

**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**



**TESIS**

**LA GESTIÓN COMERCIAL Y SU INFLUENCIA EN LOS INDICADORES FINANCIEROS.  
CASO: EMPRESA SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C. PERIODO 2017-2018.**

**PRESENTADO POR LA BACHILLER  
LEYDI NATALY BECERRA MALCA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADORA PÚBLICA**

**LIMA, PERÚ**

**2019**

A Dios por darme la bendición de realizar este gran sueño.

A mis padres Ninfa y Wilmer por su fortaleza, comprensión y por los valores que siempre me inculcaron; todo esto es por y para ustedes.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por siempre estar conmigo.

A mis padres y hermana por su apoyo incondicional en todos estos meses de sacrificio y perseverancia.

A mi asesor quien fue guía en la elaboración de esta tesis.

A todas aquellas personas que de una u otra forma me apoyaron para el éxito de esta investigación.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo, Tesis titulada “La Gestión Comercial y su influencia en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018”, tiene como objetivo central demostrar que la Gestión Comercial realizada en la empresa con respecto a ventas, existencias, y las cuentas por pagar influye en los indicadores financieros como liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad a un determinado periodo.

Es importante conocer la eficiencia y eficacia de la empresa para la satisfacción a sus clientes ofreciéndoles un mejor producto y calidad para estar vigente en el mercado competitivo, por ello es necesario tener herramientas, estrategias comerciales a lo largo del proceso de una venta y todo ello se ve reflejado en el análisis de los Estados Financieros a través de los Indicadores Financieros que son de suma importancia para la toma de decisiones y la implementación de nuevas políticas y procedimientos a seguir por parte de gerencia.

El trabajo de investigación está dividido en seis capítulos. En el capítulo I, se desarrolla la formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación e importancia de la investigación, además los alcances y limitaciones. En el capítulo II se desarrolla el marco teórico-conceptual comprendido por antecedentes de investigación, bases teórico-científicas y definición de términos básicos. En el capítulo III se mencionan las hipótesis y las variables de la investigación. En el capítulo IV se trata el marco metodológico donde se establece el método de investigación, diseño, población, muestra, técnicas, instrumentos y procedimiento de ejecución del estudio. En el capítulo V se presentan los resultados obtenidos, análisis de resultados y discusión de resultados mientras que el capítulo VI está conformado por las conclusiones y recomendaciones de la presente investigación.

## ÍNDICE

CARATULA.....	i
AGRADECIMIENTOS .....	iii
INTRODUCCIÓN .....	iv
ÍNDICE.....	v
LISTA DE TABLAS .....	viii
LISTA DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN .....	xiv
ABSTRACT.....	xv
CAPÍTULO I .....	1
1. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO .....	1
1.1. Formulación del Problema. ....	2
1.1.1. Problema General .....	2
1.1.2. Problemas Específicos.....	2
1.2. Objetivo General y Específicos.....	3
1.2.1. Objetivo General .....	3
1.2.2. Objetivos Específicos .....	3
1.3 Justificación e Importancia de la Investigación .....	3
1.4 Alcance y limitaciones .....	4
CAPÍTULO II.....	5
2. MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL.....	5
2.1. Antecedentes de la Investigación .....	5
2.1.1. En el ámbito nacional .....	5

2.1.2. En el ámbito internacional.....	7
2.2. Bases teórico- científicas.....	10
2.2.1 Gestión Comercial .....	10
2.2.1.1 Ventas .....	12
2.2.1.2 Existencias .....	18
2.2.1.3 Cuentas por Pagar .....	20
2.2.2 Estados Financieros .....	21
2.2.2.1 Estado de Situación Financiera.....	22
2.2.2.2 Estado de Resultados Integrales.....	22
2.2.2.3 Análisis de los Estados Financieros.....	22
2.2.3 Indicadores Financieros .....	23
2.2.3.1 Índices de liquidez .....	23
2.2.3.2 Índices de gestión.....	25
2.2.3.3 Índices de endeudamiento.....	27
2.2.3.4 Índices de rentabilidad .....	28
2.2.3.5 Importancia de los Ratios Financieros .....	29
2.2.3.6 Ciclo de Conversión de Efectivo .....	29
2.3 Definición de términos básicos .....	31
CAPÍTULO III.....	34
3. HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN .....	34
3.1. Hipótesis General .....	34
3.2. Hipótesis Específicas.....	34
3.3. Identificación de Variables o unidades de análisis.....	34

3.4. Matriz lógica de consistencia.....	37
CAPÍTULO IV.....	40
4. MÉTODO.....	40
4.1. Tipo y Método de la Investigación.....	40
4.2. Diseño específico de la Investigación.....	40
4.3. Población, muestra o Participantes.....	41
4.4. Instrumentos de recogida de datos.....	41
4.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	42
4.6. Procedimiento de Ejecución del Estudio.....	42
CAPÍTULO V.....	62
5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	62
5.1. Datos cuantitativos.....	62
5.2. Análisis e Interpretación de los resultados.....	62
5.3. Discusión de resultados.....	91
CAPÍTULO VI.....	96
CONCLUSIONES.....	96
RECOMENDACIONES.....	97
REFERENCIAS.....	98
APÉNDICE.....	102
APÉNDICE A – ESTADOS FINANCIEROS.....	103
ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	104
APÉNDICE B - CUESTIONARIO.....	107

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Análisis Pregunta 01: ¿La empresa adecúa técnicas y estrategias comerciales para optimizar los ingresos?.....	62
<b>Tabla 2.</b> Análisis Pregunta 02: ¿La empresa identifica los derechos y deberes oportunamente con el cliente respecto al bien o servicio a transferir?.....	64
<b>Tabla 3.</b> Análisis Pregunta 03: ¿Existe una vigilancia continua y oportuna sobre vencimientos y cobranza?.....	65
<b>Tabla 4.</b> Análisis Pregunta 04: ¿Se preparan mensualmente informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?.....	66
<b>Tabla 5.</b> Análisis Pregunta 05: ¿La empresa hace recordatorios al usuario haciéndole recordar su deuda? .....	67
<b>Tabla 6.</b> Análisis Pregunta 06: ¿La empresa suspende la atención a sus deudores incumplidos? .....	68
<b>Tabla 7.</b> Análisis Pregunta 07: ¿La empresa cuenta con la mercadería requerida luego de concretar una venta?.....	69
<b>Tabla 8.</b> Análisis Pregunta 08: ¿Es importante tener un control semanal de las entradas y salidas de las mercaderías en el almacén?.....	70
<b>Tabla 9.</b> Análisis Pregunta 09: ¿La empresa utiliza frecuentemente la mercadería que tiene en el almacén para ser vendida?.....	72
<b>Tabla 10.</b> Análisis Pregunta 10: ¿La empresa cuenta con un stock suficiente en cantidad y variedad de mercaderías para ofrecer a los clientes en el proceso de venta?.....	73

<b>Tabla 11.</b> Análisis Pregunta 11: ¿La empresa tiene mercadería inmovilizada por mucho tiempo considerado obsoleto? .....	74
<b>Tabla 12.</b> Análisis Pregunta 12: ¿El almacén cuenta con mercaderías con algunos daños que implican no puedan ser vendidas o pierdan su valor? .....	75
<b>Tabla 13.</b> Análisis Pregunta 13:¿Se cumple con el pago a proveedores en las fechas pactadas? .....	76
<b>Tabla 14.</b> Análisis Pregunta 14: ¿En la selección de un proveedor prima el precio sobre la calidad?.....	77
<b>Tabla 15.</b> Análisis Pregunta 15: ¿La empresa cuenta con políticas de pago a sus proveedores?.....	78
<b>Tabla 16.</b> Análisis Pregunta 16: ¿La política de pagos ayudará a tener liquidez inmediata en la empresa? .....	79
<b>Tabla 17.</b> Análisis Pregunta 17: ¿Considera que la liquidez refleja la situación financiera de la empresa? .....	80
<b>Tabla 18.</b> Análisis Pregunta 18: ¿La liquidez de la empresa permitirá cumplir con sus obligaciones a corto plazo? .....	81
<b>Tabla 19.</b> Análisis Pregunta 19: ¿Usted conoce cómo se está gestionando el manejo de activos a un determinado periodo?.....	83
<b>Tabla 20.</b> Análisis Pregunta 20: ¿Los plazos de las cobranzas, pagos son los correctos? .....	84
<b>Tabla 21.</b> Análisis Pregunta 21: ¿Considera la empresa tiene deudas a corto y largo plazo?..	85
<b>Tabla 22.</b> Análisis Pregunta 22: ¿La empresa usa fuentes de financiamiento para cubrir una deuda .....	86

<b>Tabla 23.</b> Análisis Pregunta 23: ¿La participación de mercado influye en la rentabilidad de la empresa.....	87
<b>Tabla 24.</b> Análisis Pregunta 24: ¿Usted estaría interesado en invertir en la empresa? .....	88
<b>Tabla 25.</b> Análisis Pregunta 25: ¿Recibe información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos? .....	89
<b>Tabla 26.</b> Análisis Pregunta 26: ¿La empresa tiene mercaderías individualmente rentables? .....	90
<b>Tabla 27</b> Tabla de Contingencia.....	92
<b>Tabla 28</b> Tabla de Resultados de Contraste de Hipótesis .....	93

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Liquidez Corriente .....	49
<b>Figura 2.</b> Prueba ácida.....	50
<b>Figura 3.</b> Prueba Defensiva .....	51
<b>Figura 4.</b> Capital de Trabajo .....	52
<b>Figura 5.</b> Rotación de Inventarios .....	52
<b>Figura 6.</b> P.P. Inventarios.....	53
<b>Figura 7.</b> Rotación de Cuentas por Cobrar.....	54
<b>Figura 8.</b> P.P. de Cuentas por Cobrar.....	55
<b>Figura 9.</b> Rotación de Cuentas por Pagar.....	55
<b>Figura 10.</b> P.P. de Cuentas por Pagar.....	56
<b>Figura 11.</b> Endeudamiento .....	57
<b>Figura 12.</b> Solvencia .....	58
<b>Figura 13.</b> Margen de Utilidad Neta .....	58
<b>Figura 14.</b> Rentabilidad de Capital .....	59
<b>Figura 15.</b> Rentabilidad de Activos.....	60
<b>Figura 16.</b> Gráfico Pregunta 01: ¿La empresa adecúa técnicas y estrategias comerciales para optimizar los ingresos? .....	63
<b>Figura 17.</b> Gráfico Pregunta 02: ¿La empresa identifica los derechos y deberes oportunos con el cliente respecto al bien o servicio a transferir? .....	64
<b>Figura 18.</b> Gráfico Pregunta 03: ¿Existe una vigilancia continua y oportuna sobre vencimientos y cobranza?.....	65

<b>Figura 19.</b> Gráfico Pregunta 04: ¿Se preparan mensualmente informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos? .....	66
<b>Figura 20.</b> Gráfico Pregunta 05: ¿La empresa hace recordatorios al usuario haciéndole recordar su deuda? .....	67
<b>Figura 21.</b> Gráfico Pregunta 06: ¿La empresa suspende la atención a deudores incumplidos?.....	68
<b>Figura 22.</b> Gráfico Pregunta 07: ¿La empresa cuenta con la mercadería requerida luego de concretar una venta? .....	69
<b>Figura 23.</b> Gráfico Pregunta 08: ¿Es importante tener un control semanal de entradas y salidas de mercaderías en el almacén? .....	71
<b>Figura 24.</b> Gráfico Pregunta 09: ¿La empresa utiliza frecuentemente la mercadería que tiene en el almacén para ser vendida? .....	72
<b>Figura 25.</b> Gráfico Pregunta 10: ¿La empresa cuenta con stock suficiente en cantidad y variedad de mercaderías para ofrecer a los clientes en el proceso de venta? .....	73
<b>Figura 26.</b> Gráfico Pregunta 11: ¿La empresa tiene mercadería inmovilizada por mucho tiempo considerado obsoleto? .....	74
<b>Figura 27.</b> Gráfico Pregunta 12: ¿El almacén cuenta con mercaderías con algunos daños que implican no puedan ser vendidas o pierdan su valor? .....	75
<b>Figura 28.</b> Gráfico Pregunta 13: ¿Se cumple con el pago a proveedores en las fechas pactadas?.....	76
<b>Figura 29.</b> Gráfico Pregunta 14: ¿En la selección de un proveedor prima el precio sobre la calidad? .....	77

<b>Figura 30.</b> Gráfico Pregunta 15: ¿La empresa cuenta con políticas de pago a sus proveedores? .....	78
<b>Figura 31.</b> Gráfico Pregunta 16: ¿La política de pagos ayudará a tener liquidez inmediata en la empresa? .....	79
<b>Figura 32.</b> Gráfico Pregunta 17: ¿Considera la liquidez refleja la situación financiera de la empresa? .....	81
<b>Figura 33.</b> Gráfico Pregunta 18: ¿La liquidez de la empresa permitirá cumplir con sus obligaciones a corto plazo?.....	82
<b>Figura 34.</b> Gráfico Pregunta 19: ¿Usted conoce cómo se está gestionando el manejo de activos a un determinado periodo? .....	83
<b>Figura 35.</b> Gráfico Pregunta 20: ¿Los plazos de las cobranzas y pagos son los correctos? ...	84
<b>Figura 36.</b> Gráfico Pregunta 21: ¿Considera la empresa tiene deudas a corto y largo plazo?	85
<b>Figura 37.</b> Gráfico Pregunta 22: ¿La empresa usa fuentes de financiamiento para cubrir una deuda? .....	86
<b>Figura 38.</b> Gráfico Pregunta 23: ¿La participación de mercado influye en la rentabilidad de la empresa? .....	87
<b>Figura 39.</b> Gráfico Pregunta 24: ¿Usted estaría interesado en invertir en la empresa? .....	88
<b>Figura 40.</b> Gráfico Pregunta 25: ¿Recibe información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos vendidos?.....	89
<b>Figura 41.</b> Gráfico Pregunta 26: ¿La empresa tiene mercaderías individualmente rentables?	90
<b>Figura 42</b> Distribución de Chi Cuadrada .....	92

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realiza con la finalidad de determinar la influencia de la gestión comercial en los indicadores financieros. Se trata de una empresa proveedora del estado, entre ellos ESSALUD y MINSA con lo que quiere decir que tiene que ser competitiva en el mercado y no descuidar factores importantes tales como: ventas, inventarios, y las cuentas por pagar que están obligados para analizar sus necesidades según la aplicación de técnicas oportunas de gestión. La propuesta es llevar información actualizada, oportuna y real de acuerdo a lo que posee en stock teniendo en variedad de productos que ofrecer, cierta información de los clientes a los que se pueda vender, ciertos ítems de mayor venta en la empresa y políticas que debe regir. Se pudo verificar que la gestión no está funcionando correctamente, ya que hay carencia de políticas, ineficacia e ineficiencia del uso de los recursos para una adecuada satisfacción al cliente.

Se calculó los ratios financieros para los dos últimos periodos en una empresa en la que se evidenció que hay una relación directa con la gestión comercial, sobre todo en los índices de gestión en que están involucradas las cuentas por cobrar, cuentas por pagar y existencias.

El presente trabajo de investigación estuvo basado en aportes teóricos, conceptuales e información basados en el tema las que fueron un soporte básico para la elaboración de esta tesis. La naturaleza de esta investigación es no experimental, transversal, diseño metodológico descriptivo de enfoque cuantitativo. El proceso de recolección de datos estuvo dirigido a 62 trabajadores de empresas comercializadoras de accesorios médicos, en las que se encuestó al personal administrativo, comercial, cobranzas y personal contable que están involucrados en el tema.

**Palabras Clave:** Gestión, Venta, Inventarios, Indicadores financieros, Políticas

## ABSTRACT

This research work is carried out in order to determine the influence of commercial management on financial indicators. It is a state-owned company, including ESSALUD and MINSA, which means that it has to be competitive in the market and not neglect important factors such as: sales, inventories, and accounts payable that are required to analyze their needs according to the application of appropriate management techniques. The proposal is to bring up-to-date, timely and real information according to what you have in stock, having in a variety of products to offer, certain information of the customers to whom you can sell, certain items of higher sales in the company and policies that you must govern. It was possible to verify that the management is not working properly, since there is a lack of policies, inefficiency and inefficiency of the use of resources for adequate customer satisfaction.

The financial ratios were calculated for the last two periods in the company in which it was evidenced that there is a direct relationship with commercial management, especially in the management indices in which accounts receivable, accounts payable and inventories are involved.

The present research work was based on theoretical, conceptual and information contributions based on the subject which were a basic support for the elaboration of this thesis. The nature of this research is non-experimental, cross-sectional, descriptive methodological design of quantitative approach. The data collection process was aimed at 62 workers of companies that sell medical accessories, in which the administrative, commercial, collection and accounting personnel who are involved in the subject were surveyed.

Keywords: Management, Sales, Inventories, Financial indicators, Politics

## CAPÍTULO I

### 1. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

El mercado de la comercialización de accesorios y equipos médicos se sitúa mayormente en América Latina y Asia, está liderada por Estados Unidos con la alta tecnología que posee, seguido de China e Indonesia como grandes competidores.

Actualmente es importante contar con una óptima gestión comercial sobre todo para generar fuerza en las ventas, lo cual permite generar beneficio económico para la organización. Las ventas e ingresos en este rubro son competitivos y no es oportuno arriesgar el control de sus existencias y por lo que un mal manejo en el inventario puede llevar a consecuencias negativas a la organización.

Para ello, se observó en una empresa acogida al Régimen MYPE tributario ubicada en el distrito de Los Olivos que adolece de deficiente gestión comercial en los últimos dos periodos que implica el proceso de ventas para la obtención de ingresos, existencias que se debe tener en almacén para la venta y las cuentas por pagar con las políticas de pago que en conjunto refleja la deficiencia para gerencia. A todo ello, la satisfacción con el cliente debe ser adecuada pues es un eje fundamental del término del proceso de una venta.

Se conoce la carencia de políticas establecidas en la empresa, estas son manejadas por el gerente, sin tomar en cuenta las ventas que se realizan al crédito a los clientes y no hay un adecuado seguimiento en cobranzas. Además, las existencias se conservan por mucho tiempo y no es puesto al mercado para ser vendido, lo que genera que no haya liquidez inmediata y está reflejado en las cuentas por pagar que la empresa tiene.

Por ello, se corroboró con el análisis de los estados financieros a través de los indicadores financieros a nivel de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad que posibilita saber en valores

monetarios los riesgos que pueda tener y conocer cómo está operando la empresa y así sea más eficiente con la gestión de sus recursos.

En tal sentido, si se realiza una buena gestión comercial en el área de ventas, cobranzas, gerencia y todo el equipo en conjunto de la empresa, se reflejará en los indicadores financieros que debe efectuarse a tiempo para que la organización evalúe la efectividad que está teniendo continuamente.

## **1.1. Formulación del Problema.**

### **1.1.1. Problema General**

- ¿De qué manera la Gestión Comercial influye en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?

### **1.1.2. Problemas Específicos**

- ¿Cómo influye las Ventas en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?
- ¿De qué manera las Existencias influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?
- ¿De qué manera las Cuentas por Pagar influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?

## **1.2. Objetivo General y Específicos**

### **1.2.1. Objetivo General**

- Determinar de qué manera la Gestión Comercial influye en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Identificar cómo influye las Ventas en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.
- Analizar la influencia de las existencias en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.
- Determinar de qué manera las Cuentas por pagar influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

## **1.3 Justificación e Importancia de la Investigación**

La Gestión Comercial toma mucha importancia con la satisfacción del cliente, sobre todo en este tipo de empresas que trabajan directamente con el estado (ESSALUD, MINSA) para seguir optimizando sus ingresos según el procedimiento que realicen o tomen en cuenta.

Si se realiza una mejora en la gestión comercial a partir de las ventas, inventarios y las cuentas por pagar que tiene la empresa con terceros estará reflejado en los indicadores financieros que son interpretados para conocer el grado de eficacia y eficiencia en relación a los objetivos planteados por la empresa.

La presente investigación beneficia a los gerentes de las empresas para conocer la importancia de la gestión comercial y los indicadores financieros y así saber el desempeño de la empresa a un determinado periodo con el fin de proyectarse a futuro con mayor éxito.

#### **1.4 Alcance y limitaciones**

La presente investigación es de alcance descriptivo porque se detalló y analizó cada una de las variables, además se mencionó las diferentes situaciones en donde se centró el problema dentro de la organización a través de la encuesta que realicé a los involucrados dentro de esta empresa y otras 5 empresas más del mismo rubro.

Además de ello, es de alcance correlacional porque se analizó la relación entre las variables de la investigación.

Entre las posibles limitaciones que se tiene para realizar la investigación es relativo al instrumento porque las personas en esta investigación (colaboradores, gerentes, contadores) cuando se encuentran frente a entrevistas y/o encuestas no siempre responden con la objetividad que se espera, ya sea por razones de tiempo o porque consideran que puede afectar a la empresa la información que ellos brinden.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

#### 2.1. Antecedentes de la Investigación

Entre los estudios que se han realizado, se tiene lo siguiente:

##### 2.1.1. En el ámbito nacional

- **TAPIA, J. (2014)**, en la investigación titulada: *“Análisis Financiero y su incidencia en la toma de decisiones sobre la situación económica y financiera de la empresa Edpyme Créditos Accesibles S.A.”*, presentada en la Universidad Nacional de Trujillo para obtener el título de Contador Público.

El objetivo principal fue de determinar que la aplicación del Análisis Financiero incide significativamente en la toma de decisiones sobre la situación económica y financiera de la empresa.

El método de investigación fue aplicativo, ya que, forma parte de un caso particular que será aplicado en la empresa para llegar a conclusiones generales.

Por último, algunas conclusiones que resaltan: El análisis de los estados financieros es necesario y útil para la toma de decisiones y el uso adecuado de recursos financieros. Además, a través del análisis financiero se ha identificado que las inversiones totales de la empresa están principalmente financiados con fuentes de financiamiento que prevalecen sobre los recursos propios, lo cual contribuye a una liquidez promedio bajo.

Esta investigación contribuye a la presente tesis porque señala que es muy útil un análisis de estados financieros cuando solicite gerencia que señala la situación económica y financiera de la empresa para la toma de decisiones a futuro.

- **CARLOS, GABRIEL, RODRIGUEZ (2016)**, en la investigación titulada: *“Influencia de los Ratios Financieros en la toma de decisiones de la empresa Architech constructores S.A.C, ubicada en San Borja, año 2015”*, presentada en la Universidad Peruana de las Américas, para obtener el título de Contador Público.

El objetivo central de investigación fue determinar en qué medida los ratios financieros influyen en la toma de decisiones de la empresa Architech Constructores S.A.C en el periodo 2015.

Las principales conclusiones que se determinaron fueron: La aplicación de los ratios de gestión influyen en gran medida en la toma de decisiones operativas de la empresa porque implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos y expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Además de ello, menciona que el uso de estos índices son de suma importancia para poder tomar una decisión acertada a partir de políticas en la administración de la empresa, expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital, por ello resulta importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

Esta tesis menciona la importancia que se le debe de tomar a los índices financieros, especialmente en la parte operativa de la empresa para la toma de decisiones a partir de un buen manejo de sus recursos (activos) a través de las ventas y las cobranzas para tener efectivo en corto plazo.

- *Estudio sobre La Gestión Comercial: la clave para el éxito de los servicios de salud. Noticias y Novedades de ESAN, marzo 2019. Universidad ESAN. Lima.*

En este artículo se hace mención a aquellas empresas que proveen servicios de salud en el sector público y privado que requieren estrategias comerciales asertivas para alcanzar el éxito en las que los clientes puedan adquirir los productos y servicios que ofrecen.

Por ello, se debe tomar en cuenta la eficiencia y eficacia a través de las ventas y la visibilidad de estas al mercado competitivo. Es decir, para satisfacer al cliente la empresa debe tomar en cuenta lo que tiene para ofrecerles un buen producto y sea rentable.

Esta información es relevante porque nos habla de las empresas dedicadas a la comercialización de accesorios médicos y la importancia que se le debe tomar a la gestión comercial para poder ser más competente en el mercado.

### **2.1.2. En el ámbito internacional**

- **CARPINTERO, P. (2017)**, en la investigación titulada: “*La Gestión Comercial en la empresa SUPERKASA de la ciudad de Riobamba y su incidencia en las ventas en el periodo 2015*”, en la Universidad Nacional de Chimborazo- Ecuador para optar el título de Ingeniera Comercial.

El objetivo principal de esta tesis planteada por la autora fue: Determinar la incidencia de la gestión comercial en las ventas de la empresa SUPERKASA de la ciudad de Riobamba en el año 2015.

Las principales conclusiones de la investigación: Las ventas en el periodo 2015 no fueron constantes, es decir fueron cambiantes y no reflejan estrategias comerciales que permita mantener el nivel de ventas estables con proyecciones a futuro. Además,

la empresa no promueve y se hace más competitivo a través de publicidad, promociones y un modelo de gestión en ventas.

Esta tesis suma a la presente investigación porque señala que una empresa es más competitiva tomando en cuenta la gestión comercial para el incremento de ventas a través de herramientas necesarias como una planeación estratégica, conocimiento de ventas, marketing, gestión de clientes, entre otros que en conjunto se debe considerar importante en la empresa.

- **GARCÍA, VENTURA (2005)**, en la investigación titulada: “*Evaluación de la Situación Financiera de la empresa Americatel, C.A- Maturín a través de la aplicación de Indicadores Financieros*”, en la Universidad de Oriente Núcleo Monagas – Venezuela para optar el título profesional de Licenciado en Contaduría Pública.

El objetivo principal de la investigación fue evaluar la situación financiera de la empresa Americatel, C.A, a través de la aplicación de indicadores de gestión en el periodo 2014.

El tipo de investigación en esta tesis fue de campo- tipo documental porque el tema está referido a los indicadores de gestión financiera y se necesitó la revisión de fuentes bibliográficas y algunos tratados legales con respecto al tema.

Las principales conclusiones fueron: A través del análisis en los estados financieros con los indicadores de gestión, permitió establecer la eficiencia de la administración de los recursos con que cuenta la empresa. Medir la capacidad de pago a corto plazo de la empresa, permitió evaluar la solvencia de la misma para satisfacer sus obligaciones en un periodo menor a un año. Además de ello, medir la capacidad de

pago a largo plazo o nivel de endeudamiento a través del tiempo, permitió determinar el grado en el cual la empresa Americatel, C.A, ha sido financiada por agentes externos.

Es importante en esta tesis pues señala la importancia de los indicadores de gestión y conocer cómo la empresa no está siendo eficaz en la administración de sus recursos, por ello es conveniente realizar el análisis a los estados financieros con los ratios financieros conjuntamente con la interpretación en el tiempo prudencial.

- **MENDOZA, T. (2015)**, en la investigación titulada: *El análisis Financiero como herramienta básica en la toma de decisiones gerenciales, caso: empresa HDP Representaciones* en la Universidad de Guayaquil, Ecuador.

El objetivo principal de esta investigación fue analizar el comportamiento financiero de la empresa HDP Representaciones para contribuir a la toma de decisiones.

Las principales conclusiones fueron las siguientes: El análisis financiero si es una herramienta que facilita la toma de decisiones en la empresa con la implementación de un plan estratégico, si la empresa mejora las decisiones gerenciales en las actividades tanto en planificación como en estados financieros y presupuesto mejora la carencia estructura de atención a los clientes por una mejor, finalmente que existe la capacitación de talento humano dentro de la empresa pero no en todas las áreas la cual mejora con un modelo de gestión empresarial.

Por todo lo mencionado anteriormente, es importante conocer cómo está la empresa y además de ello, tomar decisiones asertivas para el éxito de la organización a futuro con un personal completamente capacitado y adecuado para cada área según la función que se le asigne.

- **FERNÁNDEZ, I. (2011)**, en la investigación titulada: *Análisis Financiero del periodo 2009-2010 en la compañía de seguridad Oleasseg CIA. LTDA. de la ciudad de Riobamba para mejorar su gestión económica financiera*, en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo- Ecuador para obtener el título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

El objetivo principal de la investigación fue analizar e interpretar los Estados Financieros de la compañía para mejorar la gestión económica financiera.

Las principales conclusiones de esta tesis son: La Compañía de seguridad Oleasseg, durante los años 2009-2010 ha experimentado variaciones significativas, por lo que ha generado suficientes fondos para crecer y subsistir, también, el activo de la compañía está compuesto por una gran concentración de sus activos fijos permitiendo que en la organización exista liquidez inmediata, por lo tanto la compañía es una entidad solvente.

Esta investigación es relevante porque muestra cómo está gestionando la compañía en dos periodos a través del uso de ratios financieros en donde se puede observar desde la liquidez hasta la rentabilidad. Por ello, denota que es de suma importancia para poder conocer y saber si se está manejando correctamente como activos, pasivos y patrimonio.

## **2.2. Bases teórico- científicas**

### **2.2.1 Gestión Comercial**

La gestión comercial es una herramienta útil en las empresas que consiste en que un producto se venda a través de las técnicas que se tome en cuenta para obtener un beneficio económico. Es importante para mantener un control sobre los ingresos y egresos de dinero que

generalmente son causados por la compra y venta de los materiales para producción y los productos ya terminados.

Es importante ya que ayuda a lograr los objetivos, obtener mejores resultados (mayores beneficios), toma de decisiones en la organización. Es decir, que el área encargada toma en cuenta la gestión comercial para lograr entender las necesidades del cliente y servirlo adecuadamente.

Las principales ventajas de tener una buena gestión comercial son las siguientes:

- Buscar que la empresa sea rentable.
- Satisfacer la relación entre la empresa y cliente.
- Tener información de que se esté cumpliendo los objetivos trazados en la empresa.
- Entre los principales objetivos se encuentra el de diagnosticar las fortalezas y áreas de mejora de la organización comercial y analizar de forma clara cuál es la relación que tienen los comerciales con los propios clientes de la empresa.

Es esencial que la gestión comercial sea desarrollada con eficacia, eficiencia y con visión por los colaboradores que conforman la organización.

Si bien es cierto, al mencionar Gestión Comercial también hace referencia a marketing y diferentes estrategias que se usa o emplea para que el producto se venda y salga a un mercado competitivo tales como la publicidad y redes; sin embargo, es necesario tener en cuenta que para que se dé lo mencionado influye las ventas que tenga la empresa (para obtener ingresos), las existencias (mercadería que tiene en almacén para su comercialización) y las cuentas por pagar (políticas y pagos a proveedores) con el fin de que la empresa sea productiva.

La gestión comercial no puede ser omitida en ningún tipo de negocio; es decir; pequeñas, medianas y grandes empresas debe ser una buena herramienta fundamental para el logro de objetivos, a través de la eficacia y eficiencia de los recursos que posee.

En el caso de las pequeñas empresas es el mismo titular del negocio quien lleva la gestión comercial, es decir quien conoce perfectamente el giro del negocio así como el mercado competitivo en la que está su empresa. Por esa misma razón, son los encargados de dirigir en el proceso de una venta de un producto ya que conocen los ingresos y el dinero a disposición.

### **2.2.1.1 Ventas**

La venta es un proceso en la que interviene un vendedor y un comprador dentro del mercado competitivo. El proceso señala que el vendedor transfiere bienes o servicios a un comprador, en la que estipulan precio, forma de pago, entre otros para satisfacer la necesidad humana. Es una de las actividades más pretendidas por empresas u organizaciones debido a que la cantidad de veces que lo realicen estipula lo rentable que resulte ser.

Las ventas toman relación con la gestión comercial ya que nos permite obtener mayores beneficios económicos, al no realizar una adecuada proyección de ventas puede hacer que la empresa genere pérdidas al conservarlo por mucho tiempo en almacén.

Una venta al crédito es una operación en la que consiste en vender un producto y por acuerdo entre vendedor y comprador se acuerda realizar la cobranza en un plazo determinado de 30 o 60 días según corresponda.

#### **➤ Ingresos**

Los ingresos influyen y toma importancia en la gestión comercial pues la mercadería que se trata vender debe estar comprado por un cliente idóneo para obtener ingresos en un plazo pactado entre vendedor-comprador.

## **Cuentas por Cobrar**

Las cuentas por cobrar son derechos exigibles que se originan ya sea por ventas, prestación de servicios u otorgamiento de préstamos. Las mismas que representan el crédito que concede una entidad a sus clientes, mediante un acuerdo de pago en un plazo determinado. (Romero, 2012, p. 169).

El origen de cuentas por cobrar se da cuando la mayoría de las empresas tiende a otorgar créditos a sus clientes con el fin de tenerlos por más tiempo en cartera.

Las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercancías o servicios proporcionados a los clientes donde los comprobantes de la operación son el registro del pedido de compra efectuado por el cliente o bien el contrato de compra-venta y constancia de la recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado al comprador. (Morales y Morales, 2014, p.182)

La importancia está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia. Las cuentas por cobrar representan una inversión muy importante para la empresa. Una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital de trabajo y al activo circulante, y se obtienen a través de la prueba de liquidez, la rotación de cobranza y su periodo de cobro. (Fowler, 2014, p.790)

Dicho de otro modo, las cuentas por cobrar son importantes porque representan activos exigibles que la empresa tiene sobre sus clientes por aquellas mercaderías vendidas o servicios a crédito.

### **➤ Políticas de Cuentas por Cobrar**

Las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control, se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por

objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos. Por ende, las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido. (Coopers y Lybrand ,2002. p.42)

Existen varias políticas que deben emplearse para el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito y las políticas de cobranzas.

### **Políticas de crédito:**

Según refiere (Orellana, 2011) en el blog titulado “*Administración de las cuentas por cobrar*”.

Las políticas de crédito son los criterios, normas y lineamientos que aplica una entidad para determinar si debe o no conceder crédito a un cliente, por cuanto se debe conceder y las condiciones de otorgamiento en cuanto a plazo del crédito, monto, condiciones de pago, etc.

Las políticas de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago que ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir las políticas de crédito. La entidad debe procurar establecer las políticas de crédito y velar porque se apliquen correctamente, para lograr obtener cierto grado de calidad en las cuentas aceptadas.

Es decir, son aquellas estrategias generales de aplicación y otorgamiento de crédito.

### **Políticas de cobranza:**

Se refiere al procedimiento que se sigue para la recuperación de la cartera vigente y de la vencida. La política de cobranza se deberá diseñar tomando en consideración las condiciones del mercado, competencia, tipo de clientes de la compañía y de los propios objetivos y políticas

diversas de la empresa. Una política de cobranza debe contener un análisis estadístico periódico y sencillo de las cuentas por cobrar vencidas, en donde se muestre el grado de atraso en que se encuentra la cartera de cobranza y que debe estar debidamente zonificada en base a los territorios de cobertura. (Culquicondor, 2018, p.38)

Es decir, son cada uno de los procesos y/o procedimientos de cobro que la empresa toma para poder recuperar en efectivo las ventas que han sido realizadas al crédito.

### ➤ **Cuentas Incobrables**

Las cuentas incobrables son las cuentas por cobrar son aquellas ventas a crédito u otras deudas en las que no se tienen posibilidad de ser pagadas por el deudor de la empresa.

Las causas principales por la que una cuenta puede volverse incobrable por las siguientes razones:

#### **a) Causas de problemas financieros**

Se trata de empresas muy endeudadas a corto plazo, y con una estructura financiera deficiente. Por esta razón, el deudor deberá buscar fórmulas para aumentar sus ingresos o conseguir recursos financieros a corto o a largo que le permitan superar esta situación.

#### **b) Causas económica**

El deudor tiene un problema más serio que un simple desfase entre cobros y pagos, y que afecta a los cimientos de su negocio.

#### **c) Causas culturales**

El deudor, aun teniendo dinero, no realiza el pago porque carece de una cultura empresarial que le señale el pago se debe dar en el momento establecido y/o pactado.

De este modo, conocer el perfil de las personas deudoras con la empresa, pues permite conocer el comportamiento de ellos al momento de realizar la cobranza respectiva.

Se puede distinguir dos tipos de deudores:

**a) Deudor ocasional**

Se trata de un deudor que por determinadas circunstancias (personales, familiares o de pagos imprevistos) no puede hacer frente a sus pagos a final de mes y retrasa sus pagos.

**b) Deudor recurrente**

Una persona que por sus características y su personalidad suele tener recurrentemente situaciones de impago, porque aunque trabajen gastan habitualmente más de lo que ingresan.

➤ **Estimación de Cuentas Incobrables**

Del total de los clientes que han recibido crédito algunos de ellos no pagan sus saldos insolutos y se reflejan en el importe de las cuentas por cobrar a clientes. De acuerdo con el principio de realización se debe establecer una provisión de recursos financieros que compense las pérdidas que se van a producir y así evitar problemas financieros a las empresas. (Morales y Morales, 2014, p.187).

Según la Ley del Impuesto a la Renta, se menciona acerca de la Deuda Incobrable lo siguiente:

Se conoce que al momento del cierre y ejercicio de cada empresa, se debe estimar y efectuar los asientos contables de provisión y castigo de cuentas incobrables.

Es necesario mencionar el Inciso i) del artº. 37 de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR) el cual da pautas necesarias para la deducción: Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden.

(Panta, 2018) en el blog titulado “*Provisión y castigo de cuentas incobrables.*” indica lo siguiente:

Se entiende que para efectuar la deducción de estas cuentas, es necesario que podamos identificarlas, determinarlas a qué cliente corresponden y cuáles son los documentos que dan origen a dichas deudas, debiendo tenerlas documentadas.

Además, agrega que:

No se reconoce el carácter de deuda incobrable a:

- a) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- b) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- c) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa.

Del mismo modo, el Reglamento del Impuesto a la Renta en el inciso f) del artículo 21° establece que para efectuar la provisión de deudas incobrables, se deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

-El carácter de deuda incobrable deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.

Lo que debe entenderse en este supuesto, es que el contribuyente al momento de realizar el registro contable por la provisión, debe analizar si la deuda es incobrable, teniendo en cuenta las condiciones señaladas en la norma.

- Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:

**a) Aspectos sustanciales:**

- Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o

- Se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza.
- Que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha.

**b) Aspectos formales:**

- Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

**2.2.1.2 Existencias**

La NIC 2 hace referencia a lo siguiente;

Se menciona que los inventarios son activos:

- Mantenedos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- En proceso de producción con vistas a esa venta; o
- En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

➤ **Control de Inventario**

Toma de mucha importancia que una empresa tenga ciertas estrategias de control de inventario que involucre una verificación de entradas y salidas de mercaderías de almacén.

Para ello, se debe contar con una documentación necesaria tal como la orden de compra que otorga la compañía que compre, en la que se especifica las mercaderías o insumos que solicite y/o precios.

Teniendo en consideración que los bienes pertenecientes al Inventario pueden haberse adquirido, comprado o producido, a diferentes precios, y se deben asignar los costos entre los

inventarios al final del periodo y el costo de las unidades consumidas o vendidas en el periodo, la NIC 2 establece métodos para realizar dicha asignación.

**a) Método de primeras entradas y primeras salidas (PEPS o FIFO)**, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes serán vendidos en, primer lugar y, consecuentemente, los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente, de tal manera que el flujo de costos se encuentra en el orden en que se incurrió en ellos.

**b) La fórmula o método del costo promedio ponderado**, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo, de forma que el costo del inventario final es un promedio de los costos de compra.

#### ➤ **Rotación de Inventarios**

Esto indica que tan frecuente la empresa vende sus productos o mercaderías y ayuda a tomar decisiones certeras a futuro. El cálculo es a través de un indicador financiero que tiene que ser interpretado en un periodo determinado en caso solicite gerencia.

#### ➤ **Desvalorización de Existencias**

En un blog de Calderón (2013) “Desvalorización de Existencias”, menciona lo siguiente:

Las existencias son materia de desvalorización cuando por razones de:

- Obsolescencia
- Disminución del valor de mercado
- Daños físicos de las existencias o

- Pérdidas en su calidad

Las pérdidas en el valor de las existencias pueden traducirse en lo que se denomina mermas y/o desmedros, cuyo tratamiento contable difiere del tributario, debido a su distinta naturaleza.

De conformidad al literal f) del Artículo 37 del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta y el literal c) del artículo 21 del Reglamento del Impuesto a la Renta.

Para que sea deducible el gasto, el procedimiento que se tiene que seguir es:

- Comunicar a la SUNAT mediante una carta simple el detalle de las mercaderías que serán destruidas, y la fecha que será la destrucción con un plazo máximo de 6 días útiles anteriores a dicha destrucción.
- Realizar la destrucción ante un notario público. Dicha entidad podrá designar a un funcionario para presenciar dicho acto; también podrá establecer procedimientos alternativos o complementarios a los indicados, tomando en consideración la naturaleza de las existencias o la actividad de la empresa.

Es necesario mencionar y recalcar que el incumplimiento de los requisitos antes detallados origina que el gasto no sea aceptado.

### **2.2.1.3 Cuentas por Pagar**

Las cuentas por pagar hacen referencia a la deuda que tiene la empresa a un acreedor por los bienes o servicios que son adquiridos. Además, recibir bienes o productos sin haberlos pagado o comprar al crédito se registra como cuentas por pagar. Si son pagadas a menor de doce meses se registran como cuentas por pagar a corto plazo y si su vencimiento es posterior, se registra como cuentas por pagar a largo plazo.

#### **➤ Política de pagos**

Las organizaciones en la actividad comercial que se encuentran realizan pagos y cobros.

Se puede clasificar dentro de las políticas de pagos de acuerdo al tiempo transcurrido entre la prestación de un bien o servicio y el cobro son los siguientes: pago anticipado, pago al contado, pago aplazado.

#### ➤ **Pagos a proveedores**

Los pagos a proveedores deben tomar de gran importancia en la empresa, pues si no se hace a tiempo puede afectar negativamente en la información financiera. Por ello, se debe adaptar políticas de programación de pagos semanales verificando el cumplimiento de las obligaciones. Se tiene que tener en cuenta que debe efectuarse con relevancia, autenticidad, verificabilidad y neutralidad.

### **2.2.2 Estados Financieros**

“Los Estados Financieros son cuadros sistemáticos que presentan en forma razonable, diversos aspectos de la situación financiera de la gestión de una empresa, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados.” (Calderón, 2008, p.1)

Es decir, son el producto final del procesamiento de la información que representa cada operación económica de toda la organización y que es sustancial para la toma de decisiones y el cumplimiento de obligaciones.

Son informes financieros que utilizan las empresas para dar a conocer la situación financiera, así como los cambios que pueden haber de un periodo a otro, es decir, a través de ellos podemos conocer la salud financiera de la empresa. Son muy útiles para los mismos propietarios, inversionistas, entidades financieras, proveedores, entre otros.

### **2.2.2.1 Estado de Situación Financiera**

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo. (Moreno, 2009, p.6)

Es un estado financiero que muestra la situación de la empresa de forma articulada, es decir de varios periodos, busca determinar el equilibrio en tres elementos: activos, pasivos y patrimonio.

### **2.2.2.2 Estado de Resultados Integrales**

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. (Moreno, 2009, p.8)

Es decir, muestra la gestión de la empresa a un periodo determinado. Nos muestra que tan eficiente y eficaz ha sido un empresario para generar rentabilidad en un periodo determinado.

### **2.2.2.3 Análisis de los Estados Financieros**

El análisis de los estados financieros es un proceso vital en la vida de las empresas y organizaciones, ya que permite diagnosticar la situación económica y financiera de la empresa, brindando información de utilidad para la toma de decisiones.

Este proceso toma de mucha importancia para poder tener una base apropiada de los hechos que acontecen a la empresa sobre la eficiencia de su administración así como ciertas deficiencias que pueden estar corregidas con ciertas recomendaciones.

Uno de los métodos para el análisis de los Estados Financieros son los indicadores (ratios financieros, razones financieras).

### **2.2.3 Indicadores Financieros**

Las razones, índices, coeficientes o relaciones financieras expresan el valor de una magnitud en función de otra y se obtienen dividiendo un valor entre otro. El análisis de razones es la forma más usual de análisis financiero, ya que ofrece las medidas relativas al funcionamiento de la entidad. (Irrazabal, 2018, p.27)

Es decir, los índices o ratios financieros son aquellas relaciones existentes entre cada uno de los conceptos que integran los Estados Financieros que ayudan a comparar las razones de la empresa según la línea de negocio que opera. Son magnitudes relativas de dos valores numéricos extraídos de los estados financieros de una empresa, se utiliza en la contabilidad pues el objetivo de esta es precisamente la de evaluar la situación financiera global de una empresa u otra organización.

Con lo dicho anteriormente, los índices o ratios permiten tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, ya sean dueños, asesores, entre otros.

Las razones financieras se pueden dividir en: índices de liquidez, gestión o actividad, ratios de endeudamiento o apalancamiento y ratios de rentabilidad.

#### **2.2.3.1 Índices de liquidez**

Según (Gitman, 2007, p.52) hace referencia: La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa,

es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes.

➤ **Liquidez Corriente**

Es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, indica la proporción de deudas a corto plazo que se pueden cubrir por elementos del activo. La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

➤ **Prueba Ácida o Liquidez Severa**

Es una medición más exigente de la solvencia de corto plazo de la empresa, pues no se considera el activo realizable. Resulta de la división de los activos más líquidos entre las deudas corrientes. Igualmente, cuanto más elevado sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones corrientes. (Carlos, Gabriel y Rodríguez, 2016, p.25)

Es un indicador que nos indica con mayor precisión y exactitud las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo.

La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Activo Corriente - Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

➤ **Ratio de Prueba Defensiva**

Este ratio es un indicador de si una compañía es capaz de operar a corto plazo con sus activos más líquidos. La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

➤ **Capital de Trabajo**

Es un ratio o índice de liquidez que representa a los recursos que requiere la empresa para poder seguir con su actividad principal. Esto quiere decir el dinero que le queda a la empresa

La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo}$$

### 2.2.3.2 Índices de gestión

Son ratios que miden la eficacia de la rotación de las cuentas por cobrar, pagar, existencias y activos fijos.

Evidencian como se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos. (Irrazabal, 2018, p.32)

Representan a un elemento de los indicadores financieros que utiliza una empresa para conocer y analizar de manera profunda su eficacia. Los indicadores de gestión son instrumentos de análisis financiero que ayudan a determinar la rotación de elementos en periodos contables para

generar ingresos. Son aquellos que evalúan la eficiencia con que se administra los fondos y se maneja los activos, existencias, activos, políticas crediticias y cobranzas.

- **Rotación de Cuentas por Cobrar**

La rotación de cuentas por cobrar mide la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el periodo contable.

El ratio muestra la velocidad en que la empresa convierte sus cuentas por cobrar en caja.

Se calcula dividiendo el monto de las ventas a crédito con el promedio de la cuenta cuentas por cobrar.

$$R \text{ Rotación de Cuentas por Cobrar} = \text{Ventas} / \text{Cuentas por cobrar} = N^{\circ} \text{ veces}$$

$$\text{Periodo Promedio de Cuentas por Cobrar} = \text{Cuentas por cobrar} \times 360 / \text{Ventas} = N^{\circ} \text{ días}$$

- **Rotación de Inventarios**

La rotación de inventarios permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas veces se ha vendido.

Se puede calcular de 2 maneras: el número de veces que se recupera la mercadería en un periodo; y en el número de días.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Costo de Ventas} / \text{Existencias} = N^{\circ} \text{ veces}$$

$$\text{P.P. de Inventarios} = \text{Existencias} \times 360 / \text{Costo de Ventas} = N^{\circ} \text{ días}$$

- **Rotación de Cuentas por pagar**

Este ratio indica el número de veces que rota la cuentas por pagar en un período, es decir el número de veces que se han efectivizado o pagado las deudas contraídas por la empresa en el desarrollo de su actividad.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \text{Costo de Ventas} / \text{Cuentas por pagar} = \text{N}^\circ \text{ veces}$$

$$\text{P.P. de Cuentas por Pagar} = \text{Cuentas por pagar} \times 360 / \text{Costo de Ventas} = \text{N}^\circ \text{ días}$$

### 2.2.3.3 Índices de endeudamiento

Las razones de endeudamiento indican la cantidad de dinero que se usa para obtener utilidades, es decir, mediante estas se puede conocer el monto financiado por terceras personas e invertido en las operaciones de la empresa, así como también los intereses que habrán de pagarse, con estas razones es posible conocer el riesgo de la empresa.

Entre los más importantes, los siguientes:

- **Ratio de Endeudamiento**

El ratio de endeudamiento indica la proporción de financiación ajena que posee la empresa frente a su patrimonio. La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

- **Ratio de Solvencia**

Es aquel ratio que indica la capacidad de pago de la empresa, se dice que es uno de los más importantes a utilizar porque nos dice si la organización está teniendo problemas financieros.

La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

#### 2.2.3.4 Índices de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad son aquellos que miden el rendimiento de una empresa en relación con sus ventas, activos o capital, por ello estas razones expresan la efectividad en cuanto a la forma en que está operando la entidad.

- **Margen de la Utilidad Neta**

Determina el porcentaje de cada Nuevo Sol de venta que queda una vez disminuido el costo de ventas y gastos, incluyendo los intereses impuestos y dividendos, Mientras más alto es el margen de utilidad neta es mucho mejor.

La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Se expresa en porcentaje (%)

- **Rentabilidad del Capital (ROE)**

Conocido como ROE- Return on Equity- o “Rendimiento sobre los Fondos Propios”, es una razón que mide la eficiencia de la dirección para generar retornos con los aportes de los socios; es decir, incide el rendimiento obtenido en el periodo a favor de los accionistas.

La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Se expresa en porcentaje (%)

- **Rentabilidad de Activos (ROA)**

Es aquel indicador que mide la rentabilidad total de activos de la empresa. Es la relación que hay entre el beneficio logrado y los activos totales de una empresa.

La razón se calcula de la siguiente manera:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

### **2.2.3.5 Importancia de los Ratios Financieros**

En las organizaciones toma de mucha importancia, pues es una de las herramientas que permite a gerencia visualizar como inciden ciertas variables para la toma de decisiones poniendo en alerta la eficiencia que se está teniendo con respecto a la gestión.

Son importantes debido a que son utilizados para mostrar la relación que existe entre las diferentes cuentas de los estados financieros. Desde el punto de vista de los inversionistas, es usado para las predicciones futuras de la organización. Además para la parte administrativa forma parte de anticipar las condiciones futuras.

Como se conoce, la gestión en una empresa toma de mucha importancia para la empresa, sobre todo porque va a permitir conocer cómo se va manejando principalmente con sus ventas (reflejado en las cuentas por cobrar), las cuentas por pagar e inventarios que tiene para la comercialización.

### **2.2.3.6 Ciclo de Conversión de Efectivo**

Es el tiempo desde que transcurre desde que se compra o produce la mercadería hasta que se realice la cobranza de la venta de dicho producto.

Si en la empresa las cuentas por cobrar se dilatan más que las cuentas por pagar, nos indica que hay un mal manejo y un ciclo de efectivo defectuoso u obsoleto, por ende, está funcionando el manejo que se le está dando.

En las empresas toma mucha importancia de que el ciclo de conversión sea más rápido para que pueda tener un buen desenvolvimiento, una buena liquidez para hacer frente a sus obligaciones rápidamente sin tener que acudir al financiamiento.

También se dice que el ciclo de conversión de efectivo es igual al plazo de tiempo, que transcurre entre los gastos reales de efectivo de la empresa erogados para pagar los recursos productivos (materiales y mano de obra) y las entradas de efectivo provenientes de la venta de productos (plazo entre el pago de mano de obra y materiales y la cobranza de las cuentas por cobrar), el ciclo de conversión es igual al plazo promedio de tiempo durante el dinero queda invertido en activos circulantes. El ciclo del efectivo en la empresa va desde la compra de materiales, mano de obra, otros costos y gastos de fabricación, hasta la comercialización y cobro de las ventas, para luego poder reiniciar la actividad. Si existen beneficios que permitan aumentar el volumen o invertirlos en activos fijos. (Córdova, 2012, 198)

En el ciclo de conversión del efectivo están inmersos los siguientes indicadores:

**El periodo promedio del Inventario**, que es el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir las materias primas en productos terminados o materiales disponibles para venderlos.

**El periodo promedio de Cuentas por Cobrar**, que es el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir en efectivo las cuentas por cobrar, es decir, cobrar el efectivo resultado de las ventas.

**El periodo promedio de Cuentas por Pagar**, que es el plazo promedio que transcurre entre la compra de los materiales y la mano de obra y el pago en efectivo de los mismos

El Ciclo de Conversión en efectivo se demuestra a través de la siguiente fórmula

Donde:

$$C.C.E. = P.P.I + P.P.C.C - P.P.C.P$$

PPI = Periodo Promedio de Inventario.

PPC.C = Periodo Promedio de las Cuentas por Cobrar.

PPC.P = Periodo Promedio de las Cuentas por Pagar.

Según López, Orta, & Sierra (2014) el Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) es una de las tantas medidas efectivas de la gestión contable, mide la rapidez con la cual una empresa puede convertir el dinero en efectivo en más líquido. Esto se hace realizando un seguimiento del efectivo desde una cuenta a otra, por ejemplo, desde el inventario hasta las cuentas por pagar o a través de las ventas y cuentas por cobrar. En general, cuanto menor sea este número, en mejor estado se encuentra el efectivo.

### 2.3 Definición de términos básicos

- **Cuentas Incobrables**

Son aquellos saldos que no son pagadas dentro de un plazo determinado, es decir, son cantidades pendientes por la cual se amortizan.

- **Cliente**

Según Debitoor (2019): Es aquella persona que recibe un producto y/o servicio.

- **Eficacia**

Es conseguir y lograr los objetivos planteados por la empresa con los recursos disponibles.

- **Eficiencia**

Es la relación de recursos que utiliza una persona para el logro de objetivos y metas, se dice que mientras que menos recursos use una persona, más eficiente es.

- **Estados Financieros**

Según Economía Simple Net (2018): Los estados financieros son el reflejo de la fidelidad de una empresa. Forman parte de un documento o informe que recopila datos precisos sobre la contabilidad de una compañía.

- **Existencias**

Según Debitoor (2019): Se entiende como existencias aquellos activos en posesión de la empresa y que están pensados para ser parte del proceso de transformación, incorporación, producción o venta.

- **Liquidez**

Según Debitoor (2019): La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.

- **Morosidad**

Según Debitoor (2019): La morosidad es la práctica por la cual un deudor, no paga al vencimiento de su obligación. En este caso, dicho deudor es conocido como moroso. Para que exista morosidad debe haber en poder de ambas partes un documento vinculante legalmente reconocido (facturas, cheques, contratos en general, etc.) en que se especifiquen las condiciones y la fecha de vencimiento de la obligación.

- **Ratio**

Según Economía Simple Net (2018): Son magnitudes relativas de dos valores numéricos sacados de los estados financieros de una compañía. Suele usarse en contabilidad con el propósito de analizar la situación financiera global de una empresa.

- **Régimen MYPE Tributario**

SUNAT (2018): Es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.

- **Utilidad**

Es el beneficio o ganancia que la empresa tiene. Se halla con la diferencia entre todos los ingresos con los gastos.

- **Venta al crédito**

Es aquel tipo de operación por medio del cual el comprador no hace el pago al momento de la entrega de un bien o servicio. Generalmente se amortiza en partes en un mediano o largo plazo.

## **CAPÍTULO III**

### **3. HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Hipótesis General**

La Gestión Comercial influye en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

#### **3.2. Hipótesis Específicas**

Las Ventas influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

Las Existencias influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

Las cuentas por pagar influyen en los indicadores. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

#### **3.3. Identificación de Variables o unidades de análisis**

## a) Variable Independiente: Gestión Comercial

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
<p><b>GESTIÓN COMERCIAL:</b></p> <p>La gestión comercial es aquel proceso que la empresa toma en cuenta para ser más competitivo en el mercado cuyo principal objetivo es la satisfacción al cliente, ofreciéndole un mejor producto o servicio con una adecuada eficiencia y eficacia.</p>	Ventas	Ingresos. Cuentas por Cobrar. Políticas de cobranza.
	Existencias	Control de inventario. Rotación de Inventario. Desvalorización de existencias.
	Cuentas por pagar	Pagos a proveedores. Políticas de pagos.

## b) Variable dependiente: Indicadores Financieros

<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
<p><b>INDICADORES FINANCIEROS:</b></p> <p>Se trata de un coeficiente obtenido de la división de dos o más datos extraídos de los estados financieros que muestran la realidad de la empresa a un determinado periodo.</p>	<p>Estado de Situación Financiera</p>	<p>Liquidez. Actividad. Endeudamiento.</p>
	<p>Estado de Resultados</p>	<p>Rentabilidad.</p>

### **3.4. Matriz lógica de consistencia.**

Es valioso porque nos permite evaluar la conexión lógica entre el título, el problema, la hipótesis, las variables y los indicadores de la presente tesis:

ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA					
“LA GESTIÓN COMERCIAL Y SU INFLUENCIA EN LOS INDICADORES FINANCIEROS. CASO: EMPRESA SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C. PERIODO 2017-2018”					
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Problema principal	Objetivo general	Hipótesis principal	Variable Independiente		
¿De qué manera la Gestión Comercial influye en los Indicadores Financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?	Determinar de qué manera la Gestión Comercial influye en los Indicadores Financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.	La Gestión Comercial influye en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.	<b>X: Gestión Comercial:</b> La gestión comercial es aquel proceso que la empresa toma en cuenta para ser más competitivo en el mercado cuyo principal objetivo es la satisfacción al cliente, ofreciéndole un mejor producto o servicio con una adecuada eficiencia y eficacia.	Ventas	Ingresos
					Cuentas por Cobrar
					Políticas de cobranza
				Existencias	Control de inventario
					Rotación de inventario
					Desvalorización de existencias
				Cuentas por pagar	Pago a proveedores
Políticas de pagos					
Problemas secundarios	Objetivos específicos	Hipótesis secundarias	Variable Dependiente		

<p><b>a)</b> ¿Cómo influyen las ventas en los Indicadores Financieros . Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?</p>	<p><b>a)</b> Identificar cómo influyen las ventas en los Indicadores Financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.</p>	<p><b>a)</b> Las ventas influyen en los Indicadores Financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.</p>	<p><b>Y:Indicadores Financieros:</b> Se trata de un coeficiente obtenido de la división de dos o más datos extraídos de los estados financieros que muestran la realidad de la empresa a un determinado periodo.</p>	<p>Estado de Situación Financiera</p>	<p>Liquidez</p>
					<p>Actividad</p>
					<p>Endeudamiento</p>
<p><b>b)</b> ¿De qué manera las Existencias influyen en los Indicadores Financieros . Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?</p>	<p><b>b)</b> Analizar la influencia de las existencias en los indicadores. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.</p>	<p><b>b)</b> Las existencias influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.</p>			
<p><b>c)</b> ¿De qué manera las Cuentas por Pagar influyen en los indicadores financieros . Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018?</p>	<p><b>c)</b> Determinar de qué manera las Cuentas por Pagar influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.</p>	<p><b>c)</b> Las cuentas por pagar influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.</p>			

## CAPÍTULO IV

### 4. MÉTODO

#### 4.1. Tipo y Método de la Investigación

El estudio del presente trabajo se desarrolla bajo la modalidad de investigación aplicada ya que el principal objetivo se basa en resolver problemas prácticos, a partir de los conocimientos adquiridos a través de la investigación.

La investigación es sustantiva porque responde los problemas teóricos orientadas a la descripción, explicación en la cual permita obtener una teoría científica.

El método aplicado en esta investigación es inductivo-deductivo, ya que se parte de datos generales válidos para llegar a conclusiones particulares. Sin embargo, también se tomará un dato particular para presentar conclusiones generales.

#### 4.2. Diseño específico de la Investigación

La presente investigación es no experimental. Se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. La investigación no experimental es sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.152)

Es transversal porque los datos recopilados son de un determinado periodo o momento. “Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.154).

Es de carácter descriptivo porque tiene como objetivo indagar la incidencia de una o más variables. “El procedimiento consiste en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades, etc., y proporcionar su descripción.” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.155).

Es correlacional porque se va a tomar en cuenta la dependencia de variables, es decir, la relación entre ellas en un momento determinado.

### **4.3. Población, muestra o Participantes**

La población está compuesta por 23 empresas dedicadas a la venta de accesorios y equipos biomédicos en el distrito de Los Olivos, el estudio se enfocará en los colaboradores implicados que manejan la problemática planteada como son el personal administrativo, comercial, cobranzas y contabilidad de las empresas los cuales permitirán obtener información confiable y real.

#### **Muestra**

La muestra es no probabilística. Aquí el procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.176).

Es intencional, ya que este tipo de muestra se caracteriza por un esfuerzo deliberado de obtener muestras "representativas" mediante la inclusión en la muestra de grupos supuestamente típicos.

La muestra está compuesta por 62 personas de 6 empresas dedicadas a la comercialización de accesorios y equipos médicos en el distrito de Los Olivos.

### **4.4. Instrumentos de recogida de datos**

**Cuestionario:** Se empleó el cuestionario para poder recolectar datos para las variables dadas en la investigación, en la que contará con preguntas cerradas (encuesta) con respuestas de tipo Likert. Todas estas preguntas serán directamente relacionadas con el tema de investigación, además de ello se busca analizar la hipótesis formulada en la tesis.

#### **4.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos**

Después de efectuadas las encuestas se procedió a codificar la información, el objetivo de este procedimiento fue agrupar numéricamente los datos que se expresen en forma verbal para poder luego operar con ellos como si se tratara, simplemente, de datos cuantitativos.

Para el procesamiento y análisis de la información, se efectuarán con el programa estadístico informático de mayor uso en las ciencias sociales; SPSS (Statistical Package for Social Sciences).

Las técnicas que se emplearon para el procesamiento estadístico fueron las siguientes:

Cuadro o tablas estadísticas: Nos permitió estructurar los resultados obtenidos en cuadros y/o tablas estadísticas las que se analizaran e interpretarán.

Gráficos estadísticos: Permitted estructurar los resultados obtenidos en gráficos estadísticos las que se analizaron e interpretaron.

#### **4.6. Procedimiento de Ejecución del Estudio**

En primera instancia se planteó el problema de investigación para hacer la respectiva construcción del marco teórico, tomando información necesaria y relevante.

También se procedió a construir los instrumentos y la validación de los mismos para saber cómo se iba a realizar la investigación teniendo ciertas premisas referidos con el problema planteado.

Además se obtuvo los permisos respectivos que se requiere para la continuación de la investigación, por ello se determinó la población y muestra respectiva.

Una vez que se definió las técnicas e instrumentos para la recolección de datos, que serán hechos a los principales involucrados en el tema de las distintas empresas con la muestra se procedió a codificarla a través de un analista en la cual estuvo sustentada en información

verificable, fehaciente y fidedigna que responda lo que se pretende demostrar con la hipótesis planteada.

Para ello, es imprescindible que se realice un proceso de recolección de datos en forma planificada teniendo claros objetivos sobre el nivel y profundidad de la información a recolectar.

Finalmente todo el proceso comprende la elaboración del informe del tema de investigación que busca respuesta a los problemas planteados y dar algunas recomendaciones según sea el caso.

## CASO PRÁCTICO

SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C. es una empresa comercializadora de accesorios y equipos médicos ubicada en el distrito de Los Olivos.

Inicia sus operaciones en el año 2009, en la cual brinda bienes y servicios principalmente al estado (ESSALUD, MINSA), clínicas y terceros. Por ello, se ha observado que la empresa no cuenta con una adecuada gestión comercial para la satisfacción de sus principales clientes para así ser más competitivo en el mercado.

Para fines de esta investigación se realizó el análisis a través de los ratios para los dos últimos periodos a nivel de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; la cual muestra una deficiencia en las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios reflejado en números para hacer saber que no hay una adecuada gestión comercial dentro de la empresa.

## Presentación del Estado de Situación Financiera

**SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018 Y 2017**  
**( EXPRESADO EN SOLES)**

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>31 DIC. 2017</b>
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
Caja y Bancos	25,896	38,560
Cuentas por cobrar comerciales	254,718	180,701
Existencias	288,517	174,991
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>569,131</b>	<b>394,252</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	87,100	122,000
Intangibles	5,200	7,820
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>92,300</b>	<b>129,820</b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>661,431</b>	<b>524,072</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
Obligaciones Financieras	14,800	54,200
Cuentas por pagar comerciales	85,420	105,820
Otras cuentas por pagar	6,420	15,000
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>106,640</b>	<b>175,020</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>106,640</b>	<b>175,020</b>
Capital	50,000	50,000
Resultados Acumulados	299,052	85,420
Resultado del ejercicio	205,739	213,632
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>554,791</b>	<b>349,052</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>661,431</b>	<b>524,072</b>

## Análisis del Estado de Situación Financiera

**SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018 Y 2017**  
**( EXPRESADO EN SOLES)**

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>%</b>	<b>31 DIC. 2017</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Caja y Bancos	25,896	4	38,560	8
Cuentas por cobrar comerciales	254,718	38	180,701	34
Existencias	288,517	44	174,991	33
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>569,131</b>	<b>86</b>	<b>394,252</b>	<b>75</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	87,100	13	122,000	23
Intangibles	5,200	1	7,820	2
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>92,300</b>	<b>14</b>	<b>129,820</b>	<b>25</b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>661,431</b>	<b>100</b>	<b>524,072</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
Obligaciones Financieras	14,800	2	54,200	10
Cuentas por pagar comerciales	85,420	13	105,820	20
Otras cuentas por pagar	6,420	1	15,000	3
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>106,640</b>	<b>16</b>	<b>175,020</b>	<b>33</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>106,640</b>	<b>16</b>	<b>175,020</b>	<b>33</b>
Capital	50,000	8	50,000	10
Resultados Acumulados	299,052	45	85,420	16
Resultado del ejercicio	205,739	31	213,632	41
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>554,791</b>	<b>84</b>	<b>349,052</b>	<b>67</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>661,431</b>	<b>100</b>	<b>524,072</b>	<b>100</b>

## Presentación del Estado de Resultados

### SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.

#### ESTADO DE RESULTADOS

POR EL PERIODO DEL 01 DE ENERO

AL 31 DE DICIEMBRE

2018 Y 2017

( EXPRESADO EN SOLES)

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>31 DIC. 2017</b>
Ventas netas	1,434,456	1,515,273
Costos de ventas	1,056,690 (-)	1,121,806 (-)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>377,766</b>	<b>393,467</b>
Gastos de venta	5,860 (-)	7,520 (-)
Gastos de administración	105,860 (-)	110,580 (-)
Total gastos de operación	111,720	118,100
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>266,046</b>	<b>275,367</b>
Ingresos financieros		
Gastos financieros	8,564	10,854
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>274,610</b>	<b>286,221</b>
Participación de los trabajadores	0	0
Impuesto de renta	68,871 (-)	72,589 (-)
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>205,739</b>	<b>213,632</b>

## Análisis del Estado de Resultados

**SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.**

## ESTADO DE RESULTADOS

POR EL PERIODO DEL 01 DE ENERO

AL 31 DE DICIEMBRE

2018 Y 2017

(EXPRESADO EN SOLES)

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>%</b>	<b>31 DIC. 2017</b>	<b>%</b>
Ventas netas	1,434,456	100.00%	1,515,273	100.00%
Costos de ventas	1,056,690 (-)	73.66%	1,121,806 (-)	74.03%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>377,766</b>	<b>26.34%</b>	<b>393,467</b>	<b>25.97%</b>
Gastos de venta	5,860 (-)	0.41%	7,520 (-)	0.50%
Gastos de administración	105,860 (-)	7.38%	110,580 (-)	7.30%
Total gastos de operación	111,720	7.79%	118,100	7.79%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>266,046</b>	<b>18.55%</b>	<b>275,367</b>	<b>18.17%</b>
Ingresos financieros				
Gastos financieros	8,564	0.60%	10,854	0.72%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>274,610</b>	<b>17.95%</b>	<b>286,221</b>	<b>17.46%</b>
Participación de los trabajadores	0		0	
Impuesto de renta	68,871 (-)	4.80%	72,589 (-)	4.79%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>205,739</b>	<b>13.15%</b>	<b>213,632</b>	<b>12.67%</b>

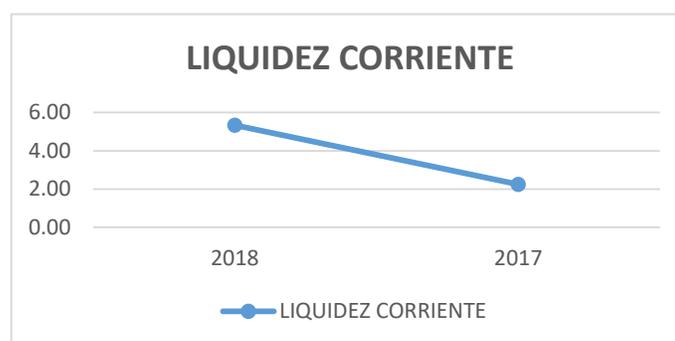
## CÁLCULO DE RATIOS FINANCIEROS

### RATIOS DE LIQUIDEZ

#### ➤ Liquidez Corriente

RATIO DE LIQUIDEZ	FÓRMULA	2018	2017
LIQUIDEZ CORRIENTE	Activo Cte.	569,131	394,252
	Pasivo Cte.	106,640	175,020
<b>Resultados</b>		<b>5.34</b>	<b>2.25</b>

**Figura 1. Liquidez Corriente**



Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017.

#### **Interpretación:**

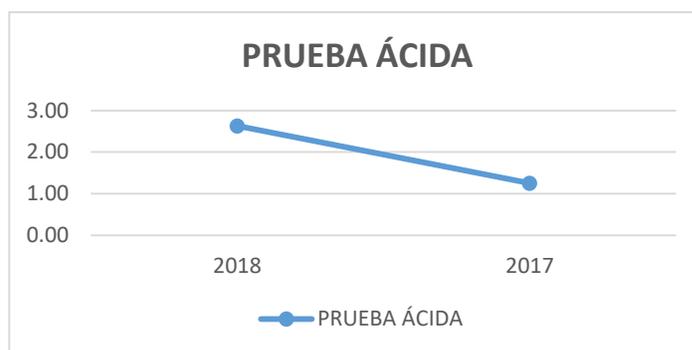
La empresa Suministros Biomedicos S.A.C., durante el año 2017 tuvo una liquidez de S/2.25 por cada sol de deuda en la que se interpreta que es capaz de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mientras al año 2018 se incrementa a 5.34.

Se puede decir que la empresa tiene activos corrientes ociosos y por ende sin ser productivos.

➤ **Prueba Ácida**

RATIO DE LIQUIDEZ	FÓRMULA	2018	2017
PRUEBA ÁCIDA	Activo Cte.- Existencias	280,614	219,261
	Pasivo Cte.	106,640	175,020
<b>Resultados</b>		<b>2.63</b>	<b>1.25</b>

**Figura 2. Prueba ácida**



Elaboración Propia

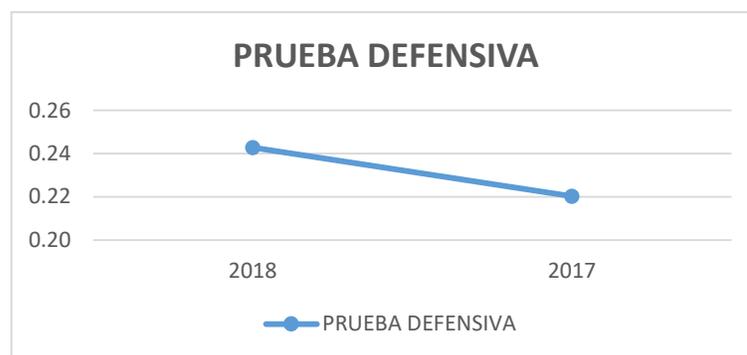
Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017.

**Interpretación:**

Este ratio brinda una evaluación más rigurosa de la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones comerciales. En el año 2017 se obtuvo un índice de 1.25 mientras en el 2018 un 2.63 sin tener que recurrir a la venta de sus inventarios, con lo cual se puede decir que la empresa está siendo más respaldada por sus activos corrientes y está en sólido crecimiento.

➤ **Ratio de Prueba Defensiva**

RATIO DE LIQUIDEZ	FÓRMULA	2018	2017
PRUEBA DEFENSIVA	Efectivo	25,896	38,560
	Pasivo Cte.	106,640	175,020
<b>Resultados</b>		<b>0.24</b>	<b>0.22</b>

**Figura 3.Prueba Defensiva**

Elaboración Propia

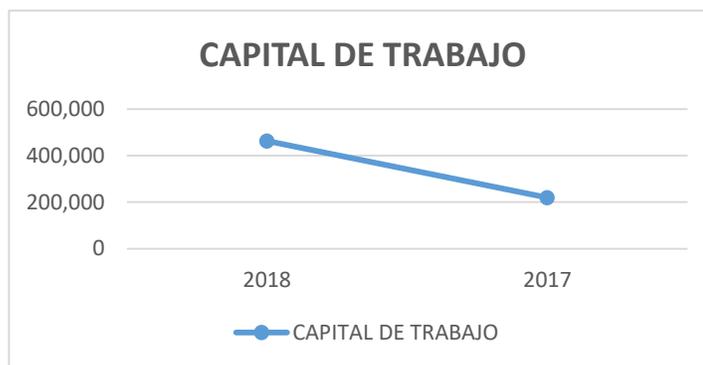
Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017.

### Interpretación:

Este ratio permite medir la capacidad de la empresa en el corto plazo considerando solo el efectivo, se puede observar que en el año 2017 fue un índice de 22% y 2018 un 24%. A mayor ratio más beneficioso será para la empresa pues tiene mayor capacidad de respuesta sin recurrir a la venta.

### ➤ Capital de Trabajo

RATIO DE LIQUIDEZ	FÓRMULA	2018	2017
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Cte- Pasivo Cte.	569131 - 106640	394252- 175020
<b>Resultados</b>		<b>462,491</b>	<b>219,232</b>

**Figura 4. Capital de Trabajo**

Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017.

**Interpretación:**

Este indicador permite saber cuánto dispone la empresa después de pagar sus deudas a corto plazo, según los dos periodos si tiene capacidad suficiente para seguir operando.

En el año 2017 dispuso de S/219,232 mientras en el año 2018 S/462,291.

**RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD****➤ Rotación de Inventarios**

RATIO DE GESTION	FÓRMULA	2018	2017
ROTACION DE INVENTARIOS	Costo de ventas	1,056,690	1,121,806
	Existencias	288,517	174,991
<b>Resultados</b>		<b>3.66</b>	<b>6.41</b>

**Figura 5. Rotación de Inventarios**

Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

### Interpretación:

Se puede deducir claramente que las existencias que la empresa tiene a su disposición para la venta no rota mucho, pues es 6.41 veces en el año 2017 y 3.66 veces en el año 2018.

Se debe tomar en cuenta para que no se encuentre mercadería obsoleta o en mal estado para ser vendido.

### ➤ Periodo Promedio de Inventarios

RATIO DE GESTION	FÓRMULA	2018	2017
P.P INVENTARIOS	Existencias X 360	288517 X 360	174991 X 360
	Costo de ventas	1,056,690	1,121,806
Resultados		98	56

**Figura 6. P.P. Inventarios**



Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

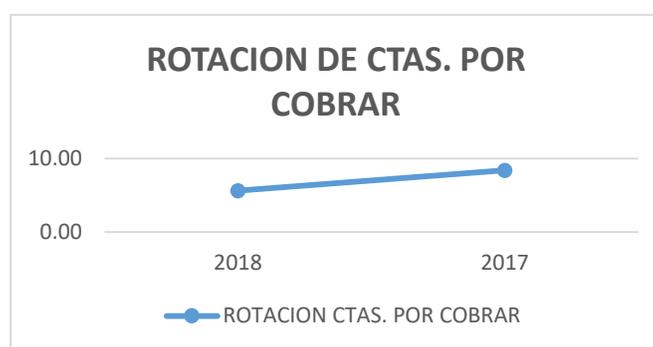
### Interpretación:

El periodo promedio de inventarios de la empresa en el año 2017 fue de 56 días, mientras que en el año 2018 fue de 98 días. Con ello se puede concluir que se mantiene por mucho tiempo la mercadería en almacén para su venta, siendo mayor a 30 días en ambos periodos.

➤ **Rotación de Cuentas por Cobrar**

RATIO DE GESTION	FÓRMULA	2018	2017
ROTACION DE CTAS POR COBRAR	Ventas	1,434,456	1,515,273
	Ctas. por cobrar	254,718	180,701
<b>Resultados</b>		<b>5.63</b>	<b>8.39</b>

**Figura 7. Rotación de Cuentas por Cobrar**



Elaboración Propia

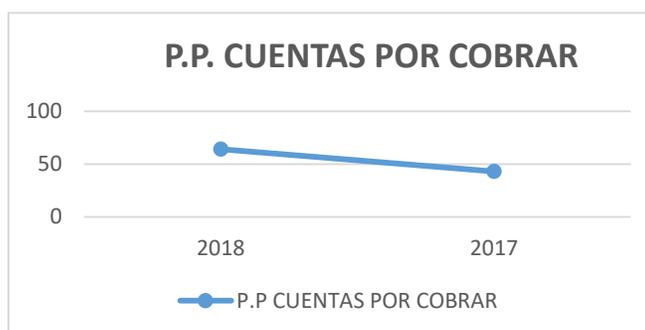
Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

**Interpretación:**

Las cuentas por cobrar en la empresa son de 8.39 veces en promedio para el año 2017 y 5.63 veces para el siguiente periodo. Claramente hay ausencia y carencia de seguimientos por parte de los colaboradores de la empresa a sus clientes por distintos factores que conocen en la que denota ineficacia.

➤ **Periodo Promedio Cuentas por Cobrar**

RATIO DE GESTION	FÓRMULA	2018	2017
P.P CTAS. POR COBRAR	Ctas por cobrar X 360	254718 X 360	180701 X 360
	Ventas	1,434,456	1,515,273
<b>Resultados</b>		<b>64</b>	<b>43</b>

**Figura 8. P.P. de Cuentas por Cobrar**

Elaboración Propia

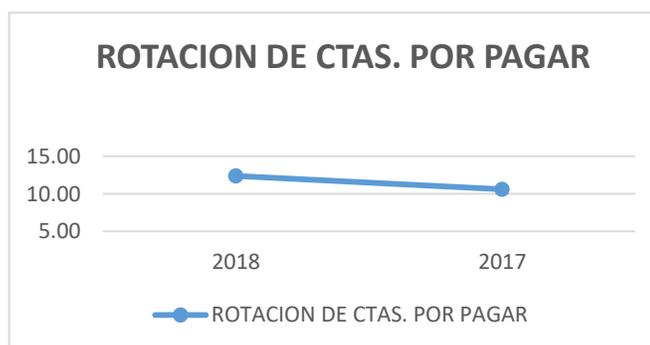
Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

**Interpretación:**

Según los indicadores calculados, en el año 2017 la empresa se tomaba en cobrar 43 días en promedio mientras que en el año 2018 fue 64 días. Este incremento de días de un periodo a otro se debe a la falta de políticas que la empresa no está adoptando con respecto a ESSALUD pues piensan que haciéndoles recordar la deuda que tienen pierden a uno de sus principales clientes.

**➤ Rotación de Cuentas por Pagar**

RATIO DE GESTION	FÓRMULA	2018	2017
ROTACION DE CTAS POR PAGAR	Costo de ventas	1,056,690	1,121,806
	Ctas. por pagar	85,420	105,820
<b>Resultados</b>		<b>12.37</b>	<b>10.60</b>

**Figura 9. Rotación de Cuentas por Pagar**

Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

### Interpretación:

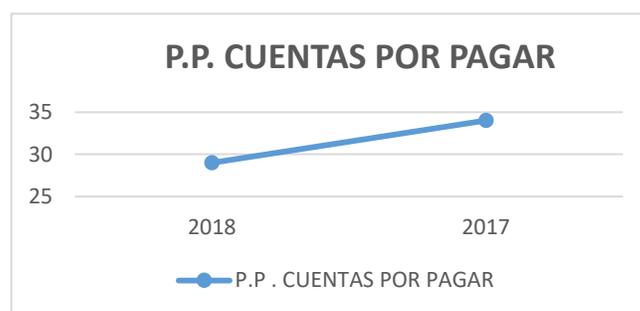
En el año 2017 las cuentas por pagar fueron de 10.60 veces en promedio mientras que en el año siguiente fueron de 12.37 veces.

Se concluye que los pagos a proveedores están ausentes en la medida que la empresa no adecúe una serie de políticas o estrategias comerciales para tener liquidez inmediata.

### ➤ Periodo Promedio Cuentas Por Pagar

RATIO DE GESTION	FÓRMULA	2018	2017
P.P CTAS. POR PAGAR	$\frac{\text{Ctas por pagar}}{360} \times$	$\frac{85420}{360} \times$	$\frac{105820}{360} \times$
	Costo de ventas	1,056,690	1,121,806
<b>Resultados</b>		<b>29</b>	<b>34</b>

**Figura 10. P.P. de Cuentas por Pagar**



Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

### Interpretación:

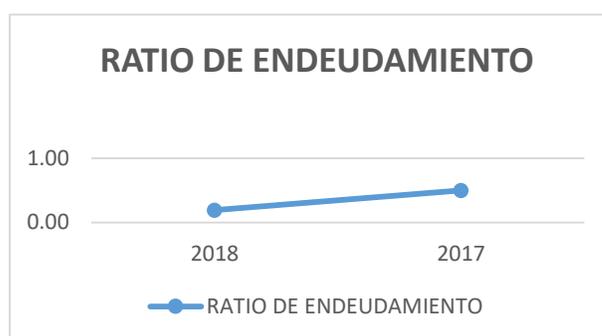
La empresa se toma 34 días para pagar a sus proveedores en el año 2017 y en el año 2018, 29 días. Si bien es cierto no se incrementó al último año, es necesario adoptar medidas para que no sean superiores a 30 días para no presentar inconvenientes con los pagos.

## **RATIOS DE ENDEUDAMIENTO**

### ➤ **Ratio de Endeudamiento**

<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
ENDEUDAMIENTO	Pasivo	106,640	175,020
	Patrimonio Neto	554,791	349,052
<b>Resultados</b>		<b>0.19</b>	<b>0.50</b>

**Figura 11. Endeudamiento**



Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

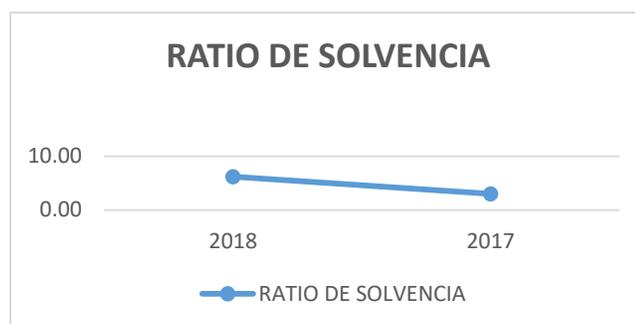
### **Interpretación:**

En el año 2017 la empresa obtuvo un índice de 0.50 que supone que el importe de sus deudas es el 50% de su patrimonio neto, la cual indica que la empresa tiene suficiente independencia financiera y no tendría ningún problema.

En el año 2018 la empresa obtuvo un índice de 0.19 la cual supone que la empresa tenga un exceso de capitales ociosos.

### ➤ **Ratio de Solvencia**

<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
SOLVENCIA	Activo	661,431	524,072
	Pasivo	106,640	175,020
<b>Resultados</b>		<b>6.20</b>	<b>2.99</b>

**Figura 12. Solvencia**

Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

### **Interpretación:**

Se dice que la empresa es solvente si el valor de todos los bienes y derechos es suficiente para cancelar las deudas y obligaciones que tiene.

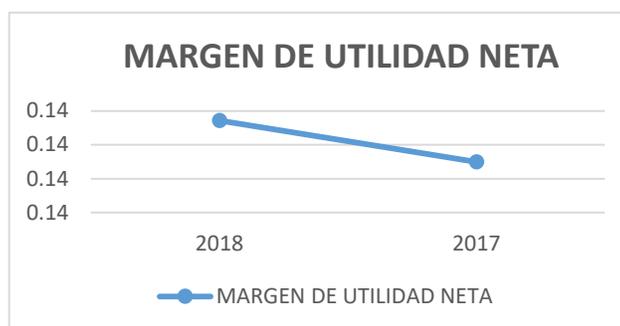
En ambos periodos el índice de solvencia es mayor a 1, sin embargo depende del sector de la empresa. Por ello, se toma en cuenta que la empresa tiene un exceso de activos improductivos; siendo en el año 2017 a S/2.99 y 2018 un S/6.20.

### **RATIOS DE RENTABILIDAD**

#### ➤ **Margen de Utilidad Neta**

<b>RATIO DE RENTABILIDAD</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD NETA</b>	Utilidad Neta	205,739	213,632
	Ventas	1,434,456	1,515,273
<b>Resultados</b>		<b>0.14</b>	<b>0.14</b>

**Figura 13. Margen de Utilidad Neta**



Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

### Interpretación:

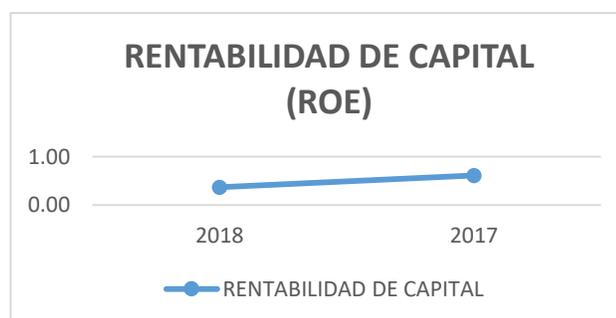
En el 2017 el margen de utilidad neta fue 14%, es decir que por cada sol vendido se obtuvo 0.14 de ganancia neta, además en el año siguiente se mantuvo el mismo porcentaje.

Ello puede ser por factores económicos que influyen en las ventas en un periodo determinado.

### ➤ Rentabilidad de Capital ( ROE)

RATIO DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2018	2017
RENTABILIDAD DE CAPITAL (ROE)	Utilidad Neta	205,739	213,632
	Patrimonio	554,791	349,052
<b>Resultados</b>		<b>0.37</b>	<b>0.61</b>

**Figura 14. Rentabilidad de Capital**



Elaboración Propia

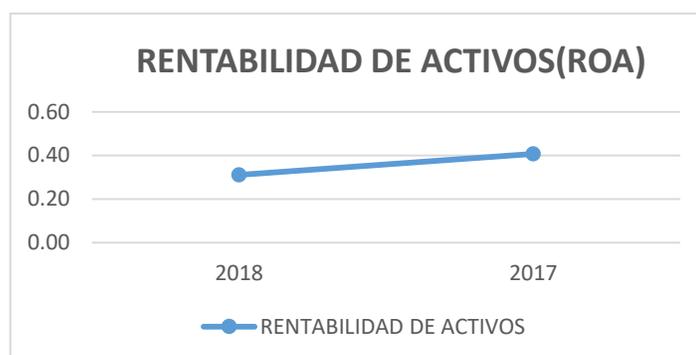
Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

**Interpretación:**

En el año 2017 la rentabilidad de capital fue 61%, en el año 2018 la rentabilidad de capital descendió a 37%. Como se puede observar, no es desfavorable en ambos periodos pues se dice que mientras más alta sea el ROE, mejor para los propietarios.

➤ **Rentabilidad de Activos( ROA)**

RATIO DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2018	2017
RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)	Utilidad Neta	205,739	213,632
	Activos Totales	661,431	524,072
<b>Resultados</b>		<b>0.31</b>	<b>0.41</b>

**Figura 15. Rentabilidad de Activos**

Elaboración Propia

Fuente: Estados Financieros Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. 2018 y 2017

**Interpretación:**

La empresa tiene un ROA de 41% en el año 2017, con lo que quiere decir que por cada sol que se invirtió en la empresa, se pudo sacar 41% de rendimiento.

En el año 2018 descendió a 31% con lo que señala que por cada sol que la empresa invirtió, se pudo sacar ese porcentaje en rendimiento.

Este indicador es de suma importancia pues expresa la rentabilidad económica de la empresa.

➤ **Ciclo de Conversión de Efectivo**

Se debe tener en cuenta que para que se tenga un Ciclo de Conversión de Efectivo tiene que haber un apropiado manejo del efectivo, de las cobranzas y las cuentas por pagar.

A continuación, con los índices calculados anteriormente se obtiene los siguientes datos que corresponden a la empresa Suministros Biomedicos S.A.C. en los dos últimos periodos.

	2018	2017
P.P INVENTARIOS	98	56
P.P C. POR COBRAR	64	43
P.P C. POR PAGAR	29	34
<b>C.C.E.</b>	<b>133</b>	<b>65</b>

**Interpretación**

Se deduce que el ciclo de conversión de efectivo es deficiente, pues en los últimos periodos la empresa no ha tenido una gestión adecuada con respecto a los inventarios, las cuales permanecen mucho tiempo en el almacén y la venta es dificultosa; por lo tanto no hay ingresos provenientes de las cobranzas.

Por lo señalado anteriormente, no hay efectivo inmediato para hacer cargo a las cuentas por pagar que tiene la empresa con sus proveedores y/o terceros. Allí hay un problema frecuente la cual indica ineficacia e ineficiencia por parte de los colaboradores en conjunto. Por ello, es importante el uso de indicadores financieros a un determinado periodo pues muestra en números cómo está operando y posiblemente tomar decisiones a futuro para el éxito de la investigación.

## CAPÍTULO V

### 5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 5.1. Datos cuantitativos

Se obtuvo a partir de la matriz de consistencia en donde se identificó a las variables de la investigación con sus respectivos indicadores. Después de ello, se propuso un cuestionario con una serie de preguntas (respuestas en escala Likert) relacionadas al tema de investigación, las cuales fueron validadas con el asesor estadístico.

También, se procedió a la aplicación del cuestionario en 6 empresas dedicadas a la comercialización de accesorios y equipos médicos en el distrito de Los Olivos con un total de 62 observaciones (encuestados) en la que se trasladó a una base de datos en el SPSS con el fin de procesar la información verbal en datos cuantitativos.

#### 5.2. Análisis e Interpretación de los resultados

**Variable Independiente: Gestión Comercial.**

**Dimensión: Ventas.**

**Indicador: Ingresos.**

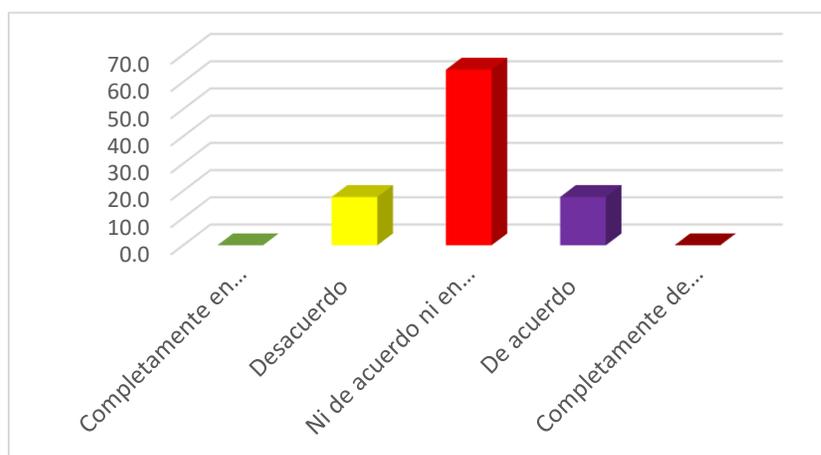
**Pregunta 1.** ¿La empresa adecúa técnicas y estrategias comerciales para optimizar los ingresos?

**Tabla 1. Análisis Pregunta 01**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	11	17.7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	40	64.5
De acuerdo	11	17.7
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 16. Figura Pregunta 01**



**Interpretación:**

En la tabla 1, se visualiza que el 64.5% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa adecúa estrategias comerciales para obtener ingresos, el 17.7% están en desacuerdo y por último el 17.7% de acuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Ventas**

**Indicador: Ingresos**

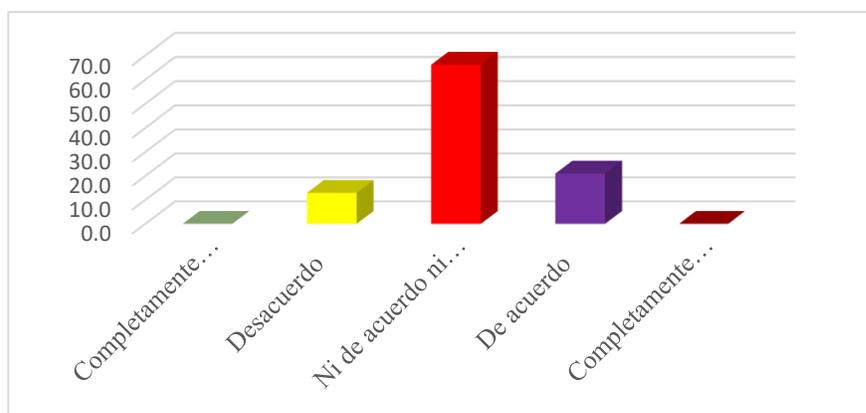
**Pregunta 2.** ¿La empresa identifica los derechos y deberes oportunamente con el cliente respecto al bien o servicio a transferir?

**Tabla 2. Análisis Pregunta 02**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en Desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	8	12.9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	41	66.1
De acuerdo	13	21.0
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 17. Figura Pregunta 02**



**Interpretación:**

En la tabla 2, se visualiza que el 66.1% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa identifique los derechos y deberes oportunamente con el cliente respecto al bien a transferir, mientras el 21% están de acuerdo y el 12.9% están en desacuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Ventas**

**Indicador: Cuentas por Cobrar**

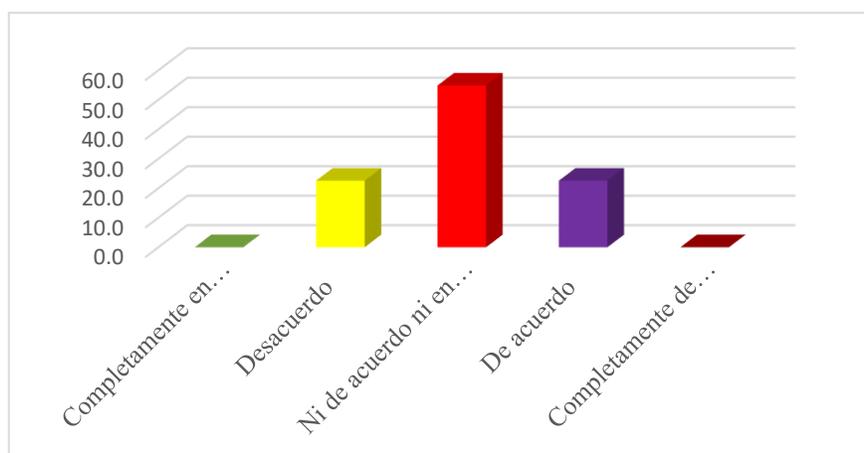
**Pregunta 3.** ¿Existe una vigilancia continua y oportuna sobre vencimientos y cobranza?

**Tabla 3. Análisis Pregunta 03**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	14	22.6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	34	54.8
De acuerdo	14	22.6
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 18. Figura Pregunta 03**



**Interpretación:**

En la tabla 3, se visualiza que el 54.8% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa tenga vigilancia continua y oportuna sobre vencimientos y cobranza mientras el 22.6% están en desacuerdo y otro 22.6% de acuerdo.

## Variable Independiente: Gestión Comercial

### Dimensión: Ventas

### Indicador: Cuentas por Cobrar

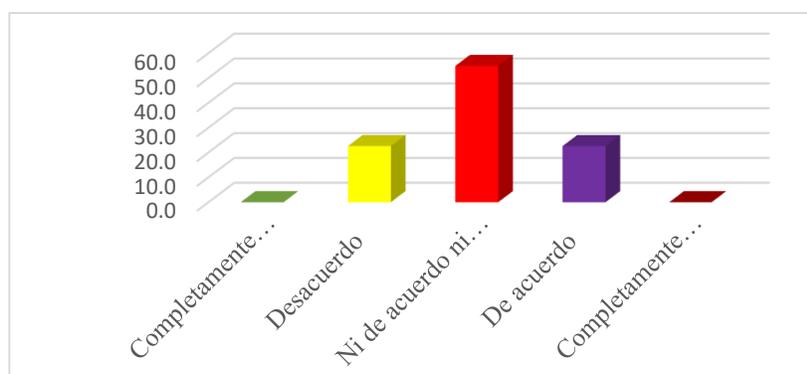
**Pregunta 4.** ¿Se preparan mensualmente informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?

**Tabla 4. Análisis Pregunta 04**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	27	43.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	31	50.0
De acuerdo	4	6.5
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 19. Figura Pregunta 04**



### Interpretación:

En la tabla 4, se visualiza que el 50% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que se prepare informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos, mientras el 43.5% están en desacuerdo y por último el 6.5% de acuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Ventas**

**Indicador: Políticas de Cobranza**

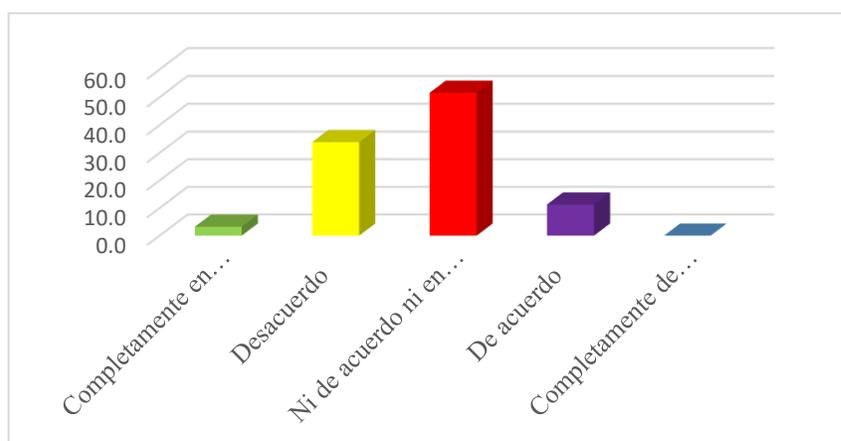
**Pregunta 5.** ¿La empresa hace recordatorios al usuario haciéndole recordar su deuda?

**Tabla 5. Análisis Pregunta 05**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	2	3.2
Desacuerdo	21	33.9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	51.6
De acuerdo	7	11.3
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 20. Figura Pregunta 05**



**Interpretación:**

En la tabla 5, se visualiza que el 51.6% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa no hacen recordatorios al usuario haciéndole recordar su

deuda, mientras el 33.9% están en desacuerdo, el 11.3% están de acuerdo y por último el 3.2% completamente en desacuerdo.

### Variable Independiente: Gestión Comercial

#### Dimensión: Ventas

#### Indicador: Políticas de Cobranza

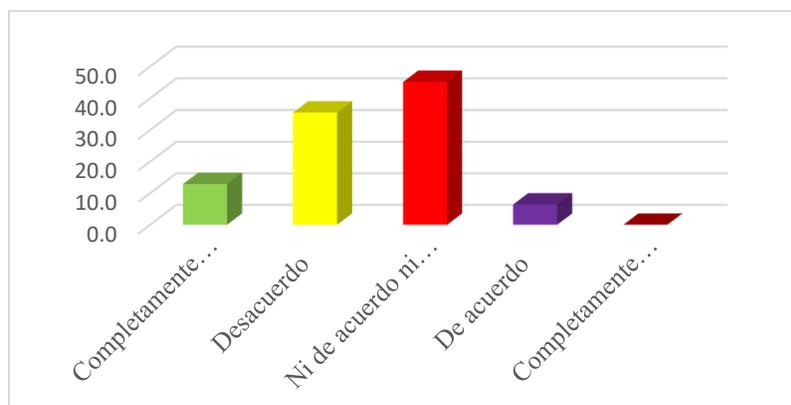
**Pregunta 6.** ¿La empresa suspende la atención a deudores incumplidos?

**Tabla 6. Análisis Pregunta 06**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	8	12.9
Desacuerdo	22	35.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	28	45.2
De acuerdo	4	6.5
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 21. Figura Pregunta 06**



**Interpretación:**

En la tabla 6, se visualiza que el 45.2% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa suspenda atención a deudores incumplidos, mientras el 35.5% están en desacuerdo, el 12.9% completamente en desacuerdo y por último el 6.5% están de acuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial****Dimensión: Existencias****Indicador: Control de Inventario**

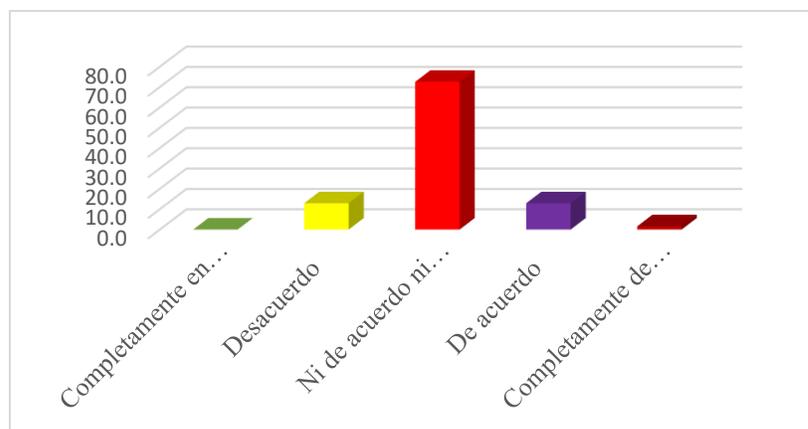
**Pregunta 7.** ¿La empresa cuenta con la mercadería requerida luego de concretar una venta?

**Tabla 7. Análisis Pregunta 07**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	8	12.9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	45	72.6
De acuerdo	8	12.9
Completamente de acuerdo	1	1.6
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 22. Figura Pregunta 07**



### Interpretación:

En la tabla 7, se visualiza que el 72.6% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa cuenta con la mercadería requerida luego de concretar una venta, mientras el 12.9% están en desacuerdo, otro 12.9% de acuerdo y por último el 1.6% están completamente de acuerdo.

### Variable Independiente: Gestión Comercial

### Dimensión: Existencias

### Indicador: Control de Inventario

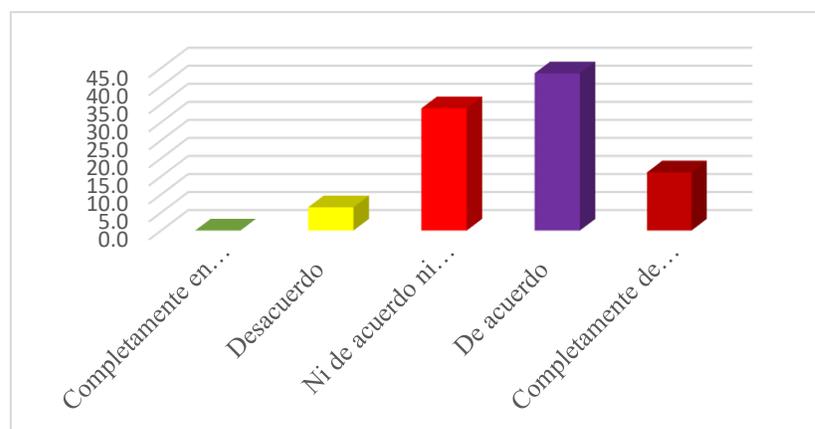
**Pregunta 8.** ¿Es importante tener un control semanal de entradas y salidas de mercaderías en el almacén?

**Tabla 8. Análisis Pregunta 08**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	4	6.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	21	33.9
De acuerdo	27	43.5
Completamente de acuerdo	10	16.1
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 23. Figura Pregunta 08**



**Interpretación:**

En la tabla 8, se visualiza que el 43.5% de las personas encuestadas indicaron que están de acuerdo que se tenga un control semanal de entradas y salidas de mercaderías en almacén, mientras el 33.9% no están de acuerdo ni en desacuerdo, otro 16.1% completamente de acuerdo y por último el 6.5% están en desacuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Existencias**

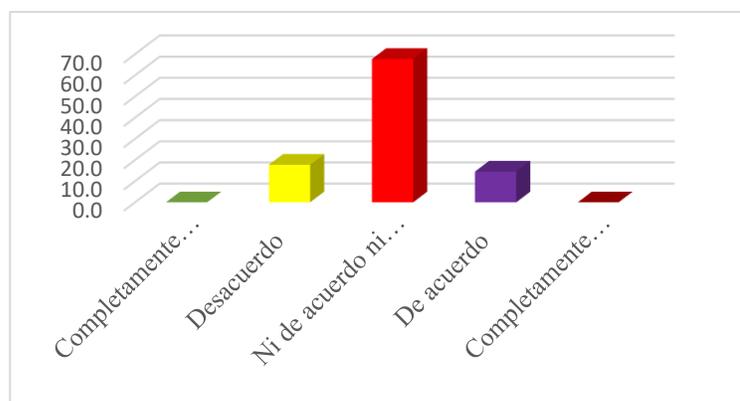
**Indicador: Rotación de Inventarios**

**Pregunta 9.** ¿La empresa utiliza frecuentemente la mercadería que tiene en almacén para ser vendida?

**Tabla 9. Análisis Pregunta 09**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	11	17.7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	42	67.7
De acuerdo	9	14.5
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 24. Figura Pregunta 09****Interpretación:**

En la tabla 9, se visualiza que el 67.7% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa utilice frecuentemente la mercadería para ser vendida, mientras el 17.7% están en desacuerdo y por último el 14.5% de acuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Existencias**

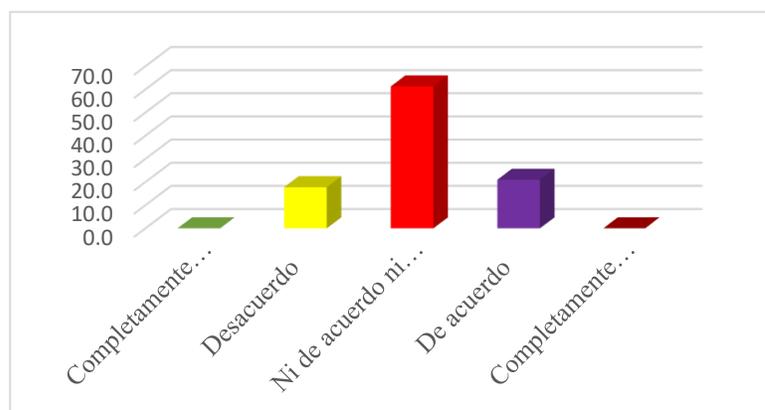
**Indicador: Rotación de Inventarios**

**Pregunta 10.** ¿La empresa cuenta con stock suficiente en cantidad y variedad de mercaderías para ofrecer a los clientes en el proceso de venta?

**Tabla 10. Análisis Pregunta 10**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	11	17.7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	38	61.3
De acuerdo	13	21.0
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 25. Figura Pregunta 10****Interpretación:**

En la tabla 10, se visualiza que el 61.3% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa cuenta con stock suficiente en cantidad y variedad de mercaderías para ofrecer a los clientes en el proceso de venta, mientras el 21% están de acuerdo y por último el 17.7% en desacuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Existencias**

**Indicador: Desvalorización de existencias**

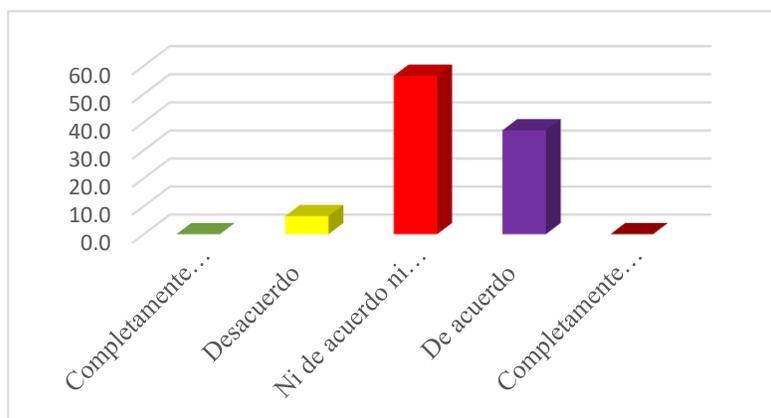
**Pregunta 11.** ¿La empresa tiene mercadería inmovilizada por mucho tiempo considerado obsoleto?

**Tabla 11. Análisis Pregunta 11**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	4	6.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	35	56.5
De acuerdo	23	37.1
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 26. Figura Pregunta 11**



### **Interpretación:**

En la tabla 11, se visualiza que el 56.5% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa tiene mercadería inmovilizada por mucho tiempo considerado obsoleto, mientras el 37.1% están de acuerdo y por último el 6.5% en desacuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Existencias**

**Indicador: Desvalorización de existencias**

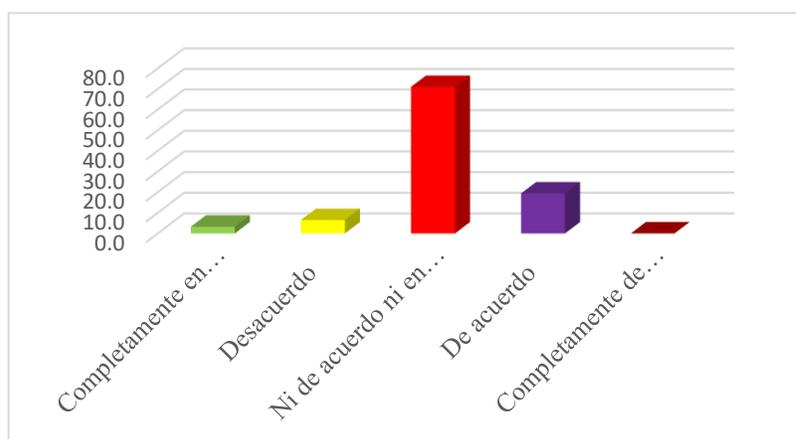
**Pregunta 12.** ¿El almacén cuenta con mercaderías con algunos daños que implican no puedan ser vendidas o pierdan su valor?

**Tabla 12. Análisis Pregunta 12**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	2	3.2
Desacuerdo	4	6.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	44	71.0
De acuerdo	12	19.4
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 27. Figura Pregunta 12**



**Interpretación:**

En la tabla 12, se visualiza que el 71% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa cuente con mercaderías con algunos daños que impliquen no puedan ser vendidos, mientras el 19.4% están de acuerdo, el 6.5% en desacuerdo y por último el 3.2% completamente en desacuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Cuentas por pagar**

**Indicador: Pagos a proveedores**

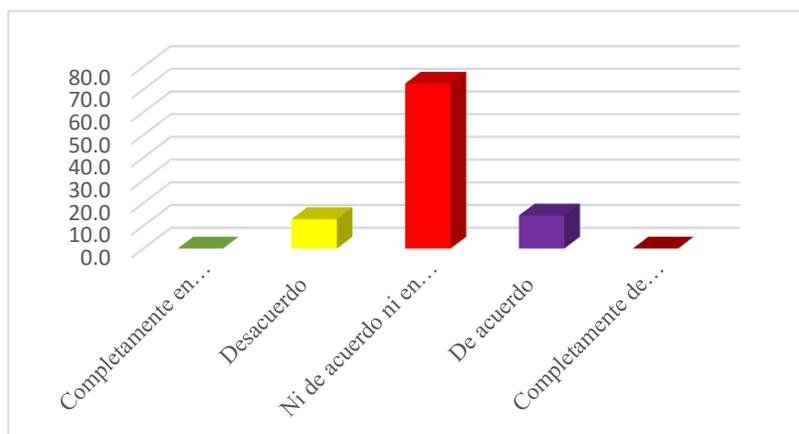
**Pregunta 13.** ¿Se cumple con el pago a proveedores en las fechas pactadas?

**Tabla 13. Análisis Pregunta 13**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	8	12.9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	45	72.6
De acuerdo	9	14.5
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 28. Figura Pregunta 13**



**Interpretación:**

En la tabla 13, se visualiza que el 72.6% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que se cumpla con el pago a proveedores en las fechas pactadas, mientras el 14.5% están de acuerdo y por último el 12.9% están en desacuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Cuentas por pagar**

**Indicador: Pagos a proveedores**

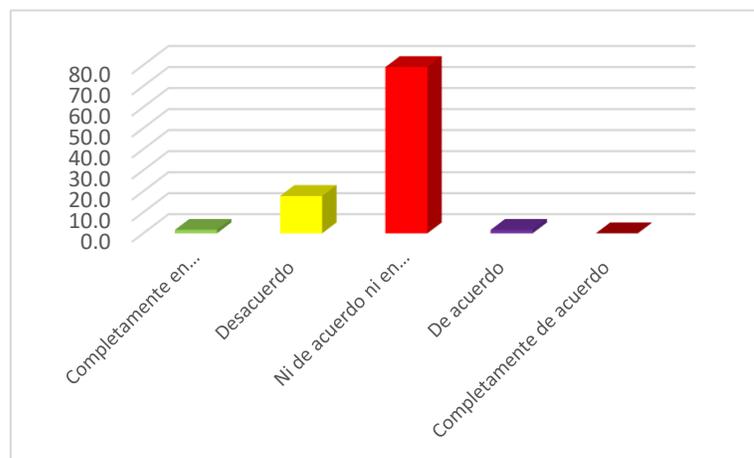
**Pregunta 14.** ¿En la selección de un proveedor prima el precio sobre la calidad?

**Tabla 14. Análisis Pregunta 14**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	1	1.6
Desacuerdo	11	17.7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	49	79.0
De acuerdo	1	1.6
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 29. Figura Pregunta 14**



**Interpretación:**

En la tabla 14, se visualiza que el 79% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo en la selección de un proveedor prima el precio sobre la calidad, mientras

el 17.7% están en desacuerdo, el 1.6% completamente en desacuerdo y por último el 1.6% están de acuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial**

**Dimensión: Cuentas por pagar**

**Indicador: Política de pagos**

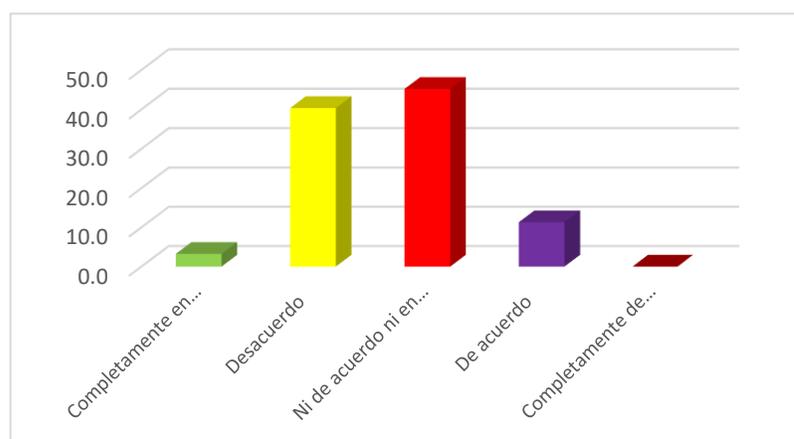
**Pregunta 15.** ¿La empresa cuenta con políticas de pago a sus proveedores?

**Tabla 15. Análisis Pregunta 15**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	2	3.2
Desacuerdo	25	40.3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	28	45.2
De acuerdo	7	11.3
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 30. Figura Pregunta 15**



**Interpretación:**

En la tabla 15, se visualiza que el 45.2% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa cuente con políticas de pago a sus proveedores, mientras el 40.3% están en desacuerdo, el 11.3% de acuerdo y por último el 3.2% están completamente en desacuerdo.

**Variable Independiente: Gestión Comercial****Dimensión: Cuentas por pagar****Indicador: Política de pagos**

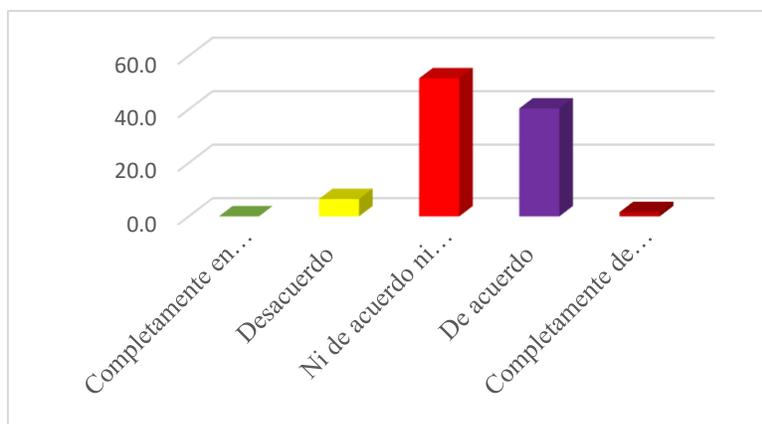
**Pregunta 16.** ¿La política de pagos ayudará a tener liquidez inmediata en la empresa?

**Tabla 16. Análisis Pregunta 16**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	4	6.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	32	51.6
De acuerdo	25	40.3
Completamente de acuerdo	1	1.6
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 31. Figura Pregunta 16**



### Interpretación:

En la tabla 16, se visualiza que el 51.6% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la política de pagos ayudará a tener liquidez inmediata en la empresa, mientras el 40.3% están de acuerdo, el 6.5% en desacuerdo y por último el 1.6% están completamente de acuerdo.

### Variable Dependiente: Indicadores Financieros

#### Dimensión: Estado de Situación Financiera

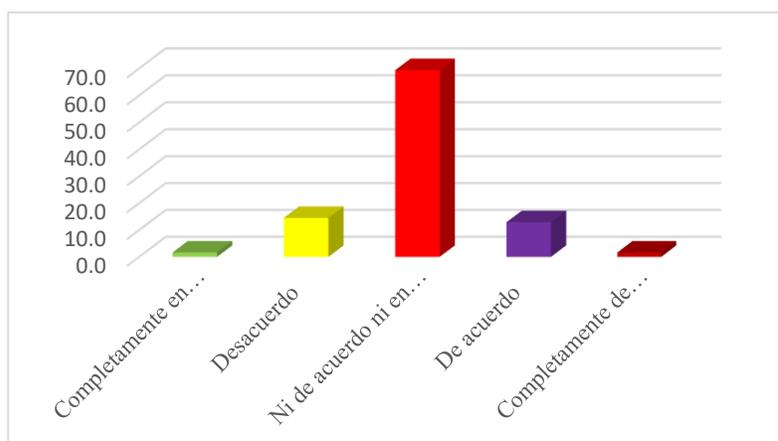
#### Indicador: Liquidez

**Pregunta 17.** ¿Considera que la liquidez refleja la situación financiera de la empresa?

**Tabla 17. Análisis Pregunta 17**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	1	1.6
Desacuerdo	9	14.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	43	69.4
De acuerdo	8	12.9
Completamente de acuerdo	1	1.6
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 32. Figura Pregunta 17****Interpretación:**

En la tabla 17, se visualiza que el 69.4% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la liquidez refleje la situación financiera de la empresa, mientras el 14.5% están en desacuerdo, el 12.9% de acuerdo, el 1.6% completamente en desacuerdo y por último otro 1.6% están completamente de acuerdo.

**Variable Dependiente: Indicadores Financieros****Dimensión: Estado de Situación Financiera****Indicador: Liquidez**

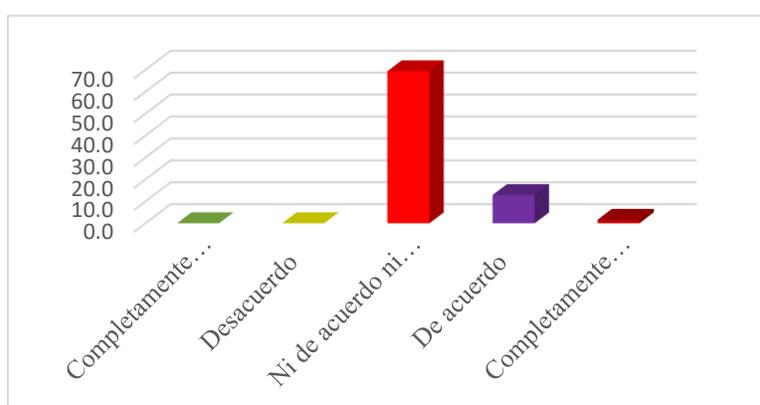
**Pregunta 18.** ¿La liquidez de la empresa permitirá cumplir con sus obligaciones a corto plazo?

**Tabla 18. Análisis Pregunta 18**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	0	0.0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	43	69.4
De acuerdo	8	12.9
Completamente de acuerdo	1	1.6
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 33. Figura Pregunta 18**



### **Interpretación:**

En la tabla 18, se visualiza que el 69.4% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la liquidez permitirá cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mientras el 12.9% están de acuerdo y por último otro 1.6% están completamente de acuerdo.

### **Variable Dependiente: Indicadores Financieros**

### **Dimensión: Estado de Situación Financiera**

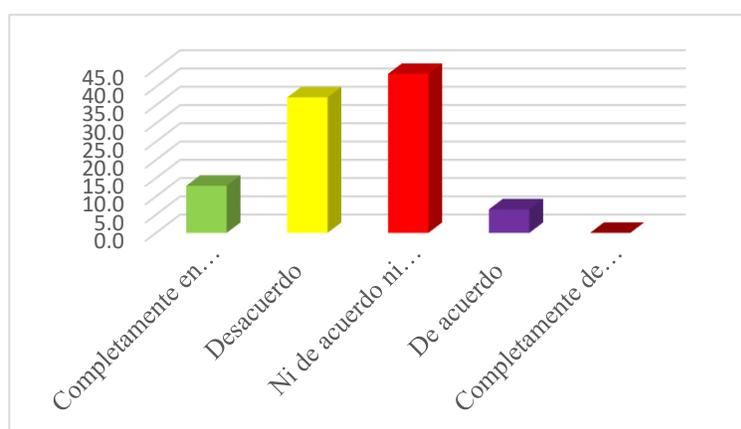
### **Indicador: Actividad**

**Pregunta 19.** ¿Usted conoce cómo se está gestionando el manejo de activos a un determinado periodo?

**Tabla 19. Análisis Pregunta 19**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	8	12.9
Desacuerdo	23	37.1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	27	43.5
De acuerdo	4	6.5
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 34. Figura Pregunta 19****Interpretación:**

En la tabla 19, se visualiza que el 43.5% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que conocen cómo se está gestionando el manejo de activos a un determinado periodo, mientras el 37.1% están en desacuerdo, el 12.9% completamente en desacuerdo y por último otro 6.5% están de acuerdo.

**Variable Dependiente: Indicadores Financieros****Dimensión: Estado de Situación Financiera****Indicador: Actividad**

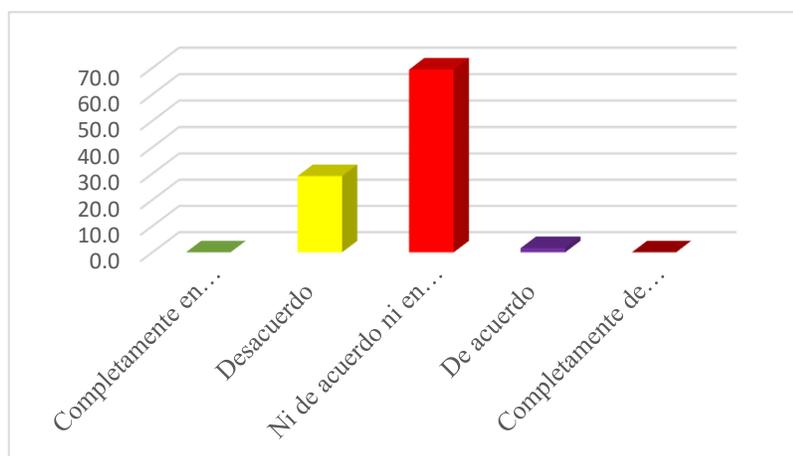
**Pregunta 20.** ¿Los plazos de las cobranzas y pagos son los correctos?

**Tabla 20. Análisis Pregunta 20**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	18	29.0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	43	69.4
De acuerdo	1	1.6
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 35. Figura Pregunta 20**



**Interpretación:**

En la tabla 20, se visualiza que el 69.4% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que los plazos de cobranzas y pagos son los correctos, mientras el 29% están en desacuerdo y por último otro 1.6% están de acuerdo.

**Variable Dependiente: Indicadores Financieros**

**Dimensión: Estado de Situación Financiera**

**Indicador: Endeudamiento**

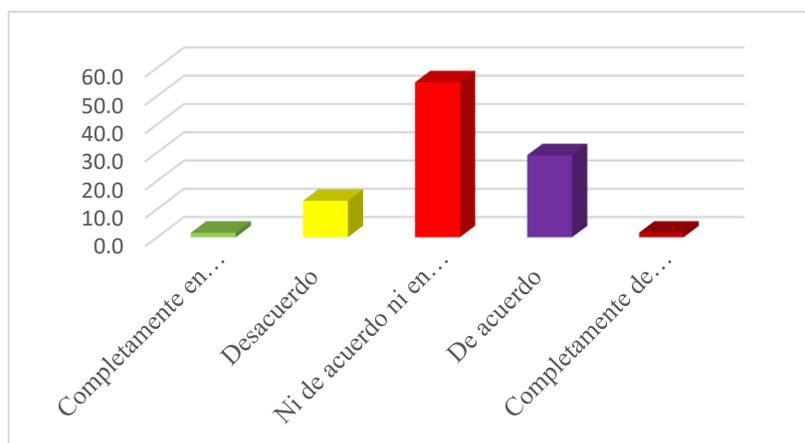
**Pregunta 21.** ¿Considera la empresa tiene deudas a corto y largo plazo?

**Tabla 21. Análisis Pregunta 21**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	1	1.6
Desacuerdo	8	12.9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	34	54.8
De acuerdo	18	29.0
Completamente de acuerdo	1	1.6
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 36. Figura Pregunta 21**



**Interpretación:**

En la tabla 21, se visualiza que el 54.8% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa tiene deudas a corto y largo plazo, mientras el 29% están de acuerdo, el 12.9% en desacuerdo, el 1.6% completamente en desacuerdo y por último otro 1.6% están completamente de acuerdo.

**Variable Dependiente: Indicadores Financieros**

**Dimensión: Estado de Situación Financiera**

**Indicador: Endeudamiento**

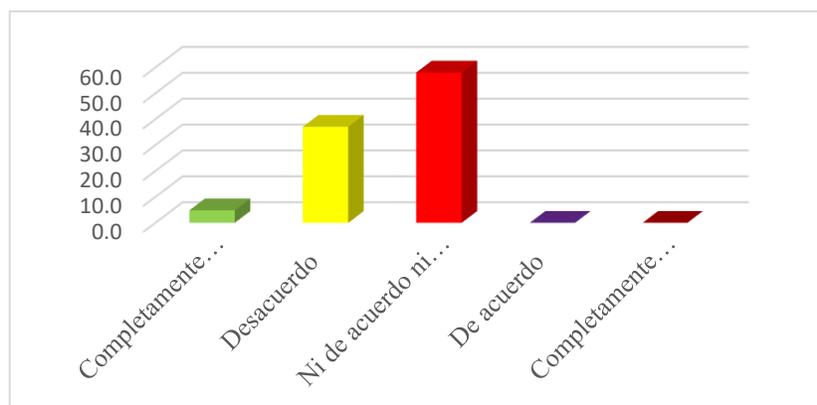
**Pregunta 22.** ¿La empresa usa fuentes de financiamiento para cubrir una deuda?

**Tabla 22. Análisis Pregunta 22**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	3	4.8
Desacuerdo	23	37.1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	36	58.1
De acuerdo	0	0.0
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 37. Figura Pregunta 22**

**Interpretación:**

En la tabla 22, se visualiza que el 58.1% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa use fuentes de financiamiento, mientras el 37.1% están en desacuerdo y por último el 4.8% están completamente en desacuerdo.

**Variable Dependiente: Indicadores Financieros****Dimensión: Estado de Resultados**

**Indicador: Rentabilidad**

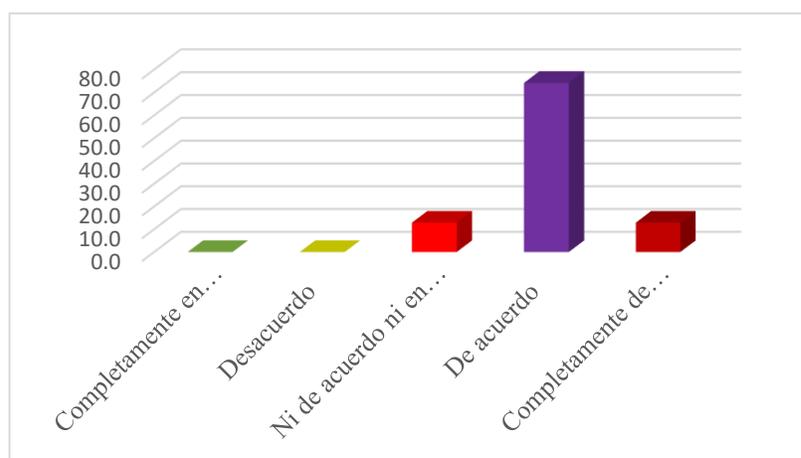
**Pregunta 23.** ¿La participación de mercado influye en la rentabilidad de la empresa?

**Tabla 23. Análisis Pregunta 23**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	0	0.0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	12.9
De acuerdo	46	74.2
Completamente de acuerdo	8	12.9
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 38. Figura Pregunta 23**

**Interpretación:**

En la tabla 23, se visualiza que el 74.2% de las personas encuestadas indicaron que están de acuerdo que la participación de mercado influye en la rentabilidad de la empresa, mientras el 12.9% no están de acuerdo ni en desacuerdo y por último otro 12.9% están completamente de acuerdo.

**Variable Dependiente: Indicadores Financieros****Dimensión: Estado de Resultados**

**Indicador: Rentabilidad**

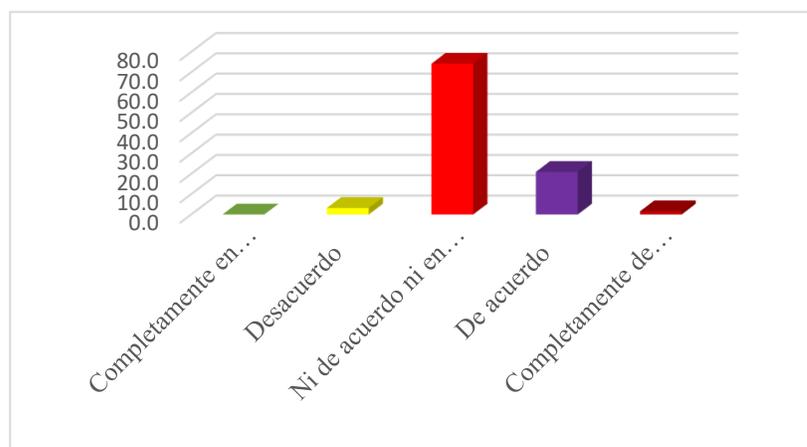
**Pregunta 24.** ¿Usted estaría interesado en invertir en la empresa?

**Tabla 24. Análisis Pregunta 24**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	2	3.2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	46	74.2
De acuerdo	13	21.0
Completamente de acuerdo	1	1.6
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 39. Figura Pregunta 24**

**Interpretación:**

En la tabla 24, se visualiza que el 74.2% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo en invertir en la empresa, mientras el 21% están de acuerdo, el 3.2% en desacuerdo y por último 1.6% están completamente de acuerdo.

## Variable Dependiente: Indicadores Financieros

### Dimensión: Estado de Resultados

### Indicador: Rentabilidad

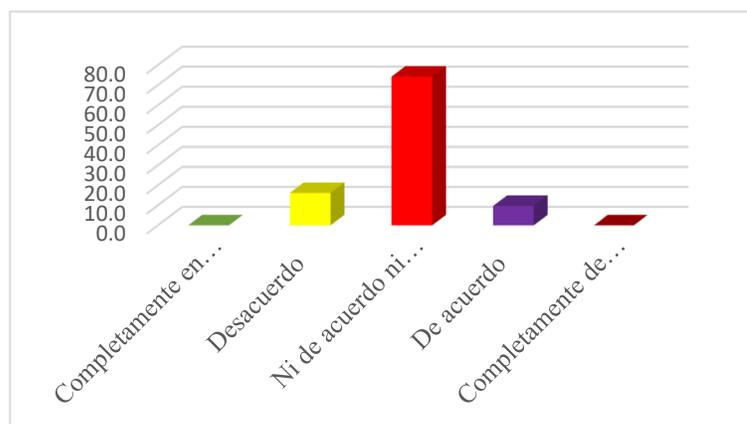
**Pregunta 25.** ¿Recibe información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos vendidos?

**Tabla 25. Análisis Pregunta 25**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	10	16.1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	46	74.2
De acuerdo	6	9.7
Completamente de acuerdo	0	0.0
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 40. Figura Pregunta 25**



### Interpretación:

En la tabla 25, se visualiza que el 74.2% de las personas encuestadas indicaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo en recibir información de manera regular sobre la rentabilidad de los productos vendidos, mientras el 16.1% están en desacuerdo y por último 9.7% están de acuerdo.

## Variable Dependiente: Indicadores Financieros

### Dimensión: Estado de Resultados

### Indicador: Rentabilidad

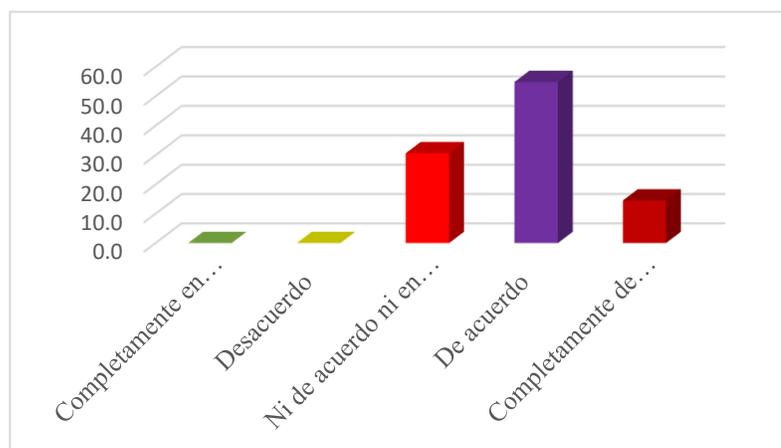
**Pregunta 26.** ¿La empresa tiene mercaderías individualmente rentables?

**Tabla 26. Análisis Pregunta 26**

	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	0	0.0
Desacuerdo	0	0.0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	19	30.6
De acuerdo	34	54.8
Completamente de acuerdo	9	14.5
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración Propia – Resultados SPSS

**Figura 41. Figura Pregunta 26**



### Interpretación:

En la tabla 26, se visualiza que el 54.8% de las personas encuestadas indicaron que están de acuerdo que la empresa cuente con mercaderías individualmente rentables, mientras el 30.6% no están de acuerdo ni en desacuerdo y por último 14.5% completamente de acuerdo.

### 5.3. Discusión de resultados

#### Contraste de la Hipótesis.

Las hipótesis del trabajo de investigación son:

- **Hipótesis General:** La Gestión Comercial influye en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.
- **Hipótesis Especifica N°1:** Las ventas influyen en los Indicadores Financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.
- **Hipótesis Especifica N°2:** Las existencias influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.
- **Hipótesis Especifica N°3:** Las cuentas por pagar influyen en los indicadores financieros. Caso: Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

En la tesis se plantea una hipótesis general (HG) y tres hipótesis específicas (HE1, HE2, HE3), las mismas que han sido contrastadas con los datos recopilados en la muestra.

Se ha ejecutado una encuesta con 16 preguntas para la variable independiente y 10 para la variable dependiente, todas ellas con respuestas tipo Likert. Luego, para probar la hipótesis se hizo  $16 \times 10 = 160$  cruces de variables, generando igual número de tablas de contingencia o tablas de frecuencias bidimensionales de la forma 0.75.

**Tabla 27** Tabla de Contingencia

Preguntas de las variables independientes	Preguntas de las variables dependientes					Total Fila
	1	2	3	4	5	
1	<b>O<sub>if</sub></b>					O1+
2						O2+
3						O3+
4						O4+
5						O5+
<b>Total columnas</b>	O1+	O2+	O3+	O4+	O5+	O+Total

Fuente: Elaboración Propia

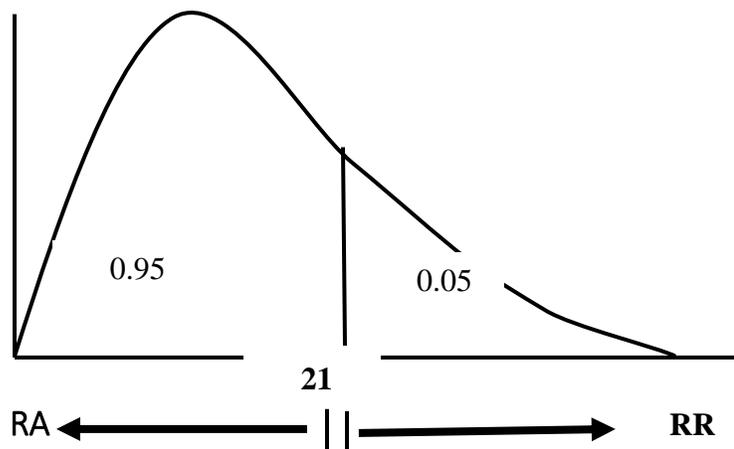
Donde:

O<sub>if</sub> = Frecuencias observadas de la fila i y columna j

Entonces: i = j = 1, 2, 3, 4,5

Se está asumiendo un nivel de significación de 5%

**Figura 42** Distribución de Chi Cuadrada



Así mismo, el p- valor del test es el siguiente:

$$P(X^2 \geq X^2) \leq 0.05$$

Los resultados del contraste de las hipótesis se presentan en el siguiente cuadro:

**Tabla 28** Tabla de Resultados de Contraste de Hipótesis

VARIABLES			INDICADORES FINANCIEROS									
			LIQUIDEZ		ACTIVIDAD		ENDEUDAMIENTO		RENTABILIDAD			
			P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26
GESTION COMERCIAL	VENTAS	P01									XXX	
		P02										
		P03										
		P04										
		P05	XXX									
		P06		XXX								XXX
	EXISTENCIAS	P07	XXX	XXX								
		P08										
		P09							XXX			
		P10	XXX	XXX				XXX				
		P11				XXX						
		P12	XXX							XXX		
	CUENTAS POR PAGAR	P13	XXX	XXX								
		P14	XXX							XXX		
		P15	XXX	XXX	XXX					XXX		
		P16		XXX						XXX		

**Fuente:** Elaboración Propia

Donde:

Las celdas que están vacías indican que con los datos de la muestra no es posible rechazar la hipótesis nula  $H_0$ , por lo que se deduce que en las variables independientes y variables dependientes existe independencia.

Las celdas con XXX indican que se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y por lo tanto se acepta la asociación de las variables dependientes con las independientes.

Con estos resultados, se puede validar las hipótesis del trabajo

### **Hipótesis Específica 1:**

Los Indicadores Financieros están asociados a las Ventas.

Mientras se realicen actividades relacionadas a las ventas, entre ellas suspenda la atención a deudores incumplidos (P6), adecúe técnicas y estrategias comerciales para optimizar los ingresos (P1) y haciendo recordatorios al usuario para pagar su deuda (P5); se puede lograr recibir información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos vendidos (P25), la liquidez reflejará la situación financiera de la empresa (P17) y permitirá cumplir con sus obligaciones a corto plazo (P18).

### **Hipótesis Específica 2:**

Los Indicadores Financieros están asociados a las existencias.

Mientras se realicen actividades relacionadas con las existencias, entre ellas contar con un stock suficiente en cantidad y variedad de mercaderías para ofrecer a los clientes en el proceso de venta (P10), cuente con la mercadería requerida luego de concretar una venta (P7) y tenga en cuenta mercaderías con algunos daños que implican no puedan ser vendidas (P12); se puede lograr una interpretación positiva en los indicadores financieros destacando que la liquidez refleje la situación financiera de la empresa (P17) y permita cumplir con sus obligaciones a corto plazo (P18).

### **Hipótesis Específica 3:**

Los Indicadores Financieros están asociados a las cuentas por pagar.

Mientras se ejecuten actividades desarrolladas a las cuentas por pagar como contar con políticas de pago a sus proveedores (P15), se cumpla con el pago a sus proveedores en las fechas pactadas (P13), en la selección de un proveedor prime el precio sobre la calidad (P14), la política de pagos que tenga ayude a tener liquidez inmediata en la empresa; se pueda lograr liquidez que refleje la situación financiera de la empresa (P17), cumpla con sus obligaciones a corto plazo (P18) para que la empresa esté interesado en invertir en la empresa (P24).

Por lo tanto,

Se verifica por las consideraciones anteriores lo siguiente:

**Hipótesis General:** La Gestión Comercial influye en los indicadores financieros. Caso:  
Empresa Suministros Biomedicos S.A.C. periodo 2017-2018.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES

1. La Gestión Comercial de la empresa no es adecuada en los dos últimos periodos, ya que se observó que la empresa no adecúa técnicas y estrategias en el proceso de ventas para la satisfacción de sus principales clientes, la cual se reflejó en el cálculo de los indicadores financieros a nivel de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad.
2. De acuerdo a los resultados obtenidos mediante las encuestas a los trabajadores del área administrativa, comercial y contabilidad se pudo identificar puntos críticos en las políticas de cuentas por cobrar respecto al tiempo que toman para poder tener liquidez inmediata, ello está relacionado en el indicador de rotación de cuentas por cobrar en la empresa analizada en la que es superior a 30 días en el año 2017 y 2018.
3. La cantidad de existencias que tenga la empresa depende de la eficacia de las ventas de acorde a la demanda del mercado, los costos, la carencia de control de la mercadería, deterioro de algunas de ellas en almacén; por lo cual está reflejado en la índice de rotación de inventarios que señala que la mercadería permanece mucho tiempo para ser vendido.
4. La empresa no cuenta con políticas ni procedimientos establecidos para el proceso de cuentas por pagar ni para realizarlas y a través de la rotación de cuentas por pagar se pudo apreciar que el tiempo que la empresa toma en pagar a sus proveedores es menor al de las cobranzas la cual refleja la inadecuada gestión partiendo del área administrativa.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a gerencia implementar un plan estratégico para mejorar la eficiencia en la gestión comercial de la empresa en la que se adecúe a los cambios que se presenten en el mercado y así la empresa sea más viable en el mercado, además realizar de manera continua el análisis de los estados financieros a través de los indicadores financieros que reflejan la eficiencia y eficacia en conjunto de la empresa a un determinado periodo.
2. Se recomienda efectuar políticas de cobro a los clientes con el fin de generar mayor prontitud, así mismo de evaluarlos antes de dar un crédito un bien o servicio para evaluar la capacidad de pago, así mismo tener un reporte de antigüedad de las cuentas, aplicar ciertos recargos por mora establecidos mediante un contrato de crédito comercial.
3. Se recomienda promover el consumo del inventario a través de promociones, descuentos factibles con la finalidad de transformarlo en liquidez inmediata, tener un control de inventario en almacén, tener en estado de conservación la mercadería para poder evitar pérdidas en ventas y lenta rotación para poder lograr disminuir los días que permanece la mercadería en almacén con el fin de generar mayores ganancias y utilidades en la empresa.
4. Se recomienda extender el tiempo en los plazos para efectuar los pagos, evaluar los descuentos por pronto pago que ofrecen los proveedores, especialmente a los que son esenciales en la parte productiva de la empresa.

## REFERENCIAS

### a) Referencias Bibliográficas

- Calderón, J. (2008). *Estados Financieros*. Lima: JCM Editores.
- Coopers, J. y Librand, M. (2002). *Los nuevos conceptos del control interno informe: COSO*. Madrid, España: Ediciones Díaz Santos.
- Córdova, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Fowler Newton, E. (2014). *Contabilidad Superior*. Buenos Aires: La ley.
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. Decimoprimer edición Pearson educación, México.
- Hernández, Fernández, Baptista. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill/INTERAMERICANA EDITORES C.V.
- Morales, C. J. A., & Morales, C. A. (2014). *Crédito y cobranza*. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>
- Moreno, D. L. M. (2009). *Estados financieros*. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>
- Romero, A. (2012). *Contabilidad Intermedia*. México: McGraw-Hill/INTERAMERICANA EDITORES.

### b) Referencias de Tesis

- Carlos, Gabriel, Rodríguez (2016). *Influencia de los Ratios Financieros en la toma de decisiones de la empresa Architech Constructores S.A.C, ubicada en San Borja, año 2015*. Grado de Contador Público. Universidad Peruana de las Américas. Perú. Recuperado de: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/153/tesis%20-capitulo%20%28BN%29%20Edita.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Carpintero, P. (2017). *La Gestión Comercial en la empresa SUPERKASA de la ciudad de Riobamba y su incidencia en las ventas en el periodo 2015*. Grado de Ingeniera Comercial. Universidad Nacional de Chimborazo. Ecuador. Recuperado de: <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/3802/1/UNACH-EC-FCP-ING-COM-2017-0014.pdf>
- Culquicondor, G. (2018). *Sistema de Control Interno para el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa comercial Ventura Pallets Export E.I.R.L.* Grado de Contador Público. Universidad Nacional de Piura. Perú. Recuperado de: <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1398/CON-CUL-NEI-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fernández, I. (2011). *Análisis Financiero del periodo 2009-2010 en la compañía de seguridad privada Oleasseg CIA. LTDA. de la ciudad de Riobamba para mejorar su gestión económica financiera*. Grado de Licenciada Contabilidad y Auditoría. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Ecuador. Recuperado de: <https://issuu.com/wilsonauditoria/docs/proyectoanalisissfinanciero-13010807>
- García y Ventura (2005). *Evaluación de la situación financiera de la empresa Americatel, C.A., - Maturín a través de la aplicación de indicadores de gestión*. Grado de Licenciado en Contaduría Pública. Universidad de Oriente Núcleo Monagas. Venezuela. Recuperado de: <https://studylib.es/doc/7835228/evaluaci%C3%B3n-de-la-situaci%C3%B3n-financiera-de-la-empresa-ameri...>
- Irrazabal, V. (2018). *Aplicación del análisis e interpretación de los estados financieros y su incidencia para la toma de decisiones en una empresa de Transportes Urbano de Lima Metropolitana en el periodo 2015*. Grado de Contadora Pública. Universidad Ricardo Palma. Perú. Recuperado de:

<http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/1464/APLICACION%20DEL%20ANALISIS%20E%20INTERPRETACION%20DE%20LOS%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20PARA%20LA%20TOMA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Mendoza, T. (2015). *El análisis financiero como herramienta básica en la toma de decisiones gerenciales, caso: empresa HDP Representaciones*. Grado de Magister en Economía con mención en Finanzas y Proyectos Corporativos. Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7897/1/TESIS%20TANIA%20MENDOZA.pdf>
- Tapia, J. (2014). *Análisis Financiero y su incidencia en la toma de decisiones sobre la situación económica y financiera de la empresa Edpyme Créditos Accesibles S.A.* Grado de Contador Público. Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Recuperado de: [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2876/tapia\\_jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2876/tapia_jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

### c) Referencias Electrónicas

- Calderón, J. (2013). Desvalorización de Existencias. Recuperado de: <http://contabilidad-fundamentos.blogspot.com/2013/04/desvalorizacion-de-existencias.html>
- Conexión Esan (2019). Estudio sobre La Gestión Comercial: la clave para el éxito de los servicios de salud. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/sala-de-prensa/2019/03/la-gestion-comercial-la-clave-para-el-exito-de-los-servicios-de-salud/>
- Debitoor. (2019). “Glosario de Contabilidad”. Recuperado de: <https://debitoor.es/glosario>
- Economía Simple Net (2018). “Términos de Contabilidad”. Recuperado de: <https://www.economiasimple.net/glosario/ratios-financieros>

- Orellana, H. (2011). Administración de las Cuentas por Cobrar. Recuperado de:  
<http://admondecuentasporcobrar.blogspot.com/>
- Panta, O. (2018). Provisión y Castigo de Cuentas Incobrables. Recuperado de:  
<https://elblogdelcontador.com/provision-castigo-cuentas-incobrables/>
- SUNAT (2018). Régimen Mype Tributario-RMT. Recuperado de:  
<http://emprender.sunat.gob.pe/regimen-mype>

#### **d) Legales**

- NIC 2. Recuperado de:  
[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/RedBV2018\\_IA\\_S02\\_GVT.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IA_S02_GVT.pdf)
- Ley del Impuesto a la Renta. Recuperado de:  
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/tuo.html#>

## APÉNDICE

## APÉNDICE A – ESTADOS FINANCIEROS

**SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018 Y 2017**  
**( EXPRESADO EN SOLES)**

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>31 DIC. 2017</b>
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
Caja y Bancos	25,896	38,560
Cuentas por cobrar comerciales	254,718	180,701
Existencias	288,517	174,991
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>569,131</b>	<b>394,252</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	87,100	122,000
Intangibles	5,200	7,820
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>92,300</b>	<b>129,820</b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>661,431</b>	<b>524,072</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
Obligaciones Financieras	14,800	54,200
Cuentas por pagar comerciales	85,420	105,820
Otras cuentas por pagar	6,420	15,000
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>106,640</b>	<b>175,020</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>106,640</b>	<b>175,020</b>
Capital	50,000	50,000
Resultados Acumulados	299,052	85,420
Resultado del ejercicio	205,739	213,632
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>554,791</b>	<b>349,052</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>661,431</b>	<b>524,072</b>

## ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

**SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018 Y 2017  
 ( EXPRESADO EN SOLES)

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>%</b>	<b>31 DIC. 2017</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Caja y Bancos	25,896	4	38,560	8
Cuentas por cobrar comerciales	254,718	38	180,701	34
Existencias	288,517	44	174,991	33
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>569,131</b>	<b>86</b>	<b>394,252</b>	<b>75</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Inmuebles, maquinaria y equipo,neto	87,100	13	122,000	23
Intangibles	5,200	1	7,820	2
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>92,300</b>	<b>14</b>	<b>129,820</b>	<b>25</b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>661,431</b>	<b>100</b>	<b>524,072</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
Obligaciones Financieras	14,800	2	54,200	10
Cuentas por pagar comerciales	85,420	13	105,820	20
Otras cuentas por pagar	6,420	1	15,000	3
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>106,640</b>	<b>16</b>	<b>175,020</b>	<b>33</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>106,640</b>	<b>16</b>	<b>175,020</b>	<b>33</b>
Capital	50,000	8	50,000	10
Resultados Acumulados	299,052	45	85,420	16
Resultado del ejercicio	205,739	31	213,632	41
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>554,791</b>	<b>84</b>	<b>349,052</b>	<b>67</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>661,431</b>	<b>100</b>	<b>524,072</b>	<b>100</b>

**SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.**

## ESTADO DE RESULTADOS

POR EL PERIODO DEL 01 DE ENERO

AL 31 DE DICIEMBRE

2018 Y 2017

(EXPRESADO EN SOLES)

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>31 DIC. 2017</b>
Ventas netas	1,434,456	1,515,273
Costos de ventas	1,056,690 (-)	1,121,806 (-)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>377,766</b>	<b>393,467</b>
Gastos de venta	5,860 (-)	7,520 (-)
Gastos de administración	105,860 (-)	110,580 (-)
Total gastos de operación	111,720	118,100
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>266,046</b>	<b>275,367</b>
Ingresos financieros		
Gastos financieros	8,564	10,854
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>274,610</b>	<b>286,221</b>
Participación de los trabajadores	0	0
Impuesto de renta	68,871 (-)	72,589 (-)
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>205,739</b>	<b>213,632</b>

## ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

## SUMINISTROS BIOMEDICOS S.A.C.

## ESTADO DE RESULTADOS

POR EL PERIODO DEL 01 DE  
ENERO AL 31 DE DICIEMBRE  
2018 Y 2017

(EXPRESADO EN SOLES)

	<b>31 DIC. 2018</b>	<b>%</b>	<b>31 DIC. 2017</b>	<b>%</b>
Ventas netas	1,434,456	100.00%	1,515,273	100.00%
Costos de ventas	1,056,690 (-)	73.66%	1,121,806 (-)	74.03%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>377,766</b>	<b>26.34%</b>	<b>393,467</b>	<b>25.97%</b>
Gastos de venta	5,860 (-)	0.41%	7,520 (-)	0.50%
Gastos de administración	105,860 (-)	7.38%	110,580 (-)	7.30%
Total gastos de operación	111,720	7.79%	118,100	7.79%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>266,046</b>	<b>18.55%</b>	<b>275,367</b>	<b>18.17%</b>
Ingresos financieros				
Gastos financieros	8,564	0.60%	10,854	0.72%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>274,610</b>	<b>17.95%</b>	<b>286,221</b>	<b>17.46%</b>
Participación de los trabajadores	0		0	
Impuesto de renta	68,871 (-)	4.80%	72,589 (-)	4.79%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>205,739</b>	<b>13.15%</b>	<b>213,632</b>	<b>12.67%</b>

## APÉNDICE B - CUESTIONARIO

### ENCUESTA

1. ¿La empresa adecúa técnicas y estrategias comerciales para optimizar los ingresos?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

2. ¿La empresa identifica los derechos y deberes oportunamente con el cliente respecto al bien o servicio a transferir?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

3. ¿Existe una vigilancia continua y oportuna sobre vencimientos y cobranza?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

4. ¿Se preparan mensualmente informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

5. ¿La empresa hace recordatorios al usuario haciéndole recordar su deuda?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

6. ¿La empresa suspende la atención a deudores incumplidos?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

7. ¿La empresa cuenta con la mercadería requerida luego de concretar una venta?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

8. ¿Es importante tener un control semanal de las entradas y salidas de mercaderías en el almacén?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

9. ¿La empresa utiliza frecuentemente la mercadería que tiene en el almacén para ser vendida?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

10. ¿La empresa cuenta con un stock suficiente en cantidad y variedad de mercaderías para ofrecer a los clientes en el proceso de venta?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

11. ¿La empresa tiene mercadería inmovilizada por mucho tiempo considerado obsoleto?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

12. ¿El almacén cuenta con mercaderías con algunos daños que implican no puedan ser vendidas o pierdan su valor?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

13. ¿Se cumple con el pago a proveedores en las fechas pactadas?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

14. ¿En la selección de un proveedor prima el precio sobre la calidad?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

15. ¿La empresa cuenta con políticas de pago a sus proveedores?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

16. ¿La política de pagos ayudará a tener liquidez inmediata en la empresa?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
-----------------------	------------	---------------------------------	---------------	-------------------

17. ¿Considera que la liquidez refleja la situación financiera de la empresa?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

18. ¿La liquidez de la empresa permitirá cumplir con sus obligaciones a corto plazo?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

19. ¿Usted conoce cómo se está gestionando el manejo de activos a un determinado periodo?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

20. ¿Los plazos de las cobranzas, pagos son los correctos?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

21. ¿Considera la empresa tiene deudas a corto y a largo plazo?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

22. ¿La empresa usa fuentes de financiamiento para cubrir una deuda?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

23. ¿La participación de mercado influye en la rentabilidad de la empresa?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

24. ¿Usted estaría interesado en invertir en la empresa?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

25. ¿Recibe información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------

26. ¿La empresa tiene mercaderías individualmente rentables?

Completamente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
-----------------------------	------------	---------------------------------	------------	--------------------------