

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DE LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA
PRISMA EIRL PIURA - 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

**CASTILLO NEIRA, LUZ OVIDIA
ORCID: 0000-0001-7257-5442**

ASESOR

**GARCÍA MANDAMIENTOS, EDMÉ MARTHA
ORCID: 0000-0003-0012-652X**

**PIURA – PERÚ
2019**

TITULO DE LA TESIS

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DE LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA
PRISMA EIRL PIURA - 2018**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Castillo Neira, Luz Ovidia

ORCID: 0000-0001-7257-5442

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Piura, Perú

ASESOR

García Mandamientos, Edmé Martha

ORCID: 0000-0003-0012-652X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Piura, Perú

JURADO

Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID.0000-0003-4687-067X

Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID.0000-0002-5849-9188

Reto Gómez, Jannyna

ORCID. 0000-0002-2169-9741

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA

Dr. Landa Machero, Víctor Manuel

Presidente

Dr. Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

Miembro

Mgtr. Reto Gómez, Jannyna

Miembro

Mgtr. García Mandamientos, Edmé Martha

Asesora

DEDICATORIA

A mis padres porque a pesar de que están lejos, siempre me brindan el apoyo y las fuerzas necesarias para seguir adelante, a mi compañero de vida quien me motiva a seguir superándome y cumplido mis metas.

A mi jefe por las facilidades y permisos tanto en la información como el tiempo empleado para el desarrollo de mi tesis.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida, guiarme día tras día, por darme la sabiduría y el conocimiento necesario para el desarrollo de mi investigación y sobre todo por su infinita bondad de darme siempre una oportunidad más para seguir creciendo y muchos motivos por que luchar.

A la universidad católica Los Ángeles de Chimbote por acogerme durante toda mi formación profesional y a mi asesora de tesis por su profesionalismo durante el desarrollo de mi tesis.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general: Identificar los índices de rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018. La metodología empleada fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso. La población está conformada por la empresa y la muestra por una sola persona, en este caso el gerente general de la empresa. El instrumento que se utilizó es la encuesta, en donde se obtuvo los principales resultados, entre ello podemos decir que la empresa tiene una rentabilidad adecuada. Se tomo el ratio de margen de utilidad neta ya que este representa la ganancia neta descontando los gastos de operación y financieros, se dice que mientras más alto sea este ratio mayor será la ganancia en este caso nos arroja un 4.97% que representa la ganancia por cada sol invertido, pero esto se da debido a que sus diferentes áreas trabajan de manera ordenada y sus procesos para el desarrollo de la generación de recursos no son engorrosos, trabajan de manera simplificada puesto que solo cuentan con el área de almacén, compras, ventas y contabilidad; las personas que se encargan de dichas áreas son cuatro; Es por ello que no se demora mucho en procesar la información y el desarrollo de las actividades es más fácil y sencillo. Cabe resaltar que también el gerente dijo que la información brindada por el área contable era la correcta, pero con limitaciones por la falta de explicación o interpretación de la información por dicha área. En el desarrollo de la investigación y aplicación de ratios financieros se llega a la conclusión de que la empresa Comercializadora y Distribuidora Prisma EIRL es rentable pero que tiene que mejorar sus índices de rentabilidad puesto que está por debajo del promedio de empresas comerciales de ventas al por mayor según el INEI.

Palabras clave: Estados financieros, ratios financieros, rentabilidad.

ABSTRACT

The present research has as a general objective: identify profitability indices that improve the possibilities of the company Comercializadora y Distribuidora Prisma EIRL, Piura 2018.

The methodology used was quantitative, descriptive level, experimental bibliographic, documentary and case design. The population is made up for the company and the sample by one person, in this case the general manager of the company. The instrument that was used is the survey, where the main results were obtained among them, it can be said that the company has adequate profitability. The net profit margin ratio was taken as this represents net earnings discounting operating and financial expenses.

It is said that the higher the ratio, the greater the gain in this case it gives us 4.97% that represent the profit for each sol invested, but this is because their different areas manage their processes in an orderly manner for the development of resource generation are not cumbersome, thus work in a simplified way since they only have the area of warehouse, purchases, sales and accounting; the people in charge of these areas are four; that is why it does not take much time to process the information and development of activities is easier and simpler. It should be noted that the manager also said that the information provided by the accounting area was correct, but with limitations due to the lack of explanation and interpretation of the information by said area, but the advantage is that is that the general manager is a prepared person; with the ability to analyze and interpret this data which permit him take the correct decisions in his company.

Finally concludes that the profitability indices of company are Good, but due to the lack or interpretation of them they become a bit inefficient and of Little Benefit for the improvements of the company.

Key words: financial statements, financial ratios, profitability.

INDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISION DE LA LITERATURA	5
2.1. Antecedentes	5
2.1.1. Internacionales	5
2.1.2. Nacionales	6
2.1.3. Regionales	8
2.2. BASES TEORICAS DE LA INVESTIGACION	9
2.2.1. LA RENTABILIDAD ECONOMICA Y FINACIERA	9
2.3. MARCO CONCEPTUAL	10
2.3.1. DEFINICIÓN	10
2.3.3.3 Estados financieros.	12
2.3.3. Ratio financiero	16
ESTUDIO DE CASO	23
III. HIPÓTESIS	24
IV. METODOLOGÍA	25
TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION.	25
TIPO DE INVESTIGACION	25
NIVEL DE INVESTIGACIÓN	25
Universo y muestra	25
Población	25
Muestra	25
DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	26
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	26
INSTRUMENTO	26
PLAN DE ANÁLISIS	27
MATRIZ DE CONSISTENCIA	28
PRINCIPIOS ÉTICOS	29
V. RESULTADOS	30
5.1. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	30
5.1.1. Respecto al objetivo específico 1.	30
5.1.2. Respecto al objetivo específico 2.	34

5.1.3	Respecto al objetivo específico 3.	39
5.2.	ANALISIS DE RESULTADOS.	58
5.2.1.	Respecto al Objetivo específico N°1	58
5.2.2.	Respecto al objetivo específico N 2.....	58
5.2.3.	Respecto al objetivo específico N 3.....	60
VI.	CONCLUSIONES	62
6.1.	Conclusiones	62
6.1.1.	Respecto al objetivo específico 1	62
6.1.2.	Respecto al objetivo específico N 2.....	63
6.1.3.	Respecto al objetivo específico N3.....	64
	ASPECTOS COMPLEMETARIOS	66
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
	ANEXOS	68

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se ha desarrollado con la finalidad de dar a conocer algunas propuestas de mejora acerca de los factores relevantes de la rentabilidad de las empresas de ferretería en Piura. Es por ello que es necesario conocer antes acerca de los indicadores o también conocidos como ratios, lo que nos ayudarán a poder dar un mejor alcance acerca de los factores que influyen en una buena rentabilidad en la empresa.

La aplicación de un Análisis de Rentabilidad Económica y Financiera a través de indicadores permiten medir la capacidad de rentabilidad de la empresa, estableciéndose su solvencia económica a través de indicadores mediante la aplicación de los mismos en un determinado periodo en los estados financieros de la empresa, como es el balance general o estado de situación financiera y el estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas de la empresa, a fin de informar a los socios o dueños de la situación encontrada. En el caso de la empresa en estudio el gerente es quien tiene un amplio conocimiento acerca de los ratios financieros y es por ello que esto le permite tomar buenas decisiones y así poder mejorar día tras día la situación de su empresa, pero se debe mejorar en el área contable el proceso y análisis de dicha información ya que el gerente es una persona sumamente ocupada y quizá si los encargados de esta área brindan una información eficiente y eficaz podrían contribuir mejor y disminuir el tiempo en la toma de decisiones lo que podría generar tomar mejores decisiones en un menor tiempo posible y generaría mejores resultados en un periodo.

En la actualidad la dirección y el control de los recursos conllevan a determinar el grado de solvencia, eficiencia, eficacia y rentabilidad de toda empresa, siendo necesaria la aplicación y estudio de un análisis que permita conocer la situación real de las actividades en términos pasados y presentes, así como sus perspectivas hacia el futuro proyectándose tanto en materia financiera como productiva, comercial y administrativa; a través de la aplicación de diferentes políticas de mejora o metas a cumplir en determinado tiempo.

Toda empresa es creada con el fin de generar ganancias para los dueños o socios y para ello tiene que tener una visión clara con un organigrama de áreas y funciones para el desarrollo de sus actividades. Una buena administración y control de la empresa conlleva a que esta sea más rentable y al término rentabilidad lo definimos como la capacidad de medir los beneficios que una empresa ha producido por unidad monetaria invertida en los activos de la empresa. En la rentabilidad económica de la empresa intervienen dos factores que son; el margen y la rotación de activos. El margen es la parte de venta que pasa a ser el beneficio empresarial y la rotación de los activos que es lo que se vende por cada unidad monetaria invertida en el activo. Es por ello que la rentabilidad también nos refleja la capacidad de solvencia o liquidez de una empresa. Cuando hablamos de rentabilidad nos referimos a la capacidad que tiene una empresa para poder generar los beneficios suficientes, en relación con sus ventas, activos o recursos propios para ser considerada rentable. Es decir, que la diferencia entre sus ingresos y sus gastos es suficiente como para mantenerse en el tiempo de manera sostenible y seguir creciendo. Lo más eficiente a la hora de medir una rentabilidad es evaluar la relación que existe entre sus utilidades y sus beneficios, y los recursos que han utilizado para obtenerlo y esto solo podemos conseguirlo haciendo un análisis de sus estados financieros tanto del balance general como del estado de resultados.

Piura es la cuarta región con mayor participación empresarial a nivel nacional, en este rango muchas de ellas están comprendidas en las mypes. De acuerdo a publicaciones del Ministerio de la Producción se estima que existen más de 120,000 mypes. Solo el 55% están registradas; es decir, 65,412.

El tipo de investigación desarrollada fue descriptiva porque se conoció la situación, se analizó el comportamiento de las variables a través de la descripción de las actividades y procesos. El nivel de la investigación fue cuantitativo porque se empleó elementos para la recolección de la información entre ellos el cuestionario y en base a esto se realizó el desarrollo de la investigación que mayormente se basa en indicadores; la investigación utilizó el diseño no experimental – descriptivo. La población estuvo conformada por la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL y la muestra se tomó a través de la encuesta al gerente general de la empresa de caso. La investigación se llevó a cabo en la ciudad de Piura en el año 2019.

La variable en estudio representa un elemento vital para la empresa, puesto que a través de los indicadores de rentabilidad podemos saber si la empresa está siendo rentable o no en el mercado y depende mucho de los resultados obtenidos. Una mala administración de la empresa tanto en el control de ingreso y egresos pueden llevar a la quiebra de la misma, en el caso de la empresa en estudio cuenta con toda la información y los estados financieros de cada periodo, lo que permite saber con mayor rapidez los resultados de cada índice aplicado.

Por lo expuesto anteriormente, la investigación se formula a través del siguiente enunciado. ¿Los factores de la rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018?

OBJETIVO GENERAL

- Identificar los índices de rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Establecer las oportunidades de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018.
2. Describir las oportunidades de la rentabilidad en la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018.
3. Explicar las propuestas de mejora de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018.

Finalmente, la investigación se justifica:

Desde el punto de vista teórico:

El presente proyecto tiene como finalidad dar a conocer todos los alcances posibles acerca de la rentabilidad tanto económica como financiera en las empresas comerciales. Ya que la rentabilidad es un factor vital en la empresa, puesto a que si no hay una buena administración en la empresa en sus diferentes áreas conlleva a que muchas lleguen a quebrar; es por ello que si se determina los factores que están por debajo de lo recomendado en el funcionamiento de una empresa le ayudara a tomar mejores decisiones y así pueda permanecer un mercado y mejorar su rentabilidad para los socios y dueños de un negocio.

Desde el punto de vista práctico:

La correcta aplicación de la determinación y análisis de los índices de rentabilidad en la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL ubicada en la ciudad de Chulucanas y con establecimiento anexo en la ciudad de Piura. Esta empresa se verá beneficiada a través del análisis de los índices de rentabilidad o ratios financieros los cuales serán aplicados en los dos últimos periodos mediante el análisis horizontal y vertical de los estados financieros lo que nos permitirá saber su situación económica y financiera y en base a estos resultados podrá tomar decisiones de mejora a través de políticas o metas en las diferentes áreas generadoras de ingresos y control de egresos.

Desde el punto de vista académico:

El presente proyecto servirá como guía para muchos estudiantes que deseen acceder y tomar algunas ideas para mejorar sus investigaciones y trabajos por desarrollar. Y a la vez para aquellos que quieran aprender algo más acerca de la rentabilidad en sus empresas ya que les servirá como ejemplo a tomar para poder plantear futuros proyectos.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

(Manuel, 2014) “define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

Se conoce como rentabilidad económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones. En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso (dólar, euro, yen, etc.) invertido. Supongamos que el ratio de una compañía X es 25%: quiere decir que la firma obtiene una ganancia de 25 pesos por cada 100 pesos que invierte”.

(Nestor, 2013) El Sector ferretero se ha expandido en los últimos 12 años de la mano del sector de la construcción y la industria automotriz, este tipo de negocio se posesionó hasta facturar US\$ 1.700 Millones al año, según el censo económico del 2010. 3 esta cifra equivale a los ingresos que generó al país la exportación de camarón (el segundo rubro no petrolero) durante los dos años precedentes 2010, 2011. Alberto Bustamante Chalela, gerente general de Productos Metalúrgicos S. A. cree que la fortaleza de la línea ferretería surgió como factores externos como la dolarización, por ende, se fomentó el crecimiento de la construcción a una Tasa del 5% anual, hubo apogeo de la actividad industrial comercial. La Provincia de Guayas tiene la mayor cantidad de este tipo de negocio, la mayoría se encuentran ubicados en la calle Rumichaca de la ciudad Guayaquil; se asientan los mayores proveedores de martillos, sierras, alambres eléctricos, montajes, cerraduras entre otros materiales. Para las ferreterías, la temporada de

mayor demanda es en verano para la construcción y en fin de año los accesorios para el hogar

(Ludeña, 2012) “en su maestría denominado: Incremento de rentabilidad en la empresa “el carrete”; realizado en la Universidad Central del Ecuador. Su objetivo general fue mejorar la rentabilidad de la empresa el Carrete, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de la empresa, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado, su estudio fue inductivo empleó las técnicas de entrevistas, muestreos. Su finalidad fue brindar una propuesta para incrementar la rentabilidad de la empresa que se dedica a la comercialización de productos de bazar, mercería, bisutería en la cual identifiqué problemas de índole administrativo que retrasa el progreso de esta entidad, desarrollo una planificación estratégica que permitió corregir estas falencias para mejorar el desempeño empresarial de una manera ordenada y eficaz ya que con estas correcciones ayudarán a la empresa a observar el mundo desde otra perspectiva y así lograr una rentabilidad, obteniendo más clientes y ser más competitivos. Uno de los planteamientos que recomendamos es la apertura de un nuevo local comercial en un lugar estratégico de la Ciudad de Quito, el cual aumentaría las ventas, también reubicar al personal a un nuevo local que va a ser la nueva matriz y distribuidora de la mercadería para las nueve sucursales que posee.”

2.1.2. Nacionales

(Susan, 2016) Las empresas del sector construcción han ido aumentando en los últimos años en todos los países del mundo, esto ha generado que las empresas ferreteras también se expandan sin ninguna dificultad en el mercado debido a la necesidad de su población para cubrir la demanda de las herramientas y los materiales de construcción. Muchos

se iniciaron como pequeñas tiendas instaladas en viviendas y como negocios familiares, en donde se ofrecían: abarrotes, enseres de hogar (utensilios, martillos, focos, alambre), es decir suministros para los hogares.

La empresa no conoce los rubros de las inversiones como el capital de trabajo, el activo fijo y el activo intangible influyen en la rentabilidad, debido a una falta de análisis de información, que conlleva en muchas ocasiones a tomar decisiones equivocadas, repercutiendo estas en los resultados finales y por ende en la rentabilidad. Asimismo, el gerente toma decisiones que no están correctamente orientadas debido a la falta de personal capacitado, ya que la información contable se encuentra desconectada y no pueden realizar un análisis e interpretar los estados financieros de forma rápida, eficiente y oportuna; para poder aportar ideas claras y absorber consultas que los directivos requieren para poder aplicar mejor los fondos. Además, esto genera que la competitividad disminuya frente a la competencia al no contar con un producto barato o de calidad, no permite captar nuevos clientes, renovar, expandirse, enfrentarse a nuevos cambios empresariales, ocasionando así un mal manejo de los recursos que posee la empresa y aumentando la incertidumbre ante una decisión de inversión.

(hernandez m. , 2008) “en su trabajo de investigación: Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE de Huancavelica realizado en la Univ. De Huancavelica, considero dentro de la conclusión de su trabajo que el 45% de las micro empresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 55.56% de las MYPE financiadas recibieron financiamiento de la Caja de ahorro y Crédito los libertadores. El 100% de las MYPE que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario.”
(Ríos Ramírez, 2015) “La tarea financiera y rentable en las empresas involucra procesos de organización, capacitación empresarial, lo que

ayuda a analizar la situación Económica - Financiera de la empresa, el impacto que se ejerce en dicha gestión dependerá de la forma como es aplicada y de las estrategias que se puedan utilizar para obtener resultados positivos dentro del negocio, por tanto los resultados desfavorables presentados por el autor en su tesis de investigación es una acción negativa para la empresa, porque no le permite el crecimiento de su rentabilidad, por tanto como investigador, mediante mi trabajo de investigación buscare brindar a la empresa una mejor asesoría rentable y aporte de valor agregado a la empresa mediante un nuevo enfoque de estrategias positivas.”

2.1.3. Regionales

(Moscol, 2014) “Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 90% están en el rubro de ferretería y electricidad hace más de 3 años, el 10% restante tiene una antigüedad laboral menor a los 3 años. Del total de mypes encuestadas el 75% no tiene ningún trabajador permanente, solo el 25% si lo posee, por otro lado, el 92% no tienen ningún trabajador a medio tiempo y el 8% cuenta con trabajadores part- time (4 horas diarias) por último el 96% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 4% fueron creadas por subsistencia.”

(saavedra, 2006) “realizó una investigación titulada Estudio de pre inversión de infraestructura vial urbana incorporando el análisis del riesgo y la determinación de su rentabilidad social y económica en la ciudad de El Alto, Talara” y se presentó en la Universidad Nacional de Piura. La investigación determina la rentabilidad social y económica de la alternativa seleccionada e incorpora los costos y los beneficios derivados de las opciones de reducción de las vulnerabilidades frente al peligro generado en contextos de extrema precipitación pluvial por el Fenómeno El Niño. Así, en la etapa de identificación de las alternativas

de solución del problema central se incorporan los resultados del diagnóstico, incluyendo la evaluación del peligro y de la situación sin proyecto, de la vulnerabilidad de la infraestructura vial de la ciudad de El Alto según zonas y vías principales; esta evaluación incluye el análisis de la información resultante de la encuesta muestral aplicada y del trabajo de campo topográfico realizado. En la etapa de formulación del proyecto se definen las medidas a incorporar para reducir el riesgo, explicitando su incorporación y costo en cada una de las dos alternativas planteadas. Finalmente, en la etapa de evaluación se selecciona la alternativa, sobre la base de un análisis comparativo de rentabilidad social y económica, análisis tanto de sensibilidad como de sostenibilidad e impacto ambiental, para culminar con la elaboración del marco lógico de la mejor alternativa consistente con la reducción del riesgo incorporada en el perfil del proyecto.”

2.2. BASES TEORICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1. LA RENTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA.

La rentabilidad se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados positivos o recursos, en un determinado periodo de tiempo normalmente la aplican anualmente en el análisis de estados financieros. Esto está relacionado con la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o criticar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis que se realice para determinar la rentabilidad de una empresa se utiliza un indicador de rentabilidad, para realizar el estudio de rentabilidad de la empresa lo hacemos en dos niveles, en función al resultado obtenido y en base a la inversión utilizada para el desarrollo de actividades en un periodo. Por ello tenemos un primer nivel de análisis conocido como en análisis de activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos

empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos muchas veces de instituciones financieras.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. DEFINICIÓN

“La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.” (diaz, 2012).

(maldonado, 2015)” en su revista consultoría contable – tributario – laboral, especifica que la rentabilidad se basa en la capacidad que pueda tener la organización en poder crear utilidad o ganancia, es decir, será rentable cuando sus volúmenes de ingresos son mayores a sus egresos, cuando sus ingresos son mayores a sus costos, entonces podremos decir que la entidad es rentable.”

Para (Andres, 2015) “en su página web denominada “Economipedia - Haciendo Fácil la Economía”, establece que la rentabilidad se genera a través de los beneficios obtenidos en una inversión en un corto plazo, además es un indicador importante para la organización porque permite ver la capacidad que ha tenido durante un determinado tiempo, donde

permite a los inversores conocer si sus inversiones son rentables o no, tomando decisiones de seguir invirtiendo en la organización o buscar nuevas estrategias empresariales de inversión de sus recursos aportados, también manifiesta que la rentabilidad financiera se referencia al beneficio que un socio exige frente a sus fondos propios aportados en la empresa, es decir, obtener un resultado favorable por el esfuerzo de haber invertido en la empresa durante un determinado plazo, además, este indicador permite medir la capacidad que presenta la organización de poder generar ingresos a partir de sus fondos.”

Según (Raffino M. E., 2018) “Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones. Existe rentabilidad, entonces, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de inversión, a un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios o inversores.

Comúnmente se distingue entre rentabilidad económica, financiera y social:

- Rentabilidad económica. Tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia.
- Rentabilidad financiera. Este término, en cambio, se emplea para diferenciar del anterior el beneficio que cada socio de la empresa se lleva, es decir, la capacidad individual de obtener ganancia a partir de su inversión particular. Es una medida más próxima a los inversionistas

y propietarios, y se concibe como la relación entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa.

- Rentabilidad social. Se emplea para aludir a otros tipos de ganancia no fiscal, como tiempo, prestigio o felicidad social, los cuales se capitalizan de otros modos distintos a la ganancia monetaria. Un proyecto puede no ser rentable económicamente pero sí serlo socialmente.”

2.3.2.Estados financieros.

Los estados financieros, también denominados estados contables nos permiten conocer cuál es la situación económica y financiera de la empresa en un determinado periodo, proporcionan a sus usuarios información útil para la toma de decisiones. Por esa razón se resume la información de todas las operaciones registradas en la contabilidad.

El mundo de los negocios se encamina hacia el proceso de globalización, las empresas deben ser ágiles y efectivas en el proceso de toma de decisiones en ello los estados financieros cumplen un papel muy importante al emitir datos indispensables usados en la administración para el desarrollo de sus actividades de la empresa.

Los directivos y gerentes del negocio necesitan información financiera actualizada para tomar las decisiones correspondientes sobre operaciones futuras.

La contabilidad prepara información económica de carácter general sobre el ente, esta información es presentada en los diversos estados financieros que van desde e balance general, estado de resultados, estado de cambios del patrimonio neto, estado de flujos de efectivo, hasta las notas económicas y material explicativo.

Los estados financieros son un informe que resume y muestra la utilización que ha dado una empresa a los fondos económicos aportados

por los accionistas y acreedores para un periodo determinado y según esta cuál sería su situación financiera actual.

Es un principio básico para las empresas mostrar estados financieros adheridos a los principios generales de la contabilidad admitidos internacionalmente para mantener la continuidad y la uniformidad de criterios y de la información presentada, ya que además dichos estados son frecuentemente auditados por dependencias gubernamentales, firmas, contadores, entre otras, para asegurar la exactitud y con propósitos de revisión del pago de impuestos, financiamientos o inversión. Entre los principales estados financieros tenemos los siguientes:

- **Balance general**

Es el documento de contabilidad que informa la situación financiera de la empresa, demostrando claramente el valor de sus propiedades, las obligaciones y capital, valuados de acuerdo con los principios de contabilidad.

La legislación exige la veracidad de este documento y sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa; En el balance general solo aparecen las cuentas reales y sus valores deben corresponder puntualmente a los saldos registrados en el libro mayor y los libros auxiliares.

El balance general se elabora una vez al año y con fecha del día de culminación del año, debe ser firmado por los responsables de la administración de la compañía como lo son el contador, un revisor fiscal o auditor y el gerente quienes asumen toda la responsabilidad de la información expuesta, si se tratase de alguna sociedad, el balance debe ser expuesto y aprobado en la asamblea general de accionistas. Es como una fotografía del momento actual de la empresa, económicamente hablando.

Según (Raffino, 2019) dice que el balance general es un informe de carácter financiero que pone en manifiesto la situación económica de una entidad en un momento específico de su vida. Este elemento está conformado por tres conceptos muy usados dentro de los estados financieros: el activo, el pasivo y el patrimonio neto:

El activo: Está conformado por los bienes económicos de una empresa, documentos con fecha de obra y todo tipo de erogaciones que le propinen un beneficio futuro a dicha empresa; en un balance contable el activo se encuentra dentro del haber.

El pasivo: Es toda deuda o compromiso que adquiere una empresa para su propia financiación o para con terceros; en un balance contable el pasivo se encuentra dentro del debe.

El patrimonio neto: El PN son los recursos residuales del activo, luego de deducir el pasivo. El patrimonio neto entonces se calcula mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Activo} - \text{Pasivo} = \text{Patrimonio Neto}$$

- **Estado de resultados o de ganancias y pérdidas**

Es un documento donde se reúne información detallada y consecutiva de la forma cómo se obtuvo la utilidad del ejercicio contable y muestra el resultado de las operaciones de la empresa, es decir, la utilidad o pérdida en un periodo determinado.

Está compuesto por las cuentas nominales y las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores reflejados deben corresponder a los valores registrados en el libro mayor y sus auxiliares.

- **Estado de flujos de efectivo**

Incorpora los movimientos de efectivo, en cruce con las ventas y gastos que no siempre son pagados y cobradas instantáneamente. Representa el flujo de caja de la empresa y está relacionado con los flujos calculados para la valoración de inversiones.

Es muestra de la solvencia financiera de la empresa y de su capacidad de pago.

Para la elaboración del mismo se parte del beneficio neto y se ajustan las dimensiones en función de las ventas por cobrar y gastos no pagados.

- **Estado de cambios en el patrimonio**

Es el estado financiero que muestra en forma detallada los aportes de los socios y la distribución de las utilidades obtenidas en un periodo, además de la aplicación de las ganancias retenidas en periodos anteriores.

También muestra la diferencia entre el capital contable (patrimonio) y el capital social (aportes de los socios), determinando la diferencia entre el activo total y el pasivo total, incluyendo en el pasivo los aportes de los socios.

Según (Raffino, 2019) Este estado contable es aquel que brinda información de vital importancia con respecto al tamaño o cantidad del Patrimonio Neto que posee una empresa y sus distintas variaciones o cambios a lo largo del tiempo. Dichas variaciones o cambios son consecuencias de diferentes acciones:

Transacciones realizadas con los propietarios, terceros u accionistas.

El superávit logrado o también ganancias positivas que aumentan el Patrimonio Neto de una empresa.

El déficit o pérdidas que provocan un descenso abrupto del Patrimonio Neto de una empresa.

- **Factores claves para conocer la rentabilidad de una empresa.**

Las ratios son herramientas que permiten analizar la situación económica y financiera de una empresa. Gracias al análisis de ratios se puede saber si una empresa obtuvo buenos o malos resultados en el periodo de actividades y en base a esto se puede hacer proyecciones económicas y financieras ya bien fundamentadas para una buena toma de decisiones.

2.3.3. Ratio financiero

Matemáticamente, un ratio financiero o razón es la relación entre dos variables.

En las empresas los ratios financieros se utilizan para estudiar la situación económica y financiera de una empresa en determinados periodos o ejercicios. Se toman los valores del estado de situación financiera o también del estado de resultados de los cuales se obtienen indicadores o porcentajes que ayudan a saber si es positivo o negativo el resultado, esto permite saber si hubo una buena o mala gestión en el periodo.

La comparación entre ratios de periodos pasados nos permite comparar tendencias en alza o baja de la empresa. En el análisis de los mismos contribuye a anticipar problemas futuros para los siguientes periodos y así pueda mejorar la empresa o saber si es rentable o no o si debe cambiar o mejorar sus estrategias, para poder seguir en el mercado y ser más rentable y sostenible.

A pesar de que existen una serie de ratios que todas las empresas suelen utilizar para analizar su situación económica y financiera, cada empresa decidirá que ratios utilizar en este caso los que mejor se acerquen a su desenvolvimiento y rubro o su manera o forma de trabajo.

- **Tipos de ratios financieros**

Entre todos los ratios financieros los más utilizados se pueden clasificar en 4 grandes grupos: Ratios de liquidez, ratios de gestión o actividad, ratios de endeudamiento o apalancamiento o ratios de rentabilidad.

2.3.3.1. Ratios de liquidez

Los ratios de liquidez son los que utilizan las empresas para medir el grado de solvencia de una empresa, es decir si va a ser capaz de pagar sus deudas al vencimiento.

Aunque este ratio suele utilizarse más para medir la solvencia de deudas tanto a corto como a largo plazo y también para anticipar problemas de deudas.

El ratio de liquidez general o razón corriente

Este ratio es el que indica la proporción de deudas a corto plazo que se pueden cubrir por elementos del activo.

Liquidez general = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

Ratio de prueba acida (o acid test)

el ratio de prueba acida también se conoce en inglés como – acid test – es una medida más afinada de la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a corto plazo con los elementos del activo, puesto que puede restar de estos elementos los que forman parte del inventario.

El motivo para restarlos es porque los activos que forman parte del inventario son los menos líquidos, es decir, los que más difícilmente pueden convertirse a efectivo en caso de quiebra.

Prueba ácida = (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente.

El 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.

Prueba defensiva = (Caja y Bancos / Pasivo Corriente) *100

El ratio de capital de trabajo

al restar el activo corriente del pasivo corriente, este ratio muestra lo que una empresa dispone para pagar sus deudas inmediatas; este sería un indicador de lo que queda a una empresa al final del ejercicio para poder operar

Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Ratio de liquidez de las cuentas por cobrar

periodo promedio de cobro (cuentas por cobrar * días del año) /ventas anuales al crédito

2.3.3.2. Ratios de gestión o actividad

Los ratios de gestión o actividad sirven para detectar la efectividad y la eficiencia en la gestión de la empresa. Es decir, cómo funcionan las políticas de gestión de la empresa relativas a las ventas al contado, las ventas totales, los cobros y la gestión de inventarios.

Este grupo se compone de los siguientes ratios:

Ratio de rotación de cartera (cuentas por cobrar)

Este ratio es el que mide, en promedio, cuánto tiempo tarda una empresa en cobrar de sus clientes. Si la cifra de cuentas a cobrar es superior a las ventas, significa que la empresa tiene una acumulación de clientes deudores, con lo cual está perdiendo capacidad de pago. Calcular este ratio sirve para determinar si hay que cambiar las políticas de cobro de la compañía.

Rotación de cartera = cuentas por cobrar promedio * 360 días /ventas

Rotación de inventarios

Este indicador da información acerca de lo que tarda el stock de una empresa en convertirse en efectivo, y cuántas veces se necesita reponer stock a lo largo del año.

Rotación de Inventarios = $\text{Inventario promedio} * 360 / \text{Costo de las Ventas periodo promedio a pago de proveedores.}$

el periodo de pago a proveedores es (en días) lo que una empresa tarda en pagar sus deudas a sus proveedores.

Periodo de pago a proveedores = $\text{Promedio de cuentas por pagar} * 360 / \text{Compras a proveedores.}$

Rotación de caja y bancos

Este índice es interesante calcularlo para tener una idea del efectivo que hay en caja para cubrir los días de venta.

Rotación de caja y bancos = $\text{caja bancos} * 360 \text{ días} / \text{ventas.}$

Rotación de activos totales.

El objetivo de este ratio nos permite medir cuántas ventas genera la empresa por cada sol invertido.

Rotación de activos totales = $\text{ventas} / \text{activos totales.}$

Rotación de activo fijo.

Este ratio es casi igual que anterior, solo que en lugar de tener en cuenta los activos totales, solo se tiene en cuenta los activos fijos.

Rotación de activo fijo = $\text{Ventas} / \text{Activo Fijo}$

2.3.3.3. Ratios de endeudamiento o apalancamiento

Estos ratios nos permiten conocer acerca del nivel de endeudamiento de una empresa en relación a su patrimonio neto. Se está considerando un único ratio de endeudamiento:

Ratio de endeudamiento = (Pasivo / Patrimonio Neto)

A corto plazo

Ratio de endeudamiento = (Pasivo corriente / Patrimonio Neto)

A largo plazo

Ratio de endeudamiento = (Pasivo no corriente / Patrimonio Neto)

2.3.3.4. Ratios de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad son los que miden el rendimiento de una empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Se está tomando cuatro ratios de rentabilidad:

Rentabilidad de la empresa en general.

Este ratio mide la rentabilidad del negocio; cuanto más alto sea este ratio quiere decir que más rentable es la empresa.

Rentabilidad de la empresa = beneficio bruto / activo neto total

Rentabilidad del capital

Este ratio sirve para medir cual rentable es el capital aportado por los accionistas, así como el que ha ido generando la propia empresa.

Rentabilidad del capital = Beneficio neto / fondos propios

Rentabilidad del capital propio

Este ratio se mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en función del beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad del capital propio} = \text{Beneficio neto} / \text{Capital Propio}$$

Rentabilidad de las ventas

Con este ratio se mide la relación entre la cifra de ventas y el costo de fabricación del producto.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \text{Beneficio bruto} / \text{ventas}$$

Todos estos ratios son los que la mayoría de empresas utiliza habitualmente para analizar el comportamiento de las operaciones económicas y financieras de su negocio, lo que les permite simplificar tiempo y dinero mal gastado en el desarrollo de las actividades futuras puesto que ya teniendo datos o índices se puede comprar y hacer nuevos métodos de trabajo para mejorar sus utilidades.

Según (Raffino M. E., 2018) “Los indicadores de rentabilidad controlan la balanza de gastos y beneficios.

Los indicadores de rentabilidad (o lucrabilidad) en un negocio o una empresa son aquellos que sirven para determinar la efectividad del proyecto en la generación de riquezas, es decir, que permiten controlar la balanza de gastos y beneficios, y así garantizar el retorno.

Los indicadores de rentabilidad son:

Margen neto de utilidad. Consiste en la relación existente entre las ventas totales de la empresa (ingresos operacionales) y su utilidad neta. De ello dependerá la rentabilidad sobre los activos y el patrimonio.

Margen bruto de utilidad. Consiste en la relación entre las ventas totales y a utilidad bruta, es decir, el porcentaje restante de los ingresos operacionales una vez descontado el costo de venta.

Margen operacional. Consiste en la relación entre ventas totales, de nuevo, y la utilidad operacional, por lo que mide el rendimiento de los activos operacionales de cara al desarrollo de su objeto social.

Rentabilidad neta sobre inversión. Sirve para evaluar la rentabilidad neta (uso de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) originada sobre los activos de la empresa.

Rentabilidad operacional sobre inversión. Semejante al caso anterior, pero evalúa la rentabilidad operacional en lugar de la neta.

Rentabilidad sobre el patrimonio. Evalúa la rentabilidad de los propietarios de la organización antes y después de hacer frente a los impuestos.

Crecimiento sostenible. Aspira a que el crecimiento de la demanda sea satisfecho con un crecimiento de las ventas y los activos, es decir, es el resultado de la aplicación de las políticas de venta, financiación, etc. de la empresa.

Rentabilidad y riesgo

indicador de riesgo evalúa la rentabilidad económica de empresas y países.

El riesgo de un activo o una empresa depende de su capacidad para generar retorno, es decir, para brindar ganancias y cumplir con todos los términos financieros pactados, una vez alcanzada la fecha de su vencimiento.

Así, es el producto de una evaluación de probabilidad de pagos: a mayor posibilidad de impago o incumplimiento de los términos contractuales, mayor será el margen de riesgo asignado.

Este indicador no sólo se utiliza para evaluar la rentabilidad económica de las empresas, sino también de los países. El margen de riesgo de cada entidad dependerá de la solvencia que presenten ante sus acreedores y de las garantías que se incorporen al título.”

ESTUDIO DE CASO

La empresa “COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL” fue creada un 12 de marzo de 2005 e inicio sus actividades un 02 de junio de 2005, es una EIRL con RUC: 20484298158, la cual tiene como actividad principal la venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, equipo y materiales de fontanería y calefacción, se encuentra ubicada en la ciudad de Chulucanas-Morropón en donde cuenta con dos locales, uno como punto de venta y el otro como almacén y tiene un domicilio anexo en la ciudad de Piura en Jr. Las gardenias 154 mercado Piura. Aquí se distribuye solo productos por mayor y sus políticas tanto de compras como de ventas son al contado.

Está considerada como una mediana empresa ya que sus ingresos son considerables, también designada como principal contribuyente ante SUNAT.

Se podría decir que no maneja márgenes muy elevados puesto que es una distribuidora mayorista por tanto su rentabilidad es acorde al mercado, pero en este ultimo año 2018 ha bajado para cual se tiene que trabajar mejor en las políticas de ventas.

III. HIPÓTESIS

Debido a que la investigación se ha desarrollado en base a teoría de manera descriptiva no habrá hipótesis.

Según (hernandez r. , 2010) manifiesta que las investigaciones de tipo descriptivas enumeran las propiedades de los fenómenos estudiados, por lo tanto, no es necesario establecer hipótesis, dado que se trata solo de mencionar las características de la situación problemática, tal y como se observa en el lugar de los hechos.

IV. METODOLOGÍA

TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

TIPO DE INVESTIGACIÓN

Este trabajo de investigación es de tipo cuantitativa, puesto que la mayor parte de la investigación se basa en aplicación de fórmulas y índices para la determinación de resultados. será aplicada para llevar a cabo la determinación de los índices de rentabilidad en la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL.

NIVEL DE INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se ha utilizado la técnica de tipo descriptiva, esto debido a que sólo se ha realizado la recolección de datos en un tiempo y momento único y determinado, con la finalidad de describir la variable y poder plantear una propuesta de mejora para que mejore la rentabilidad de la empresa.

M ----- O

Dónde:

M = Muestra conformada por la empresa

O = Observación de la variable: Rentabilidad

Universo y muestra

Población

Por ser una investigación descriptiva, bibliográfica, documental se toma solo a la empresa de estudio.

Muestra

En la investigación se tomó a la empresa “COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA” como el caso de estudio.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación aplicado será descriptivo, bibliográfico, documental. La investigación a realizar, buscará la información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas relacionados al estudio, los cuales se analizarán para determinar los resultados.

Descriptivo. - Para construir argumentos de todos los factores teóricos que ayuden a tener mejor alcance acerca de la rentabilidad en las empresas del sector comercial de ferretería.

DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

En esta investigación, debido a que es una investigación descriptiva, bibliográfica y de caso no aplicará.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

TÉCNICAS

La investigación hará uso de la técnica de la encuesta, entrevista, observación directa Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental.

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizaron fichas bibliográficas.

- **Toma de información** Se aplicará para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información.
- **Análisis documental:** Se utilizará para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación.

INSTRUMENTO

La investigación hará uso de un cuestionario, como instrumento para la recolección de información del caso en estudio.

PLAN DE ANÁLISIS

Para la obtención del Objetivo 1, se ha realizado la investigación relacionada con la rentabilidad y sus índices para la empresa de comercial “COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL” con el instrumento de recopilación de datos, cuestionario de 20 preguntas.

Para la obtención del Objetivo 2, se ha aplicado las mejoras investigadas en el Objetivo 1, con la finalidad de conocer los beneficios que traerá para la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, así como el estudio de los factores en mejoras de la empresa.

Para la obtención del Objetivo 3, se ha estudiado profundamente los Objetivos 1 y 2 con el propósito de plantear propuestas de mejora para la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL y así cumplir con dicho objetivo.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE DE ESTUDIO	METODOLOGÍA
		GENERAL	ESPECÍFICOS		
PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIALIZADA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL PIURA - 2018	¿Los factores de la rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018?	Identificar los índices de rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018	<ul style="list-style-type: none"> ○ Establecer las oportunidades de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018. ○ Describir las oportunidades de la rentabilidad en la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018 ○ Explicar las Propuestas de mejora de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018. 	Propuestas de mejora de los factores relevantes de la rentabilidad	<p>Tipo: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental, bibliográfico, documental y de caso.</p> <p>Técnica de revisión. Bibliográfico, documental y de caso.</p> <p>Instrumento: Cuestionario.</p>

PRINCIPIOS ÉTICOS

PRINCIPIOS QUE RIGEN LA ACTIVIDAD INVESTIGADORA

El Código de Ética tiene como propósito la promoción del conocimiento y bien común expresada en principios y valores éticos que guían la investigación en la universidad. Ese quehacer tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. La aceptabilidad ética de un proyecto de investigación se guía por cinco principios éticos en cuanto se involucre a seres humanos o animales. Estos principios éticos tienen como base legal a nivel Internacional: el Código de Nuremberg, la Declaración de Helsinki y la Declaración Universal sobre bioética y derechos Humanos de la UNESCO. En el ámbito nacional, se reconoce la legislación peruana para realizar trabajos de investigación. (uladech, 2016)

- **Protección a las personas.**

La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

- **Beneficencia y no maleficencia.**

Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

V. RESULTADOS

5.1. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

5.1.1. Respetto al objetivo específico 1.

Establecer las oportunidades de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018.

ASPECTOS GENERALES

Cuadro 1

	SI	NO
1. La empresa, ¿dispone de un organigrama de funciones en las diferentes áreas?		X
2. ¿Utiliza políticas de ventas en base a metas?		X
3. ¿Cuenta con un personal encargado de efectuar correctamente los reportes de sus ingresos y egresos?	X	
4. La empresa, ¿cuenta con una formalidad al 100 por ciento?	X	
5. ¿mantiene actualizado su información con respecto a las nuevas tendencias de mercado?	X	
6. ¿usa los medios electrónicos o redes sociales para promocionar sus productos?		X
7. ¿Su política de precios es en base al valor de mercado?	X	
8. ¿le brindan la información adecuada para la toma de decisiones?	X	
9. ¿considera su negocio como una Buena alternativa en la región y que cubre necesidades de primordiales?	X	

ASPECTOS ESPECIFICOS DE RENTABILIDAD

Cuadro 2

	SI	NO
10. La empresa, ¿dispone de un organigrama de funciones en el área contable?		X
11. ¿Se le hace llegar siempre reportes de cómo va su empresa?	X	
12. ¿Cuenta con un personal especializado encargado de efectuar periódicamente los estados financieros correctamente?	X	
13. ¿en su empresa elaboran todos los estados financieros?	X	
14. ¿usted cree que los ratios son una herramienta clave para saber la situación de su empresa?	X	
15. ¿utilizan los ratios financieros para saber cuánto fue su ganancia o resultado en un determinado periodo?	X	
16. ¿le explicaron detalladamente los resultados de su empresa en el ejercicio pasado?	X	
17. ¿el área contable o de finanzas le brindan la información adecuada para la toma de decisiones?		X
18. ¿usted tiene conociendo acerca de los ratios financieros?	X	
19. ¿cada cuánto tiempo se elaboran los estados financieros en su empresa?	6 meses	
20. ¿cree usted conveniente hacer una auditoria para la revisión de sus estados financieros?	X	

Fuente: elaboración propia

Según la encuesta aplicada obtuvimos los siguientes resultados para el objetivo 1

1. En la empresa no hay un organigrama de funciones para el área contable según lo conversado con el señor gerente general de la empresa puesto que el cree que no es muy conveniente, tanto personal para dicha área ya que la información llega ordenada desde las áreas de compras, ventas y almacén.

2. La persona encargada del área contable si procesa la información, esto podríamos establecer que es una oportunidad para la empresa, pero también una deficiencia puesto que solo se muestra en papeles y esto hace que no sea eficiente ya que si la persona encargada de la empresa en este caso el gerente, no tuviese conocimientos acerca del tema, prácticamente no serviría de nada la información presentada.
3. Hay un personal encargado del área contable que es la contadora general, la que se encarga de procesar, analizar, y elaborar los estados financieros según lo requerido por la empresa.
4. Se determino que en la empresa se elaboran los estados financieros básicos y necesarios como son; el balance general o estado de situación financiera en el que se refleja la situación de la empresa, el estado de resultados o ganancias y pérdidas en donde podemos observar detalladamente el resultado del ejercicio, el estado de flujo y efectivo en donde veremos la liquidez de la empresa y por último el estado de cambios en el patrimonio neto en donde veremos si habido algún incremento o variación en el patrimonio de la empresa.
5. El gerente es una persona sumamente preparada ya que es un economista de profesión y el más que nadie sabe que los ratios son una herramienta clave para saber la situación de la empresa y en base al análisis de los índices obtenidos en la aplicación de las fórmulas a los estados financieros poder tomar decisiones futuras acertadas para generar mejores resultados en los siguientes periodos.
6. Gracias a que si se elaboran todos los estados financieros necesarios en la empresa se nos es más fácil poder aplicar los ratios, pero según gerencia no se elaboran por parte del área contable más bien es el mismo gerente el que elabora e interpreta la información presentada por contabilidad.

7. Con lo que concierne a saber los resultados de la empresa se podría decir que, si fueron positivos en el periodo pasado pero que no fueron explicados debidamente puesto que solo fueron presentados en papeles, en donde tuvieron que ser analizados directamente por gerencia.
8. Según gerencia establece que la toma de decisiones es netamente por su persona y que lo hace en base a la información brindada en papeles, él podría hacer más por la empresa si se le brindara la información más explicada y fácil de interpretación para que pueda tomar decisiones en un menor tiempo posible y así ser más eficientes en el mercado.
9. El conocimiento del gerente aporta mucho a la empresa, esto sirve a la empresa como una oportunidad, ya que los mismos conocimientos de rentabilidad le permiten a la empresa permanecer el mercado; En el Perú de cada cien empresas un 80% cierran y es justamente es por la falta de conocimientos de las personas que están a cargo del buen manejo e interpretación de la información y quizá por desconocimiento se toma decisiones incorrectas que conllevan a que estas empresas quiebren.
10. En la empresa de estudio se ha determinado por gerencia que los estados financieros se elaboran dos veces al año o según lo solicitado por las entidades financieras para la evaluación de la empresa y así esta pueda acceder a prestamos financieros y una buena tasa de interés según sus los indicadores que muestre la empresa y obligatoriamente anual para cumplir con las obligaciones tributarias de la declaración anual ante SUNAT.
11. Para la empresa se cree conveniente hacer una auditoria con urgencia debido a que hay varias cosas no muy claras para gerencia y se cree que hay muchas cosas por hacer y analizar.

5.1.2. Respecto al objetivo específico 2.

Describir las oportunidades de la rentabilidad de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018

1. Según las repuestas que se obtuvo en la encuesta podemos describir detalladamente las oportunidades de la rentabilidad en la empresa. Como podemos ver la rentabilidad es el factor clave para conocer el estado de la empresa tanto su crecimiento o decadencia en la que se encuentra la empresa, pero para conocer este indicador es necesario contar con una información adecuada, clara, exacta y oportuna para la toma de decisiones. Pero para conocer las oportunidades de la rentabilidad de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL partiremos dando a conocer que su área contable tiene un poco de deficiencias ya que no hay un organigrama de funciones y la única persona que se encarga de todo el proceso de dicha información es solo la contadora general con ayuda de los encargados de las áreas de compras, almacén, pagos y ventas los que le pasan la documentación para que sea procesada por la contadora.
2. La información brindada a gerencia es la correcta, pero con limitaciones aun conociendo que su contadora es una persona con muchos años de experiencia, pero quizá la falta de tiempo y organización conlleva a este tipo inconvenientes.
3. Las principales políticas contables aplicadas en la preparación de los estados financieros se detallan a continuación. Estas políticas han sido aplicadas uniformemente en todos los años presentados.
 - a) Bases de preparación

Los estados financieros de la compañía han sido preparados de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú. Los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú corresponden a las Normas Internacionales de Información (NIIF) aprobadas por la Contaduría Pública de la Nación, a través de resoluciones emitidas por el Consejo Normativo de Contabilidad.

Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con el principio de costo histórico.

b) Moneda funcional y moneda de presentación

Las partidas incluidas en los estados financieros de la Compañía se expresan en la moneda del ambiente económico primario de la entidad. Los estados financieros se presentan en nuevos soles, que es la moneda funcional y moneda de presentación de la Compañía.

Las transacciones en moneda extranjera se traducen a la moneda de medición usando los tipos de cambio vigente a las fechas de las transacciones.

Las ganancias y pérdidas por diferencias en cambio que resulten del pago de tales transacciones y de la traducción a los tipos de cambio al cierre del año de activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera se reconocen en el estado de ganancias y pérdidas.

c) Efectivo equivalente de efectivo

El efectivo y equivalentes de efectivo comprenden el efectivo disponible y los depósitos bancarios en cuentas corrientes.

d) Activos financieros

La compañía clasifica sus activos financieros en las siguientes categorías: activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas y préstamos y cuentas por cobrar.

e) Cuentas por cobrar comerciales

Las cuentas por cobrar comerciales se registran al valor nominal de las facturas.

f) Existencias

Las existencias se registran al costo o a su valor neto de realización, el que resulte menor. La valuación de las existencias se realiza a través del método de costo promedio ponderado.

g) Instalaciones, mobiliario y equipo

Las partidas de la cuenta instalaciones, mobiliario y equipo se registran al costo, menos su depreciación acumulada. Los gastos de mantenimiento y reparación se cargan al gasto en el período en el que éstos se incurren. La depreciación de los bienes del activo fijo se calcula por el método de línea recta para asignar su costo menos su valor residual durante el estimado de su vida útil.

h) Provisiones

Las provisiones se reconocen cuando la Compañía tiene la obligación presente legal o asumida como resultado de eventos pasados, es probable que se requiera de la salida de recursos para pagar la obligación y el monto ha sido estimado confiablemente.

i) Beneficios del personal

Compensación por tiempo de servicios

La provisión para compensación por tiempo de servicios del personal se constituye por el íntegro de los derechos indemnizatorios de acuerdo con la legislación vigente y se muestra neta de los depósitos efectuados con carácter cancelatorio.

Descanso vacacional

Las vacaciones anuales del personal se reconocen sobre la base del devengado. La provisión por la obligación estimada por vacaciones anuales del personal resultantes de servicios prestados por los empleados se reconoce en la fecha del balance general.

j) Impuesto a la renta

El gasto por el impuesto a la renta del período comprende al impuesto a la renta corriente. El impuesto se reconoce en el estado de ganancias y pérdidas.

El impuesto a la renta corriente se determina y registra de acuerdo con la legislación tributaria aplicable a la Compañía.

k) Distribución de dividendos

La distribución de dividendos a los accionistas se reconoce como pasivo en los estados financieros en el período en el que los dividendos se aprueban por la Compañía.

l) Capital

Las acciones comunes y de inversión se reconocen en el patrimonio.

Reconocimiento de Ingresos

Los ingresos comprenden el valor razonable de la venta de bienes, neto de impuestos a las ventas. Rebajas y descuentos. Los ingresos se reconocen como sigue:

Venta de bienes

Las ventas de bienes se reconocen cuando la Compañía ha entregado productos al cliente. El cliente ha aceptado los productos y la cobranza de las cuentas por cobrar correspondientes está razonablemente asegurada.

4. Los ratios financieros son muy importantes en toda empresa, sin considerar el informalismo que existe en nuestro país. Para hablar de COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL diremos que es una empresa 100% formal, es por ello que los ratios financieros permiten con claridad saber el resultado del ejercicio en la empresa puesto que esta todo documentado, es decir todo lo que se compra y se vende sale con comprobante de pago ya sea factura o boleta según lo que solicite en cliente y en el caso de los gastos esta todo registrado y sustentado por comprobantes de pago. A sus trabajadores se les paga a través de planilla y honorarios es por ello que diremos que los ratios de esta empresa son exactos y reales.
5. Mas allá del área contable que es quien solo procesa información entran a tallar todas las áreas en especial las operativas como por ejemplo el área de compras, almacén y ventas ya que si ellos trabajan con mayor orden y organización se puede mejorar y aumentar el volumen de ventas, pero para ello debe haber desde la gerencia plan de trabajo con base a metas, mejor publicidad, marketing y capacitaciones al personal.
6. En la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL de acuerdo a la conversación con el gerente y el cuestionario aplicado se pudo ver que la empresa es rentable y que los índices de rentabilidad ayudan mucho para seguir mejorando y

creciendo, es por ello que gerencia cree que es conveniente una auditoria a su empresa y tiene toda la razón puesto que la auditoría ayuda a ver cuáles son las fallas o inconveniente que está teniendo la empresa, se basa en al análisis profundo de las diferentes áreas en especial del área contable en donde la información está siendo un poco ineficiente.

6.1.1 Respecto al objetivo específico 3.

Explicar las propuestas de mejora de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018

De acuerdo al cuestionario en donde se estableció y describió las oportunidades y deficiencias de la empresa Comercializadora y Distribuidora Prisma EIRL plantearemos las siguientes propuestas de mejora.

- 1) Realizar el análisis vertical y horizontal en los estados financieros de los años 2017 y 2018

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
ACTIVO	ANALISIS HORIZONTAL			
	2017	2018	ADSOLUTA	RELATIVA
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>				
Efectivo y equivalentes al efectivo	53,159	73,442	20283	38.16%
Inventario	1,287,274	1,235,931	-51343	-3.99%
gastos pagados por adelantado	251,751	73,377	-178374	-70.85%
Total, Activos Corrientes	1,592,184	1,382,750	-209434	-13.15%
Activos No Corrientes				
Propiedades, planta y equipo (neto)	9,515	72,837	63322	665.50%
Total, Activos No Corrientes	9,515	72,837	63322	665.50%
TOTAL DE ACTIVOS	1,601,699	1,455,587	-146112.00	-9.12%
<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>				
Pasivos Corrientes				
tributos por pagar	21,987	40,998	19011	86.46%
obligaciones financieras	121,838	135,159	13321	10.93%
pago a proveedores	793	71,031	70238	8857.25%
Provisión para Beneficios a los empleados	3,579	2,530	-1049	-29.31%
Total Pasivos Corrientes	148,197	249,718	101521	68.50%
<u>Patrimonio</u>				
Capital social	400,000	400,000	0	0.00%
Resultados Acumulados	181,183	245,440	64257	35.47%
Utilidad del ejercicio	872,319	560,429	-311890	-35.75%
Total patrimonio	1,453,502	1,205,869	-247633	-17.04%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,601,699	1,455,587	-146112	-9.12%

Fuente: elaboración propia

El activo total a fin de año en el 2018 era de 146,112 (9.12%) menos que el año anterior esto se debió a que sus anticipos fueron significativamente menos que el año anterior (70.85%) y también su inventario disminuyó en un 4%, sus pasivos aumentaron en 101,521 (68.5%) este aumento es significativo puesto que sus tributos por pagar ascendieron en un 86.46%, sus obligaciones financieras en un 10.93% y su pago a proveedores relativamente mayor con relación al periodo anterior, pero como podemos observar en el estado de situación financiera comparando año 2017 con 2018 su pasivo aumenta porque ya no tiene los pagos anticipados más bien al contrario le quedan deudas por pagar; El patrimonio disminuyó en 247,633 (17.04%) por el resultado de la utilidad que fue menor en el año 2018.

Cuadro 4

ESTADO DE RESULTADOS
ANALISIS HORIZONTAL

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	ABSOLUTA	RELATIVA
Ingresos Operacionales				
Ventas netas	10,198,081	11,273,464	1075383	11%
Total, de Ingresos				
Brutos	10,198,081	11,273,464	1075383	11%
Costo de ventas				
(Operacionales)	<u>-8,858,517</u>	<u>-9,899,581</u>	-1041064	12%
Utilidad Bruta	1,339,564	1,373,883	34319	3%
Gastos de Ventas	-263,428	-300,015	-36587	14%
Gastos de				
Administración	-178,319	-244,607	-66288	37%
Otros ingresos operac.	<u>2,486</u>	<u>3,290</u>	804	32%
Utilidad Operativa	900,303	832,551	-67752	-8%
Ingresos Financieros	197	185	-12	-6%
Gastos Financieros	-28,059	-20,924	7135	-25%
Diferencia cambio				
neta	<u>-122</u>	<u>-13,254</u>	-13132	10764%
Utilidad Operativa	872,319	798,558	-73761	-8%
Resultados antes del				
Impuestos	872,319	798,558	-73761	-8%
Impuesto a la Renta	-257,334	-238,129	19205	-7%
Utilidad neta del				
ejercicio	<u>614,985</u>	<u>560,429</u>	-54556	-9%

Fuente: elaboración propia

En el análisis horizontal del estado de resultados no podremos evaluar por completo las variaciones por falta de información adicional pero diremos que su ventas han aumentado en un 11%, pero para generar estas ventas su costo también se incrementó en un 12% esto tiene efecto en reducir la utilidad bruta, sus gastos de ventas en un aumento de 14%, sus gastos administrativo 37%, su gasto financiero bajo en un 25% esto se debe a que la empresa pudo adquirir financiamientos a una menor tasa de interés (6.5 anual), también influyó la variación del tipo de cambio durante el periodo y su utilidad bruta solo aumento en un 3%, pero los gastos hicieron que esta disminuya.

Cuadro 5

ANALISIS VERTICAL

ACTIVO	2017		2018	
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalentes al efectivo	53,159	3%	73,442	5%
inventario	1,287,274	80%	1,235,931	85%
gastos pagados por adelantado	251,751	16%	73,377	5%
Total Activos Corrientes	1,592,184	99%	1,382,750	95%
Activos No Corrientes				
Propiedades, planta y equipo (neto)	9,515	1%	72,837	5%
Total Activos No Corrientes	9,515	1%	72,837	5%
TOTAL DE ACTIVOS	1,601,699	100%	1,455,587	100%
PASIVOS Y PATRIMONIO				
Pasivos Corrientes				
tributos por pagar	21,987	1%	40,998	3%
obligaciones financieras	121,838	8%	135,159	9%
pago a proveedores	793	0.05%	71,031	5%
Provisión para Beneficios a los empleados	3,579	0.22%	2,530	0.17%
Total, Pasivos Corrientes	148,197	9%	249,718	17%
Patrimonio				
Capital social	400,000	25%	400,000	27%
Resultados Acumulados	181,183	11%	245,440	17%
Utilidad del ejercicio	872,319	54%	560,429	39%
Total, patrimonio	1,453,502	91%	1,205,869	83%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	1,601,699	100%	1,455,587	100%

Fuente: elaboración propia

Los principales cambios en los porcentajes del activo de la empresa Comercializadora y Distribuidora Prisma EIRL. Su inventario que representa el 85% del total del activo, sus pasivos no son muy representativos puesto que solo representan un 17% mientras que su patrimonio un 83% si hubo una disminución del patrimonio, pero fue debido a la utilidad del ejercicio que bajo en el 2018.

Cuadro 6

ESTADO DE RESULTADOS				
ANALISIS HORIZONTAL				
	<u>2017</u>		<u>2018</u>	
Ingresos Operacionales				
Ventas netas	10,198,081		11,273,464	
Total de Ingresos Brutos	10,198,081		11,273,464	
Costo de ventas (Operacionales)	-8,858,517	-86.86%	-9,899,581	-87.81%
Utilidad Bruta	1,339,564	13.14%	1,373,883	12.19%
Gastos de Ventas	-263,428	-2.58%	-300,015	-2.66%
Gastos de Administración	-178,319	-1.75%	-244,607	-2.17%
Otros ingresos operac.	2,486	0.02%	3,290	0.03%
Utilidad Operativa	900,303	8.83%	832,551	7.39%
Ingresos Financieros	197	0.00%	185	0.00%
Gastos Financieros	-28,059	-0.28%	-20,924	-0.19%
Diferencia cambio neta	-122	0.00%	-13,254	-0.12%
Utilidad Operativa	872,319	8.55%	798,558	7.08%
Resultados antes del Impuesto a la Renta	872,319	8.55%	798,558	7.08%
Impuesto a la Renta	-257,334	2.52%	-238,129	2.11%
Utilidad neta del ejercicio	614,985	6.03%	560,429	4.97%

Fuente: elaboración propia

la disminución de la tasa de la utilidad bruta de 13.14% a 12.19% es de 0.95% lo que representa en soles 13,052 (0.95% x 1,373.883).

- 2) Realizar el análisis de los ratios financieros de solvencia, rentabilidad y endeudamiento en los estados financieros de los años 2017 y 2018.

		AÑO 2017	AÑO 2018	INTERPRETACION	CONCLUSIÓN
RATIOS DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ	RAZON CIRCULANTE: S/	1,592,184.00	1,382,750.00	Disminuye nuestra capacidad de pago para el 2018 en un S/ 5.17 pero esto se debe a que el dinero esta invertido en mercadería y adelantos de importación; Pero aun así se tiene respaldo frente a su pasivo puesto que está por encima de 1.	Podemos ver que la empresa ha bajado un poco su capacidad de pago, pero aun así se mantiene en el mercado y está en capacidad de afrontar frente a sus obligaciones.
		148,197.00	249,718.00		
	Activo Circulante/Pasivo Corriente	10.74	5.54		
	CAPITAL DE TRABAJO: S/	1,592,184.00	1,382,750.00	la empresa cuenta con suficientes activos para convertirlos en liquidez y poder afrontar frente a sus pasivos.	
		148,197.00	249,718.00		
	Activo Circulante - Pasivo Corriente	1,443,987.00	1,133,032.00		
RAZON DE LIQUIDEZ: S/.	0.36	0.29	Para el año 2018 su capacidad de pago con liquidez rápida o caja y bancos disminuyo debido a que quedo en pagos anticipados y mercaderías, pero aun así si tiene capacidad de pago		
Activo Disponible/Pasivo Circulante					
RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD	ROTACION DE INVENTARIOS	-8,858,517.00	-9,899,581.00	para el año 2018 la rotación de inventarios ha sido mayor, esto indica que mientras más roten los inventarios es mejor para la empresa. En el caso de ferreterías su rotación debe ser entre 8 a 12 veces al año por ende está en un nivel mínimo y debe gestionar mejor su rotación.	Podemos ver que la empresa ha realizado mayores ventas, por lo tanto, sus existencias van a seguir en aumento. No se tomó en cuenta los ratios de cuentas por cobrar porque la empresa trabaja al contado.
	Costo de Venta/existencias	1,287,274.00	1,235,931.00		
		6.88	8.01		
	DIAS DE ROTACION	360	360		
	360/Rotación de inventarios	6.88	8.01		
		52.33	44.94		
	EFICIENCIA USO DE ACTIVOS			Mide el monto de ventas generado por cada sol de activo invertido lo cual nos indica que para el 2018 ha mejorado	
ventas/activos	6.37	7.74			

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD O RENTABILIDAD	COSTO DE VENTAS A VENTAS NETAS % Costo de Ventas/Ventas Netas	86.86	87.81	las ventas para la empresa en el 2018 aumentaron, pero el costo también aumentos por el mismo motivo	Podemos concluir que la empresa puede cubrir otras obligaciones, ya que sus ventas se han incrementado, aunque su utilidad bajo en un 1% pero es rentable lo cual tendrá que mejorar con nuevas políticas y métodos para el siguiente periodo. Es importante resaltar que el nivel de endeudamiento es bajo.
	UTILIDAD BRUTA A VENTAS NETAS % Utilidad bruta/Ventas Netas	13.14	12.19	la utilidad bruta ha bajado en un 1% considerando que el nivel de ventas a variado, esto se debe a que se hizo un ajuste de precios.	
	UTILIDAD DE OPERACIÓN A VENTAS NETAS % Utilidad Operativa/Ventas Netas	8.83	7.39	la diferencia de casi más de un 1% es porque los gastos subieron y los precios se bajaron, aun incrementando ventas los índices de rentabilidad han bajado por un incremento en la planilla de la empresa	
	GASTOS FINANCIEROS A VENTAS NETAS % Gastos Financieros/Ventas Netas	-0.28	-0.19	el gasto financiero ha disminuido, quiere decir que el nivel de endeudamiento con los bancos es bajo y que se podría aprovechar estos índices para mejorar el apalancamiento.	

	UTILIDAD NETA A VENTAS NETAS Utilidad neta/ventas netas	614,985	560,429	significa que por cada sol de ingreso a la empresa después de impuestos en el año 2017 le queda 0.60 céntimos y en el año 2018 0.50 céntimos lo que indica que no mantuvo su rendimiento.		
		10,198,081	11,273,464			
		6.03	4.97			
	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO % ROE Utilidad Neta/Patrim. Total	42.31	46.48	Por el incremento de este índice se podría decir que la empresa es rentable, y su patrimonio da un gran aporte para la generación de utilidades	la empresa es rentable puesto que genera su rentabilidad mayormente haciendo uso de sus activos y patrimonio.	
		RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS % ROA	614,985	560,429		los activos de la empresa generan una buena rentabilidad económica puesto que aportan un buen porcentaje en la generación de utilidades.
		Utilidad Neta/Total Activos	1,601,699	1,455,587		
		38%	39%			
	RAZONES DE ENDEUDAMIENTO O	PATRIMONIO A PASIVO TOTAL S/. Patrimonio/pasivo total	1,453,502	1,205,869	la empresa tiene buena estructura financiera en ambos años esto le permitirá acceder a créditos con terceros	Podemos concluir que la empresa tiene una adecuada estructura financiera, esto les permite hacer frente a sus obligaciones con las entidades y terceros.
			148,197	249,718		
9.81			4.83			
RAZON DE DEUDA pasivo total/ activo total		148,197.00	249,718.00	Esto representa que del total de sus pasivos es mínima la financiación por porta externa todo se financia mayormente con recursos de la empresa.		
		1,601,699.00	1,455,587.00			
		9%	17%			

Fuente; elaboración propia

- 1) Incentivar al personal del área contable a asistir a charlas y capacitaciones referentes a ratios financieros, análisis e interpretación de los mismos, con el fin de poder brindar una mejor información a gerencia la cual le sea útil y más fácil para la toma de decisiones, considerando que la asistencia a este tipo de capacitaciones le será de provecho a la empresa y también al personal que lo toma, en la ciudad de Piura hay muchas instituciones y empresas que brindan este tipo de capacitaciones; Entre ellas tenemos a IPAE, la Universidad Nacional de Piura el colegio de contadores de Piura, entre otros.
- 2) En la empresa se debe implementar una política de precios, cartera de clientes e innovación de productos lo que permita que sea más competitiva en el mercado, pero que también su rentabilidad no se vea afectada por la competencia y así esto ayude a generar mejores índices de rentabilidad entre ello se puede plantear:
 - Políticas de precio acorde con el mercado (comparación de precios)
 - Centrarse más en productos netamente comerciales.
 - Buscar productos que no sean muy accesibles en la zona (en cliente los adquiere sin importar el precio)
 - Fidelizar cartera de clientes continuos (buen trato, promociones, ofertas, etc.)

3) Establecer un plan de trabajo para las diferentes áreas en especial para el área contable en la empresa Comercializadora y Distribuidora Prisma EIRL. El plan de trabajo busca ordenar y sistematizar la información en la empresa con el fin de que la información sea fácil, rápida y oportuna para gerencia y así dicha información sea muy útil en el crecimiento de la empresa para la toma de decisiones futuras. La información oportuna brinda a gerencia las facilidades de saber más rápido en qué situación se encuentra la empresa y en base a esto permite plantear metas, objetivos en las diferentes áreas las que permitan mejorar la rentabilidad de la empresa.

Para la elaboración de dicho plan es necesario:

- a. Diagnóstico o identificación de las necesidades prioritarias.
- b. Objetivos anuales u operativos.
- c. Metas.
- d. Estrategias.
- e. Actividades y proyectos específicos.
- f. Recursos.
- g. Evaluación.

5.2. ANALISIS DE RESULTADOS.

5.2.1. Respecto al Objetivo específico N°1

- La empresa ya tiene establecido su método de trabajo es así que en el área contable no hay un organigrama de funciones lo cual es un poco dificultoso para la contadora encargarse de todo lo que compete con su área.
- La empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, es una empresa rentable con una formalidad del 100% y esto hace que sea más atractiva para las entidades financieras puesto que tiene sus papeles en regla y este bien ante SUNAT lo cual muestra un buen concepto frente al mundo empresarial.
- La empresa esta en un nivel bueno de crecimiento debido al rubro que se dedica, la demanda por parte de la población cada vez es mayor ya que muchos necesitan de construir su casa, arreglarla, decorarla y justamente los materiales los encuentran en empresas como esta.

5.2.2. Respecto al objetivo específico N 2

- La empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, como se vino analizando en el desarrollo de la investigación es rentable lo que le permite poder seguir creciendo quizá no es una empresa grande pero si satisface la necesidad de muchos pequeños ferreteros con precios accesibles pero sin perder su equilibrio, y gracias a que se tiene la información adecuada si con deficiencias pero esto es algo que se puede mejorar implementado un organigrama de funciones en las diferentes áreas para así mejorar su rentabilidad, ya que con una buena rentabilidad le permitirá seguir creciendo y a el

socio obtener sus beneficios por cada sol que invierte en la empresa.

- Los ratios financieros sabiéndolos analizar e interpretar permitirán una toma de decisiones adecuada para que la empresa siga creciendo y siendo competitiva en el mercado como ya se vino analizando se determinó que es una empresa rentable pero para que sus indicadores mejor tendrá que por ejemplo mejorar su rotación de inventarios.
- La aplicación de los ratios financieros nos permitió explicar mejor la situación de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, en donde las ventas han aumentado en un 1% pero así como las ventas subieron también el costo de venta y los gastos administrativos y de ventas los que se tendrán que revisar y analizar mejor para reducir y que la situación sea aún más beneficiosa para la empresa.
- A las empresas formales les cuesta mucho permanecer en el mercado puesto que las contribuciones con el estado son altas por ejemplo pagar un 29.5 de renta anual en la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, genera que más de un 2% de su utilidad sea aportada para el estado y esto se muestra como una deficiencia frente a las empresas informales las cuales se benefician con la evasión tributaria.
- Siendo ya una empresa formal y rentable debe seguir con su plan de inversión y expansión, esto ayudara a generar mas ventas, tener mas oportunidades en el mercado lo que harán que sea más rentable.

5.2.3. Respecto al objetivo específico N 3

- De acuerdo a lo explicado en el desarrollo de las propuestas de mejora para la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIR.
 - i. En el análisis del estado de situación financiera tanto horizontal como vertical se pudo determinar que la empresa cuenta con saldo elevado de caja que representa el 5% lo que sería conveniente invertir en mas mercadería lo que le tener mayor variación de productos y generar mayores ventas y no tener un dinero ocioso.
 - ii. Su rotación de inventario es un poco lenta para ello se debe implementar más políticas de ventas o capacitar mas a su personal para que sean mas eficientes y mejoren con la rentabilidad de su negocio.
 - iii. Se debe armar un plan de trabajo en el área contable en donde las reuniones del área contable con gerencia sean más continuas y haya un mejor dialogo entre ambas partes para así poder discutir mejor los resultados de cómo va la empresa y en base esto formular nuevas estrategias para la generación de mayores ingresos sin tener que ajustar la rentabilidad.
 - iv. Aprovechar el conocimiento por ambas partes tanto de gerencia como de las demás áreas para hacer un análisis interno y externo para conocer mejor cuales son los factores que conllevaron a que la rentabilidad bajara en un 1% para el 2018 y en base a la opinión de todos ya formular un plan de trabajo en base a metas y objetivos con compromiso de

cumplimiento por parte de todos los colaboradores de la empresa.

- v. Para no esperar un resultado a fin de año cuando ya no se puede hacer nada para mejorar los resultados en dicho periodo se debe hacer un corte a mitad de año o cada trimestre y hacer la interpretación de dichos ratios ya que para el 2018 los gastos subieron, pero la rentabilidad bajo y en base a esto tomar decisiones y pronosticar para que se genere una mejor utilidad en el periodo.
- vi. La fidelización de clientes es una base para mejorar las ventas y también ofreciéndoles productos nuevos y comerciales a través de un precio netamente accesible y competitivo.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Conclusiones

6.1.1. Respecto al objetivo específico 1

Establecer las oportunidades de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018.

- Se observa que su rotación de inventarios es un poco lenta, puesto que solo rota 8 veces al año o cada 44 días lo cual no debería ser así ya que es una empresa que compra y vende mercadería y para su rubro su rotación debe ser mayor a 8 o 12 veces al año por ende se deberá revisar o detectar que productos son los que hay en exceso que generan una rotación lenta y más bien invertir productos de fácil salida.
- Comparando la situación financiera de la empresa en los años 2017 y 2018 podemos observar que es bueno y por ende tiene como hacer frente a sus obligaciones a corto y largo plazo.
- Las ventas en la empresa han bajado, porque hoy en día predominan las ventas al crédito, es por ello se propone aplicar para esta empresa políticas crediticias como por ejemplo un 30% al crédito y el 70% al contado, lo que permite generar mayores ventas y por ende mejorar su rentabilidad
- Podemos decir que el rendimiento de su capital empleado en la empresa para la generación de utilidades para los socios es de 46.48% es decir que por cada sol de capital invertido se genera 0.46 de sol de ganancia.

6.1.2. Respecto al objetivo específico N 2

Describir las oportunidades de la rentabilidad en la empresa
COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA
EIRL, Piura 2018

- Se observa que la rotación es lenta puesto de que se compra productos que tienen poca rotación y generan un estancamiento de la mercadería, es por ello que se debe revisar periódicamente los stocks del almacén.
- La empresa no tiene una política crediticia conociendo que hoy en día los grandes supermercados la mayor parte de sus ventas son al crédito. Con la implementación de estas nuevas políticas le permitirán a la empresa abrir más su mercado y por ende subir su nivel de ventas y mejorar la rentabilidad.
- La mayor parte de su rentabilidad es por parte de sus propios recursos (activos y patrimonio) de la empresa, lo que se le recomienda es poder aprovechar más las oportunidades del apalancamiento financiero ya que la tasa de interés que le ofrecen las entidades bancarias es muy accesible, de un 6.5% anual lo que le permitirá tener mayor liquidez y poder comprar mas mercadería y así vender mas y mejorar los índices que se muestran.

6.1.3. Respecto al objetivo específico N3

Explicar las propuestas de mejora de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL, Piura 2018.

- Se concluye proponiendo que se debe gestionar de manera adecuada los inventarios ya que es uno de los factores claves que inciden en el buen desempeño de la empresa y por ende en el mejoramiento de la rentabilidad para lo cual se debe hacer las siguientes interrogantes:
 - ¿Con que frecuencia se debe determinar el inventario de un producto?
 - ¿Cuánto debo pedir a mis proveedores de un producto?
 - ¿Cuál es la cantidad óptima a ordenar de un producto?

Con el seguimiento y control de inventarios, revisando periódicamente el stock se llega a un mejor funcionamiento de la empresa puesto que esto representa una parte medular de la misma.

- Se concluye que la rentabilidad neta para el año 2018 es de 4.97% y según un informe de del (INEI, 2017) el porcentaje de ganancias para empresas de ventas al por mayor en Perú es de 5.7% esto nos indica que la empresa esta por debajo del índice promedio. Por ello se propone implementar políticas crediticias para poder competir con las grandes empresas cuyas políticas vigentes son al crédito.

- Debe aprovechar la tasa de interés que le brindan las entidades financieras que es de un 6.5% anual lo que le permitirá tener dinero a la mano para invertir más en mercaderías y tener mayores ventas, aprovechar mejor el apalancamiento financiero puesto que su nivel de endeudamiento es bajo.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andres. (2015). Economipedia - Haciendo Facil la Economia. . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Diaz, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. españa: eumed.
- Garza, J. (2008). Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las pymes exportadoras en Monterrey, Nuevo León, México. mexico: 1.
- Gilmer, S. Q. (2016). ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA DEL PERIODO 2012 -2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO “FARMACIA BAZAN”, CHIMBOTE. CHIMBOTE: UCV.
- Hernandez, M. (2008). “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE de Huancavelica. huancavelica: primera edicion.
- Hernandez, R. (2010). Metodologia de la investigacion quinta edicion. MEXICO: McGRAW.
- INEI. (2017). Indicadores Económicos - Financieros empresariales. Lima: INEI.
- Katia del Pilar, G. A. (2017). TESIS EL CONTROL DE CALIDAD Y RENTABILIDAD EN LA ASOCIACION DE BANANEROS ORGÁNICOS SOLIDARIOS (B.O.S) SALITRAL. Sullana: UNP.
- Ludeña, R. L. (2012). “Incremento de Rentabilidad en la Empresa El Carrete”. Ecuador: UCE.
- Maldonado, R. (2015). rentabilidad. consultoria Contable - Tributario - Laboral., 2.
- Manuel, J. (2014). Diccionario de la real academia. españa: santillana.
- Mendiolaza, G. (16 de enero de 2019). El 82% de la rentabilidad empresarial depende de los colaboradores. gestion, pág. 6.
- Moscol, J. C. (2014). Caracterizacion del financiamiento y la rentabilidad de las empresas de ferreteria. Sullana: Repositorio uladech.

- Nestor, P. B. (2013). Analisis financiero de rentabilidad que alcanzan las ferreterrias. Ecuador: UNEMI.
- Raffino, M. E. (2018 de Noviembre de 2018). Rentabilidad. Obtenido de Rentabilidad: <https://concepto.de/rentabilidad>
- Raffino, M. E. (18 de febrero de 2019). Estados Financieros. Obtenido de Concepto.de/estados-financieros: <https://concepto.de/estados-financieros>
- Ríos Ramírez, J. M. (2015). Evaluación de la Gestión Financiera y su Incidencia en la rentabilidad. tarapoto: universidad nacional de san martin.
- Saavedra. (2006). “Estudio de pre inversión de infraestructura vial urbana incorporando el análisis del riesgo y la determinación de su rentabilidad social y económica. TALARA: SEVEN.
- Silup, B. (2018). situacion acual de mas mypes en piura. infomercado, 1.
- Susan, H. T. (2016). “LAS DECISIONES DE INVERSION Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO LEON FERRETERIA Y CONTRUCCIONES E.I.R.L. Huanuco: Universidad de Huanuco.
- Uladech. (2016). codigo de etica. chimbote.
- Weil, C. P. (2013). la rentabilidad . españa: II edicion.

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

Piura, 25 de julio del 2019

Estimado:

Sr. Juan Pedro Arias Yali

Representante Legal de la Empresa "COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL"

Yo, LUZ OVIDIA CASTILLO NEIRA, identificado con DNI N° 47782314, domiciliado en Mz A1 lote 27 AH. Nuevo horizonte Castilla - Piura, de nacionalidad peruana. Como alumna egresada de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, me presento ante usted para lo siguiente:

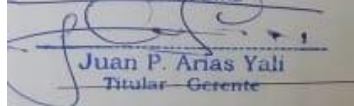
Con intenciones netamente de investigación científica para mi Proyecto de Tesis para optar el grado de contador público, solicito ante usted me permita realizar el cuestionario al personal de su prestigiosa empresa para así lograr obtener la información necesaria para cumplir con mis objetivos planteados de dicho proyecto.

Asimismo, mantengo mi palabra de respetar y no dar uso indebido a la información facilitada hacia mi persona y en beneficio a este Proyecto.

Sin más que decir, me despido cordialmente esperando su pronta respuesta.


Atentamente.

Comercializadora y Distribuidora
PRISMA EIRL


Juan P. Arias Yali
Titular Gerente

Juan Pedro Arias Yali

DNI N° 20886715


Luz Ovidia Castillo Neira

DNI N° 47782314

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE**

(expresado en nuevos soles)

<u>ACTIVO</u>	2017	2018
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y equivalentes al efectivo	53,159	73,442
inventario	1,287,274	1,235,931
gastos pagados por adelantado	251,751	73,377
Total Activos Corrientes	1,592,184	1,382,750
Activos No Corrientes		
Propiedades, planta y equipo (neto)	9,515	72,837
Total, Activos No Corrientes	9,515	72,837
TOTAL, DE ACTIVOS	1,601,699	1,455,587
 <u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>		
Pasivos Corrientes		
Otros Pasivos	144,618	247,188
Provisión para Beneficios a los empleados	3,579	2,530
Total, Pasivos Corrientes	148,197	249,718
 <u>Patrimonio</u>		
Capital social	400,000	400,000
Resultados Acumulados	181,183	245,440
Utilidad del ejercicio	872,319	560,429
Total patrimonio	1,453,502	1,205,869
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	1,601,699	1,455,587

**ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE**

	2017	2018
Ingresos Operacionales		
Ventas netas	10,198,081	11,273,464
Total, de Ingresos Brutos	10,198,081	11,273,464
Costo de ventas (Operacionales)	-8,858,517	-9,899,581
Utilidad Bruta	1,339,564	1,373,883
Gastos de Ventas	-263,428	-300,015
Gastos de Administración	-178,319	-244,607
Otros ingresos operac.	2,486	3,290
Utilidad Operativa	900,303	832,551
Ingresos Financieros	197	185
Gastos Financieros	-28,059	-20,924
Diferencia cambio neta	-122	-13,254
Utilidad Operativa	872,319	798,558
Resultados antes del Impuesto a la Renta	872,319	798,558
Impuesto a la Renta	-257,334	-238,129
Utilidad neta del ejercicio	614,985	560,429

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
(Notas 1 y 2)

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(Expresado en Nuevos Soles)

Concepto	Capital Social	Capital Adicional	Resultados Acumulados	Resultado del Ejercicio	Total
Saldos iniciales al 01-01-2016	400,000		73,911	789,680	1,263,591
-Traslado entre ctas patrimoniales			789,680	(789,680)	
Otros aumentos en las part. Pat. -ajuste por reexpresion				748,257	748,257
-Resultado del Ejercicio				748,257	748,257
-otras dism. En las part. Pat.			(221,110)		(221,110)
-otras dism. En las part. Pat.			(500,000)		(500,000)
Dividendos declarados y partic			(500,000)		(500,000)
Saldos finales 31-12-2016	400,000		142,481	748,257	1,290,738
-Donaciones recibidas					
-Traslado entre ctas patrimoniales			748,257	(748,257)	
Otros aumentos en las part. Pat.				872,319	872,319
- resultado del ejercicio				872,319	872,319
-otras dism. En las part. Pat.			(209,555)		(209,555)
-otras dism. En las part. Pat.			(209,555)		(209,555)
Dividendos declarados y partic			(500,000)		(500,000)
Saldos finales 31-06-2017	400,000		181,183	872,319	1,453,502

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

(Notas 1 y 2)

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

(Expresado en Nuevos Soles)

Concepto	Capital Social	Capital Adicional	Resultados Acumulados	Resultado del Ejercicio	Total
Saldos iniciales al 01-01-2017	400,000		142,481	748,257	1,290,738
-Traslado entre ctas patrimoniales			748,257	(748,257)	
Otros aumentos en las part. Pat. -ajuste por reexpresion				872,319	872,319
-Resultado del Ejercicio					
-otras dism. En las part. Pat.					
-otras dism. En las part. Pat.			(209,555)		(209,555)
Dividendos declarados y partic			(500,000)		(500,000)
Saldos finales 31-12-2017	400,000		181,183	872,319	1,453,502
-Donaciones recibidas					
-Traslado entre ctas patrimoniales			872,319	(872,319)	(872,319)
Otros aumentos en las part. Pat.				798,558	798,558
- resultado del ejercicio					
-otras dism. En las part. Pat.					
-otras dism. En las part. Pat.			(258,062)	(238,129)	(238,129)
Dividendos declarados y partic			(550,000)		
Saldos finales 31-12-2018	400,000		245,440	560,429	1,205,869

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

AL 31 DE DICIEMBRE

(Expresado en soles)

	2017	2,018
Cobranza a los clientes	11,985,104	13,254,802
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad		
Menos:		
Pago a Proveedores	-10,922,938	-11,723,361
Pago de Remunerac. Y Benefic Sociales	-141,920	-191,523
Pago de Tributos	-415,946	-503,796
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	-248,706	-261,073
AUMENTO (DISM) DEL EFECTIVO EQUIV. DE EFECT PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	255,594	575,049
ACTIVIDADES DE INVERSION		
Ingresos por venta de valores		
Ingresos por vta de inmuebles, maquin y equipo		
Otros ingresos de efectivo relativos a la actividad		
Menos:		
Pagos por compra de valores		
Pagos por compra de inmuebles, maquin y equipo		
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad		
AUMENTO (DISM) DEL EFECTIVO EQUIV. DE EFECT PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE INVERSION		
ACTIVIDADES DE FINANCIACION		
Ingresos por emisión de acciones o nuevos portes		

Ingresos por préstamos bancarios a corto y largo plazo	1,913,588	1,540,570
Ingresos provenientes de la emisión de bonos hipotecas y otros títulos		
Otros ingresos de efectivo relativo a la actividad		
Menos:		
Amortización de préstamos obtenidos	-1,787,535	-1,545,336
Recursos provenientes de emisión de titulo valores		
pago de dividendos y otras distribuciones	-500,000	-550,000
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad		
AUMENTO (DISM.) DEL EFECTIVO Y EQUIVAL. DE FECT. PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE FINANCIACION	126,053	-4,766
AUMENTO (DISM.) DEL EFECTIVO Y EQUIVAL. DE EFECTIVO	-118,353	20,283
SALDO EFECT. Y EQUIVAL. DE FECT. AL INICIO DEL EJERC.	171,512	53,159
SALDO EFECT. Y EQUIVAL. DE FECT. AL FIANLIZ. EL EJERC.	53,159	73,442



FICHA RUC : 20484298158
COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL
 Número de Transacción : 40905279
 CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA PRISMA EIRL
Tipo de Contribuyente	: 07-EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de Inscripción	: 12/03/2005
Fecha de Inicio de Actividades	: 02/06/2005
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0081 - I.R.PIURA-PRICO
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 25/11/2016
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 25/11/2016),BOLETA (desde 25/11/2016)

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: -
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN
Actividad Económica Secundaria 1	: 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Actividad Económica Secundaria 2	: 4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: IMPORTADOR/EXPORTADOR
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: 73 - 303900
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 73 - 996570801
Teléfono Móvil 2	: 73 - 996569300
Correo Electrónico 1	: comercializadora_prisma@yahoo.es
Correo Electrónico 2	: distribuidora_prisma@yahoo.es

Domicilio Fiscal

Actividad Economica	: 4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN
Departamento	: PIURA
Provincia	: MORROPON
Distrito	: CHULUCANAS
Tipo y Nombre Zona	: -
Tipo y Nombre Via	: JR. PISAGUA
Nro	: 967
Km	: -
Mz	: -
Lote	: -
Dpto	: -
Interior	: -
Otras Referencias	: ESQUINA PISAGUA Y CALLE CALLAO
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: ALQUILADO

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP	: 17/02/2005
Número de Partida Registral	: 11022662
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL

: comercializadora_prisma@yahoo.es
 : distribuidora_prisma@yahoo.es

País de Origen del Capital	: -
-----------------------------------	-----

Registro de Tributos Afectos				
Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	02/06/2005	-	-	-
RENTA-3RA. CATEGOR.-CTA.PROPIA	02/06/2005	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2012	-	-	-
RENTA STA. CATEG. RETENCIONES	01/10/2006	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/10/2006	-	-	-
SNP - LEY 19990	01/10/2006	-	-	-

Representantes Legales					
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -20886715	ARIAS YALI JUAN PEDRO	GERENTE GENERAL	08/03/1963	17/02/2005	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo	
	- - -	- - -	-	-	

Establecimientos Anexos						
Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal
0002	DEPOSITO	-	PIURA MORROPON CHULUCANAS	JR. CALLAO 631	2 CDORAS. MERCADO ODELO	ALQUILADO
0001	SUCURSAL	001	PIURA PIURA PIURA	MERCADO MODELO CAL. LAS GARDENIAS 154	ZONA COMERCIAL INTENSIVA DEL MERCADO MOD	PROPIO

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT
Fecha:19/07/2019
Hora:02:18

I. ASPECTOS GENERALES

	SI	NO
1. La empresa, ¿dispone de un organigrama de funciones en las diferentes áreas?		
2. ¿Utiliza políticas de ventas en base a metas?		
3. ¿Cuenta con un personal encargado de efectuar correctamente los reportes de sus ingresos y egresos?		
4. La empresa, ¿cuenta con una formalidad al 100 por ciento?		
5. ¿mantiene actualizado su información con respecto a las nuevas tendencias de mercado?		
6. ¿usa los medios electrónicos o redes sociales para promocionar sus productos?		
7. ¿Su política de precios es en base al valor de mercado?		
8. ¿le brindan la información adecuada para la toma de decisiones?		
9. ¿considera su negocio como una Buena alternativa en la región y que cubre necesidades de primordiales?		

II. ASPECTOS ESPECIFICOS DE RENTABILIDAD

	SI	NO
10. La empresa, ¿dispone de un organigrama de funciones en el área contable?		
11. ¿Se le hace llegar siempre reportes de cómo va su empresa?		
12. ¿Cuenta con un personal especializado encargado de efectuar periódicamente los estados financieros correctamente?		
13. ¿en su empresa elaboran todos los estados financieros?		
14. ¿usted cree que los ratios son una herramienta clave para saber la situación de su empresa?		
15. ¿utilizan los ratios financieros para saber cuánto fue su ganancia o resultado en un determinado periodo?		
16. ¿le explicaron detalladamente los resultados de su empresa en el ejercicio pasado?		
17. ¿el área contable o de finanzas le brindan la información adecuada para la toma de decisiones?		
18. ¿usted tiene conociendo acerca de los ratios financieros?		
19. ¿cada cuánto tiempo se elaboran los estados financieros en su empresa?		
20. ¿cree usted conveniente hacer una auditoria para la revisión de sus estados financieros?		