



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES RELEVANTES
PARA GENERAR RENTABILIDAD EN LA EMPRESA GP
MOTOS SAC, PERIODO 2019 - PIURA”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR

SALAZAR PASTOR FRAN DANIEL

ORCID: 0000-0002-1290-095X

ASESOR

MG. C.P.C POLO RUIZ ROBERT IVAN

ORCID: 0000-0002-9215-0932

PIURA – PERÚ

2020

1. Título de tesis

“Caracterización de los factores relevantes para generar rentabilidad en la empresa GP Motos SAC, periodo 2019 - Piura”

2. Equipo de trabajo

Autor

Salazar Pastor Fran Daniel

Orcid: 0000-0002-1290-095X

Universidad católica los Ángeles de Chimbote, estudiante de pregrado,
Piura, Perú

Asesor

MG. CPC Polo Ruiz Robert Ivan

Orcid: 0000-0002-9215-0932

Universidad católica los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financiera y
Administrativa, Escuela Profesional de Contabilidad, Piura, Perú

JURADO

Presidente

DR. CPC Landa Machero Victor Manuel

Orcid: 0000-0003-4687-067X

Miembro

DR. CPCC Ulloque Carrillo Victor Manuel

Orcid: 0000-0002-5849-9188

Miembro

MG.CPC. Saavedra Chiroque Alejandro Arturo

Orcid: 0000-0001-8886-6519

3. Hoja de firma del jurado y asesor

DR. CPC. Landa Machero Victor Manuel
Presidente

DR. CPCC Ulloque Carrillo Victor Manuel
Miembro

MG CPC. Saavedra Chiroque Alejandro Arturo
Miembro

MG. CPC. Polo Ruiz Robert Ivan
Asesor

4. Hoja de agradecimiento y dedicatoria

Agradecimiento

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Piura, porque trata de formarnos profesionalmente.

A la empresa GP MOTOS SAC por confiar en mí, abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso investigativo dentro de su establecimiento

Finalmente quiero expresar mi más sincero agradecimiento al Mg. CPC. Robert Iván Polo Ruiz, principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección y enseñanza permitió el desarrollo de este proyecto, gracias por la orientación y asesorías durante todo este proceso.

Dedicatoria

Está dedicado a Dios, por ser el inspirador y darme fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis padres, por su amor, sacrificio y dedicación en todos estos años, gracias a ustedes estoy logrando poco a poco todo lo planificado; a mis hermanos por estar siempre presentes, acompañarme y por el apoyo incondicional que siempre me brindan

5. Resumen y abstract

La presente investigación tuvo como objetivo general: Identificar cuáles son los factores relevantes que intervienen para generar rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC, Periodo 2019 - Piura; como objetivos específicos tengo: Determinar los factores relevantes que generan rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura y caracterizar la vigencia de los factores relevantes de la rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura. La investigación es cuantitativa, con estructura descriptiva, diseño no experimental, porque se realizará una encuesta (22 preguntas) para recolectar datos.

Los resultados se dieron en relación a los objetivos, donde se evidenció que los trabajadores afirman que la empresa cuenta con una rentabilidad aceptable, debido a las buenas gestiones aplicadas. Considerando las oportunidades, las personas buscan reducir tiempo al movilizarse de un lugar a otro, es por ello que la empresa identificó estos motivos y ofrece sus productos acordes a las necesidades de las personas, para analizar la problemática, es necesario mencionar una de sus causas que es el tráfico vehicular; se entiende por tráfico vehicular a la congestión del tránsito. Se concluye que la empresa no otorga utilidades a sus trabajadores a fin de año si esta presenta índices de rentabilidad buena, además que no capacita al área de ventas de forma seguida y por último se concluye que la empresa no usa eventos de exhibición para mostrar sus vehículos.

Palabras claves: Características, Motocicleta, Rentabilidad, Vigencia de factores.

Abstract

The present research had as general objective: Identify which are the relevant factors that intervene to generate profitability in the company GP MOTOS SAC, Period 2019 - Piura; As specific objectives I have: To determine the relevant factors that generate profitability in the national company GP MOTOS SAC, period 2019-Piura and characterize the validity of the relevant factors of profitability in the national company GP MOTOS SAC, period 2019-Piura. The research is quantitative, with a descriptive structure, non-experimental design, because a survey (22 questions) will be carried out to collect data.

The results were given in relation to the objectives, where it was evidenced that the workers affirm that the company has an acceptable profitability, due to the good management applied. Considering the opportunities people seek to reduce time when moving from one place to another, that is why the company identified these reasons and offers its products according to the needs of the people. To analyze the problem, it is necessary to mention one of its causes that it is vehicular traffic; vehicular traffic means traffic congestion.

It is concluded that the company does not provide profits to its workers at the end of the year if it presents good profitability indexes, in addition that it does not train the sales area in a continuous way and finally it is concluded that the company does not use exhibition events to show its vehicles.

Keywords: Characteristics, Motorcycle, Profitability, Validity of factors.

6. Índice General

| | |
|---|------|
| 1. Título de tesis | ii |
| 2. Equipo de trabajo..... | iii |
| 3. Hoja de firma del jurado y asesor | iv |
| 4. Hoja de agradecimiento y dedicatoria | v |
| Agradecimiento | v |
| Dedicatoria | vi |
| 5. Resumen y abstract | vii |
| 6. Índice General..... | ix |
| 7. Índice de gráficos, tablas y cuadros..... | xi |
| 7.1. Índice de Gráficos | xi |
| 7.2. Índice de tablas | xii |
| 7.3. Índice de Cuadros..... | xiii |
| I. Introducción..... | 14 |
| II. Revisión de literatura | 17 |
| 2.1. Antecedentes de la Investigación | 17 |
| 2.1.1. Internacionales | 17 |
| 2.1.2. Nacionales..... | 19 |
| 2.1.3. Locales | 21 |
| 2.2. Bases teóricas de la Investigación | 23 |
| 2.2.1. Definición de Rentabilidad | 23 |
| 2.2.1.1. Tipos de Rentabilidad | 23 |
| 2.2.1.2. Diferencia entre Rentabilidad Financiera y Rentabilidad Económica | 24 |
| 2.2.2. Características de la Rentabilidad | 25 |
| 2.2.3. Factores de la rentabilidad..... | 25 |
| 2.2.3.1. Indicadores de Rentabilidad..... | 26 |
| 2.2.4. Importancia de la Rentabilidad | 26 |
| 2.2.4.1. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del índice de rentabilidad? | 27 |
| 2.3. Descripción de la Empresa..... | 28 |
| III. Hipótesis | 35 |
| IV. Metodología..... | 36 |
| 4.1. Diseño de la investigación..... | 36 |
| 4.2. Población y Muestra | 36 |
| 4.2.1. Población: | 36 |
| 4.2.2. Muestra:..... | 36 |
| 4.3. Definición y operacionalización de Variables e Indicadores | 37 |

| | |
|--|----|
| 4.3.1. Independiente | 37 |
| 4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos | 39 |
| 4.4.1. Técnica | 39 |
| 4.5. Plan de análisis..... | 39 |
| 4.6. Principios Éticos | 41 |
| V. Resultados | 43 |
| 5.1. Resultados de la investigación..... | 43 |
| 5.2. Análisis de resultados | 65 |
| 5.2.1. Respecto al Objetivo General..... | 65 |
| 5.2.1.1. Respecto al Objetivo específico N° 1..... | 66 |
| 5.2.1.2. Respecto al Objetivo específico N° 2 | 66 |
| 5.3. Análisis de antecedentes y objetivos | 68 |
| VI. Conclusiones | 71 |
| Aspectos Complementarios | 73 |
| Cronograma de Actividades..... | 73 |
| Presupuesto..... | 74 |
| Estados Financieros proyectados..... | 75 |
| Aplicación de Ratios Financieros..... | 79 |
| Referencias Bibliográficas | 82 |
| Anexos..... | 85 |
| Consentimiento Informado..... | 85 |
| Encuesta..... | 86 |
| Evidencia de la encuesta | 90 |
| Ficha RUC | 92 |
| Turnitin..... | 93 |
| Ubicación | 94 |
| Aplicación de encuesta | 95 |

7. Índice de gráficos, tablas y cuadros

7.1. Índice de Gráficos

| | |
|---|----|
| 1. Indique su sexo:..... | 43 |
| 2. En qué área se desempeña dentro de la empresa. | 44 |
| 3. ¿Cuánto tiempo tiene como colaborador de la empresa? | 45 |
| 4. ¿Cree Ud. que la empresa donde trabaja genera una buena rentabilidad? | 46 |
| 5. ¿En qué mes del año cree Ud. que la empresa gana más? | 47 |
| 6. ¿Cuáles es la empresa que Ud. considera como su competencia directa? | 48 |
| 7. ¿Sabe si la empresa está teniendo algún problema de Rentabilidad? | 49 |
| 8. ¿Cuál cree que sería este problema? | 50 |
| 9. Considera que las políticas de ventas de la empresa son las adecuadas | 51 |
| 10. Dentro de las políticas de la empresa se les está permitido ¿Dar algún producto sin antes firmar un contrato?..... | 52 |
| 11. ¿En qué momento la empresa donde labora lanza un nuevo producto? | 53 |
| 12. Si al finalizar el año la rentabilidad de la empresa es Buena, ¿Les otorgan utilidades? .54 | |
| 13. ¿Cuentan con servicio técnico apropiado y de calidad? | 55 |
| 14. ¿Cree Ud que la empresa tiene debidamente capacitados a sus trabajadores?..... | 56 |
| 15. ¿A su parecer a que área la empresa capacita más seguido? | 57 |
| 16. ¿Cuál es el método de publicidad para atraer a sus clientes? | 58 |
| 17. ¿Qué tipo de vehículos son los más rentables en la empresa donde labora? | 59 |
| 18. Según las ventas realizadas en los últimos 5 años, Podría decir si el número de clientes: | 60 |
| 19. ¿La empresa donde labora recibe quejas de parte de sus clientes? | 61 |
| 20. ¿Qué modalidad de pago prefieren utilizar sus clientes? | 62 |
| 21. ¿Cuenta con técnicas o mecanismos que les permitan medir el grado de satisfacción de sus clientes? | 63 |
| 22. ¿Cómo mide el grado de satisfacción de sus clientes al obtener algún producto suyo? .64 | |

7.2. Índice de tablas

| | |
|---|----|
| 1. Indique su sexo:..... | 43 |
| 2. En qué área se desempeña dentro de la empresa. | 44 |
| 3. ¿Cuánto tiempo tiene como colaborador de la empresa? | 45 |
| 4. ¿Cree Ud. que la empresa donde trabaja genera una buena rentabilidad? | 46 |
| 5. ¿En qué mes del año cree Ud. que la empresa gana más? | 47 |
| 6. ¿Cuáles es la empresa que Ud. considera como su competencia directa? | 48 |
| 7. ¿Sabe si la empresa está teniendo algún problema de Rentabilidad? | 49 |
| 8. ¿Cuál cree que sería este problema? | 50 |
| 9. Considera que las políticas de ventas de la empresa son las adecuadas | 51 |
| 10. Dentro de las políticas de la empresa se les está permitido ¿Dar algún producto sin antes firmar un contrato?..... | 52 |
| 11. ¿En qué momento la empresa donde labora lanza un nuevo producto? | 53 |
| 12. Si al finalizar el año la rentabilidad de la empresa es Buena, ¿Les otorgan utilidades? .54 | |
| 13. ¿Cuentan con servicio técnico apropiado y de calidad? | 55 |
| 14. ¿Cree Ud que la empresa tiene debidamente capacitados a sus trabajadores?..... | 56 |
| 15. ¿A su parecer a que área la empresa capacita más seguido? | 57 |
| 16. ¿Cuál es el método de publicidad para atraer a sus clientes? | 58 |
| 17. ¿Qué tipo de vehículos son los más rentables en la empresa donde labora? | 59 |
| 18. Según las ventas realizadas en los últimos 5 años, Podría decir si el número de clientes: | 60 |
| 19. ¿La empresa donde labora recibe quejas de parte de sus clientes? | 61 |
| 20. ¿Qué modalidad de pago prefieren utilizar sus clientes? | 62 |
| 21. ¿Cuenta con técnicas o mecanismos que les permitan medir el grado de satisfacción de sus clientes? | 63 |
| 22. ¿Cómo mide el grado de satisfacción de sus clientes al obtener algún producto suyo? .64 | |

7.3. Índice de Cuadros

| | |
|--|----|
| Cuadro 1: Matriz de Operacionalización de las Variables..... | 38 |
| Cuadro 2: Matriz de Consistencia | 40 |
| Cuadro 3: Análisis comparativo para lograr el objetivo de trabajo de investigación | 70 |

I. Introducción

La presente investigación se refiere al tema "Caracterización de los factores relevantes para generar rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC - Piura"; La rentabilidad en la empresa se mide por las decisiones que tomemos tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Por lo tanto, tener un sistema de información de la rentabilidad es una obligación para cualquier empresa, la rentabilidad debe contemplar la forma en que la empresa genera las ventas y utiliza sus recursos, además de permitir entender cómo se genera esta rentabilidad.

La característica principal de la rentabilidad es que las empresas deben de obtener una rentabilidad adecuada que les pueda permitir financiar sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como recompensar a sus accionistas, pagar a sus trabajadores y hacer frente a las deudas que se le presenten. Para analizar esta problemática es necesario de mencionar sus causas. Una de ellas es el tráfico vehicular. Se entiende por tráfico vehicular a la congestión del tránsito y se produce cuando el volumen de vehículos o la distribución normal del transporte genera una demanda de espacio mayor que el disponible en las carreteras. Hay una serie de circunstancias específicas que causan o agravan la congestión, la mayoría de ellos reducen la capacidad de una carretera en un punto determinado o durante un determinado tiempo.

La investigación de esta problemática se realizó teniendo en cuenta que el Perú es considerado como uno de los países con mayores iniciativas emprendedoras las personas apuestan todo por crear un negocio, en el Perú el rubro de ventas de motocicletas y automóviles es bien cotizado, pero asumen muchos riesgos porque

entran a competir con las empresas líderes. Cada vez más usuarios prefieren una moto lineal ante otro tipo de vehículo. Con el propósito de obtener un transporte rápido y eficiente, la moto lineal ha acaparado gran parte de los mercados. Al ser motos para usar en la ciudad, campo y para el trabajo.

Por otra parte, se ha obtenido información de que en nuestro país es difícil incursionar en este rubro pues se presentan obstáculos para poder obtener la rentabilidad deseada, al incursionar en un proyecto no sabemos si vamos a tener la acogida adecuada en el mercado y a llegar a obtener la rentabilidad proyectada. Desde el punto de vista académico la presente investigación se justifica porque servirá como referencia para aquellos que quieran realizar trabajos en la carrera de contabilidad ya sea a nivel local, nacional o internacional.

La metodología aplicada a la investigación es de diseño no experimental, descriptivo y de tipo cuantitativo, porque se basará en la recolección de datos y presentación de resultados, la población estará constituida por todas las empresas del sector venta de motos que se encuentren ubicadas en la ciudad de Piura y la muestra representativa es GP MOTOS SAC Piura-2019. Se ha utilizado la técnica de encuesta para recolectar la información de campo basada en 22 preguntas con la finalidad de dar respuesta al objetivo general y a los objetivos específicos planteados.

En este proyecto de investigación, el enunciado del problema fue el siguiente ¿Cuáles son los principales factores relevantes de la rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC -2019?, para poder dar respuesta a esta interrogante se proyectó como Objetivo General: Identificar cuáles son los factores relevantes que intervienen para generar

rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC, Periodo 2019 - Piura; también se propusieron Objetivos Específicos, dentro de los cuales tenemos:

- Determinar los factores relevantes que generan rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.
- Caracterizar la vigencia de los factores relevantes de la rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes de la Investigación

Con la finalidad de establecer los antecedentes de nuestra investigación se ha tenido como referencia a distintos autores con respecto a la variable de rentabilidad. Las mismas que servirán como base a fin de lograr dar respuesta a los objetivos propuestos de mi investigación, para ello se ha seleccionado los siguientes trabajos.

2.1.1. Internacionales

(García Franco, Woodcock Delgado, & Palacio Ochoa, 2011), “en su estudio titulado: ¿Es viable la comercialización de motocicletas usadas en COLOMBIA?, teniendo como objetivo principal mostrar los resultados del estudio de factibilidad de la comercialización de motocicletas usadas de menor cilindrada (100 a 200 cm³) en las principales ciudades de Colombia, para ello se utilizó una simulación financiera con datos aproximados de un concesionario de la ciudad de Medellín, aplicando una encuesta. Concluyó que se logró determinar la viabilidad del negocio de motocicletas usadas, de 100 cm³ a 200 cm³ en las principales ciudades de Colombia, a partir del cumplimiento de varias premisas básicas y en el entendido del cubrimiento de algunas variables claves para su desarrollo”.

(Narvárez Redrovan, 2011), en su estudio titulado, “Plan de mejoramiento para la empresa Racing Parts S.A., comercializadora de motocicletas, repuestos y taller multimarca, en la ciudad de Quito”,

teniendo como objetivo principal realizar un estudio integral de la empresa Racing Parts S.A. para proponer mejoras que al ser implementadas generen una mayor rentabilidad, para ello se aplicó estrategias y análisis FODA. Concluyó que dentro del plan de mejora se presenta la estrategia de contratación de nuevo personal para el área comercial, esto con el fin de brindar un mejor servicio a los actuales y futuros clientes además de incrementar en nivel de ventas que ha decrecido en los últimos años.

(Redrován Velasco & Vásquez Barahona, 2020), en su estudio titulado: “Análisis de factibilidad técnica y económica para la producción de quillas para motocicletas en Ecuador”. Teniendo como objetivo determinar los diseños existentes de quillas en el mercado. Teniendo una metodología cuantitativa – descriptiva, para ello se aplicó una encuesta. Concluyó que el presente estudio implementan 4 etapas: la primera etapa consta de la selección de la materia prima, en la segunda se presenta la elaboración de diseño del producto mediante el software “Inventor” y corrección de superficies del modelo para obtener una matriz mediante “HyperMesh”, “la tercera etapa es la selección del proceso de producción y la etapa final se compone de un estudio de mercado que determina que este accesorio es viable y rentable para la fabricación y producción en el país.”

2.1.2. Nacionales

(Agencia Peruana de Noticias, 2015), “en su estudio titulado: Venta de motocicletas en Perú alcanzó las 266 mil unidades en 2015 en Lima”, publicado en la revista “América Economía”. Teniendo como objetivo principal hacer un estudio para precisar la forma de adquisición de los productos. Concluyó que la venta de motocicletas a nivel nacional alcanzó en el 2015 las 266,000 unidades de las cuales el 60% fueron de dos ruedas y 40% de tres ruedas (Motocar), lo cual generó una facturación de 320 millones de dólares, informó el gerente del Negocio de Motocicletas de Honda del Perú, Jorge Oshiro. En declaraciones a la Agencia Andina señaló que esta cifra es positiva tomando en cuenta que el mercado se vio golpeado hacia el segundo semestre del 2015 por el alza abrupta del tipo de cambio, “lo cual alejó el producto del cliente final”.

(Mendo Escalante & Burgos Abanto, 2012), “en su estudio titulado, Propuesta de mejora de un sistema logístico de la empresa motos Cajamarca para incrementar la eficiencia logística”, tesis para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, teniendo como objetivo general el Desarrollo de una propuesta de mejora de un sistema logístico de la empresa motos Cajamarca para incrementar la eficiencia logística. Utilizó el diseño de contrastación Pre-Experimental aplicando una encuesta. Concluyó que el poder contar con un proceso que permita vincular las diferentes funciones de cada una de las áreas es fundamental para poder tomar decisiones de manera más eficiente sin tener que incurrir en procesos innecesarios.

(Tapullima Paredes, 2018), “en su estudio titulado, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos automotriz del distrito de Callería”, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos automotriz del distrito de Callería 2018. El diseño de la investigación que se utilizará será no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo, y para el recojo de la información de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta. Concluyó que se debe de incluir que realicen financiamiento siempre y cuando las condiciones del mercado se ameriten a una buena inversión y a la vez que sea rentable, que los micros empresarios tengan un buen análisis de sus estados financieros para tomar las decisiones gerenciales para beneficios de la empresa y sus colaboradores.

(Bruno Bayona, 2017), en su estudio titulado: “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes”. Cuyo objetivo general fue determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores; el tipo de investigación es descriptivo, cuantitativo y no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario dirigido a los propietarios. Concluyó que las empresas si cumplen con

las ventas estimadas de su plan de negocio, sus productos tienen demanda en el mercado y por ende existe una rentabilidad, las MYPES cuentan con una liquidez factible para cubrir cualquier imprevisto económico que se pueda presentar dentro de la misma; por ende, se considera un negocio rentable.”

2.1.3. Locales

(Vargas de la Barrera, 2015), en su estudio titulado, “Caracterización de la rentabilidad y competitividad de las MYPE del rubro moto repuestos de la urbanización San Ramón, calle Salaverry. Piura”, tuvo como objetivo evaluar las características que tiene la rentabilidad y la competitividad en las MYPE; la investigación es de tipo cuantitativa y descriptiva. Concluyó que los factores de la rentabilidad en las MYPE rubro moto son la intensidad de la inversión, los tiempos, sistemas de pago de personal fortaleciendo la productividad y por último la calidad del producto, en la búsqueda de la mayor generación de utilidad, también se identifican fundamentalmente en la competitividad global, por la búsqueda del crecimiento y desarrollo de las MYPES, de otro lado el elemento de la competitividad organizacional, en la búsqueda de la sostenibilidad y además el conocimiento de habilidades, fortalecimiento y cambio de actitudes.

(Vargas Carrera, 2016), en su estudio titulado “Caracterización de competitividad y rentabilidad de las MYPE rubro Autoboutique - Talara.”, tuvo como objetivo general establecer las características de la

competitividad y la rentabilidad de las MYPE rubro autoboutique de la provincia de Talara, año 2016; la metodología aplicada fue descriptivo, no experimental, transversal. La población está conformada por las 03 MYPE rubro autoboutique de la provincia de Talara, concluyó que en su mayoría las MYPE rubro autoboutique de la provincia de Talara utilizan herramientas financieras para evaluar la rentabilidad siendo la principal los registros contables, por esto los representantes cuentan con diferentes herramientas de medición sobre su gestión financiera, como son los ratios de liquidez, rentabilidad; y asimismo pedir evaluaciones a su contador externo para una mejor toma de decisiones.

(Luzuriaga Flores, 2016), en su estudio titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales”, tuvo por objetivo general, determinar las características generales del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, la Investigación fue cuantitativa, descriptiva, no experimental, para su desarrollo se tomó 12 microempresarios, se les aplicó un cuestionario estructurado de 28 preguntas, concluyó que los microempresarios encuestados manifiestan que la utilidad generada en el último semestre algunas veces ha sido positiva, sin embargo, consideran que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable. Además, cabe resaltar que los empresarios en estudio consideran que luego del pago de los impuestos y los gastos de la micro y pequeña empresa siempre obtiene rentabilidad en el año.

2.2. Bases teóricas de la Investigación

(Bavaresco, 2006), “Sostiene que la base teórica tiene que ver con las teorías que brindan al investigador el apoyo inicial dentro del conocimiento del objeto de estudio, es decir, cada problema posee algún referente teórico, lo que indica, que el investigador no puede hacer abstracción por el desconocimiento, salvo que sus estudios se soporten en investigaciones puras o bien exploratorias”.

(Arias F. , 2012), “Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”.

2.2.1. Definición de Rentabilidad

(Pedrosa, 2019), se denomina rentabilidad financiera a los beneficios económicos obtenidos a partir de los recursos e inversiones; también se conoce con el nombre de rentabilidad sobre el capital, puede verse como una medida para valorar la ganancia obtenida sobre los recursos empleados, y se suele presentar como porcentaje.

2.2.1.1. Tipos de Rentabilidad

Según (Raffino, 2018), considera los siguientes tipos de rentabilidad.

- a) 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.

b) 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.

c) 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.

2.2.1.2. Diferencia entre Rentabilidad Financiera y Rentabilidad Económica

(Arias A. S., 2019), "La rentabilidad económica tiene en cuenta todos los activos utilizados para generar rentabilidad. En contraste, la rentabilidad financiera sólo tiene en cuenta la cantidad de recursos propios utilizados. Es decir, a la hora de calcular la RF excluimos las deudas."

Cuando la RE es mayor que el coste de la deuda, el apalancamiento financiero es positivo y la RF será mayor que la RE. En cambio, si el coste de la deuda es mayor que la RE, habrá un efecto apalancamiento negativo y la RF será menor que la RE.

2.2.2. Características de la Rentabilidad

(Sandoval, 2019), “Negocio que no es rentable es un negocio que tarde o temprano va a fracasar”.

- **Demanda del producto:** Si ofreces un producto y nadie lo compra entonces algo andas haciendo mal, así que debes analizar y preguntarte ¿No vendo porque ese producto no es demandado en mi empresa o de por si nadie lo quiere?
- **El cliente puede pagar el producto:** existe un número grande de personas que quieren un bien o servicio, pero no depende del querer sino del tener.
- **El tiempo que demanda es óptimo:** Si te ves en la misma situación a pesar que pasen los años entonces no estás haciendo lo correcto y tendrás como resultado quiebra.

2.2.3. Factores de la rentabilidad

- **Intensidad de la inversión:** Cuando la empresa coloca dinero con la finalidad de obtener beneficio a futuro.
- **Productividad:** Relación de la cantidad que se produce con los materiales que se han utilizado.
- **Participación de Mercado:** Valor de la empresa o marca en el mercado.
- **Desarrollo de nuevos productos:** Se considera la innovación y la calidad del producto o servicio para posicionarse en el mercado.
- **Calidad de producto/servicio:** Calidad es el resultado de un esfuerzo con la finalidad de satisfacer el deseo del consumidor.

- **Tasa de crecimiento del mercado:** Es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso de un producto en el mercado en un período dado.

2.2.3.1. Indicadores de Rentabilidad

- **Margen neto de utilidad:** Hace una referencia entre la totalidad de tus ventas y su utilidad total, eso va indicar si es rentable el negocio.
- **Margen bruto de utilidad:** Hace una referencia entre la totalidad de tus ventas y su utilidad bruta.
- **Rentabilidad neta sobre inversión:** Trata de la ganancia que obtendrás con lo que aportarás como capital.
- **Rentabilidad sobre el patrimonio:** Valúa la ganancia de los dueños en todo el ejercicio contable.
- **Crecimiento sostenible:** Se refiere a que el producto cumpla con las demandas establecidas y todos los niveles garanticen un beneficio, de la entidad o unipersonal.

2.2.4. Importancia de la Rentabilidad

(Arozena, 2010), para nadie es un secreto que hoy en día las empresas deben de obtener una rentabilidad adecuada que les pueda permitir financiar sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como recompensar a sus accionistas, pagar a sus trabajadores y hacer frente a las deudas que se le presenten.

La rentabilidad en la empresa se mide por las decisiones que tomemos tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Por lo tanto, tener un sistema de información de la rentabilidad es una obligación para cualquier empresa, la rentabilidad debe contemplar la forma en que la empresa genera las ventas y utiliza sus recursos, además de permitir entender cómo se genera esta rentabilidad.

2.2.4.1.¿Cuáles son las ventajas y desventajas del índice de rentabilidad?

(Base, 2018), "Entre las ventajas de calcular el índice de rentabilidad están":

- Es una técnica muy fácil de entender para las personas que no tengan conocimientos financieros.
- El valor actual del dinero se espera que crezca en un futuro.
- Sirva para comparar distintos proyectos con la finalidad de tomar las decisiones correctas.

Desventajas:

- Puede ser difícil anticipar el costo del capital, es decir establecer la llamada tasa de descuento, que es el cálculo de cuánto hay que restar al valor actual del dinero con el que se contará a futuro. Hay dos factores que intervienen en la estimación de ese valor, el rendimiento que puede generar el capital y el efecto de la inflación sobre su poder adquisitivo.

- Es complicado comparar el índice de rentabilidad de dos proyectos que tengan una vida útil diferente, es decir, cuando uno tenga una duración más prolongada que el otro.

- Si no se establece un método sistemático pueden presentarse inconsistencias al tomar decisiones basadas en las estimaciones del costo del capital.

2.3. Descripción de la Empresa

Reseña Histórica:

El 19 de noviembre de 1951 los hermanos Mavila fundan la compañía MAVILA HNOS S.A. Con la idea de convertir a la motocicleta en el medio de transporte de la clase trabajadora del Perú. se dicta a la comercialización de productos de transporte menor, artefactos, y motores (diversos), brindando servicio y repuestos a todas sus líneas. Adicionalmente cuenta con un taller de servicio para automóviles.

La empresa MAVILA obtuvo hasta 1994 resultados positivos en sus utilidades. Sin embargo, durante la segunda mitad del año 1995, MAVILA contaba con gran cantidad de mercadería en stock que no pudo vender, pues la demanda de los productos que ofrecía se contrajo, dando como resultado una fuerte pérdida ese año.

Durante dos años un grupo de ingenieros trabajó en las innovaciones necesarias para adecuar los mototaxis a nuestro medio, por iniciativa de Octavio Mavila. Siendo que, en 1978, estaban listas las pruebas de varios mototaxis, fue

cuando finalmente se obtuvieron los permisos respectivos de los Ministerios de Industria y de Economía. Honda del Perú (Hopesa) inició la fabricación de los primeros mototaxis en Iquitos.

En 1996 los Municipios de Piura y Chiclayo prohibieron el ingreso de mototaxis al centro de esas ciudades, con lo cual las ventas de la empresa se vieron fuertemente disminuidas en dichas ciudades, que eran sus principales plazas. Adicionalmente, los propietarios que habían adquirido mototaxis en dicha plaza ya no podían seguir pagando.

El 05 de diciembre del año 2016, la Empresa MAVILA cambia de nombre y pasa a ser GP MOTOS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA.

Objetivos de la Empresa:

La empresa GP MOTOS SAC tiene varios objetivos a mediano y largo plazo, entre los cuales son:

- Posicionarse como la primera empresa más importante del sector.
- Expandir el negocio a todas las regiones del país y buscar establecerse en el mercado internacional y abrir sucursales en las principales ciudades del mundo.
- Aumentar las ventas trimestrales en un 30% cada año.
- Crear puestos de trabajo de manera estable e imponer una cultura de honestidad y trabajo entre los empleados.
- Formar y capacitar a los colaboradores de todos los departamentos de la empresa para que sean más competitivo y puedan brindar mejor información a los clientes al momento de adquirir un producto.
- Potenciar la imagen de la empresa, creando vínculos de cercanía entre nuestros clientes y productos.

- Crear estrategias para aumentar el índice de ventas y así mismo generar más crecimiento económico para la empresa.
- Mantener en óptimas condiciones los vehículos de nuestros clientes y futuros clientes, mediante mantenimientos preventivos y específicos, inspecciones y mejoras. Así como requerir los repuestos y darle el seguimiento a cada vehículo, para brindar un servicio de calidad.

Valores:

- **Respeto a sus empleados:** Una de las principales condiciones para que los empleados se sientan a gusto y estén motivados en una empresa es que ésta les trate con respeto y les ofrezca todas las facilidades posibles para el desempeño de su trabajo o para su crecimiento personal y laboral.
- **Confianza:** Se refiere a la calidad de las relaciones que se establecen en el interior de una empresa. Si las dinámicas son fluidas y eficaces, el nivel de confianza entre los trabajadores será alto y las relaciones muy productivas. Esa misma confianza se transmitirá en el momento de tratar con los clientes.
- **Transparencia y honestidad:** Una empresa tiene la obligación de ser honesta con sus clientes, proveedores y competencia, así como de mostrar una completa transparencia que se debe reflejar en la presentación de cuentas económicas periódicas y accesibles. La transparencia y la honestidad son imprescindibles para que una empresa pueda alcanzar una buena reputación.
- **Responsabilidad:** Ser responsable es adquirir conciencia de las decisiones que se toman durante la gestión empresarial. Esta responsabilidad es tanto interna como externa: hacia los propios trabajadores y hacia los clientes y el entorno en general. Además, supone el respeto de ciertas normas y leyes.

- **Integridad:** Una empresa es íntegra cuando se presenta ante sí misma y ante los demás tal como es. No es más ni menos de lo que ya es. Y, encima, tiene claro que cada una de sus actuaciones debe estar regulada por la moral.
- **Constancia:** La empresa debe saber inculcarles a todos sus empleados el valor del trabajo duro y de la constancia. Asimismo, los empleados deben ver que su constancia se ve reflejada en resultados, que redundan en beneficios tanto personales como para la empresa. Esto ayuda a reforzar su sentimiento de identificación con la empresa.
- **Lealtad:** Si nos mostramos leales y fieles con nuestro equipo y nuestros clientes, ellos nos devolverán esa fidelidad. El impulso de reciprocidad está insertado en la naturaleza humana desde sus orígenes.

Definición de S.A.C. y MYPE Tributario

| SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA (S.A.C.) | MYPE TRIBUTARIO |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aquella que está creada con un reducido número de personas que va de 2 a 20. ➤ Pueden estar conformada por personas naturales o jurídicas. ➤ Es la más recomendada para la constitución de una empresa familiar. ➤ Se forma gracias a los aportes de los socios. ➤ El capital está constituido por los bienes o dinero en efectivo que se aportan mediante una declaración jurada. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Creado especialmente para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento y darles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias. ➤ El MYPE tributario alcanza a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y conyugales, asociaciones de hecho que tengan rentas de tercera categoría. ➤ Está dirigido a contribuyentes cuyos ingresos no superen los 1700 UIT en el ejercicio gravable. |

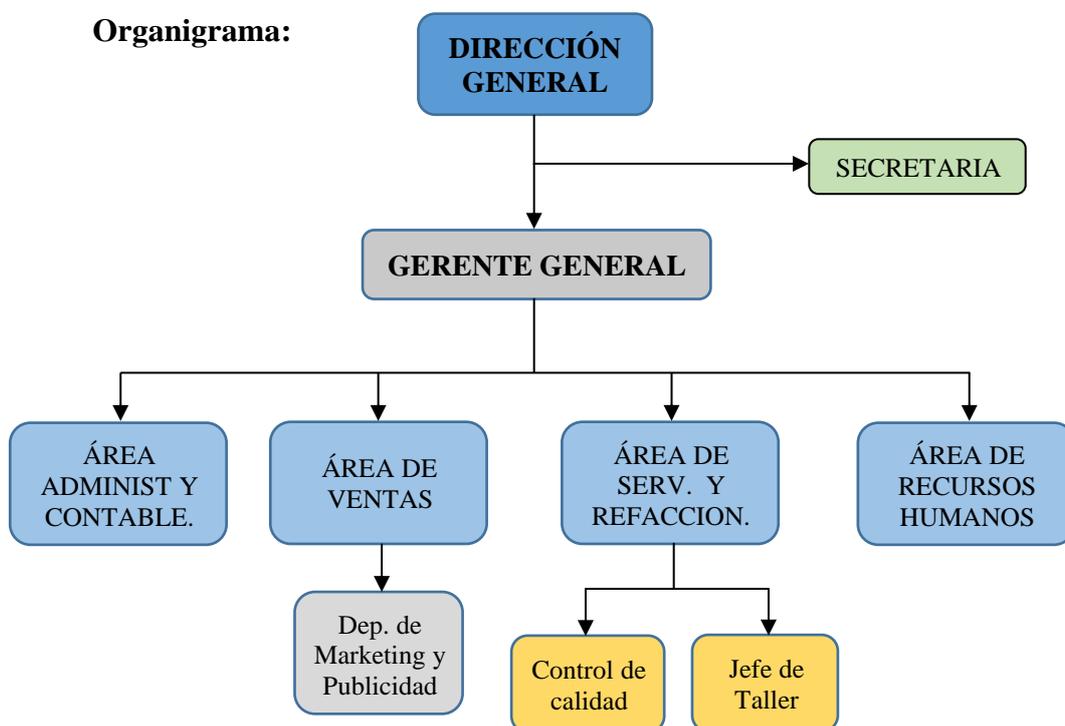
Misión:

Siempre a la vanguardia con la innovación y últimos adelantos y avances tecnológicos, estamos ofreciendo vehículos diseñados para ofrecerle economía y proteger el medio ambiente.

Visión:

Empresa líder en importación y comercialización de maquinaria y vehículos en toda la zona costera.

Organigrama:



Fuente propia de la empresa

La estructura básica está formada por cuatro áreas. A continuación, se detalla las actividades esenciales que desempeñan cada uno de los puestos de mayor relevancia.

- **Dirección general:** Se encarga de formular planes, estrategias y programas de desarrollo institucional que permiten alcanzar los objetivos.

- **Gerente general:** Es el responsable de la empresa, representante legal, jefe superior de todas las áreas. Dentro de sus actividades se incluyen las negociaciones de la empresa, la supervisión directa de las ventas, administración. Es el responsable y se encarga de resolver problemas que se presenten.

- **Área de administración y contabilidad:** Se encarga de supervisar los temas administrativos y contables de la empresa. Debe tener la información financiera a tiempo, hacer pagos a proveedores, pagos de impuestos, cálculos de nóminas, revisar facturación y cortes de caja.

- **Área de ventas:** Su responsabilidad es vender junto con su equipo de trabajo los productos acordados en las metas mensuales, ya sea por medio de financiamiento o al contado. Es responsable de vender accesorios haciendo uso del marketing y la publicidad a través de los diferentes medios de comunicación.

- **Área de servicios y refacciones:** Esta área se encarga de supervisar las oficinas del taller, la calidad del producto y la preparación de los vehículos, aquí se encuentran los mecánicos y técnicos. Están encargados de cumplir con los objetivos planeados y dar el mejor trato a los clientes en la prestación de mantenimiento a sus vehículos.

- **Área de recursos humanos:** Esta área se encarga de tareas relacionadas con el personal de la empresa. Selecciona al personal idóneo para cada puesto y además se encarga de capacitarlos para mejorar sus conocimientos y actitudes en la empresa. Se encarga también de la administración de sueldos, beneficios y prestaciones, procurando la satisfacción de los trabajadores en pro de la empresa.

III. Hipótesis

Por ser una investigación de índole descriptiva no se plantea una hipótesis

(AMADOR, 2009) “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación”.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo y de tipo cuantitativo, porque se basó en la recolección de datos y presentación de resultados, asimismo se realizó sin manipular las variables.

La investigación buscó la información proveniente de los autores directamente involucrados con los temas relacionados al estudio, los cuales se analizaron al determinar los resultados.



Donde:

A: Muestra conformada por las empresas

B: Observación de la variable principal

4.2. Población y Muestra

4.2.1. Población:

La muestra estuvo conformada por 5 empresas de Piura dedicadas a la venta de motocicletas.

4.2.2. Muestra:

La muestra representativa fue GP MOTOS SAC Piura-2019 dedicada al rubro de ventas de motocicletas, donde dicha encuesta se realizará a 3 personas, siendo 1 el gerente y del personal administrativo.

4.3. Definición y operacionalización de Variables e Indicadores

4.3.1. Independiente

Rentabilidad

(Ramos Mejia & Alberto Faga, 2006), “rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo”.

Cuadro 1: Matriz de Operacionalización de las Variables

| DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | ITENS |
|--|--|---------------------------|--|--|
| <p>Variable independiente:</p> <p>Rentabilidad (RAMOS MEJIA & FAGA, 2006) “Rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio”</p> | <p>Dentro de la caracterización de los factores relevantes para generar rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC-Periodo 2019, Piura.</p> <p>Encontramos que se hará uso de técnicas como encuestas aplicadas a los trabajadores para poder recolectar la información necesaria.</p> <p>Se hará uso de la estadística descriptiva para poder obtener datos más exactos y explícitos.</p> | DISTANCIA | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Longitud ✓ Tiempo ✓ Recorrido | ¿Qué tiempo necesita para llegar a su destino? |
| | | | | ¿La cantidad de Km a recorrer implica la obtención de un vehículo? |
| | | PRECIOS | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Baratos ✓ Accesibles ✓ Elevados | ¿Cree que los precios de los vehículos son los adecuados? |
| | | | | ¿Los precios son similares a los de su competencia, o influyen en algo? |
| | | INGRESOS | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Buena rentabilidad ✓ Mes donde más se gana ✓ Repartición de utilidades | ¿Su empresa genera buena rentabilidad? |
| | | | | ¿En qué mes del año cree que su empresa gana más? |
| | | | | Si al finalizar el año la rentabilidad de la empresa es buena, ¿Reparten sus utilidades? |
| | | TIPOS DE VEHÍCULOS | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Motos lineales ✓ Motos furgones ✓ Moto taxi | ¿Qué tipo de vehículo es más rentable para su empresa? |
| | | | | ¿El número de clientes aumento en los últimos 5 años? |
| | | COMPETENCIAS | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Honda ✓ Italika ✓ GP MOTOS SAC ✓ Otras | ¿Cuál empresa considera Ud. como su competencia directa? |

4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnica

Para recolectar la información de campo se usó la encuesta.

4.5. Plan de análisis

Para desarrollar el objetivo específico 01 se realizó un cuestionario de 20 preguntas con la finalidad de determinar cuáles son los factores que intervienen y no le permiten a la empresa generar la rentabilidad adecuada.

Para conseguir el objetivo específico 02 se describirá y caracterizará las oportunidades que mejorarán la rentabilidad puestas en el objetivo específico 01 e intentar darle soluciones a los problemas que impidan obtener la rentabilidad adecuada.

Cuadro 2: Matriz de Consistencia

| “Caracterización de los factores relevantes para generar rentabilidad en la empresa Gp Motos Sac, Periodo 2019 - Piura” | | | | |
|--|--|--|--|---|
| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | VARIABLE | METODOLOGÍA |
| <p>¿Cuáles son los principales factores relevantes de la rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC-2019? En la actualidad la empresa debe de dar solución a problemas que afectan de forma directa e indirecta. Establecer un plan estratégico para mejorar la publicidad y poder elevar las ventas y así obtener mejores niveles de rentabilidad.</p> | <p>OBJETIVO PRINCIPAL Identificar cuáles son los factores relevantes que intervienen para generar rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC, Periodo 2019 - Piura.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS Determinar los factores relevantes que generan rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.</p> <p>Evaluar la vigencia de los factores relevantes de la rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.</p> | <p>Por ser una investigación de índole descriptiva no se plantea una hipótesis.</p> <p>(Amador, 2009) “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación”.</p> | <p>VARIABLE</p> <p>Independiente</p> <p>Rentabilidad</p> | <p>Tipo de investigación: Cuantitativa</p> <p>Nivel de investigación: Será descriptivo</p> <p>Universo y muestra: Universo constituido por la empresa GP MOTOS SAC y la muestra se realizará a 3 personas de la empresa GP MOTOS SAC.</p> <p>Principios Éticos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Protección a las personas ❖ Beneficencia y no maleficencia ❖ Justicia ❖ Integridad científica ❖ Consentimiento informado y expreso. |

4.6. Principios Éticos

(Comité institucional, 2016), “nos dice que la actividad investigativa de las unidades académicas, institutos y centros de investigación; así como de sus investigadores, profesores y estudiantes deben respetar lo establecido en el presente código. Desarrollarán códigos específicos cuando lo consideren necesario”

- **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, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Implicará que los sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino involucrará el pleno respeto de sus derechos .

- **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 .

- **Justicia:** El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas . Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados .

- **Integridad científica:** La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

- **Consentimiento informado y expreso:** En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

V. Resultados

5.1. Resultados de la investigación

1. Indique su sexo:

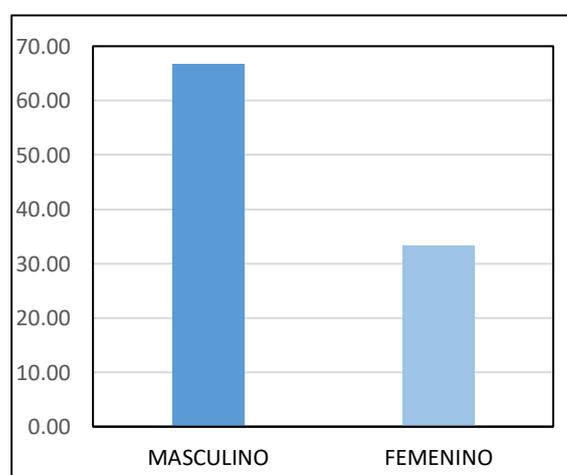
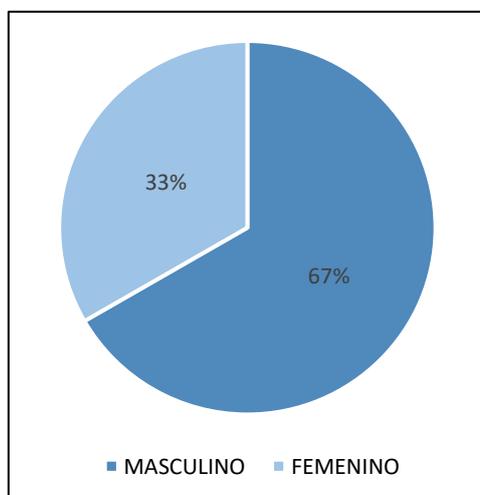
TABLA N° 01: SEXO

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| MASCULINO | 2 | 66,7 | 66,7 | 66,7 |
| FEMENINO | 1 | 33,3 | 33,3 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.7% son de sexo masculino, mientras que el 33,3% de los encuestados restantes son femenino.

GRAFICO N° 01: SEXO



2. En qué área se desempeña dentro de la empresa.

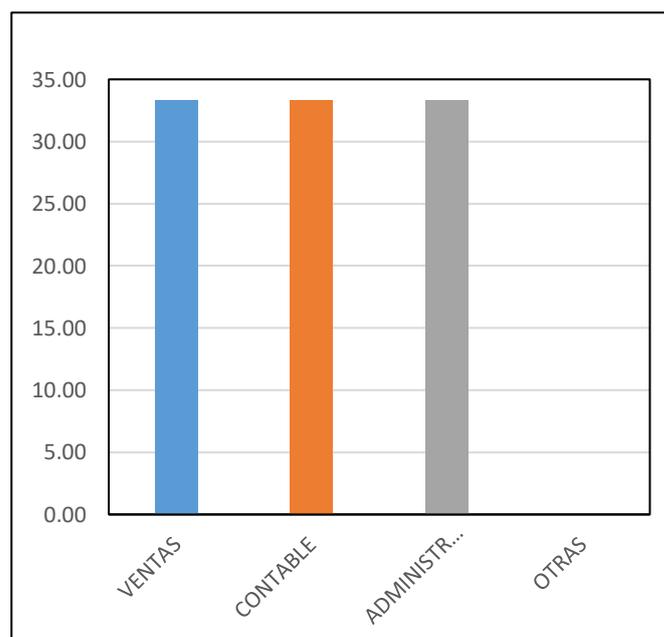
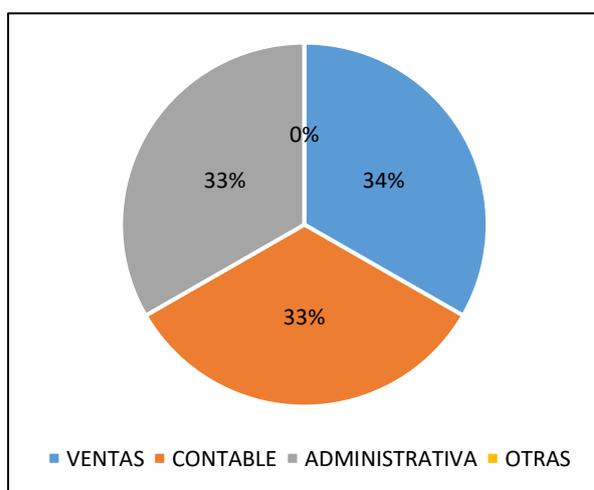
TABLA N° 02: AREA DE DESEMPEÑO

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| VENTAS | 1 | 33,3 | 33,3 | 33,3 |
| CONTABLE | 1 | 33,3 | 33,3 | 66,7 |
| ADMINISTRATIVA | 1 | 33,3 | 33,3 | 100,0 |
| OTRAS | 0 | 0,0 | 0,0 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 33.33% son del área de ventas, mientras que el área contable y administrativa equivalen al 33.33% .

GRAFICO N° 02: AREA DE DESEMPEÑO



3. ¿Cuánto tiempo tiene como colaborador de la empresa?

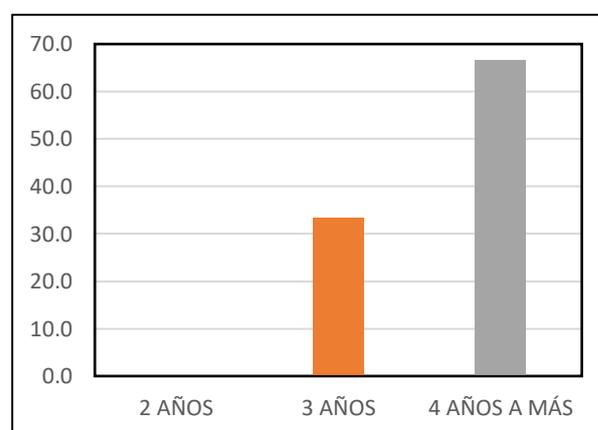
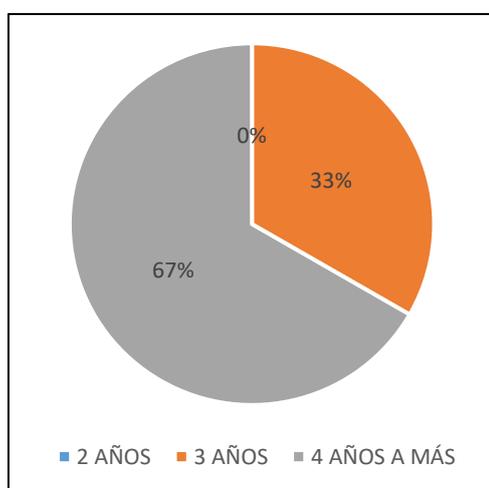
TABLA N° 03: TIEMPO EN LA EMPRESA

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|---------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| 2 AÑOS | 0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 3 AÑOS | 1 | 33,3 | 33,3 | 33,3 |
| 4 AÑOS A MÁS | 2 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 33,3 | 33,3 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 67.67% tienen más de 4 años trabajando, mientras que el 33.33% lleva 3 años, asumimos que existe buen ambiente laboral, porque tienen buen tiempo en la empresa.

GRAFICO N° 03: TIEMPO EN LA EMPRESA



4. ¿Cree Ud. que la empresa donde trabaja genera una buena rentabilidad?

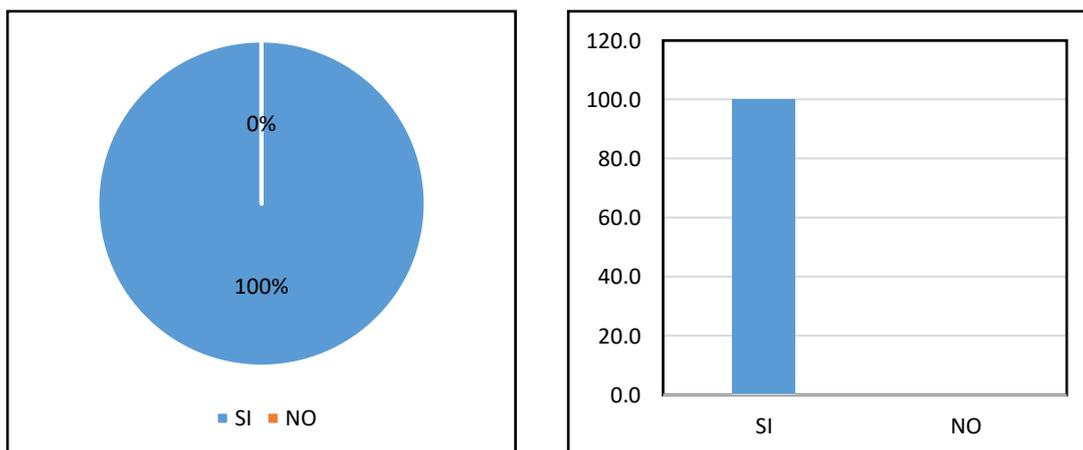
TABLA N° 04: GENERA BUENA RENTABILIDAD

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 3 | 100,0 | 100,00 | 100,0 |
| NO | 0 | 0,0 | 0,00 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 100% de los encuestados asegura que la empresa es rentable, en pocas palabras está haciendo administrada correctamente.

GRAFICO N° 04: GENERA BUENA RENTABILIDAD



5. ¿En qué mes del año cree Ud. que la empresa gana más?

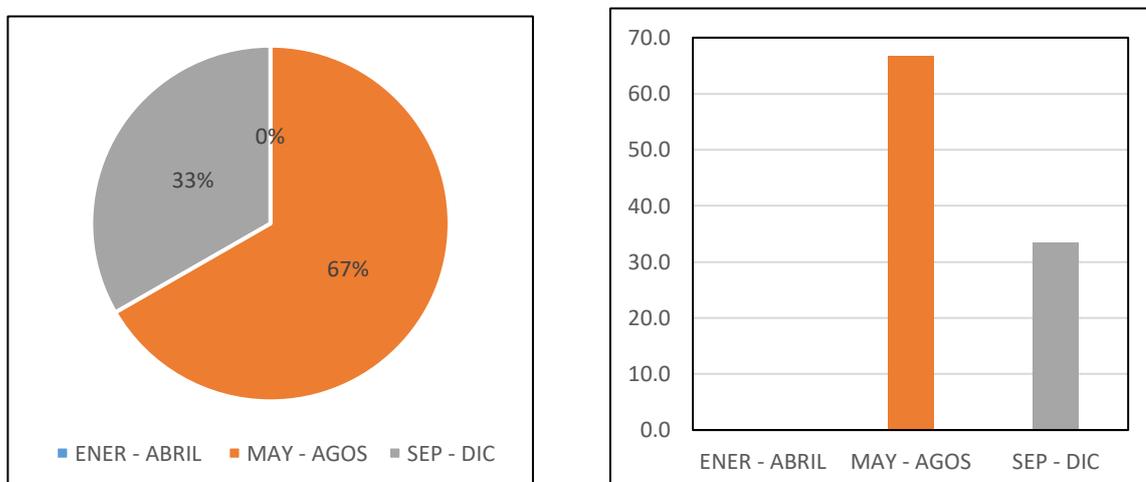
TABLA N° 05: MES DONDE SE GANA

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| ENE - ABRIL | 0 | 0,0 | 0,00 | 0,0 |
| MAY - AGOS | 2 | 66,7 | 66,67 | 66,7 |
| SEP - DIC | 1 | 33,3 | 33,33 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 33.33% asegura que se gana más en los meses de septiembre a diciembre, mientras que el 66.67% asegura que donde se gana más en los meses de mayo a agosto.

GRAFICO N° 05: MES DONDE SE GANA



6. ¿Cuál es la empresa que Ud. considera como su competencia directa?

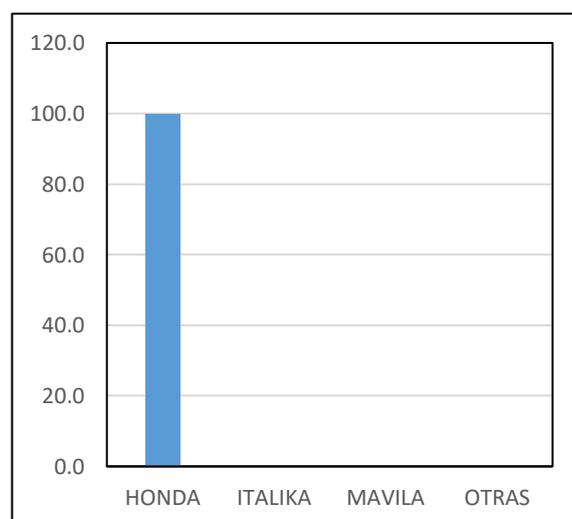
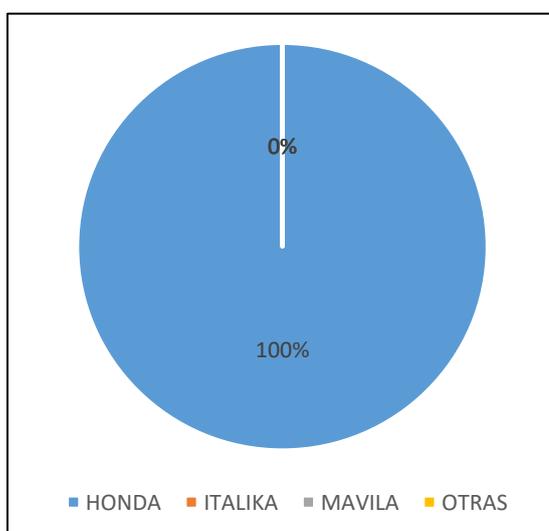
TABLA N° 06: EMPRESA COMPETENCIA

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------|------------|---------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| HONDA | 3 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| ITALIKA | 0 | 0,00 | 0,00 | 100,00 |
| MAVILA | 0 | 0,00 | 0,00 | 100,00 |
| OTRAS | 0 | 0,00 | 0,00 | 100,00 |
| TOTAL | 3 | 100,00 | 100,00 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 100% de ellos asegura que su competencia directa es la empresa HONDA.

GRAFICO N° 06: EMPRESA COMPETENCIA



7. ¿Sabe si la empresa está teniendo algún problema de Rentabilidad?

TABLA N° 07: PROBLEMA DE RENTABILIDAD

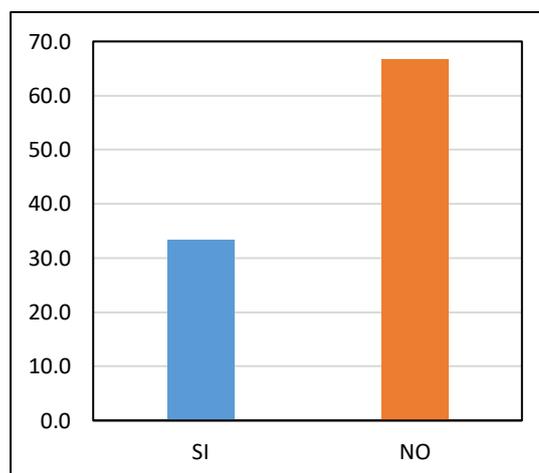
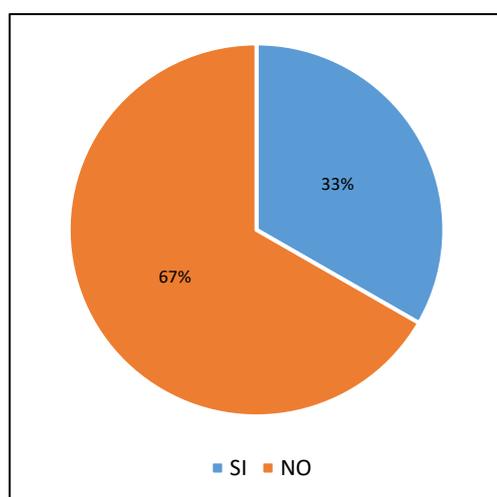
| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|---------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 1 | 33,33 | 33,33 | 33,33 |
| NO | 2 | 66,67 | 66,67 | 100,00 |
| TOTAL | 3 | 100,00 | 100,00 | |

Si su respuesta es NO, continúe con la pregunta 09

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% tienen claro que la empresa no presenta problemas de rentabilidad.

GRAFICO N° 07: PROBLEMA DE RENTABILIDAD



8. ¿Cuál cree que sería este problema?

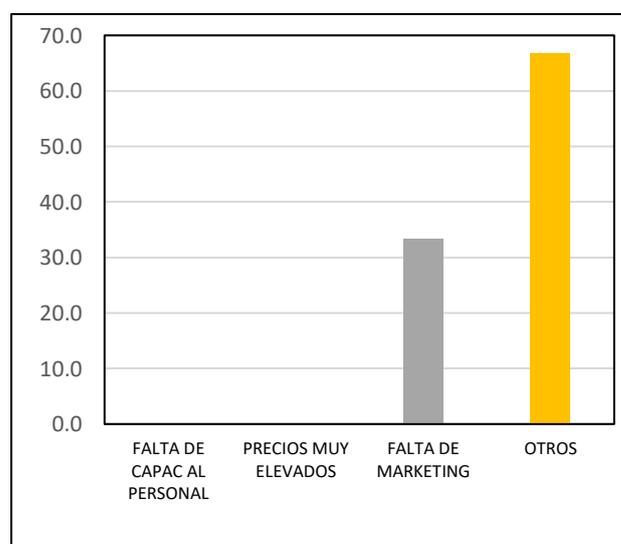
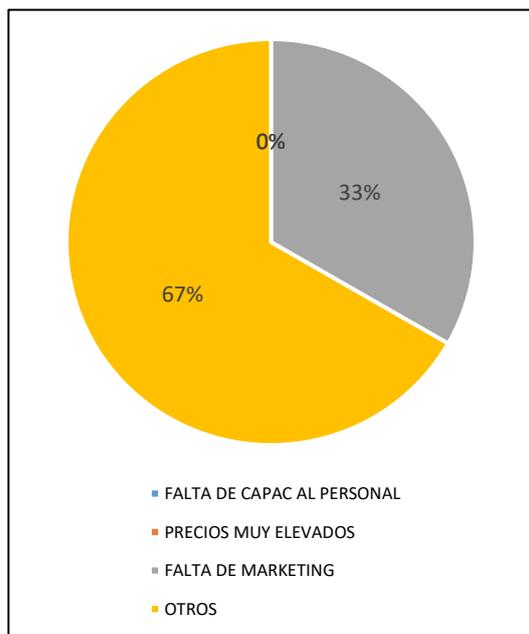
TABLA N° 08: CÚAL ES EL PROBLEMA

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|-----------------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| FALTA DE CAPAC AL PERSONAL | 0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| PRECIOS MUY ELEVADOS | 0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| FALTA DE MARKETING | 1 | 33,3 | 33,3 | 33,3 |
| OTROS | 2 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% tienen claro que la empresa no conoce el problema.

GRAFICO N° 08: CONOCE EL PROBLEMA



9. Considera que las políticas de ventas de la empresa son las adecuadas

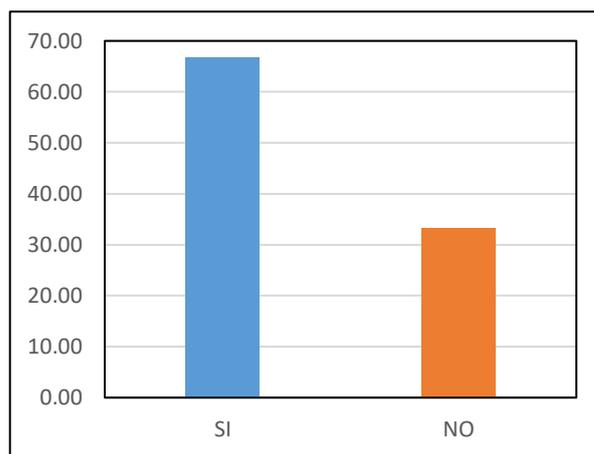
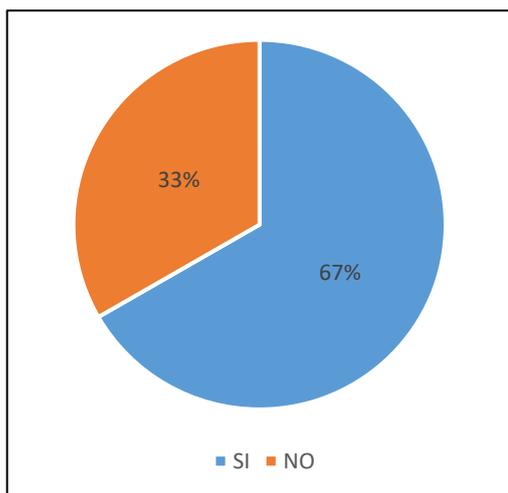
TABLA N° 09: POLÍTICAS ADECUADAS

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 2 | 66,67 | 66,67 | 66,67 |
| NO | 1 | 33,33 | 33,33 | 100,00 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,00 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 67.67% tienen conocimiento sobre las políticas de la empresa, en cambio el 33.33% no conoce aún en su totalidad las políticas de la empresa.

GRAFICO N° 09: POLÍTICAS ADECUADAS



10. Dentro de las políticas de la empresa se les está permitido ¿Dar algún producto sin antes firmar un contrato?

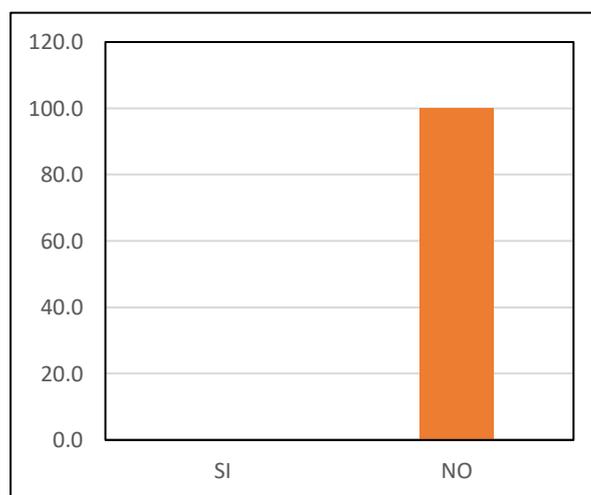
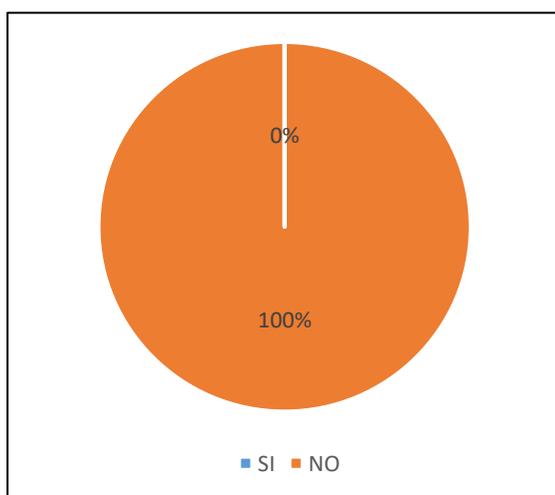
TABLA N° 10: DAR PRODUCTOS SIN CONTRATO

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| NO | 3 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 100% de los encuestados tiene claro que no se puede dar algún producto sin antes haber firmado un contrato.

GRAFICO N° 10: DAR PRODUCTOS SIN CONTRATO



11. ¿En qué momento la empresa donde labora lanza un nuevo producto?

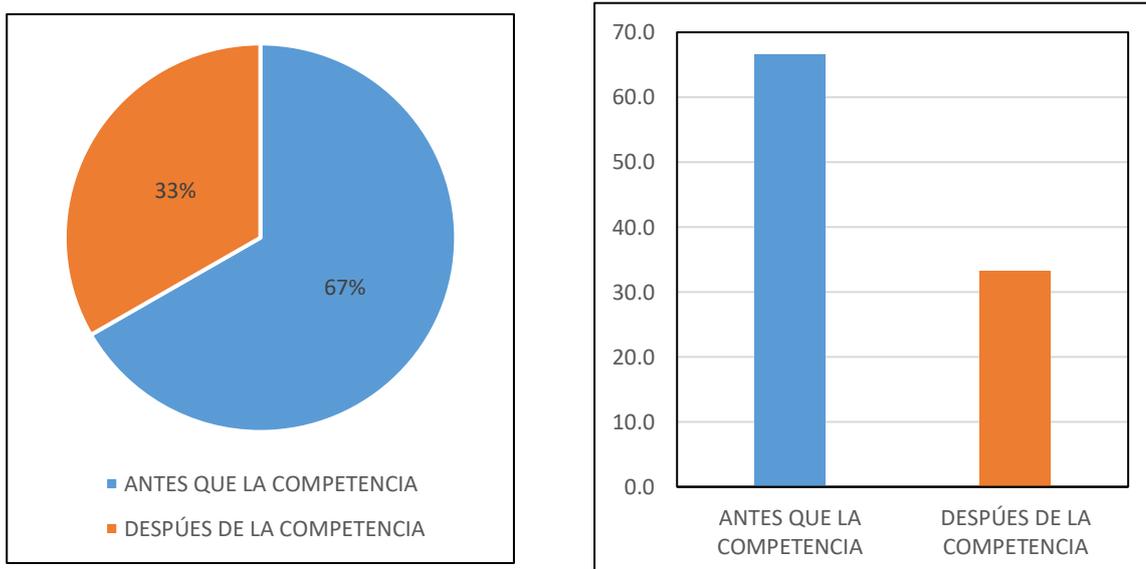
TABLA N° 11: MOMENTO DONDE LANZA NUEVO PRODUCTO

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| ANTES QUE SU COMPETENCIA | 2 | 66,7 | 66,7 | 66,7 |
| DESPUES QUE SU COMPETENCIA | 1 | 33,3 | 33,3 | 100,0 |
| Total | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% aseguran que GP MOTOS SAC lanza un nuevo producto antes que sus competencias, mientras que el 33.33% piensa lo contrario.

GRAFICO N° 11: MOMENTO DONDE LANZA NUEVO PRODUCTO



12. Si al finalizar el año la rentabilidad de la empresa es Buena, ¿Les otorgan utilidades?

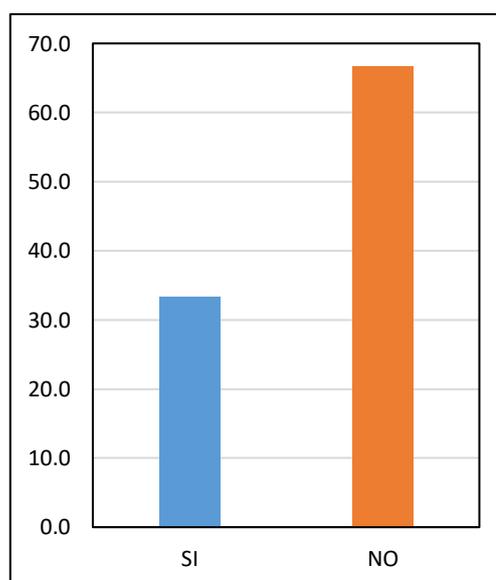
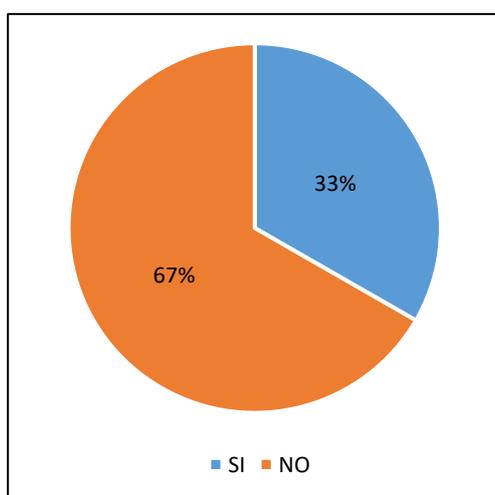
TABLA N° 12: OTORGAN UTILIDADES

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 1 | 33,33 | 33,33 | 33,33 |
| NO | 2 | 66,67 | 66,67 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% de los encuestados aseguran que la empresa no les reparte utilidades en caso tuviera buena rentabilidad, mientras que el 33.33% afirma que la empresa si les reparte utilidades.

GRAFICO N° 12: OTORGAN UTILIDADES



13. ¿Cuentan con servicio técnico apropiado y de calidad?

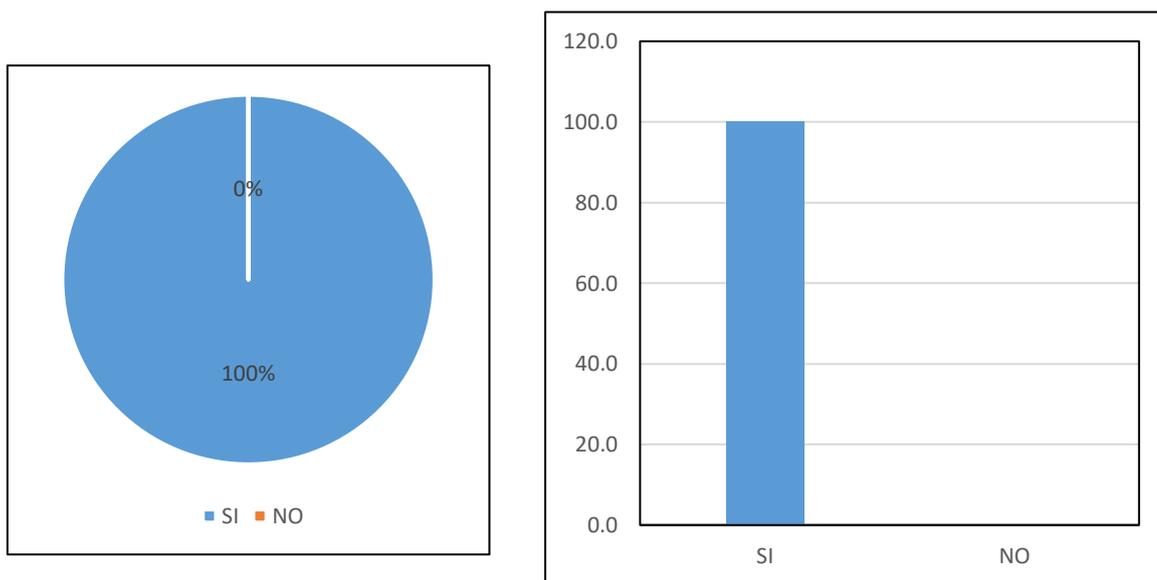
TABLA N° 13: SERVICIO TECNICO APROPIADO

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 3 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| NO | 0 | 0,0 | 0,0 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 100% de los encuestados asegura que su servicio técnico es de calidad y apropiado

GRAFICO N° 13: SERVICIO TECNICO APROPIADO



14. ¿Cree Ud que la empresa tiene debidamente capacitados a sus trabajadores?

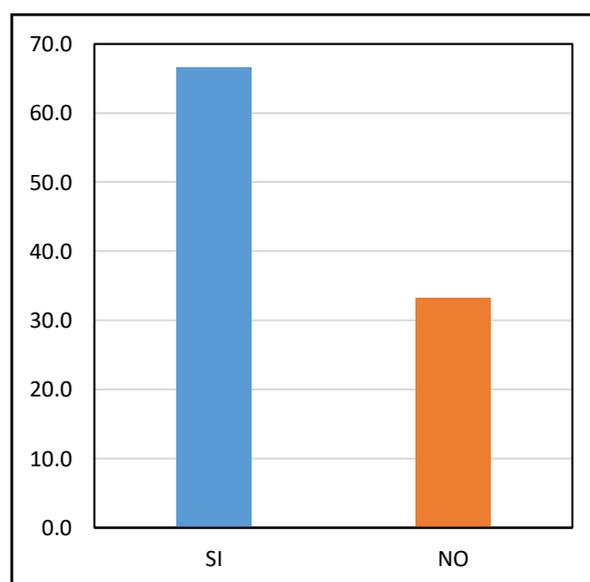
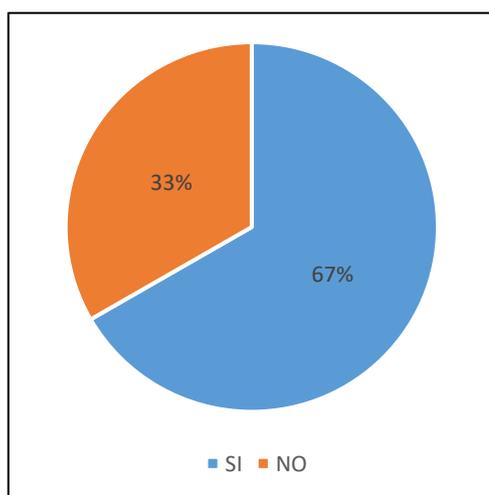
TABLA N° 14: CAPACITACION DEBIDA

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| SI | 2 | 66,7 | 66,7 | 66,7 |
| NO | 1 | 33,3 | 33,3 | 100,0 |
| Total | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% de los encuestados asegura que, si reciben capacitación debida, por lo contrario, el 33.33% de ellos piensa diferente.

GRAFICO N° 14: CAPACITACION DEBIDA



15. ¿A su parecer a que área la empresa capacita más seguido?

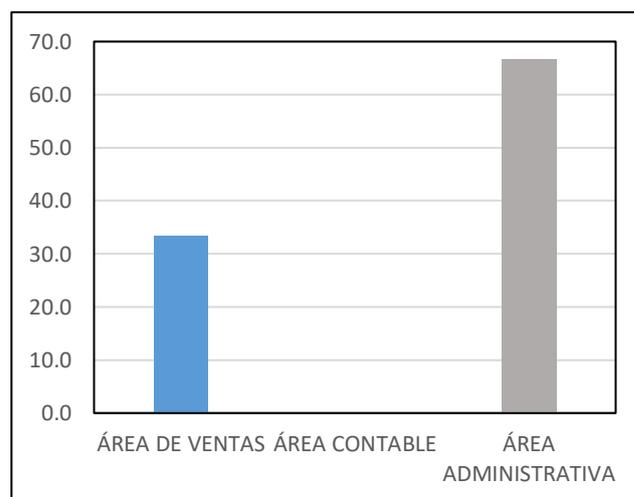
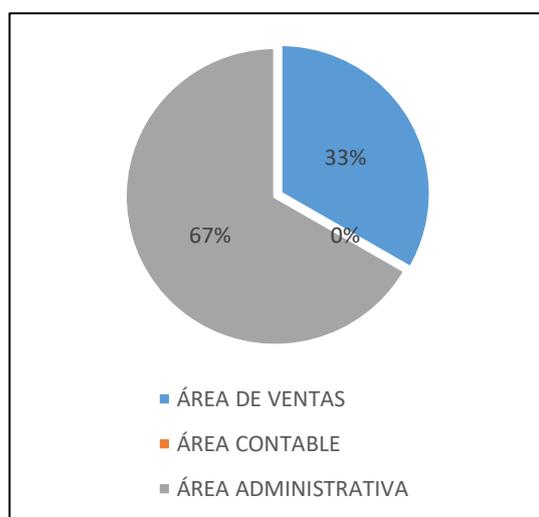
TABLA N° 15: CAPACITACION SEGUIDA

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|---------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| ÁREA DE VENTAS | 1 | 33,3 | 33,3 | 33,3 |
| ÁREA CONTABLE | 0 | 0,0 | 0,0 | 33,3 |
| ÁREA ADMINISTRATIVA | 2 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% asegura que la empresa capacita más seguido al área administrativa, el 33.33% al área de ventas forma simultánea.

GRAFICO N° 15: CAPACITACION SEGUIDA



16. ¿Cuál es el método de publicidad para atraer a sus clientes?

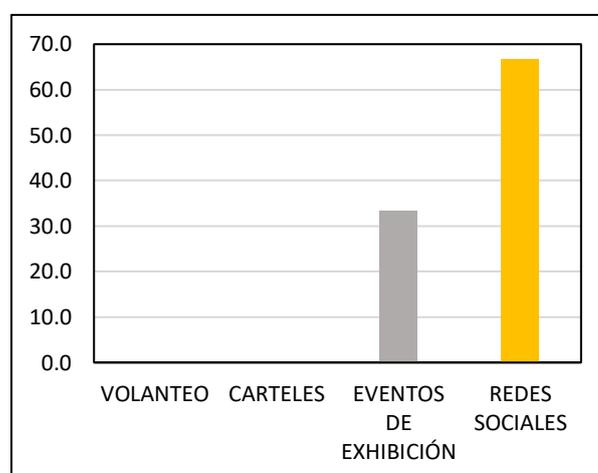
TABLA N° 16: MÉTODO DE PÚBLICIDAD

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| VOLANTEO | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| CARTELES | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| EVENTOS DE EXHIBICIÓN | 1 | 33,33 | 33,33 | 33,33 |
| REDES SOCIALES | 2 | 66,67 | 66,67 | 100,0 |
| Total | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% asegura que su forma de hacer publicidad en la actualidad es a través de redes sociales, el otro porcentaje restante dice que también usan eventos de exhibición equivale 33.33% .

GRAFICO N° 16: MÉTODO DE PÚBLICIDAD



17. ¿Qué tipo de vehículos son los más rentables en la empresa donde labora?

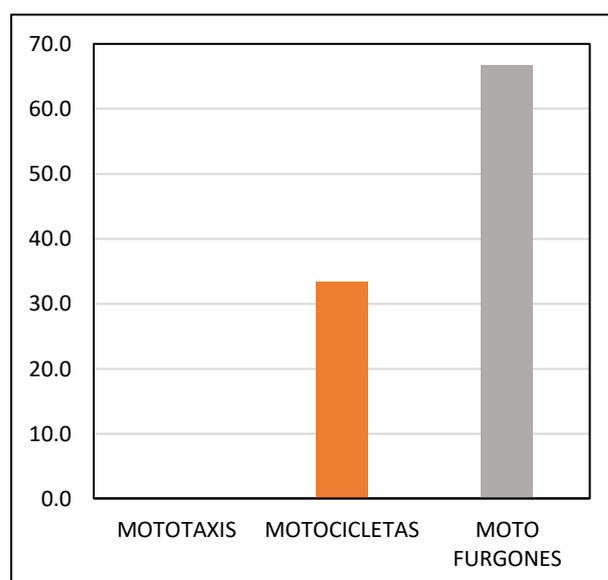
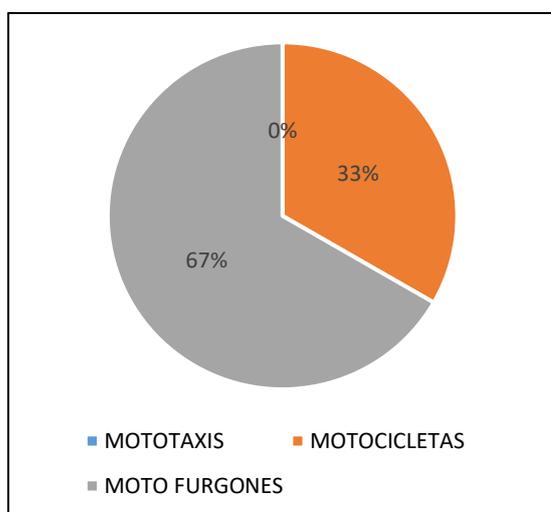
TABLA N° 17: VEHÍCULOS RENTABLES

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| MOTOTAXIS | 0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| MOTOCICLETAS | 1 | 33,3 | 33,3 | 33,3 |
| MOTO FURGONES | 2 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 33.33% asegura que los vehículos rentables son las MOTOCICLETAS, según el 66.67% de los encuestados dicen que las MOTO FURGONES son más rentables.

GRAFICO N° 17: VEHÍCULOS RENTABLES



18. Según las ventas realizadas en los últimos 5 años, Podría decir si el número de clientes:

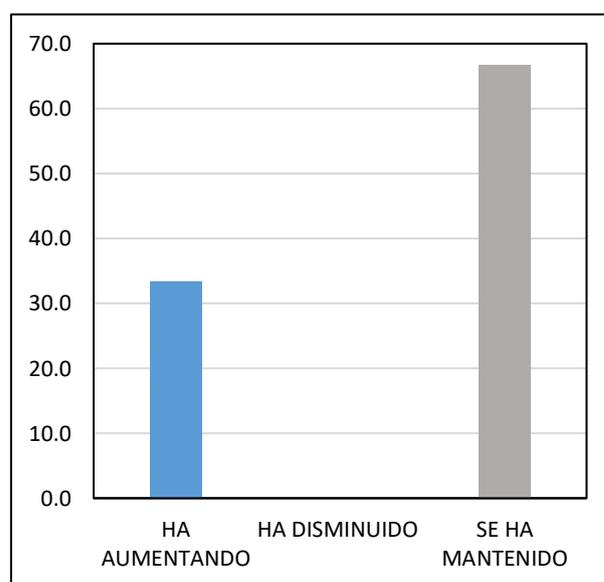
TABLA N° 18: VENTAS ÚLTIMOS 5 AÑOS

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| HA AUMENTANDO | 1 | 33,3 | 33,3 | 33,3 |
| HA DISMINUIDO | 0 | 0,0 | 0,0 | 33,3 |
| SE HA MANTENIDO | 2 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 33.33% asegura que los clientes aumentaron en los últimos 5 años, mientras que el 66.67% piensan que han disminuido.

GRAFICO N° 18: VENTAS ÚLTIMOS 5 AÑOS



19. ¿La empresa donde labora recibe quejas de parte de sus clientes?

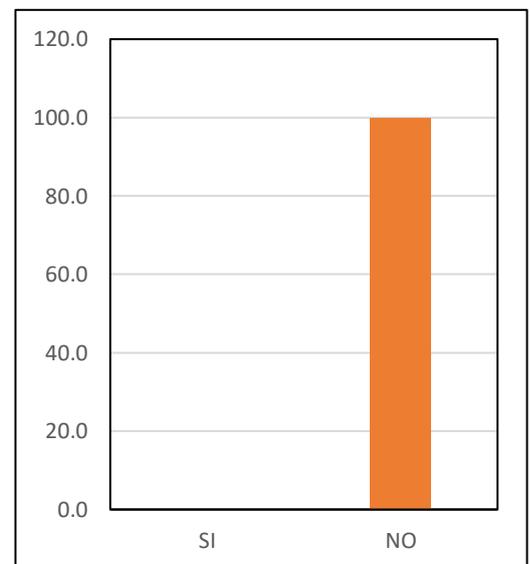
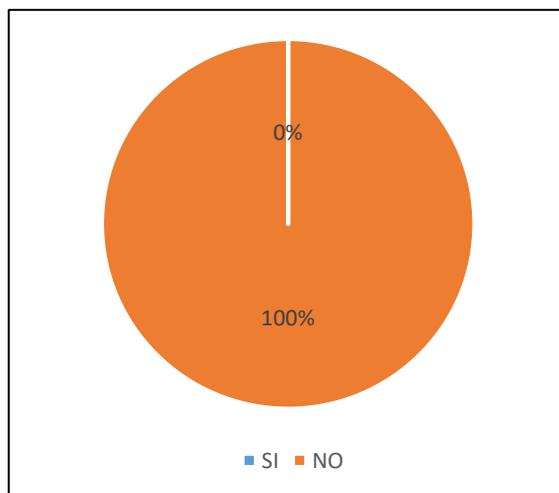
TABLA N° 19: RECIBE QUEJAS

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| NO | 3 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 100% de los encuestados dicen que no reciben quejas, asumo que las que son productos de buena calidad y aparte su atención a su clientela debe ser la correcta.

GRAFICO N° 19: RECIBE QUEJAS



20. ¿Qué modalidad de pago prefieren utilizar sus clientes?

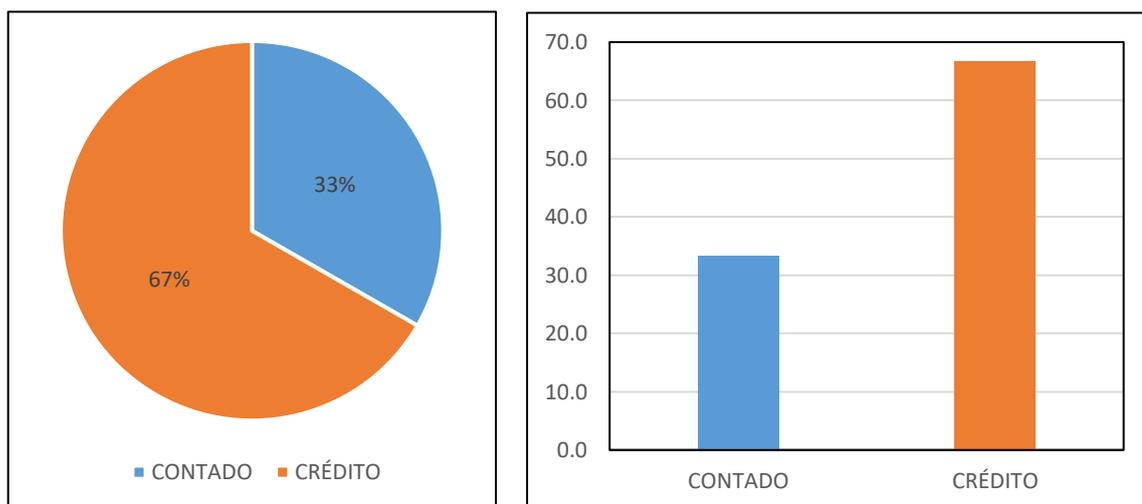
TABLA N° 20: MODALIDAD DE PAGO DE CLIENTES

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| CONTADO | 1 | 33,3 | 33,3 | 33,3 |
| CRÉDITO | 2 | 66,7 | 66,7 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 66.67% aseguran que la modalidad que usan sus clientes son al crédito, mientras que el 33.33% asegura que la modalidad más usada es al contado.

GRAFICO N° 20: MODALIDAD DE PAGO DE CLIENTES



21. ¿Cuenta con técnicas o mecanismos que les permitan medir el grado de satisfacción de sus clientes?

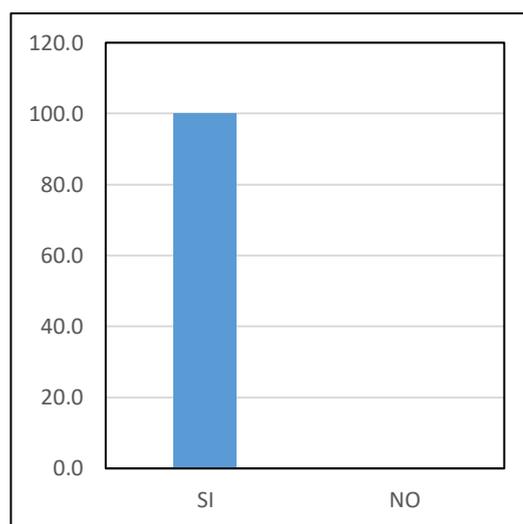
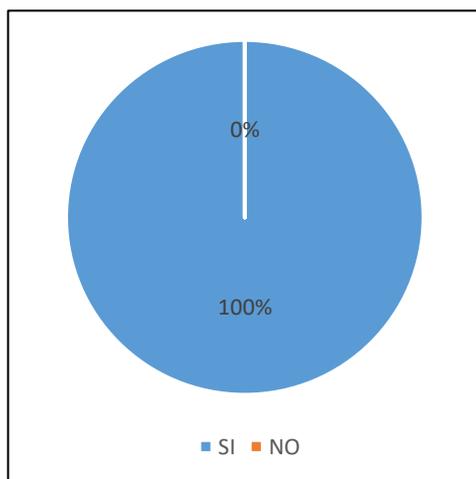
TABLA N° 21: USA TÉCNICAS PARA MEDIR LA SATISFACCIÓN

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| SI | 3 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| NO | 0 | 0,0 | 0,0 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019.

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 100.00% aseguran que, si cuenta con técnicas o mecanismos que les permitan medir el grado de satisfacción de sus clientes.

GRAFICO N° 21: USA TÉCNICAS PARA MEDIR LA SATISFACCIÓN



22. ¿Cómo mide el grado de satisfacción de sus clientes al obtener algún producto suyo?

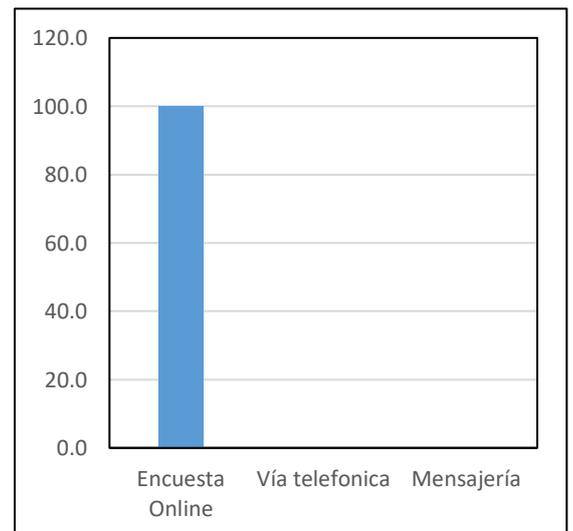
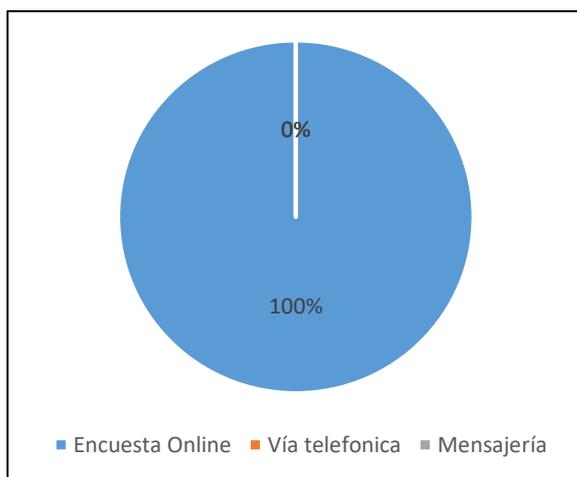
TABLA N° 22: COMO MIDE ESA SATISFACCIÓN

| CATEGORIA | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|-------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | N° | % | % | % |
| ENCUESTAS ONLINE | 3 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| VÍA TELEFONICA | 0 | 0,0 | 0,0 | 100,0 |
| MENSAJERÍA | 0 | 0,0 | 0,0 | 100,0 |
| TOTAL | 3 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta prueba piloto, realizada a los trabajadores de la empresa GP MOTOS SAC-venta de motocicletas, el día 21 de septiembre del 2019 .

Interpretación: De los trabajadores encuestados en la empresa GP MOTOS SAC, rubro venta de motocicletas, se muestra que el 100.00% aseguran que, usan encuestas online para medir el grado de satisfacción de sus clientes .

GRAFICO N° 22: COMO MIDE ESA SATISFACCIÓN



5.2. Análisis de resultados

5.2.1. Respecto al Objetivo General

Identificar cuáles son los factores relevantes que intervienen para generar rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC, Periodo 2019 – Piura.

De acuerdo al trabajo real, puedo mencionar que el principal problema que la empresa GP MOTOS SAC tiene es la falta de capacitación al personal de ventas, dada la encuesta realizada al dueño, a la administradora y uno de ventas, se puede observar en las siguientes preguntas aplicadas:

- ¿Cree Ud. que la empresa tiene debidamente capacitados a sus trabajadores?
- ¿A su parecer a que área la empresa capacita más seguido?

Cabe resaltar que la empresa tiene índices de rentabilidad buena, pero debería de mejorar en este aspecto puesto que el capital humano debidamente capacitado ayuda a aumentar la rentabilidad de la empresa. Además, que capacita de forma continua al área de administración en vez de capacitar al área de ventas, siendo estos los que aumentarían las ganancias de la empresa.

Por otra parte, se puede apreciar en los ratios aplicados a los estados financieros proyectados como el de razón corriente y capital de trabajo que la empresa GP MOTOS SAC tiene índices de rentabilidad

buenos y gracias a esto puede cubrir las deudas que tiene a corto plazo, ya sea con proveedores y trabajadores.

5.2.1.1. Respetto al Objetivo específico N° 1

Determinar los factores relevantes que generan rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.

Según las encuestas e interpretación de las mismas se puede examinar que la empresa no les otorga utilidades a sus trabajadores si a fin de año obtienen una buena rentabilidad, esto lo podemos observar en la siguiente pregunta.

- Si al finalizar el año la rentabilidad de la empresa es buena, ¿Les otorgan utilidades?

El dueño de la empresa no cree necesaria la importancia de otorgar utilidades a sus trabajadores, incentivarlos, esto proporcionará mejorar el clima laboral, aumentar la productividad, fidelizar al trabajador para que no se vaya a otra empresa, entre otros aspectos, no premia el esfuerzo y dedicación de sus trabajadores por alcanzar los objetivos de la empresa.

5.2.1.2. Respetto al Objetivo específico N° 2

Caracterizar la vigencia de los factores relevantes de la rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.

Según las encuestas e interpretación de las mismas se puede examinar que uno de los factores vigentes que impide aumentar la rentabilidad a la a la empresa GP MOTOS SAC, es el método de publicidad; se puede observar en las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el método de publicidad para atraer a sus clientes?
- Según las ventas realizadas en los últimos 5 años, Podría decir si el número de clientes:

La empresa usa las redes sociales como método para atraer clientela, si bien es cierto es un buen método, pero debería priorizar en eventos de exhibición pues estos atraen más gente y pueden mostrar sus vehículos en vivo y directo. Es por ello que las ventas en los últimos 5 años se han mantenido estable.

Por otra parte, en el estado de resultados integrales proyectados de los años 2016 y 2017 se puede apreciar que las ventas aumentaron, pero no en cantidad, hay que tener en cuenta que en el 2018 y 2019 el Perú se vio afectado por el fenómeno del niño y la venta de vehículos se redujo y a esto le sumamos que en el 2020 se dio la pandemia del COVID 19, donde recién a mediados de año la empresa está retomando sus ventas. Es por eso que concluyo que los niveles de rentabilidad de la empresa se mantuvieron constante en los últimos 5 años.

5.3. Análisis de antecedentes y objetivos

| ANÁLISIS COMPARATIVO PARA LOGRAR EL OBJETIVO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN | | |
|---|---|---|
| <p>Objetivo General: Identificar cuáles son los factores relevantes que intervienen para generar rentabilidad en la empresa GP MOTOS SAC, Periodo 2019 - Piura</p> | <p>Según los autores consultados en mi investigación a nivel internacional, efectivamente se puede observar que coincide con la problemática encontrada en la empresa GP MOTOS SAC, esto debido a que también creen conveniente capacitar de forma seguida al personal de ventas; aparte que estos influirán en la obtención de resultados positivos. Se conoce que el personal debidamente capacitado es muy productivo para la empresa. Esto se puede reflejar en la pregunta N° 14 y 15 de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada.</p> | <p style="text-align: center;"><u>ANTECEDENTE INTERNACIONAL</u></p> <p><u>Según autores:</u></p> <p>(Garcia Franco, Woodcock Delgado, & Palacio Ochoa, 2011)</p> <p>(Narváez Redrovan, 2011)</p> <p>(Redrován Velasco & Vásquez Barahona, 2020)</p> |

| | | |
|---|---|--|
| <p>Objetivo específico N° 01: Determinar los factores relevantes que generan rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.</p> | <p>Según los autores consultados en mi investigación a nivel nacional, efectivamente se puede observar que coincide con la problemática encontrada en la empresa GP MOTOS SAC, ya que ellos también consideran premiar el esfuerzo de los trabajadores además que ellos son parte de los resultados, la empresa debe de plantearse implantar un plan que premie de forma económica o no económica a sus trabajadores por cumplir una meta y mejor aun cuando esta obtenga buena rentabilidad a fin de año. Se puede apreciar esto en la pregunta N° 12 de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada.</p> | <p><u>ANTECEDENTE NACIONAL</u> <u>Según autores:</u> (Agencia Peruana de Noticias, 2015) (Mendo Escalante & Burgos Abanto, 2012), (Tapullima Paredes, 2018) (Bruno Bayona, 2017)</p> |
|---|---|--|

| | | |
|--|---|---|
| <p>Objetivo específico N° 02: Caracterizar la vigencia de los factores relevantes de la rentabilidad en la empresa nacional GP MOTOS SAC, periodo 2019-Piura.</p> | <p>Según los autores consultados en mi investigación a nivel local, efectivamente se puede observar que coincide con la problemática encontrada en la empresa GP MOTOS SAC, La empresa usa las redes sociales como método para atraer clientela, si bien es cierto es un buen método, pero debería priorizar en eventos de exhibición pues estos atraen más gente y pueden mostrar sus vehículos en vivo y directo. Es por ello que las ventas en los últimos 5 años se han mantenido estable y no han aumentado y tiende relación con lo concluido por los autores consultados. Se puede apreciar en la pregunta N° 16 y 18.</p> | <p><u>ANTECEDENTE LOCAL</u></p> <p><u>Según autores:</u> (Vargas de la Barrera, 2015) (Vargas Carrera, 2016) (Luzuriaga Flores, 2016)</p> |
|--|---|---|

Cuadro 3: Análisis comparativo para lograr el objetivo de trabajo de investigación

VI. Conclusiones

Se concluye que la rentabilidad es muy importante para la empresa, pues se sabe que solo hay una forma para que esta se mantenga en el tiempo, y es teniendo unos buenos niveles de ingreso. Por otra parte, se observó que en la empresa en estudio “GP MOTOS SAC” cuentan con unos índices de rentabilidad aceptable. Se puede observar esto en los ratios aplicados a los estados financieros proyectados, donde se muestra:

En el ratio de razón corriente tanto para el año 2016 y 2017, la empresa dispone de dinero para sus pronto pagos; en el ratio efectiva se puede apreciar que para el año 2016 tuvo más dinero en sus cuentas corrientes en comparación al 2017 esto debido a que en el 2017 optó por comprar más vehículos para la venta es por ello que se redujo el dinero en el banco; por ultimo en el ratio de rotación de activos se puede afirmar que para el 2017 las ventas incrementaron utilizando así el 0,78 céntimos del valor de sus activos.

Se observa que los precios con los que ellos trabajan son acordes para los bolsillos de los ciudadanos, pero vemos que parte de la captación de ingresos es gracias a los diseños con lo que estos cuentan, además que cuando innovan siempre tratan de sacarlo antes que su competencia, cuentan con servicio de garantía de calidad y a su vez ofrecen promociones que son atractivos para su clientela, incluso hacen hasta sorteos.

También se concluye que la empresa GP MOTOS SAC no otorga utilidades a sus trabajadores a fin de año si esta presenta índices de rentabilidad buena, además que capacita de forma seguida al área administrativa en vez de

capacitar a los de ventas ya que estos van a influenciar en aumentar sus ingresos. Por último, se concluye que la empresa hace uso de las redes sociales para poder llegar a su clientela, en vez de usar los eventos de exhibición ya que este tipo de publicidad le favorece pues mostrará en vivo y en directo su vehículo. Si bien es cierto la empresa GP MOTOS SAC en la actualidad tiene buena rentabilidad creo conveniente que debe priorizar en dar soluciones a estos puntos para que pueda generar más ganancias.

Aspectos Complementarios

Cronograma de Actividades

| CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|------------|---|---|---|-------------|---|---|---|------------|---|---|---|-------------|---|---|---|
| Nº | Actividades | Año 2019 | | | | | | | | Año 2020 | | | | | | | |
| | | Semestre I | | | | Semestre II | | | | Semestre I | | | | Semestre II | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Elaboración del Proyecto. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Revisión del proyecto por el Jurado de Investigación. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Exposición del proyecto al Jurado de Investigación o Docente Tutor. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Mejora del Marco Teórico. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Redacción de la revisión de la literatura. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Elaboración del consentimiento informado (*) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Ejecución de la metodología. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | Resultados de la investigación. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | Conclusiones y recomendaciones. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | Redacción del pre informe de investigación. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | Reacción del informe final. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | Presentación de ponencia en eventos científicos. | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | Redacción de artículo científico. | | | | | | | | | | | | | | | | |

(*) Sólo en los casos que aplique.

Presupuesto

| Presupuesto desembolsable (Estudiante) | | | |
|---|-------------|-----------------------|--------------------|
| Categoría | Base | % o Número | Total (S/.) |
| Suministros (*) | | | |
| • Impresiones | 90.00 | 1 | 90.00 |
| • Fotocopias | 20.00 | 1 | 20.00 |
| • Empastado | 30.00 | 3 | 90.00 |
| • Internet | 40.00 | 2 | 80.00 |
| • Lapiceros | 2.50 | 4 | 10.00 |
| Servicios | | | |
| • Uso de Turnitin | 50.00 | 4 | 200.00 |
| Sub total | | | |
| Gastos de viaje | | | |
| • Pasajes para recolectar información | 20.00 | 5 | 100.00 |
| Sub total | | | 590.00 |
| Total de presupuesto desembolsable | | | |
| Presupuesto no desembolsable (Universidad) | | | |
| Categoría | Base | % o Número | Total (S/.) |
| Servicios | | | |
| • Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital – LAD) | 30.00 | 4 | 120.00 |
| • Búsqueda de información en base de datos | 35.00 | 2 | 70.00 |
| • Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University – MOIC) | 40.00 | 4 | 160.00 |
| • Publicación de artículo en repositorio institucional | 50.00 | 1 | 50.00 |
| Sub total | | | 400.00 |
| Recurso humano | | | |
| • Asesoría personalizada (5 horas por semana) | 63.00 | 4 | 252.00 |
| Sub total | | | 252.00 |
| Total de presupuesto no desembolsable | | | 652.00 |
| Total (S/.) | | | 1,242.00 |

(*) Se pueden agregar otros suministros que se utiliza para el desarrollo del proyecto.

Estados Financieros proyectados

GP MOTOS SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
 (Expresado en soles)

| ACTIVOS | S/. |
|--------------------------------------|---------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y Equivalente de efectivo | 402.138,00 |
| Cuentas por cobrar Comer Terc. | 145.625,00 |
| Ctas. Por cobrar comerc. Relac(neto) | 33.229,00 |
| Ctas. Por cobrar al pers... (neto) | 0,00 |
| Existencias (neto) | 588.270,00 |
| Serv. y otros contrs por anticip | 0,00 |
| Otros Activos | 0,00 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 1.169.262,00 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| Inmueble maquinaria neta | 245.820,00 |
| Depreciación | -44.336,00 |
| Activos Intangibles (neto) | 31.083,00 |
| Activos diferidos | 32.522,00 |
| Otros Activos no corrientes | 30.125,00 |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | 295.214,00 |
| TOTAL ACTIVO | 1.464.476,00 |

| PASIVOS Y PATRIMONIO | S/. |
|-----------------------------------|---------------------|
| PASIVO CORRIENTE | |
| Trib. Cont. Y aport por Pagar. | 42.154,00 |
| Remun. Y partic. por pagar | 162.453,00 |
| Cuentas por pagar Com. Terceros | 320.140,00 |
| Cntas por pagar Com. Relac | 0,00 |
| Obligc Financieras (Corriente) | 349.553,00 |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | 874.300,00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones Financieras (No Cte) | 0,00 |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 0,00 |
| TOTAL PASIVO | 874.300,00 |
| PATRIMONIO NETO | |
| Capital | 171.413,00 |
| Capital Adicional | 0,00 |
| Resultados Acumulados | 225.142,00 |
| Resultados del Ejercicio | 193.621,00 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 590.176,00 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1.464.476,00 |

Fuente elaboración propia

GP MOTOS SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(Expresado en soles)

| ACTIVOS | S/. |
|---------------------------------------|---------------------|
| | |
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y Equivalente de efectivo | 308.759,00 |
| Cuentas por cobrar Comers Terc. | 295.332,00 |
| Ctas. Por cobrar comerc. Relac (neto) | 12.540,00 |
| Ctas. Por cobrar al pers... (neto) | 0,00 |
| Existencias (neto) | 681.250,00 |
| Serv. y otros contr por anticip | 0,00 |
| Otros Activos | 0,00 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 1.297.881,00 |
| | |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| Inmueble maquinaria neta | 230.569,00 |
| Depreciación | -40.236,00 |
| Activos Intangibles (neto) | 26.000,00 |
| Activos diferidos | 30.120,00 |
| Otros Activos no corrientes | 40.285,00 |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | 286.738,00 |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| TOTAL ACTIVO | 1.584.619,00 |

| PASIVOS Y PATRIMONIO | S/. |
|-----------------------------------|---------------------|
| | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Trib. Cont. Y aport. por Pag. | 46.725,00 |
| Remun. Y partic. por pagar | 166.423,00 |
| Cuentas por pagar Com. Terceros | 412.433,00 |
| Cuentas por pagar Com. Relac | 0,00 |
| Obligac Financieras (Corriente) | 345.965,00 |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | 971.546,00 |
| | |
| | |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones Financieras (No Cte) | 0,00 |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 0,00 |
| TOTAL PASIVO | 971.546,00 |
| | |
| PATRIMONIO NETO | |
| Capital | 184.052,00 |
| Capital Adicional | 0,00 |
| Resultados Acumulados | 193.621,00 |
| Resultados del Ejercicio | 235.400,00 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 613.073,00 |
| | |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1.584.619,00 |

Fuente elaboración propia

GP MOTOS SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2017
(Expresado en soles)

AL 31 DE DICIEMBRE DE

| | 2016 | | 2017 | |
|---|---------------------|-------------|---------------------|-------------|
| ACTIVOS | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | |
| Efectivo y Equivalente de efectivo | 402.138,00 | 27% | 308.759,00 | 19% |
| Cuentas por cobrar Comerciales Terc. | 145.625,00 | 10% | 295.332,00 | 19% |
| Ctas. Por cobrar comerc. Relacionadas (neto) | 33.229,00 | 2% | 12.540,00 | 1% |
| Ctas. Por cobrar al pers. Acc. Soc. Gtes (neto) | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Existencias (neto) | 588.270,00 | 40% | 681.250,00 | 43% |
| Serv. y otros contratados por anticipado | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Otros Activos | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 1.169.262,00 | 80% | 1.297.881,00 | 82% |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | | |
| Inmueble maquinaria neta | 245.820,00 | 17% | 230.569,00 | 15% |
| Depreciación | -44.336,00 | -3% | -40.236,00 | -3% |
| Activos Intangibles (neto) | 31.083,00 | 2% | 26.000,00 | 2% |
| Activos diferidos | 32.522,00 | 2% | 30.120,00 | 2% |
| Otros Activos no corrientes | 30.125,00 | 2% | 40.285,00 | 3% |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | 295.214,00 | 20% | 286.738,00 | 18% |
| TOTAL ACTIVO | 1.464.476,00 | 100% | 1.584.619,00 | 100% |
| PASIVOS Y PATRIMONIO | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | | |
| Trib. Cont. Y aport. Al SPP y Salud por Pag. | 42.154,00 | 5% | 46.725,00 | 5% |
| Remun. Y participac. Por pagar | 162.453,00 | 19% | 166.423,00 | 17% |
| Cuentas por pagar Com. Terceros | 320.140,00 | 37% | 412.433,00 | 42% |
| Cuentas por pagar Com. Relacionadas | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Obligaciones Financieras (Corriente) | 349.553,00 | 40% | 345.965,00 | 36% |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | 874.300,00 | 100% | 971.546,00 | 100% |
| PASIVO NO CORRIENTE | | | | |
| Obligaciones Financieras (No Cte) | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| TOTAL PASIVO | 874.300,00 | 100% | 971.546,00 | 100% |
| PATRIMONIO NETO | | | | |
| Capital | 171.413,00 | 29% | 184.052,00 | 30% |
| Capital Adicional | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Resultados Acumulados | 225.142,00 | 38% | 193.621,00 | 32% |
| Resultados del Ejercicio | 193.621,00 | 33% | 235.400,00 | 38% |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 590.176,00 | 100% | 613.073,00 | 100% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1.464.476,00 | | 1.584.619,00 | |

Fuente elaboración propia

GP MOTOS SAC
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2017
(Expresado en soles)

| DESCRIPCIÓN | PERIODO 2016 | PERIODO 2017 |
|---|-------------------|-------------------|
| Ventas Netas (ingresos operacionales) | 973.250,00 | 1.238.339,29 |
| Otros Ingresos Operacionales | 84.520,00 | 85.325,00 |
| Total de Ingresos Brutos | | |
| Costo de Ventas | 769.259,00 | 904.852,00 |
| Utilidad Bruta | 288.511,00 | 418.812,29 |
| Gastos Operacionales | | |
| Gastos de Administración | 25.123,00 | 42.159,00 |
| Gastos de Venta | 32.425,00 | 60.823,00 |
| Utilidad Operativa | 230.963,00 | 315.830,29 |
| Otros Ingresos (gastos) | | |
| Ingresos Financieros | | |
| Gastos Financieros | 17.647,92 | 21.364,00 |
| Otros Ingresos | 68.393,42 | 58.393,42 |
| Otros Gastos | 12.790,45 | 18.959,00 |
| Resultados por Exposición a la Inflación | | |
| Resultados antes de Participaciones | 268.918,05 | 333.900,71 |
| Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias | | |
| Participaciones | | |
| Impuesto a la Renta 28% y 29,5% respectivamente | 75.297,05 | 98.500,71 |
| Resultados antes de Partidas Extraordinarias | | |
| Ingresos Extraordinarios | | |
| Gastos Extraordinarios | | |
| Resultado antes de Interés Minoritario | | |
| Interés Minoritario | | |
| Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio | 193.621,00 | 235.400,00 |

Fuente elaboración propia

Aplicación de Ratios Financieros

1. RAZÓN CORRIENTE

AÑO 2016

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{1.169.262,00}{874.300,00} = 1,34$$

Interpretación: Por cada sol de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/. 1,34 para sus pronto pagos.

AÑO 2017

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{1.297.881,00}{971.546,00} = 1,34$$

Interpretación: Por cada sol de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/. 1,34 para sus pronto pagos.

2. RAZÓN EFECTIVA

AÑO 2016

$$\text{Razón efectiva} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{402.138,00}{874.300,00} = 0,46$$

Interpretación: La empresa dispone de 0,46 de dinero en efectivo para poder pagar de manera inmediata las obligaciones a corto plazo.

AÑO 2017

$$\text{Razón efectiva} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{308.759,00}{971.546,00} = 0,32$$

Interpretación: La empresa dispone de 0,32 de dinero en efectivo para poder pagar de manera inmediata las obligaciones a corto plazo.

3. ROTACIÓN DE INVENTARIOS / PERIODO DE ROTACIÓN

AÑO 2016

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de mercaderías vendidas}}{\text{Promedio de inventarios}} = \frac{769.259,00}{588.270,00} = 1,31$$

$$\text{Periodo de rotación} = \frac{360 \text{ Días}}{\text{índice de rotación de existencias}} = \frac{360}{1,31} = 355 \text{ días}$$

Interpretación: La empresa rota su mercadería cada 355 días, de esta manera podrá actualizar su mercadería en un tiempo prudente.

AÑO 2017

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de mercaderías vendidas}}{\text{Promedio de inventarios}} = \frac{904.852,00}{681.250,00} = 1,33$$

$$\text{Periodo de rotación} = \frac{360 \text{ Días}}{\text{índice de rotación de existencias}} = \frac{360}{1,33} = 355 \text{ días}$$

Interpretación: La empresa rota su mercadería cada 355 días, de esta manera podrá actualizar su mercadería en un tiempo prudente.

4. ROTACIÓN DE ACTIVOS

AÑO 2016

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total activo}} = \frac{973.250,00}{1.464.476,00} = 0,66$$

Interpretación: Por cada unidad de sol de ingresos por ventas netas se utilizó 0,66 céntimos de valor de activos.

AÑO 2017

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total activo}} = \frac{1.238.339,29}{1.584.619,00} = 0,78$$

Interpretación: Por cada unidad de sol de ingresos por ventas netas se utilizó 0,78 céntimos de valor de activos.

5. CAPITAL DE TRABAJO

AÑO 2016

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = 1'169.262,00 - 874.300,00 = 294.962,00$$

Interpretación: Se puede observar que sus activos son mayores a sus pasivos, por ende, se puede afirmar que la empresa puede cubrir las deudas que tiene a corto plazo, en pocas palabras tiene buena rentabilidad.

AÑO 2017

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = 1'297.881,00 - 971.546,00 = 326.335,00$$

Interpretación: Se puede observar que sus activos son mayores a sus pasivos, por ende, se puede afirmar que la empresa puede cubrir las deudas que tiene a corto plazo, en pocas palabras tiene buena rentabilidad.

6. RATIO DE ENDEUDAMIENTO

AÑO 2016

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} = \frac{874.300,00}{1.464.476,00} = 60\%$$

Interpretación: Se puede observar que la empresa cuenta con un 60% de endeudamiento frente a sus activos, pero esto es aceptable porque apenas pasa el 50%.

AÑO 2017

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} = \frac{971.546,00}{1.584.619,00} = 61\%$$

Interpretación: Se puede observar que la empresa cuenta con un 61% de endeudamiento frente a sus activos, pero esto es aceptable porque apenas pasa el 50%.

Referencias Bibliográficas

- ❖ Agencia Peruana de Noticias. (2015). Venta de motocicletas en Perú alcanzó las 266 mil unidades. *America Economía*.
- ❖ Amador, M. G. (Lunes 24 de Agosto de 2009). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>
- ❖ Arias, A. S. (20 de Mayo de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Rentabilidad: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- ❖ Arias, F. (2012). El Proyecto de Investigación. *Introducción a la investigación científica*. Caracas, Venezuela: Episteme SA.
- ❖ Arozena, A. (7 de Julio de 2010). *Empresas Inteligentes*. Obtenido de Importancia de la rentabilidad: <http://intelligentbiz.blogspot.com/2010/07/la-importancia-de-la-rentabilidad.html>
- ❖ Base, B. (26 de 11 de 2018). *Grupo Financiero BASE*. Obtenido de La rentabilidad de tu empresa es la clave del éxito: <https://blog.bancobase.com/la-rentabilidad-de-tu-empresa-la-clave-del-éxito>
- ❖ Bavaresco, A. (2006). *Proceso metodológico en la investigación*. Obtenido de http://biblioteca.bcv.org.ve/cgi-win/be_alex.exe?Autor=Bavaresco+de+Prieto,+Aura&Nombrebd=bcv_internet
- ❖ Bruno Bayona, G. L. (2017). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes*”. Tumbes: Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración.

- ❖ Comité institucional, d. l. (25 de Enero de 2016). CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN. *Aprobado por acuerdo de consejo universitario con resolución: N° 0108-2016-CU-ULADECH Católica*. CHIMBOTE, PERÚ.
- ❖ Garcia Franco, I. D., Woodcock Delgado, T., & Palacio Ochoa, D. (2011). ¿ES VIABLE LA COMERCIALIZACIÓN DE MOTOCICLETAS USADAS EN COLOMBIA? *REVISTA MBA EAFIT MBA EAFIT*, 21.
- ❖ Luzuriaga flores, M. C. (2016). *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio - rubro consultorios odontologicos y dentales*. sullana.
- ❖ Mendo Escalante, A. R., & Burgos Abanto, P. A. (2012). TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO INDUSTRIAL. En *PROPUESTA DE MEJORA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO DE LA EMPRESA MOTOS CAJAMARCA PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA LOGISTISCA*. Cajamarca.
- ❖ Narváez Redrovan, J. M. (2011). *Plan de mejoramiento para la empresa Racing Parts S.A., comercializadora de motocicletas, repuestos y taller multimarca, en la ciudad de Quito*. Quito-Ecuador: Quito: Universidad de las Américas.
- ❖ Pedrosa, S. J. (2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>
- ❖ Raffino, M. E. (16 de Noviembre de 2018). *Conceptos.de*. Obtenido de Rentabilidad: <https://concepto.de/rentabilidad/>.
- ❖ Ramos Mejia, M. E., & Alberto Faga, H. (2006). *Como profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales*. Ediones granica s.a.
- ❖ Redrován Velasco, A. S., & Vásquez Barahona, L. G. (2020). *“Análisis de Factibilidad Técnica y Económica para la Producción de Quillas para Motocicletas en Ecuador”*. Cuenca - Ecuador: Trabajo para la obtención del título de Ingeniero Mecánico Automotriz .

- ❖ Sandoval, L. (28 de mayo de 2019). *Características de un negocio rentable*. Obtenido de Emprender Fácil : <https://www.emprender-facil.com/es/un-negocio-rentable/>
- ❖ Tapullima Paredes, D. G. (2018). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos automotriz del distrito de Callería*”. Callería - Pucallpa: Tesis para optar el título profesional de contador público.
- ❖ Vargas Carrera, E. P. (2016). *CARACTERIZACIÓN DE COMPETITIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE RUBRO AUTOBOUTIQUE . TALARA*.
- ❖ Vargas de la Barrera, J. O. (2015). “*Caracterización de la Rentabilidad y competitividad de las MYPE - rubro Moto Repuestos de la Urbanización San Ramón, Calle Salaverry*”. Piura: Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración.

Anexos

Consentimiento Informado

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

La presente investigación se titula “**CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES RELEVANTES PARA GENERAR RENTABILIDAD EN LA EMPRESA GP MOTOS SAC, PERIODO 2019 - PIURA**” y es dirigido por **SALAZAR PASTOR FRAN DANIEL**, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Identificar los principales factores que inciden en la obtención de una buena rentabilidad y así poder determinar y caracterizar los factores relevantes para que la empresa pueda aumentarla.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 5 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

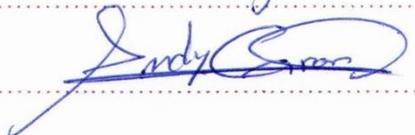
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de una llamada telefónica. Si desea, también podrá escribir al correo fsalazar.1097@gmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre : **ANDY GIRON**

Fecha : **21/09/2019**

Correo electrónico : **Andy G.10@gmail.com**

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

Encuesta

ENCUESTA REALIZADA A “PERSONAL COLABORADOR DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR VENTAS DE MOTOCICLETAS DE LA CIUDAD DE PIURA PERIODO - 2019”

INSTRUCCIONES:

Fuente especificada no válida. “Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo”

INTERROGANTES:

1. Indique su sexo:

a) Masculino

b) Femenino

2. En qué área se desempeña dentro de la empresa.

a) Área de Ventas

b) Área Contable

c) Área Administrativa

d) Otras

3. ¿Cuánto tiempo tiene como colaborador de la empresa?

a) 01 año

b) 02 años

c) 03 años

d) 04 años a más

4. ¿Cree Ud. que la empresa donde trabaja genera una buena rentabilidad?

a) Si

b) No

5. ¿En qué mes del año cree Ud. que la empresa gana más?
- a) Enero – Abril
 - b) Mayo – Agosto
 - c) Septiembre – Diciembre
6. ¿Cuáles es la empresa que Ud. considera como su competencia directa?
- a) Honda
 - b) Italika
 - c) GP Motos SAC
 - d) Otras
7. ¿Sabe si la empresa está teniendo algún problema de Rentabilidad?
- a) Si
 - b) No
- Si su respuesta es No, continúe con la pregunta 09
8. ¿Cuál cree que sería este problema?
- a) Falta de capacitación al personal
 - b) Precios muy elevados
 - c) Falta de marketing
 - d) Otro
9. Considera que las políticas de ventas de la empresa son las adecuadas
- a) Si
 - b) No
10. Dentro de las políticas de la empresa se les está permitido ¿Dar algún producto sin antes firmar un contrato?
- a) Si
 - b) No
11. ¿En qué momento la empresa donde labora lanza un nuevo producto?
- a) Antes que su competencia
 - b) Después que su competencia

12. Si al finalizar el año la rentabilidad de la empresa es Buena, ¿Les otorgan utilidades?

- a) Si
- b) No

13. ¿Cuentan con servicio técnico apropiado y de calidad?

- a) Si
- b) No

14. ¿Cree Ud que la empresa tiene debidamente capacitados a sus trabajadores?

- a) Si
- b) No

15. ¿A su parecer a que área la empresa capacita más seguido?

- a) Área de Ventas
- b) Área Contable
- c) Área Administrativa
- d) Otras

16. ¿Cuál es el método de publicidad para atraer a sus clientes?

- a) Volanteo
- b) Carteles
- c) Eventos de exhibición
- d) Redes sociales
- e) Otros

17. ¿Qué tipo de vehículos son los más rentables en la empresa donde labora?

- a) Mototaxis
- b) Motocicletas
- c) Motos furgones

18. Según las ventas realizadas en los últimos 5 años, Podría decir si el número de clientes

- a) Ha aumentado
- b) Ha disminuido
- c) Se ha estancado

19. ¿La empresa donde labora recibe quejas de parte de sus clientes?

- a) Si
- b) No

20. ¿Qué modalidad de pago prefieren utilizar sus clientes?

- a) Contado
- b) Crédito

21. ¿Cuenta con técnicas o mecanismos que les permitan medir el grado de satisfacción de sus clientes?

- a) Si
- b) No

22. ¿Cómo mide el grado de satisfacción de sus clientes al obtener algún producto suyo?

- a) Encuestas online
- b) Vía telefónica
- c) Mensajería

Evidencia de la encuesta

INTERROGANTES:

1. Indique su sexo:
 a) Masculino
 b) Femenino
2. En qué área se desempeña dentro de la empresa.
 a) Área de Ventas
 b) Área Contable
 c) Área Administrativa
 d) Otras
3. ¿Cuánto tiempo tiene como colaborador de la empresa?
 a) 01 año
 b) 02 años
 c) 03 años
 d) 04 años a más
4. ¿Cree Ud. que la empresa donde trabaja genera una buena rentabilidad?
 a) SI
 b) NO
5. ¿En qué mes del año cree Ud. que la empresa gana más?
 a) Enero – Abril
 b) Mayo – Agosto
 c) Septiembre – Diciembre
6. ¿Cuáles es la empresa que Ud. considera como su competencia directa?
 a) HONDA
 b) ITALIKA
 c) MAVILA
 d) Otras
7. ¿Sabe si la empresa está teniendo algún problema de Rentabilidad?
 a) SI
 b) NO
Si su respuesta es NO, continúe con la pregunta 09
8. ¿Cuál cree que sería este problema?
 a) Falta de capacitación al personal
 b) Precio muy elevados
 c) Falta de marketing
 d) Otro
9. Considera que las políticas de ventas de la empresa son las adecuadas
 a) SI
 b) NO
10. Dentro de las políticas de la empresa se les está permitido ¿Dar algún producto sin antes firmar un contrato?
 a) SI
 b) NO

11-10-2019.
4.36 am.

11. ¿En qué momento la empresa donde labora lanza un nuevo producto?
- a) Antes que su competencia
 b) Después que su competencia
12. Si al finalizar el año la rentabilidad de la empresa es Buena. ¿Les otorgan utilidades?
- a) SI
 b) NO
13. ¿Cuentan con servicio técnico apropiado y de calidad?
- a) SI
 b) NO
14. ¿Cree Ud que la empresa tiene debidamente capacitados a sus trabajadores?
- a) SI
 b) NO
15. ¿A su parecer a que área la empresa capacita más seguido?
- a) Área de Ventas
 b) Área Contable
 c) Área Administrativa
 d) Otras
16. ¿Cuál es el método de publicidad para atraer a sus clientes?
- a) Volanteo
 b) Carteles
 c) Eventos de exhibición
 d) Redes sociales
 e) Otros
17. ¿Qué tipo de vehículos son los más rentables en la empresa donde labora?
- a) Mototaxis
 b) Motocicletas
 c) Motos furgones
18. Según las ventas realizadas en los últimos 5 años. Podría decir si el número de clientes
- a) Ha aumentado
 b) Ha disminuido
 c) Se ha estancado
19. ¿La empresa donde labora recibe quejas de parte de sus clientes?
- a) SI
 b) NO
20. ¿Qué modalidad de pago prefieren utilizar sus clientes?
- a) Contado
 b) Crédito
21. ¿Cuenta con técnicas o mecanismos que les permitan medir el grado de satisfacción de sus clientes?
- a) SI
 b) NO
22. ¿Cómo mide el grado de satisfacción de sus clientes al obtener algún producto suyo?
- a) Encuestas online
 b) Vía telefónica
 c) Mensajería

Ficha RUC

| CONSULTA RUC: 20601706980 - GP MOTOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA | | | |
|---|---|---------------------------------|---------------|
| Número de RUC: | 20601706980 - GP MOTOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA | | |
| Tipo Contribuyente: | SOCIEDAD ANONIMA CERRADA | | |
| Nombre Comercial: | - | | |
| Fecha de Inscripción: | 05/12/2016 | Fecha Inicio de Actividades: | 05/12/2016 |
| Estado del Contribuyente: | ACTIVO | | |
| Condición del Contribuyente: | HABIDO | | |
| Dirección del Domicilio Fiscal: | AV. GRAU NRO. 801 PIURA - PIURA - PIURA | | |
| Sistema de Emisión de Comprobante: | MANUAL | Actividad de Comercio Exterior: | SIN ACTIVIDAD |
| Sistema de Contabilidad: | MANUAL | | |
| Actividad(es) Económica(s): | Principal - 4510 - VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Secundaria 1 - 4540 - VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS Secundaria 2 - 3091 - FABRICACIÓN DE MOTOCICLETAS | | |
| Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816): | FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE | | |
| Sistema de Emisión Electrónica: | FACTURA PORTAL DESDE 22/01/2020 DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 04/07/2019 SEE-FACTURADOR , AUTORIZ DESDE 02/03/2019 | | |
| Afiliado al PLE desde: | - | | |
| Padrones : | NINGUNO | | |

Turnitin

Sección 1 Sección 2 Sección 3 Sección 4 Sección 5

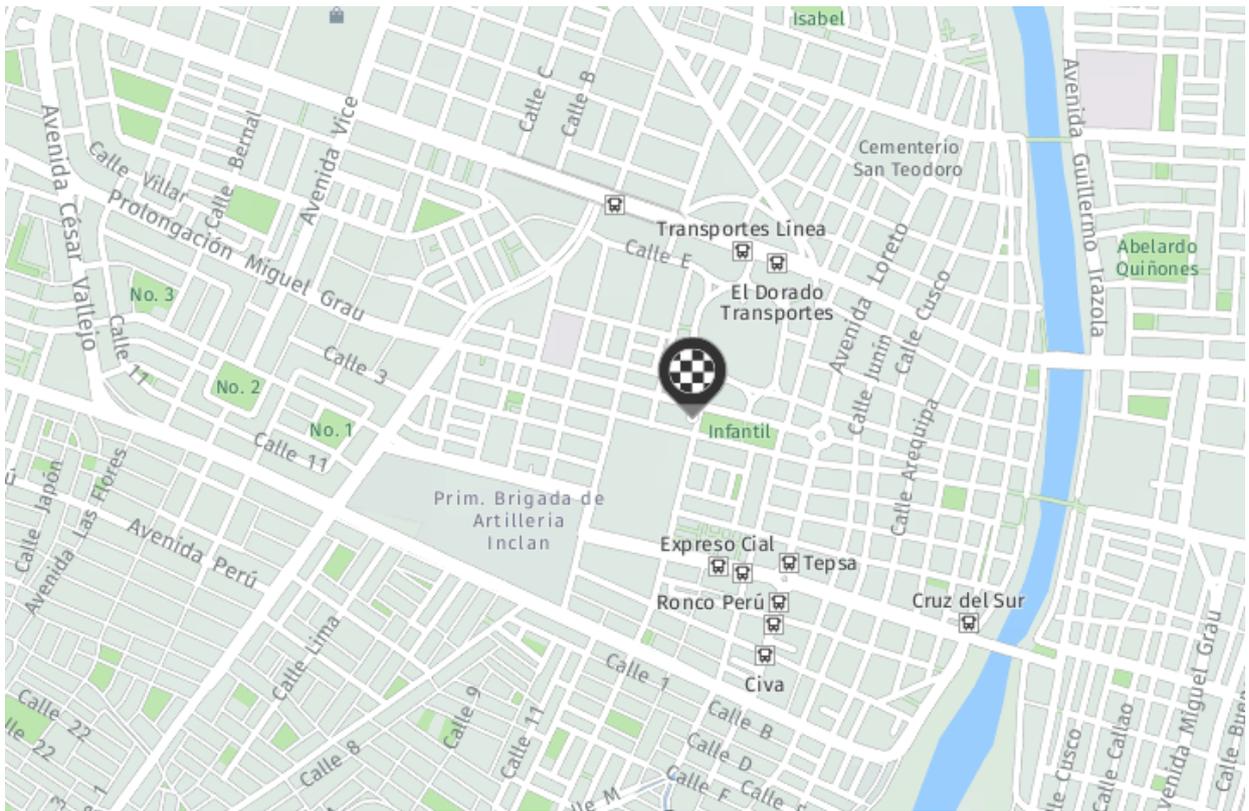
| Título | Fecha de inicio | Fecha límite de entrega | Fecha de publicación |
|---|---------------------|-------------------------|----------------------|
|  Turnitin-Proyecto e Informe Final - Sección 2 | 12 nov 2020 - 14:08 | 16 nov 2020 - 23:59 | 16 nov 2020 - 23:59 |
| <p>Resumen:</p> <p>Estimados estudiantes urgente:</p> <p>Por este medio deberán de pasar su turnitin ya con toda las modificaciones hechas con no mayor del 15% de plagio, debido a que los jurados para ser aprobados, tendran en cuenta dos aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Revisión de su trabajo.2. El mismo trabajo tiene que no exceder el 15% de plagio. <p>De tal manera que se apertura dos secciones.</p> | | | |

 Actualizar entregas

| | ▲ Título de la Entrega ▲ | Identificador del trabajo de Turnitin ⚡ | Entregado ⚡ | Similitud ⚡ | |
|--|--|---|------------------|---|--|
|  Ver recibo digital | INFORME FINAL-TALLER IV-FRAN SALAZAR | 1447269674 | 15/11/2020 22:53 | 11%  |  -- |

Ubicación

La empresa GP MOTOS SAC se encuentra ubicada en la Av. Grau 801 Piura, Perú.



Aplicación de encuesta

