>
4	<p>¿Cuál es la importancia de los estados financieros, aportan a la mejora de la rentabilidad?</p>	<p>En este caso se recibe la información de los estados financieros anualmente lo cual no contribuye a que tengan información detallada y exacta de liquidez, rotación, endeudamiento y de las cuentas por pagar. Esto es la clave para evaluar la situación en la que se encuentra la empresa, lo recomendable sería que se presente la información mensual o trimestralmente. Mediante estos resultados se puede aplicar el análisis vertical, en el cual analiza las cuentas más relevantes e identificar las variaciones de los últimos 5 años, brindando un mejor detalle de los resultados ya sean positivos o negativos y así brindar estrategias de mejora a cada resultado. El análisis horizontal permite realizar una comparación de un año a otro del estado de situación financiera y estado de resultados, con la intención de encontrar cuales son las cuentas que requieren mayor importancia y depende de esto proponer nuevas alternativas de mejora o solución de las cuentas.</p>

5	¿Qué estrategias aportarían a la mejora de la rentabilidad?	La obtención de un préstamo lo cual generaría aumento del capital, esto sería con la intención de comprar más mercadería a menor precio, así se vendería a menor o igual precio ante la competencia, esto generaría la captación de más clientes. También surtir de mercadería a solicitud del cliente con la finalidad de incrementar las ventas.
6	¿Cuál es su opinión sobre el nivel de las ventas en la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	Con respecto a las ventas, estas son un pilar muy importante en la empresa ya que existe vinculación directa a los ingresos. Por lo tanto, al analizar las ventas se sabe que los años más bajos son el año 2016 con S/ 2, 269, 856.09 y el año 2020 con S/ 2, 585, 092.09. Esto se debe a que en el año 2016 no existía una buena política de cobranzas y no realizaban el seguimiento oportuno a las cuentas por cobrar y en el 2020 a todos afectó la pandemia esto origino estancamiento de mercadería y escasez de dinero.

### Ficha de entrevista

<b>Cargo que desempeña</b>	Contador
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 2
<b>Fecha</b>	07-05-2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	La empresa

### Entrevistado 2 – Contador

<b>N°</b>	<b>Preguntas de la entrevista</b>	<b>Respuestas de la entrevista</b>
<b>1</b>	¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad de la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	Actualmente la empresa se encuentra atravesando un problema de escasez. No han surgido grandes avances desde el año 2016, pero el año 2020 afectó en un gran porcentaje, esto a causa del virus Covid-19, lo cual por decreto del estado se paralizó el trabajo por varios meses, implicó la inversión para la reapertura y no existió gran movimiento de las ventas.
<b>2</b>	¿Cuáles son los factores que influyen en los resultados de la rentabilidad?	Los factores que influyen es la competencia, hay muchas empresas del mismo rubro las cuales cuentan con muy mejor capital y otras facilidades de estrategias que pueden ser más rentables para otras empresas.
<b>3</b>	¿Cómo es el proceso contable de la empresa, aporta a la mejora de la rentabilidad?	La empresa cuenta con el sistema starsoft, lo cual se trata de tener actualizada la información, pero han existido oportunidades donde el área de tesorería, no realiza las actualizaciones correspondientes y por ende afecta la información de la empresa.



4	¿Cuál es la importancia de los estados financieros, aportan a la mejora de la rentabilidad?	Los estados financieros cumplen un rol muy importante en una empresa ya que permitirá la toma de decisiones mediante los datos obtenidos. Permite identificar los riesgos a los cuales la empresa está expuesta y así plantear diversas soluciones en beneficios de la empresa. Mediante los estados financieros se puede aplicar análisis horizontal, vertical y aplicar ratios los cuales ayudarán a identificar los porcentajes o diferencias reales de cada cuenta.
5	¿Qué estrategias aportarían a la mejora de la rentabilidad?	Se puede considerar la inversión, llegar a lograr una estructura financiera en equilibrio y que represente un riesgo mínimo. Aplicar políticas de pago y de cobranzas para agilizar el procedimiento.
6	¿Cuál es su opinión sobre el nivel de las ventas en la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	En mi opinión la empresa tuvo un ligero incremento de ventas en los años 2016 al 2019, pero en el 2020 se nota una disminución considerable, esto a causa de la pandemia lo cual afectó a muchas empresas. En el 2019 la empresa obtuvo el mayor porcentaje de ventas esto debido al ingreso de nuevos clientes

### Ficha de entrevista

<b>Cargo que desempeña</b>	Asistente contable
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 3
<b>Fecha</b>	07-05-2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	La empresa

### Entrevistado 3 – Asistente Contable

<b>N°</b>	<b>Preguntas de la entrevista</b>	<b>Respuestas de la entrevista</b>
<b>1</b>	¿Cuál es su opinión sobre la rentabilidad de la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	En los últimos años la rentabilidad de la empresa no ha mostrado grandes cambios, existe la falta de una buena gestión operativa, la pandemia también afectó el aumento de las ventas y por ende afecta la rentabilidad.
<b>2</b>	¿Cuáles son los factores que influyen en los resultados de la rentabilidad?	Lo principal que afectó a la empresa es la competencia, donde otras empresas ofrecen mejores precios creando una gran diferencia en comparación con esta empresa.
<b>3</b>	¿Cómo es el proceso contable de la empresa, aporta a la mejora de la rentabilidad?	La información se registra en el sistema starsoft, donde se trata de tener actualizada toda la información, con el propósito de tener información exacta y pueda servir para la toma de decisiones.
<b>4</b>	¿Cuál es la importancia de los estados financieros, aportan a la mejora de la rentabilidad?	Los estados financieros tienen gran importancia para la empresa, porque aportan información indispensable para la toma de decisiones. Esta información permitirá la mejora de la rentabilidad porque mediante los ratios se podrá evaluar la situación económica de la empresa y tomar decisiones en busca de soluciones en bienestar de la

		empresa. En este caso la empresa presenta la información una vez al año (diciembre).
<b>5</b>	¿Qué estrategias aportarían a la mejora de la rentabilidad?	Lo importante sería llegar a incrementar la utilidad bruta con los activos que mantiene la empresa, aumentar las ventas y disminuir los costos. Además, sería bueno que se implemente un modelo de gestión que sea óptimo para el seguimiento oportuno de los gastos, incrementar la productividad del personal mediante capacitaciones o charlas, o mediante la selección más detenida de los convocantes, esto aportaría al desarrollo operativo.
<b>6</b>	¿Cuál es su opinión sobre el nivel de las ventas en la empresa comercial en los años 2016 al 2020?	Las ventas han aumentado en los años 2016 al 2019, siendo el mejor año 2019, esto representa un avance. Pero el año 2020 representa el peor año ya que tiene un porcentaje menor a comparación de otros años. Incrementar las ventas implica para la empresa tener una mejor liquidez y por ende una buena rentabilidad.

## Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti

**Administrador de grupos de códigos**

Nombre	Tamaño	Creado por	Creado	Modificado por	Modificado
C.1 Rentabilidad	9	Kely Lizbeth Julcahuanca Jiménez	4/07/2021 17:13	Kely Lizbeth Julcahuanca Jiménez	4/07/2021 17:13
C.1.1 Razones financieras	4	Kely Lizbeth Julcahuanca Jiménez	4/07/2021 17:12	Kely Lizbeth Julcahuanca Jiménez	4/07/2021 17:12
C.1.2 Estados financieros	2	Kely Lizbeth Julcahuanca Jiménez	4/07/2021 17:13	Kely Lizbeth Julcahuanca Jiménez	4/07/2021 17:13

Códigos en grupo:  Códigos no en grupo:

Comentario:

**C.1 Rentabilidad**

Red | Nodos | Exportar | Vista

Crear un derivado de la red | Crear códigos | Crear grupo | Editar comentario de la red | Abrir red | Editar comentario de la entidad | Renombrar la entidad | Color | Vincular | Cortar | In...

Nuevo | Red | Entidades | Vínculos

25%

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

Agregar documentos Crear grupo Crear grupo inteligente Buscar & Codificar Codificación de grupo focal Renombrar documento Eliminar Editar comentario Abrir administrador de grupos

Nuevo Codificación Administrar Explorar & Analizar

Explorador del proyecto Administrador de códigos Administrador de documentos

Buscar

TESIS\_KELY\_JJ

- Documentos (1)
- Códigos (9)
  - C.1.1 Razones financieras (0-0)
    - C.1.1.1 Razones de liquidez (15-0)
    - C.1.1.2 Razones de gestión (6-0)
    - C.1.1.3 Razones de endeudamiento ( )
    - C.1.1.4 Razones de rentabilidad (8-0)
  - C.1.2 Estados financieros (0-0)
    - C.1.2.1 Análisis horizontal (12-0)
    - C.1.2.2 Análisis vertical (10-0)
  - E1 Estrategias (6-0)
- Memos (0)
- Redes (4)
  - C.1 Rentabilidad (48)
    - C.1.1 Razones financieras (27)
    - C.1.2 Estados financieros (17)
  - E1 Estrategias (7)
- Grupos de documentos (0)
- Grupos de códigos (3)

Selecciones para usar en comentario

No hay grupos de documentos  
Cargar documentos para así agruparlos  
[Conoce más sobre grupos](#)

Iden...	Nombre	Tipo	Ubicación	Grupos	Citas
D 1	KJJ	Texto	Biblioteca		

Comentario:

Asignar códigos Ir al contexto Renombrar Eliminar Abrir red

Seleccionar todo Borrar selección

Exportar a Excel Acoplar al área de navegación

Exportar Ventana

Buscar

1:14 1:29 en KJJ 1 Codificación

La obtención de un préstamo lo cual generaría aumento del capital

E1 Estrategias

1:15 1:29 en KJJ 1 Codificación

esto sería con la intención de comprar más mercadería a menor precio, así se vendería a menor o igual precio ante la competencia, esto generaría la captación de más clientes

E1 Estrategias

1:16 1:29 en KJJ 1 Codificación

También surtir de mercadería a solicitud del cliente con la finalidad de incrementar las ventas.

E1 Estrategias

1:26 1:69 en KJJ 1 Codificación

Se puede considerar la inversión, llegar a lograr una estructura financiera en equilibrio y que represente un riesgo mínimo.

E1 Estrategias

1:27 1:69 en KJJ 1 Codificación

Aplicar políticas de pago y de cobranzas para agilizar el procedimiento.

E1 Estrategias

1:37 1:104 en KJJ 1 Codificación

Lo importante sería llenar e incrementar la utilidad bruta con los acciones que mantiene la empresa, aumentar las ventas y disminuir los costos.

E1 Estrategias