



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“Definir la rentabilidad
de la empresa Venta de
Computadoras y Repuestos, periodo 2013 y 2014”**

Autor: Ripalda Larrain Brian Harold

**Para optar el título profesional
Contador Público**

Iquitos – Perú

2017

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a Dios, por ser el pilar fundamental que me sostiene, por guiarme y cuidarme en cada momento de mi vida.

Dedico esta tesis a mi madre por el esfuerzo, la motivación, el apoyo incondicional y el ejemplo que me brindó al momento de alcanzar mis objetivos propuestos.

Y a todas las personas que de una u otra forma me enseñaron lo bueno compartiendo sus conocimientos como amigos y docentes, sirviéndome para el desarrollo de la presente tesis y de mi vida diaria.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme brindado salud, fe, sabiduría necesaria y seres extraordinarios como lo son mi familia, mi señora madre especialmente, quienes me apoyaron incondicionalmente por el logro de mis objetivos.

Agradezco infinitamente al Decano de la Facultad de Negocios Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán, nuestros jurados, que con su conocimiento infinito supieron despejar dudas y orientarnos a la realización exitosa de este proyecto.

Y también, a la Universidad Científica del Perú-UCP quien me abrió sus puertas y a todos los docentes que al transcurrir de estos años me formaron y llenaron de diversos conocimientos, con el fin de convertirme en un exitoso profesional a servicio de la sociedad.



Universidad Científica del Perú

FACULTAD
DE
NEE

ACTA DE SUSTENTACIÓN

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 11:00 am horas del día 29 del mes de abril del año Dos mil dieciséis, se reunieron en el aula de Grados y Títulos de la Universidad Científica del Perú, el Jurado Examinador que lo conforman:

CPC. Edwin Delgado Hildebrandt	Presidente
Lic. RR.II. Salvador Calderón Ferreira	Miembro
CPC Luis Paima Linares	Miembro

Para evaluar la sustentación del bachiller:
RIPALDA LARRAIN, BRIAN HAROLD

En la modalidad de INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL titulado: "DEFINIR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VENTA DE COMPUTADORAS Y REPUESTOS PERIODO 2015".

Después de las deliberaciones correspondientes, se procedió a evaluar, teniendo como resultado:

INDICADOR	EXAMINADOR Presidente	EXAMINADOR Miembro	EXAMINADOR Miembro	PROMEDIO
Dominio del tema	3	4	3	3
Calidad de redacción	2	3	3	3
Competencia expositiva, argumentación y coherencia.	3	4	3	3
Calidad de respuestas	3	4	3	3
Uso de terminología especializada.	3	3	3	3
Calificación final				3
Calificación final (en letras)	QUINCE			15

Leyenda:

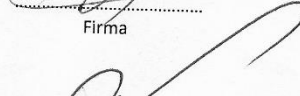
Indicador	Descripción	Puntaje
A	Deficiente	1
B	Regular	2
C	Satisfactoria	3
D	Óptima	4

El JURADO considera... APROBADO la sustentación.

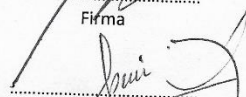
Presidente


Firma

Miembro


Firma

Miembro


Firma

La Universidad Vive en ti

Av. Abelardo Quiñones Km. 2,5 San Juan Bautista, Iquitos

Tel.: (065) 261088-261092

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN	01
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	
1.1. El problema.	03
1.1.1 Descripción del problema.....	03
1.1.2 Formulación del problema.....	06
1.2. Objetivos.	06
1.2.1 Descripción del problema.....	06
1.2.2 Formulación del problema.....	06
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.	
2.1 Antecedentes.....	07
2.2 Marco teórico.....	09
2.3 Marco conceptual.....	12
2.4 Justificación e Importancia.....	13
CAPÍTULO III: MÉTODO	
3.1 Hipótesis.....	15
3.1.1 Hipótesis general.....	15
3.1.2 Hipótesis específicas.....	15
3.1.3 Variable, indicadores e índices.....	15
3.2 Tipo de investigación.....	16
3.3 Población y muestra.....	15

3.3.1. Población.....	16
3.3.2. Muestra.....	17
3.4 Instrumento de recolección de datos.....	17
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	18
CONCLUSIONES.....	26
RECOMENDACIONES.....	27
BIBLIOGRAFÍA.....	28
ANEXOS.....	30
Anexo 1. Balance General 2013.....	31
Anexo 2. Balance General 2014.....	32

RESUMEN

La presente aplicación establece una metodología a seguir para determinar la rentabilidad de la empresa. Se seleccionó como caso particular la empresa Ventas de Computadoras y Repuestos. El análisis de esta empresa determinó la toma de decisiones necesaria para lograr un mejor desempeño, y sobre todo lograr una buena rentabilidad en un futuro. La información se basó en los estados financieros de la empresa señalada.

El objetivo del trabajo es estudiar el comportamiento de sus estados financieros de la empresa, con el propósito de determinar cuál es el factor importante por el cual la empresa puede generar mayor rentabilidad.

La presente investigación tomó información de los periodos 2013 y 2014, de los cuales se analizó estos dos años para determinar la rentabilidad y las proyecciones futuras.

Asimismo, se estudiaron los problemas que se presentaron y que son posibles de administrar por la propia decisión que genera el servicio, como la prestación del servicio, su facturación, la cobranza, el personal, y que son calificadas por el usuario. También por la importancia que el cliente otorga al servicio incluyendo todo los factores.

Palabras claves: rentabilidad, ventas, activos, facturación, servicio.

ABSTRACT

The present application establishes a methodology to follow and to determine the profitability of the company. In this particular case the company 'Ventas de Computadoras y Respuestos' was selected. The analysis of this company determined the necessary decision making to achieve a better performance, and above all, to achieve more profitability in the future. The information can be found in the financial statements of the indicated company.

The objective of this paper is to study the changes in the financial statements of the company in order to determine the important factors which will direct the company to achieve greater profitability.

The present investigation took information from the tax periods 2013 and 2014. These two years were analyzed to determine the profitability and future projections.

The problems and weak points within the company were analyzed and were identified as issues that can be addressed and changed by the administration. These included customer service, billing, collections, and personnel. These points of focus were rated by the user. The client's opinion of key factors for service were also taken into consideration.

Key words: profitability, sales, assets, billing, customer service.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema.

1.1.1. Descripción del problema.

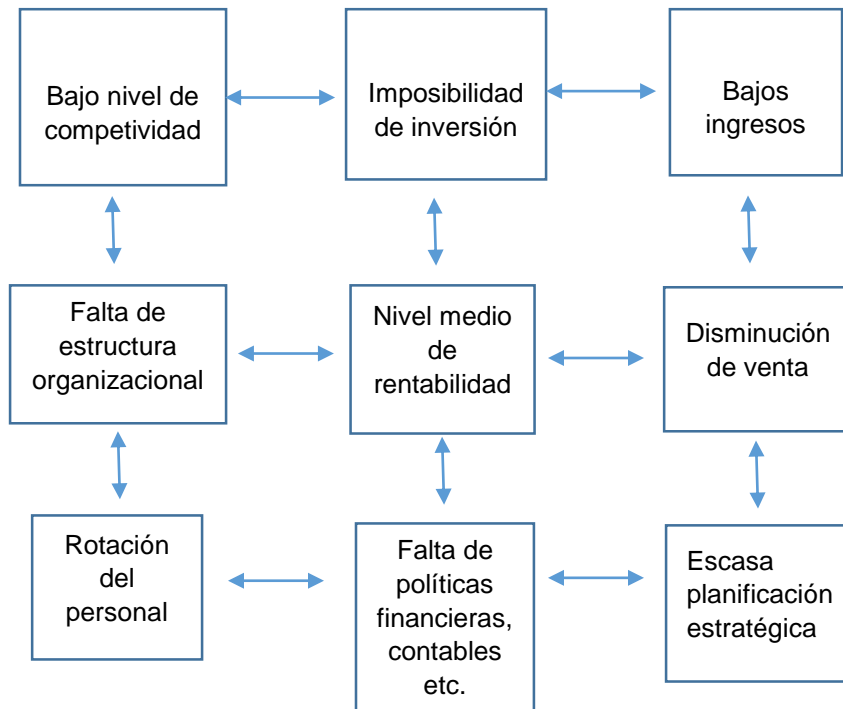
Actualmente la rentabilidad de las empresas en los mercados está determinado por el rendimiento de las empresas. En la rentabilidad impactan varios elementos por ejemplo, la intensidad de las ventas (especialmente cuando caen los precios de ventas); los costos de producción (variaciones de su valor de compra en el mercado), otro elemento es el financiamiento, pues una empresa endeudada incurrirá en gastos financieros y esto se expresa en el estudio de resultados.

Con un buen liderazgo en la empresa, de acuerdo al sector en donde se encuentre, generará buena productividad y rentabilidad, del cual puede aumentar sus ganancias propias y a la vez ser líder en el mercado, también puede tener un crecimiento muy significativo dentro y fuera; como sabemos la rentabilidad es un beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener beneficios.

La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido.

Se debe tener en cuenta que para poder generar utilidad, los ingresos de la empresa tienen que ser mayor que sus egresos, el sentido común hasta lo señala; y por ende se debe analizar a la empresa con el fin de tener un buen manejo del sistema financiero, para una mejor toma de decisiones, con el fin de que lleve a la empresa a un buen nivel económico.

Cuadro 1. Cuadro de análisis de Rentabilidad.



Autor: Ripalda Larrain.

Como se puede observar el cuadro, demuestra la deficiencia que puede tener la empresa si no se emplean los mecanismos correctos para la buena administración, bien sabemos que si una empresa es deficiente, lo más probable es que caiga a manos de la competencia, y en un futuro presentar problemas financieros.

La empresa tiene que funcionar con un proceso productivo que entregue rentabilidad, de tal manera que asegure y confirme que se estén cumpliendo los parámetros que se planteó. Ahora, si estos resultados son negativos, la empresa generara perdidas en un futuro.

Uno de los principales problemas que ha venido sobrellevando esta empresa en aquellos periodos, de acuerdo al cuadro de análisis de rentabilidad que se ha observado, es que dicho negocio careció de escasas políticas de planificación,

financieras, contables, y económicas que imposibilitaron que se cumplieran los procesos adecuados de la administración, del cual esto conllevó a una débil estructura organizacional, lo cual es fundamental para el desarrollo y cumplimiento de objetivos, y las metas de la empresa.

Las escasas políticas de planificación dan como resultado que la empresa no pueda competir con el mercado; asimismo la empresa debe de tener las herramientas indispensables, para que no disminuyan las ventas considerablemente y no sea rentable debido a los bajos ingresos.

La empresa contó con diversas falencias en los dos periodos 2013 y 2014 tales como:

- a. No careció de políticas financieras, contables, económicas y de planificación.
- b. No ha poseído estrategias empresariales.
- c. Falta de control de inventarios lo que conllevó a la inexistencia de un stock de mercadería suficiente para satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes.
- d. Poca inversión externa.
- e. No existió una buena estructura organizacional.
- f. Falta de herramientas de roles y funciones para el recurso humano.
- g. Falta de cumplimiento de compromisos con proveedores.
- h. Utilidades no reinvertidas y desvío de recursos.

Estas falencias que se acabaron de mencionar, perjudicaron a la empresa a proyectarse en un futuro en ese entonces, del cual mi persona tiene como objetivo eliminarlos para proyectar un buen margen de rentabilidad en un futuro.

1.1.2 Formulación del problema.

El problema general es el siguiente:

¿Cuál es el comportamiento de la rentabilidad que se tiene en los dos periodos 2013 y 2014?

Los problemas específicos son los siguientes:

¿Cuál es el comportamiento de la rentabilidad económica que presenta la empresa en los periodos 2013 y 2014?

¿Cuál es el comportamiento de la rentabilidad financiera de la empresa Ventas de Computadoras y Repuestos?

1.2 Objetivos de la investigación.

1.2.1 Objetivo general.

Estudiar el comportamiento de rentabilidad que hay entre los dos periodos, 2013 y 2014.

1.2.2 Objetivos específicos.

- a. Describir el comportamiento de rentabilidad económica que hay entre los dos periodos 2013 y 2014.
- b. Mejorar la rentabilidad financiera de la empresa Ventas de Computadoras y Repuestos para el año 2015.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de investigación.

Domínguez Paulini y Sánchez Llerena (2013) en su tesis sobre la relación entre la rotación del personal y la productividad y rentabilidad de la empresa Cotton Textil S.A.A. – Planta Trujillo, tiene como objetivo buscar soluciones que existe en la rotación del personal, productividad y rentabilidad de la empresa Cotton Textil, a base de esta problemática, se presentó como propuesta un programa de retención del talento, que minimizará el problema de alta rotación con el personal obrero y fidelizará a los operarios para que no se genere un fenómeno de pérdida de valor rentable y productivo en la empresa.

Su investigación se enfoca en la relación entre la rotación de personal y la productividad y rentabilidad de la empresa Cotton Textil S.A.A. – Planta Trujillo. La cual desarrolla su actividad en el sector textil algodonero en el que se manejan procesos integrados desde el desmotado de algodón, hasta la fabricación y acabado de telas, a los que se suman los procesos de confección de prendas de vestir que realiza a través de su subsidiaria Cottongroup S.A.

Asimismo la empresa tiene como eje principal minimizar el problema de alta rotación que existe dentro de la empresa, a través de procedimientos para mejorar el rendimiento de la empresa, asimismo esto genera rentabilidad a la empresa porque ya no generará pérdida de valor rentable.

Finalmente, concluye que se puede decir que existen diversos aspectos que pueden ser mejorados dentro de la empresa, como la calidad del producto, la infraestructura, un buen manejo de personal etc.

Quiroz Gutiérrez (2012) en su tesis sobre *Planeamiento Estratégico Financiero para aumentar la rentabilidad de la empresa Avico SAC para el año 2014*, tiene como objetivo, desarrollar un buen planeamiento estratégico financiero con el fin de aumentar la rentabilidad de las empresas dedicadas a la distribución de productos veterinarios y afines, en esta investigación se ha tomado como muestra a la empresa AVICO SAC, pues es una de las más representativas de la parte norte del país.

Para esto aplicó el método descriptivo y analítico, a través de la recolección de datos, ya sea esta en forma documentaria o proporcionada por la gerencia y la aérea de contabilidad.

Por su parte, manifiesta que el planeamiento estratégico según los resultados permite aumentar la rentabilidad de la empresa AVICO SAC para el año 2014 esto se debe a que el planeamiento estratégico financiero constituye, la herramienta más significativa, porque facilita las condiciones, la estructura y los resultados con participación y aportes de sus elementos, herramientas y técnicas que gestionan de manera adecuada la rentabilidad de la empresa.

Finalmente, concluye que hay diversos aspectos de la gestión de la calidad que deben ser mejorados, como las infraestructuras (espacios libres, equipos, servicios higiénicos).

2.2. Marco teórico.

2.2.1. Bienes y servicios que ofrece.

Como se sabe los bienes y servicios son el resultado de los esfuerzos humanos para satisfacer las necesidades y deseos de las personas. La producción económica se divide en bienes físicos y servicios intangibles. Los bienes son objetos que pueden ser vistos y tocados, tales como computadoras, libros, plumas, sal, zapatos, sombreros, y carpetas, como se sabe los bienes y servicios de una empresa son muy importantes, porque con ellos nosotros podemos generar una excelente rentabilidad económica.

Parada Daza J, (1988), autor del libro: Rentabilidad empresarial un enfoque de gestión, emplea un planteamiento sobre la rentabilidad desde una perspectiva propia de gestión de empresas y hace uso de una variedad de conceptos que se han tomado del análisis financiero tradicional, teoría económica, teoría financiera y estadística. Analiza las implicancias teórico-prácticas de hacer análisis económico-financiero considerando aspectos internos y propios de cada empresa, así como factores externos a ella.

Las empresas en el mercado financiero brindan diversos productos donde se puede encontrar muchas oportunidades de negocios, más aun si estas empresas emplean un buen manejo de sus recursos financieros, y sobre todo lograr focalizar un buen margen de rentabilidad.

Zamora Torres A. (2013), señala que la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Prácticamente planear es decidir qué se va a hacer más adelante determinando cómo y cuándo será. Y el principal objetivo de la planeación estratégica es precisamente aprovechar las oportunidades presentadas y evitando los peligros que acechan los mercados cambiantes, pero si la empresa genera un óptimo aumento de ventas y conlleva en si una buena administración, puede ser rentable en un futuro.

La empresa que se estudia ofrece productos que tienen que ver con la comercialización de todo tipo de producto involucrado con la tecnología, como: mouse, teclados, procesadores, monitores respuestas de Pc, etc.

Como se sabe la venta de todo producto es por la necesidad del consumidor y como se sabe el consumidor tiene sus necesidades, como las de querer usar tecnología moderna, con el fin de facilitar su trabajo laboral como su vida cotidiana y sobre todo que sientan emociones, la empresa a la que analizo brinda un buen servicio de calidad a sus clientes, de tal forma a ello tarde o temprano generara una buena rentabilidad en un futuro, ya que estos clientes actuales o antiguos seguirán invirtiendo su capital en esta empresa y para ello podría seguir invirtiendo.

2.2.2. El comportamiento de la rentabilidad en la empresa.

En el proceso de vender aparatos electrónicos, hay personas que trabajan haciendo diversas tareas para que llegue este servicio con la mayor calidad, desde la generación hasta la distribución. Ellos sienten emociones positivas por los aparatos que brindan. También, hay personas que reciben el servicio, y ellos tienen expectativas sobre lo que esperan recibir, expresado finalmente en su satisfacción.

Mientras tengamos clientes serios podríamos llegar a tener un buen margen de ganancia y sobre todo logrando obtener una buena rentabilidad en la empresa, siendo líderes en el mercado y superando a todas las empresas de nuestro entorno

con nuestros productos. Bien sabemos que el comportamiento del consumidor varía de acuerdo a las características del producto que demandan.

La rentabilidad, entendida como capacidad que tiene una empresa para generar beneficios, constituye un indicador de inestimable ayuda para diagnosticar la salud las empresas, sobretodo en la faceta relativa a la eficiente utilización de los recursos.

Monllau Jaques M. y Rodríguez Ávila N. (2013), en su estudio *La rentabilidad de las empresas que ofrecen servicios*, señalan que el análisis de rentabilidad de las empresas del sector pasa por el análisis de la eficacia y eficiencia de las empresas. La eficacia hace referencia al grado en que las empresas dan respuesta a las necesidades de los clientes; es fundamental que los clientes tengan sensación de satisfacción de sus necesidades. La eficiencia hace referencia a la cantidad de recursos que es necesario consumir para que el producto final satisfaga las necesidades de los clientes. Tan sólo tendrán continuidad aquellos modelos de negocio que sean eficaces y eficientes, es decir, que sean rentables. Si se conocen estos datos, las empresas podrán diseñar unas estrategias que garanticen su viabilidad a largo plazo.

Rubio P. (2007), menciona que las razones resultan de la comparación de dos o más cantidades de los estados financieros. En términos del análisis financiero las razones es un indicador que se obtiene de la relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los estados financieros de una empresa, que guardan una referencia significativa entre ellos (causa-efecto) y es el resultado de dividir una cantidad entre otra. Las razones simples se clasifican en financieras, estándar y bursátil. Los aspectos más importantes que miden son: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, cobertura, y actividad.

2.3. Marco conceptual.

- a. El análisis de rentabilidad permite relacionar lo que se gana a través de la cuenta de pérdidas y ganancias, con los que precisa para poder desarrollar la actividad empresarial **Goxens y Gay** (2011)
- b. La rentabilidad va totalmente unido al beneficio empresarial obtenido, ya que relaciona dicho beneficio con la magnitud que directamente lo ha provocado.
- c. A fin de determinar la rentabilidad, se trabaja tanto con el beneficio después de impuestos como, y en ocasiones, con el beneficio antes de impuestos, comparándose ese beneficio, ya sea antes o ya sea después de impuestos, con una serie de magnitudes a fin de comprobar cuál ha sido y a cuánto asciende la rentabilidad empresarial.
- d. El objetivo del análisis financiero es mejorar las decisiones relacionadas con la entidad, mediante la evaluación de la información disponible acerca de la situación financiera, los planes y las estrategias, así como el entorno en que se desenvuelven las entidades económicas. **Wild, Subramanyam y Halsey** (2007).
- e. En su estudio de la rentabilidad considerada como beneficio, señalan que la rentabilidad no es un elemento de la determinación de la eficiencia de la empresa, ya que se ha demostrado insuficiente, y en esto coincidimos que este postulado es, cuestionado a la luz de las insuficiencias del beneficio como medidor de la eficiencia empresarial y del comportamiento real de las empresas. **Castillo y Dolores Toous** (1990).
- f. La rentabilidad futura y el valor de una empresa dependen de la rentabilidad actual y el crecimiento de los activos netos. Desde el punto de vista de la administración financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital.

- g. Las futuras evaluaciones para la rentabilidad de nuestra empresa, esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado en ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades.
- h. Asimismo, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad

2.4 Justificación e importancia.

La empresa Ventas de computadoras y repuestos al ser una empresa nueva tiene la necesidad de conocer la realidad en la que se encuentra su negocio.

Para lo cual mi justificativo principal es dar a conocer las principales falencias de la misma y proporcionar soluciones adecuadas para que la empresa logre finiquitar con los agravantes que imposibilitan su progreso, para que de esta manera se pueda incrementar su rentabilidad con una mejor organización, logrando una ventaja en el punto que la empresa es mucho más sostenible en el tiempo, esta línea de negocio posee un potencial de crecimiento en la cual se deben ejecutar acciones específicas para asegurar la obtención de los resultados.

Como soporte para esta investigación se ve la necesidad de argumentar la detección de necesidades de obtener mayor rentabilidad, que es la parte principal de cualquier proceso de desarrollo para una empresa;

La rentabilidad es el rendimiento, la ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí, sino que

constituye una condición importantísima para poder ampliar la productividad y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad.

El proyecto de investigación del cual analizo tiene como finalidad crear nuevas estrategias y formas de mejorar el desempeño empresarial, de una manera ordenada y eficaz, ya que con esta información y las nuevas tendencias comerciales ayudarán a la empresa a observar el mundo empresarial desde otra perspectiva y así lograr mayor rentabilidad, obteniendo más clientes, mejorando los servicios enfocados principalmente a los clientes potenciales.

CAPÍTULO III: MÉTODO

3.1. Hipótesis.

3.1.1. Hipótesis general.

Se observaría un incremento de su rentabilidad en los periodos 2013 y 2014, para verificar que año fue más rentable.

3.1.2. Hipótesis específicas.

Se observaría un creciente en su rentabilidad económica de la empresa Venta de Computadoras y Repuestos para el periodo 2015, con el análisis de los periodos 2013 y 2014.

Se observaría un creciente en su rentabilidad financiera de la empresa Venta de Computadoras y Repuestos para el año 2015.

3.1.3 Variables, indicadores e índices

Variables de estudio	Indicadores	Índice
Describir la rentabilidad económica	1. Rentabilidad económica	1.1 Ventas 1.2 Comportamiento de activos 1.3 Comportamiento de resultados
Describir de la rentabilidad Financiera	2. Rentabilidad financiera	2.1 Comportamiento del pasivo 2.2 Estructura del financiamiento 2.3. Costo de dinero

3.2 Tipo de investigación.

En la primera etapa, el estudio es de característica descriptiva, porque se pretendió analizar la rentabilidad de la empresa ventas de computadoras y repuestos en Loreto desde la observación de sus estados financieros en los periodos 2013 y 2014.

En la segunda etapa, se busca obtener una mejor rentabilidad para el año 2015 evaluando los estados financieros de los periodos 2013 y 2014, con el fin de que la empresa logre alcanzar sus objetivos.

La investigación histórica trata de la experiencia pasada, describe lo que era y representa una búsqueda crítica de la verdad que sustenta los acontecimientos pasados.

Como investigador dependo de fuentes primarias y secundarias de las cuales me proveen información y a las cuáles debo examinar cuidadosamente con el fin de determinar su confiabilidad.

Asimismo verifico la autenticidad de un documento o vestigio, y después, determino el significado y la validez de los datos que contiene el documento que se considera auténtico.

Como se sabe el presente estudio es analítico por el motivo de que analizaremos los estados financieros de la empresa en los periodos 2013 y 2014, con el fin de corregir las falencias que tiene y a base de ello poder solucionar las problemáticas financieras futuras.

3.3.1. Población.

La población de estudio está conformada por los dos periodos 2013 y 2014, para llegar a determinar la rentabilidad en la empresa de la ciudad de Iquitos.

3.3.2. Muestra.

Basados en los estados financieros, tenemos muestras sobre cómo se ha desarrollado en los periodos 2013 y 2014.

3.4 Técnica.

- a. La técnica del cual se empleará en el presente estudio, será un análisis, para determinar la rentabilidad para el periodo 2015; se aplicó utilizando los estados financieros de los periodos 2013 y 2014.
- b. El proceso de recolección de datos siguió los siguientes pasos:
 - Se solicitó la autorización de la empresa de Ventas de Computadoras y Repuestos, para hacer uso de los estados financieros y para facilitarnos el acceso a la información que se requiere para la investigación.
 - Para la obtener los datos se necesitara los dos años que son 2013 y 2014 y se tendrá como objetivo ver la rentabilidad de la empresa para el año 2015.
 - Se tendrá que supervisar los estados financieros de la empresa el proceso de recolección de datos estará a cargo del autor Brian Harold Ripalda Larrain.
 - La participación por parte mía será de forma voluntaria.
 - Se respetó los derechos de la empresa mediante anonimidad, confidencialidad.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 La rentabilidad y sus ratios financieros

El éxito del manejo de la empresa se puede medir por diferentes indicadores de rentabilidad. La rentabilidad no solo define el resultado económico de la empresa, sino que además relaciona este resultado con otra variable (ventas, costo, patrimonio neto, etc), datos que seguro se podrá obtener analizando sus estados financieros, para obtener una magnitud relativa que permita analizar el rendimiento de la empresa.

Como se puede observar acá señalamos dos ratios financieros:

Ratio de endeudamiento

Definición

Es un ratio financiero que mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo.

Fórmulas:

$$\text{Endeudamiento a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100 = \%$$

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100 = \%$$

Entendiendo por capitales propios el denominado Patrimonio neto y como deuda total la suma del denominado Pasivo corriente y no corriente.

Hay que tener en cuenta que este ratio nos indica lo apalancada que esta la empresa, mediante financiación ajena, ya sea a corto plazo y a largo plazo.

En el concepto del ratio de endeudamiento se tiene que capitales propios el denominado patrimonio neto y como deuda total la suma del denominado pasivo corriente y no corriente. Hay que tener en cuenta que este ratio nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que esta la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo.

Podemos decir también que Indica el porcentaje de sus activos con deudas, mientras mayor sea este índice, mayor será la cantidad de dinero ajeno, que se está utilizando para generar utilidades y más alto apalancamiento financiero tiene la empresa.

Aplicamos la fórmula de endeudamiento a corto plazo de los años 2013 y 2014:

- Podemos decir lo siguiente del año 2013

$$\frac{1,368,499.00}{537,145.00} * 100\% = 2.55$$

Acá podemos observar que en el año 2013 tuvimos un margen de 2.55 de dinero ajeno.

- Podemos decir lo siguiente en el año 2014

$$\frac{1,047,476.00}{1,674,530.00} * 100\% = 0.63$$

Como podemos observar en el periodo 2014, el dinero ajeno se redujo a un 0.63%, favoreciendo la rentabilidad de la empresa.

Aplicamos la fórmula de endeudamiento a largo plazo de los periodos 2013 y 2014:

- Podemos decir lo siguiente del año 2013

$$\frac{0.00}{537,145.00} * 100\% = 0.00$$

Acá podemos observar que en el año 2013 no tuvimos nada de dinero ajeno a largo plazo.

- Podemos decir lo siguiente en el año 2014

$$\frac{1,229,994.00}{1,674,530.00} * 100\% = 0.73$$

Como podemos observar en el periodo 2014, el dinero ajeno se aumentó a un 0.73%.

Análisis de liquidez.

Mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo (dinero en efectivo de que dispone para pagar deudas). En este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Razón circulante = activo corriente / pasivo corriente

- Año 2013

$$\frac{1,856,082.00}{1,368,499.00} = 1.35$$

- Año 2014

$$\frac{2,515,339.00}{1,047,176.00} = 2.40$$

Como sabemos siempre que la razón circulante será 1 el capital de trabajo neto será 0; y podemos ver mucha variedad entre los dos años, dándonos una claridad sólida en qué posición esta la empresa.

4.2. Interpretación del balance general del año 2013 y 2014

Dentro del grupo de los activos corrientes se puede observar que de un año a otro este grupo de cuentas ha aumentado igualmente en sus activos fijos, el activo total ha incrementado por la expansión que hace del negocio.

De acuerdo a la información de los ratios financieros que hemos analizado, podemos denotar que la empresa se mantuvo al margen, y se puede decir que ha generado buena utilidad y más que todo rentabilidad, esto se debe a que dicho negocio supero todas sus falencias internas como externas.

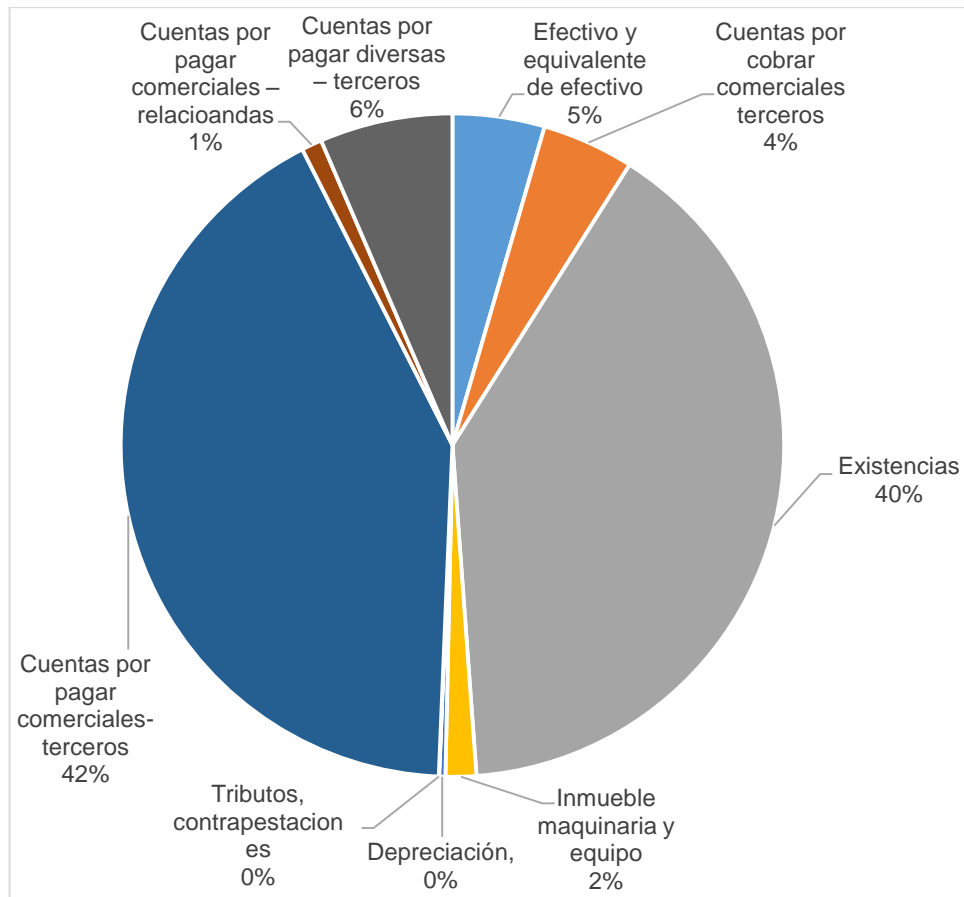
Como sabemos el balance general muestra la situación patrimonial de una empresa, lo cual nos ayuda a entender la estructura financiera que la compone, es decir los recursos con los que cuenta y la manera en que están siendo aprovechados en un periodo determinado de tiempo.

Al analizar las gráficas del balance de situación financiera respectivo al periodo 2013 y 2014 de la empresa venta de computadoras y repuestos, podemos observar que tuvo dos indicadores de desempeño muy importante, que es la liquidez, y el endeudamiento que se supo manejar.

Se entiende por liquidez la capacidad de la empresa de cumplir en el corto plazo con las obligaciones y por solvencia, y por lo que vemos la empresa supo sustentar sus actividades y por endeudamiento, por la mayor cantidad de dinero ajeno que se está utilizando para generar utilidades.

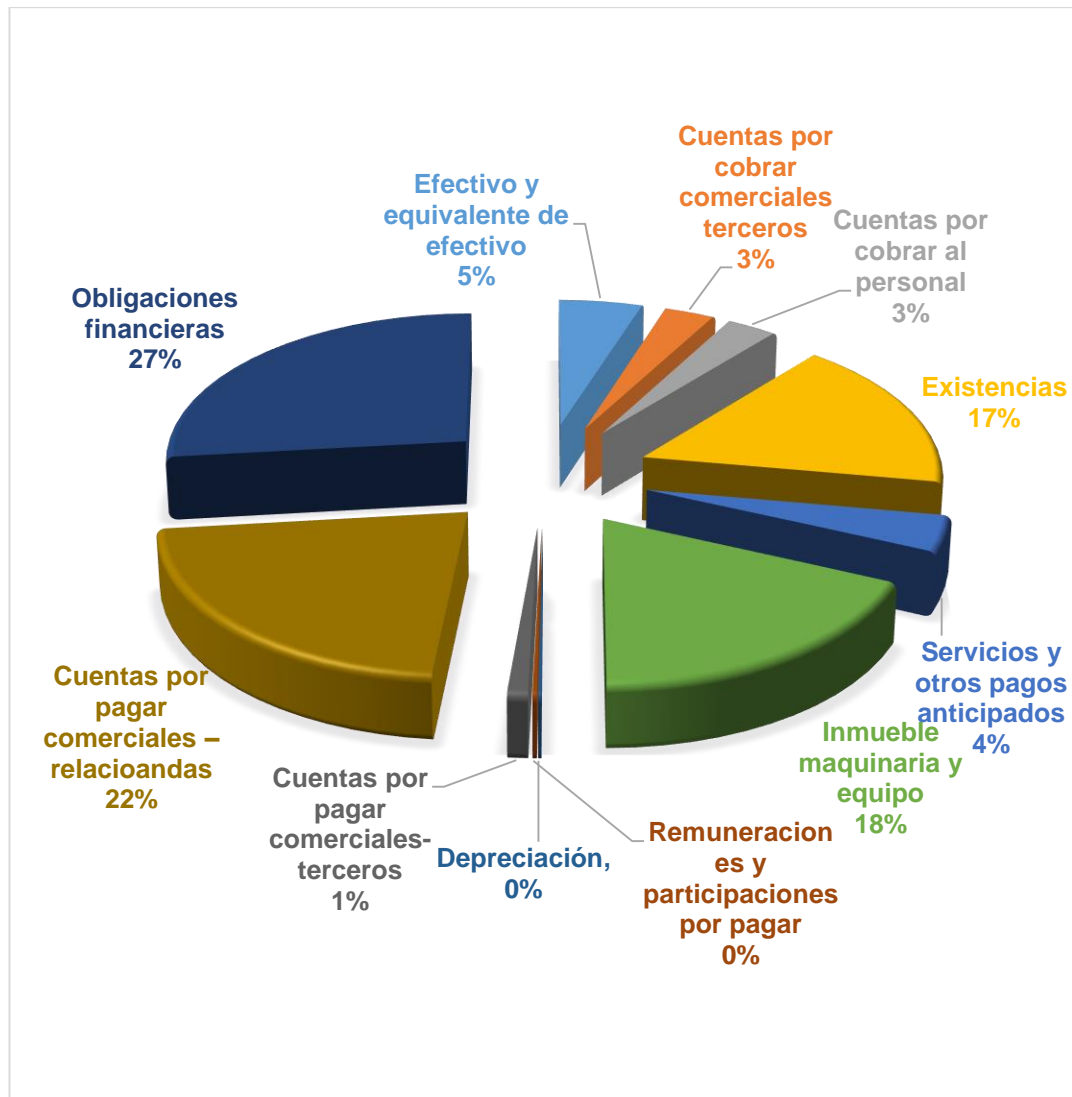
Para este efecto, se tiene que tener una idea más clara sobre la situación y desempeño de la empresa, las razones financieras por las cuales se basan en datos que provienen de los estados financieros y por medio de fórmulas que aportan información valiosa acerca de indicadores clave que nos permiten entender el comportamiento de la empresa, incluso al compararla con la competencia.

Grafico 1: Conocimiento en porcentajes del balance del periodo 2013.



Elaboración: Ripalda Larrain

Grafico 2: Conocimiento en porcentajes del balance del periodo 2014.



Elaboración: Ripalda Larrain

Interpretación:

En el análisis que se desarrolló con los estados financieros de los dos periodos que son 2013 y 2014 se denoto lo siguiente: en el ratio de endeudamiento a corto plazo del periodo 2013, la empresa logro conseguir un 2.55% y en el 2014, 0.63%, este ratio indica que mayor será la cantidad de dinero ajeno que se está utilizando para generar utilidades, pero como se puede observar la empresa no utilizo mucho dinero ajeno.

En el ratio de endeudamiento a largo plazo del periodo 2013, la empresa consiguió el 0.00 %, muy favorable para ese entonces, y en el 2014, dicha empresa consiguió el 0.73%.

Asimismo en el análisis de liquidez del periodo 2013, la empresa logro conseguir 1.35% y en el 2014 2.40%, como se sabe el ratio de liquidez mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente sus deudas a corto plazo.

Como podemos apreciar en los dos periodos 2013 y 2014 la empresa supo manejar sus utilidades de tal forma que genero una buena rentabilidad, esto se debe a diversos factores dentro de la empresa y fuera de la empresa, del cual se tuvo que analizar minuciosamente para poder eliminar esas falencias.

CONCLUSIONES

1. El estudio de mercado contribuyó a identificar el lugar para que inicie su actividad y obtener una buena rentabilidad económica y la nueva sucursal permitiendo que los consumidores finales o al por mayor puedan acceder fácilmente a adquirir los productos que ellos requieran. Así, el factor cercanía al mercado, fue el más importante en la elección de la localización.
2. Los criterios de evaluación de la rentabilidad financiera que se utilizaron, presentan resultados favorables, lo cual indica que el proyecto, bajo los criterios utilizados, es aceptable desde el punto de vista financiero.
3. Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.
4. La demanda en este tipo de mercado tan especial ha experimentado un continuo crecimiento durante los últimos años, con lo cual la principal estrategia de posicionamiento será: excelente calidad de servicio a precios muy competitivos.
5. Considerando que el objetivo general de este estudio es comprobar la rentabilidad de la empresa luego del análisis realizado se concluye que la empresa es viable y factible ya que cumple con las expectativas propuestas. Es decir, queda demostrado que la empresa en su funcionamiento es un negocio viable y atractivo con una utilidad acertada.

RECOMENDACIONES

1. Se aconseja aplicar el organigrama estructural desarrollado en la propuesta para establecer los niveles jerárquicos y las respectivas funciones que tienen que cumplir en la empresa. Además la implementación del sistema contable para proporcionar información confiable y así determinar la utilidad real de la situación económica de la empresa.
2. Utilizando de mejor manera los recursos para que no existan pérdidas que puedan perjudicar a la organización. Acorde al crecimiento del mercado y a la rentabilidad.
3. Mantener un control permanente de los inventarios para evitar pérdidas o daños en la mercadería ya que los resultados de la investigación de mercado expresan la importancia de innovación de mercancía.
4. Se debería llevar a cabo una mejor publicidad para mejorar la imagen de la empresa y lograr paulatinamente el posicionamiento en el mercado, mediante técnicas de ventas.
5. Otorgar un servicio de comercialización con un alto grado de calidad, que vaya enfocado principalmente a la satisfacción de las necesidades y requerimientos de los clientes, que son la razón de ser del negocio, con un personal capacitado comprometido con los objetivos de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA.

Domínguez Paulini H. y Sánchez Llerena F. 2013. *Tesis sobre la relación entre la rotación del personal y la productividad y rentabilidad de la empresa Cotton Textil S.A.A. – Planta Trujillo,*

Quiroz Gutiérrez C. 2012. *Tesis sobre Planeamiento Estratégico Financiero para aumentar la rentabilidad de la empresa Avico SAC para el año 2014.*

Diaz LLanes M. 2012. En su libro, *Análisis contable con un enfoque empresarial.*

Denove C. y D. Power J. 2011. En su libro *La satisfacción del cliente*

Esteo Sanchez F. 2013. *Análisis contable de la rentabilidad empresarial.*

Myers allen B. 2013. *Principios de finanzas corporativas.*

Carrasco J. Madrid 1996. *Como evaluar la rentabilidad*

Castillo M. y Toous D. en su estudio de la rentabilidad considerada como beneficio

América Ivonne Zamora Torres 2011, En su libro *Rentabilidad y ventaja competitiva*

Goxens A. y Gay 2011 en su libro *Análisis estado contables: Diagnostico económico financiero*

Parada Daza J. 1988, “*Rentabilidad Empresarial. Un enfoque de Gestión*” editorial universidad de concepción. Chile.

Zamora Torres A. 2013 “ *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacan*”. México.

Wild J, Subramanyam K y Halsey R, 2007, Análisis de estados financieros, 9ª Edición, Editorial Mc Graw Hill. México.

Anexo: Matriz de Consistencia

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADOR	ÍNDICE
¿Cuál es el comportamiento de la rentabilidad que se tiene en los dos periodos 2013 y 2014 de la empresa?	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Estudiar el comportamiento de rentabilidad que hay entre los dos periodos, 2013 Y 2014.</p>	<p>GENERAL</p> <p>Se observaría un incremento de su rentabilidad en los periodos 2013 y 2014, para verificar que año fue más rentable.</p>	<p>Variable Independiente (x)</p> <p>Describir la rentabilidad económica y financiera de la empresa</p>	Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> - Ventas - Comportamiento de activos - Comportamiento de resultados
¿Cuál es el comportamiento de la rentabilidad económica que presenta la empresa de ventas de computadoras y repuestos?	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Describir el comportamiento de rentabilidad económica que hay entre los dos periodos 2013 y 2014.</p>	<p>ESPECIFICAS</p> <p>Se observaría un creciente en su rentabilidad económica para el periodo 2015, con el análisis de los periodos 2013 y 2014</p>	<p>Variable dependiente (y)</p> <p>Mejora de la rentabilidad de la empresa para el 2015</p>	Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> - Comportamiento del pasivo - Estructura del financiamiento - Costo de dinero

VENTAS DE COMPUTADORA Y RESPUESTOS"
BALANCE GENERAL 2013
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013
Variación porcentual

ACTIVO

Activo corriente		
EfecT y equivalente de efectivo	165.111	8.66%
Cuentas por cobrar comerciales terceros	169,450	8.89%
Existencias	1,521,521	79.84%
Total activo corriente	1,856,082	97.39%
Activo no corriente		
Inmueble maquinaria y equipo	61,952	3.25%
Depreciación,	-12,390	-0.64%
Total activo no corriente	46,562	2.61%
TOTAL ACTIVO	1,905,644	100%

PASIVO Y PATRIMONIO

Pasivo corriente

Tributos, contrapestac. Y aportes al sist presiones	5,010.00	0.36%
Cuentas por pagar comerciales- terceros	1,150,833.00	84.09%
Cuentas por pagar comerciales – relacionadas	32,000.00	2.33%
Cuentas por pagar diversas – terceros	180,656.00	13.20%
Total pasivo corriente	1,368,499.00	100%

Pasivo no corriente

Total pasivo no corriente

TOTAL PASIVO 1'368,499.00 100%

PATRIMONIO

Capital	140,000.00	7.34%
Reservas	----0----	
Resultados acumulados	----0----	
Resultados del ejercicio	397,145.00	20.84%
TOTAL PATRIMONIO	537,145.00	28.18%

TOTA PASIVO Y PATRIMONIO 1,905,644.00

VENTAS DE COMPUTADORAS Y RESPUESTOS"
BALANCE GENERAL 2014
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

ACTIVO

Activo corriente		
EfecT y equivalente de efectivo	409,078	10.35%
Cuentas por cobrar comerciales terceros	226,851	5.74%
Cuentas por cobrar al personal, Accc y directores	251,688	6.36%
Existencias	1, 326,161	33.55%
Servicios y otros pagos anticipados	301,561	7.63%
Total activo corriente	2, 515,339	63.63%
Activo no corriente		
Inmueble maquinaria y equipo	1, 448,751	36.66%
Depreciación,	-12,390	0.31%
Total activo no corriente	1, 436,361	36.35%
TOTAL ACTIVO	3, 951,700	100%

PASIVO PATRIMONIO

Pasivo corriente		
Tributos, contrapestac. Y aportes al sist pensiones	9,551	0.42%
Remuneraciones y participaciones por pagar	38,966	1.74%
Cuentas por pagar comerciales- terceros	998,659	44.83%
Total pasivo corriente	1, 047,476	47.03%
Pasivo no corriente		
Obligaciones financieras	1, 229,994	55.22%
Total pasivo no corriente	1, 229,994	55.22%
TOTAL PASIVO	2, 227,170	100%
PATRIMONIO		
Capital	140,000	3.54%
Resultados acumulados	147,751	3.73%
Resultados del ejercicio	1,392,779	35.24%
TOTAL PATRIMONIO	1, 674,530	42.37
TOTA PASIVO Y PATRIMONIO	3, 951,700	