



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Análisis de rentabilidad de la empresa Automotriz del Norte SAC, Trujillo 2015– 2018.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTORES:

Br. Arbulú Campos, Víctor Yerald Casimiro (ORCID: 0000-0002-3146-8429)

Br. Huamán Luis, Paolo Diego (ORCID: 0000-0003-1523-7265)

ASESORA:

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine (ORCID: 0000-0003-3058-816X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2019

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación lo dedicamos principalmente a Dios, por ser la inspiración clave y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y estar un paso cada vez más cerca del éxito que siempre quisieron para nosotros, nos forjaron como personas de bien y nos convirtieron en lo que ahora somos.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos sin pedir nada a cambio.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por darnos el privilegio de la vida y bendecir nuestros caminos, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a nuestros padres, por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado, gracias por invertir en nuestros futuros y por siempre estar presentes a lo largo de nuestras carreras.

Agradecemos a nuestros docentes de la escuela de Administración de la Universidad Cesar Vallejo, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, gracias a ellos es que hoy por hoy estamos culminando un sueño más lleno de conocimientos.

Página del jurado

Declaratoria de autenticidad

Nosotros Paolo Diego Huamán Luis y Víctor Yerald Casimiro Arbulú Campos con DNI 46682701 y 71490949 respectivamente, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de grados y títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias empresariales, Escuela de administración, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que se presente en la presente tesis son auténticos y veraces. En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponde ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión, tanto de los documentos como de información aportada por la cual me someto a lo dispuesto a las normas académicas de la Universidad César Vallejo, Trujillo Diciembre 2019.

Trujillo, 06 de Diciembre del 2019



Huamán Luis Diego Paolo



Arbulú Campos Víctor Yerald Casimiro

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. Introducción	1
II. Método	8
2.1. Tipo y diseño de investigación	8
2.2. Operacionalización de variables	10
2.3. Población, muestra y muestreo	11
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	11
2.5. Procedimiento	11
2.6. Método de análisis.....	12
2.7. Aspectos éticos.....	12
III. Resultados	13
IV. Discusión	23
V. Conclusiones	26
VI. Recomendaciones.....	27
VII. Propuesta	28
Referencias	32
Anexos.....	35

Resumen

Se realizó la investigación con el propósito de estudiar la evolución de la rentabilidad de la empresa Automotriz del Norte SAC, se aplicó un estudio no experimental sobre los estados financieros para medir los ratios de ventas, inversión y patrimonio, como instrumento de estudio se destinó un análisis documental para poder evidenciar los cambios en la rentabilidad a lo largo de los periodos ya predispuestos 2015 - 2018, como resultado de esta investigación se obtuvo una evolución desfavorable para los ratios ya que las ventas pasaron de tener un 1.5% a 0.6%, la inversión de 0.7% a 0.3% y el patrimonio de 2.0% a 0.8%, esto debido a que los gastos de la empresa incrementaron constantemente, por lo tanto se concluye que el declive de los ratios de ventas, inversión y patrimonio se debió únicamente al crecimiento exponencial de los gastos de la empresa.

Palabras clave: Ratios, Ventas, Inversión, Patrimonio.

Abstract

Research was carried out with the purpose of studying the evolution of profitability of the company Automotriz del Norte SAC, a non-experimental study on the financial statements was applied to measure the sales, investment and equity ratios, as an instrument a documentary analysis was earmarked to be able to show the changes in profitability over the periods already predisposed 2015 - 2018, as a result of this research an unfavorable evolution was obtained for the ratios since sales went from 1.5% to 0.6%, investment from 0.7% to 0.3% and equity from 2.0% to 0.8%, this because the company's expenses increased steadily, therefore it is concluded that the decline in sales ratios, investment and equity was due solely to the exponential growth in the company's expenditures.

Keywords: Ratios, Sales, Investment, Equity.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente en todo el mundo el capital humano es el más importante y de mayor referencia de valor en cualquier organización, por ende siempre se busca contar con empleados que cumplan todas las aptitudes, conocimientos y habilidades que cumplan el perfil según los puestos que estos requieren, ya que es la parte más importante para poder cumplir con los objetivos empresariales y económicos de cada empresa, de allí ya está el tema de la motivación, capacitaciones y configuración de procesos para poder alinear el trabajo que ejecutan todos los trabajadores con la consecución de metas y objetivos económicos que persigue toda organización con fines de lucro.

En Latinoamérica y en el Perú, países en etapa de desarrollo y constante crecimiento, las referencias de gastos de planilla son más fuertes que en Estados Unidos, Europa o Asia en donde se tiene mayor tecnología y otra base de estudios que no dependen mucho del recurso humano, sin embargo en nuestra región liberteña peruana definitivamente contar con personal capacitado y de buen perfil ético es muy importante para poder desempeñar y realizar los objetivos según planes estratégicos que estudian la productividad de la empresa y conllevan a tener una mejora sostenible de toda organización.

Cada año las empresas automotrices en el Perú dentro de la perspectiva económica encuentra mayor fortaleza en estrategias comerciales financieras que ayuden no solo al incremento de ventas e ingresos no operativos dentro de las empresas sino que se logren sin necesidad de incrementar sus gastos operativos; por ende se entiende que el estudio de la administración financiera para el incremento de rentabilidad basándose en el nivel de gasto de planilla que tiene cada línea de negocio empresarial es muy importante y su desarrollo controlado es un problema no solo en las empresas de la localidad sino del país.

En la empresa Automotriz del norte SAC se dedican a la venta de vehículos nuevos, venta de repuestos y venta de servicios de mantenimientos preventivos y correctivos según requieran sus clientes; uno de los problemas más importantes es que a pesar de que en este último año cerrado 2018 se incrementaron los ingresos por ventas en comparación con el año anterior; los gastos operativos crecieron en mayor proporción que los ingresos generando una reducción participativa de la utilidad operativa y por ende de la rentabilidad de la organización, lo que llama a analizar la configuración de gastos operativos y administrativos, y además revisar las políticas remunerativas y verificación del incremento de número de personal en todas las áreas de la organización.

La línea de negocio más importante para Automotriz del norte SAC es la venta de vehículos nuevos, donde se tiene remuneraciones de asesores de venta y jefaturas de ventas bajo la consecución de un mismo ingreso que es por un vehículo vendido, quizá se deba evaluar si es que se necesita mayor control u otra estrategia de red remunerativa en ambos participantes así como la de los administradores que tiene remuneración variable (Bonos por desempeño) por llegar a las metas comerciales de ingresos de toda su sede, sin embargo estas difieren mucho de la rentabilidad que puedan generar, debiéndose revisar que los bonos se brinden siempre y cuando se obtenga una rentabilidad requerida, ya que a veces por llegar a la meta de ventas se realiza generando mayor gasto de ventas entre los de marketing, comisiones adicionales o bonificación a personal no operativo.

Si a eso le sumamos el incremento de personal por no tener definido un manual de funciones que permita revisar si es que hay hasta dos trabajadores haciendo lo mismo, creo que se podría generar una importante reducción de los gastos de planilla y un incremento en la rentabilidad notable si es que alineamos la meta de la empresa con la consecución de metas del personal operativo, no solo tendrían motivación salarial sino generaríamos mayor productividad y rentabilidad a través de un plan de gestión de planillas.

De acuerdo a toda la información presentada anteriormente para dar a conocer la realidad sobre nuestra investigación, ahora se tomara en cuenta algunos antecedentes de autores que ayudaran a complementar todo el tema de estudio.

Minango (2014) en su investigación “La gestión en el departamento del talento humano como factor determinante en la rentabilidad industrial y comercial Tecnorizo S.A.”, tesis para optar por el título de administrador en la Universidad técnica de Ambato, Ecuador; tiene como objetivo mejorar la gestión del talento humano, reducir la rotación de personal generando menores gastos innecesarios de liquidaciones, incremento de capacitaciones y paras en la producción por no tener un manual de funciones específico; a su vez buscó y logro dentro de sus resultados la reducción de errores operativos y eficiencia en la producción generando no solo reducir los gastos operativos de planilla, sino incrementar la productividad e ingresos obteniendo una rentabilidad en cifras absolutas y relativas (porcentual) mayor que el del periodo anterior.

La contribución de la investigación citada nos brinda conocimientos y pasos para poder revisar las funciones y operatividad del personal operativo y administrativo con el fin de poder gestionar

la mejor eficiencia posible que retorne el emprendimiento y trabajo a través de mejores resultados económicos, fin y objetivo de la presente investigación.

Yugcha (2014) en su investigación titulada “La gestión del talento humano del departamento de ventas y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Casa Comercial Global Smartd de la ciudad de Ambato en el primer semestre del año 2013”, para optar por el título de administrador de la Universidad técnica de Ambato, Ecuador; dentro de sus objetivos estuvo el incremento de ingresos por ventas y a su vez la reducción de sus gastos operativos para poder finalizar con el objetivo de incrementar la rentabilidad de la organización, esto trajo consigo procedimientos de mejora de comunicación, revisión de stock, mejora en las capacitaciones de ofertas y promociones, entre otras, garantizando una estructura económica sólida.

La contribución de la tesis comentada es importante teniendo en cuenta los objetivos presentados en la actual investigación en desarrollo, puesto que a través de alinear el trabajo, productividad y reducción de gastos operativos; genera los resultados de alcance de rentabilidad esperada para la empresa.

García (2014) en su investigación titulada “Costos laborales y su incidencia en la estructura económica de la empresa pesquera Exalmar S.A.A”, tesis para optar por el título profesional de contador público de la Universidad Nacional de Trujillo, tuvo como objetivo la reducción de los gastos de remuneración variable del personal a través de la consecución de las metas comerciales planteadas con estrategias que direccionan y controlan el esfuerzo de la operatividad de los empleados, teniendo como resultado la mejora del resultado económico de la organización, no solo a través de la reducción de gasto de ventas, sino del incremento de los ingresos operacionales. La investigación citada contribuye con el lineamiento de la mejora de la rentabilidad con el esfuerzo laboral del personal operativo, obteniendo satisfacción económica en la organización, objetivo general de la presente investigación.

Para Olivera (2011) los ratios financieros son los instrumentos que permiten el análisis e interpretación de los Estados Financieros de una entidad. Es importante señalar que para poder analizar y realizar el cálculo de estos ratios se necesita la información comprendida en el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados, ya que permite entender con más precisión sobre el comportamiento de las industrias. (p.104)

Además, indica que sus ratios financieros más pedidas por la Gerencia son las que se relacionan con las partidas de la Situación Económica, puesto que se analiza los márgenes brutos, operativos y netos de la empresa, y que en lo que respecta al gasto fijo más importante que tiene que prever la empresa, hay que tener en cuenta la influencia de la gestión de gastos de planilla en la rentabilidad de la empresa. (p. 105)

También señala que por lo diferentes usos que se otorga a las razones o índices financieros, es complicado plantear un margen total de la utilidad de los mismos.

En efecto, los indicadores financieros se aplican sobre estados financieros de períodos ya expirados; esto indica, que cualquier adversidad que se realice posteriormente, ya es imposible de arreglar. El beneficio de la utilidad está en utilizar la información ya adquirida para las futuras tomas de decisiones para que cuyos resultados los podamos observar en futuros posteriores.

Y para estimar si lo planificado esta que cumple con el objetivo, solo es necesario emplear los indicadores financieros y compararlos contra los resultados obtenidos antes de la aplicación de dichos indicadores. De esta forma, se convierten también en una herramienta de seguimiento a la planificación. (p.106)

Apaza(2011) determina que índices financieros son conexiones que se fijan entre los resultados de los estados financieros, para hacer más fácil el análisis e interpretación. A través de los resultados obtenidos, se pueden encontrar tendencias, variaciones estacionales, cambios cíclicos y los cambios irregulares que se pueden presentar en los resultados de los estados financieros. (p. 107)

En este caso tanto Apaza (2011) como Olivera (2011) le dan la importancia requerida a los análisis e interpretaciones de los indicadores financieros que conllevan a tomar decisiones sobre la situación financiera y económica de las empresas.

Según Forsyth (2004) los ratios financieros son herramientas que pueden ser evaluados tomando en cuenta el tiempo y la información de otras empresas (comparar). Al iniciar el análisis de la evolución de los ratios es importante identificar los periodos en los que se realizó el cálculo ya que los ratios varían en diferentes meses del año. Es importante indicar que los ratios financieros tienen limitaciones como la falta de relación con el valor del dinero en el tiempo, basándose en información histórica que no determinará la situación de la empresa en un futuro. (p. 70)

Por otro lado, para Chu (2010) “mediante el análisis de los ratios financieros se puede conocer el comportamiento financiero de la empresa, pero no permiten establecer predicciones cien por ciento seguras. Gracias a este análisis se evalúa la evolución de la empresa al recopilar información”. (p. 126)

Según Olivera (2011) se refiere a los ratios de rentabilidad “como aquellas medidas por las que se puede evaluar la capacidad de una entidad para obtener utilidad empleando recursos propios o ajenos”. (p. 108)

También indica que gracias a estos ratios, se puede saber si la empresa obtiene o no ganancias en un periodo determinado de tiempo, pues al haber la posibilidad de obtener resultados adversos, esto repercutiría en su esquema de capital ocasionando la obligación de tener que adquirir una deuda para poder cubrir sus operaciones, por otro lado también se puede recurrir a los accionistas para efectuar un aporte de liquidez que permita mantener que la entidad continúe con la ejecución de sus actividades. (p. 111)

Morillo (2001) indica que la rentabilidad también es considerada una prevención relativa de las utilidades de una empresa. Para poder determinar si se obtiene rentabilidad, se debe tener en cuenta que al comparar las utilidades netas frente a las ventas, inversión realizada y fondos aportados por los socios. (p. 91)

La autora indica que la rentabilidad financiera muestra la capacidad de la empresa para obtener utilidades luego de haberse generado una inversión de por medio por los accionistas. Para poder hallar la proporción de dicha rentabilidad se emplea la Utilidad Neta sobre el Capital Contable. De igual manera, Morillo (2001) comenta que:

Para aumentar el valor de la rentabilidad, se puede adherir variaciones en la circulación del capital contable, en el borde de la utilidad neta y, en el apalancamiento financiero, ya que la rentabilidad está compuesta por el beneficio o producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas y la circulación del capital contable. (p.37)

El presente análisis, tiene como objetivo “investigar las conexiones entre los resultados financieros de una entidad para un solo número de estados, es decir, para aquellos que comprenden a una fecha única o a un único periodo contable”. (Apaza, 2013, p. 86)

Además Apaza (2013) sugiere que el examen vertical del Estado de Resultados estudia la conexión de cada salida general de mercaderías vendidas o con el total general de las utilidades liquidadas. Por consiguiente, en el examen vertical la base (100%) puede ser en total, subtotal o partida. Una vez finalizada la elaboración y esquema del estado financiero, se procede a la conclusión e interpretación de toda la información obtenida. Para que esto se realice, cada compañía u organización en un caso particular hay que investigar una por una, ya que no hay reglas que se logren prolongar, aunque si hay patrones que aceptan distinguir si una circunstancia predispuesta más adelante puede ser negativa o efectiva.

Así como se puede dar un análisis más profundo al el Estado de Situación Financiera, se puede también analizar e interpretar el Estado de Resultados, para lo cual el procedimiento sigue el mismo curso, y la estimación referencial será la demanda (ventas), ya que es necesario definir cuánto representa una idea predispuesto (costo de venta, gastos operacionales, gastos no operacionales, impuestos, utilidad neta, etc.) respecto a la totalidad de la demanda. (p. 87)

De acuerdo a todas estas implicancias fundamentadas con anterioridad se llegó a un problema concreto. ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio de la empresa Automotriz del Norte SAC, en el periodo Trujillo 2015 - 2018?

Con el objetivo de dar respuesta al problema planteado se tiene en cuenta tres aspectos importantes los cuales ayuda a justificar nuestro porque.

Por conveniencia, el actual proyecto de investigación tiene por finalidad hacer de conocimiento empresarial el valor que tiene un buen análisis financiero dentro de la empresa para el incremento satisfactorio de la rentabilidad.

Por relevancia social, la presente investigación tiene un margen único empresarialmente, puesto que tratamos de ayudar a la empresa estudiada a que mejore su rentabilidad y que como consecuencia esta pueda expandirse y generar nuevos puestos de empleo, a su vez también buscamos que con este mejoramiento la empresa pueda pagar sus impuestos al estado si ser tan afectada.

Por implicaciones practicas; es importante tener en cuenta este tema ya que a nivel académico puede ser muy práctico para estudiantes que desarrollan sus prácticas o primeros trabajos en la línea de administración financiera, este proyecto ayudara a que tengan un claro ejemplo sobre un

análisis de rentabilidad, también ayudara a que tengan una base si en caso desean hacer otro estudio sobre la misma línea de investigación.

De acuerdo a todo lo presentado, el proyecto de investigación tiene como objetivo general, Analizar la evolución de la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio a través de ratios financieros de la empresa Automotriz del Norte SAC, Trujillo 2015 - 2018.

Para que este objetivo general pueda ser concluido se tiene que tener en cuenta ciertos objetivos específicos como.

O1. Analizar e interpretar la rentabilidad de las ventas utilizando el ratio financiero Utilidad bruta/Ventas en el periodo 2015 - 2018.

O2. Analizar e interpretar la rentabilidad de la inversión utilizando el ratio financiero Utilidad antes del impuesto/Activo en el periodo 2015 - 2018.

O3. Analizar e interpretar la rentabilidad del patrimonio utilizando el ratio financiero Utilidad/patrimonio en el periodo 2015 - 2018.

O4. Proponer estrategias de mejora a través de la venta cruzada y la tercerización de la mano de obra de los trabajos de planchado y pintura para incrementar la rentabilidad de la empresa Automotriz del Norte SAC.

El presente proyecto de investigación busca responder la siguiente hipótesis de investigación.

Hi. La rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio de la Empresa Automotriz del Norte SAC, del periodo Trujillo 2015-2018 ha evolucionado desfavorablemente.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Descriptivo

Hernández, Fernández y Baptista (2014), señala que muy frecuentemente, el objetivo final de cada investigador es de describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos, para describir que aspecto tienen y de qué manera se presentan. Con cada investigación descriptiva se busca averiguar, rasgos y perfiles de comunidades, personas, procesos, grupos, o cualquier otro fenómeno que sea posible analizar. Solo pretenden estudiar o recolectar información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables.

Cuantitativo

Tamayo (2017), de acuerdo a su estudio el tipo de investigación cuantitativa consiste en la oposición de teorías verdaderas a partir de una sucesión de hipótesis sugeridas de la misma, siendo esencial obtener una muestra ya sea en una forma aleatoria o discriminada, pero característico de la población o fenómeno de estudio.

Diseño de investigación

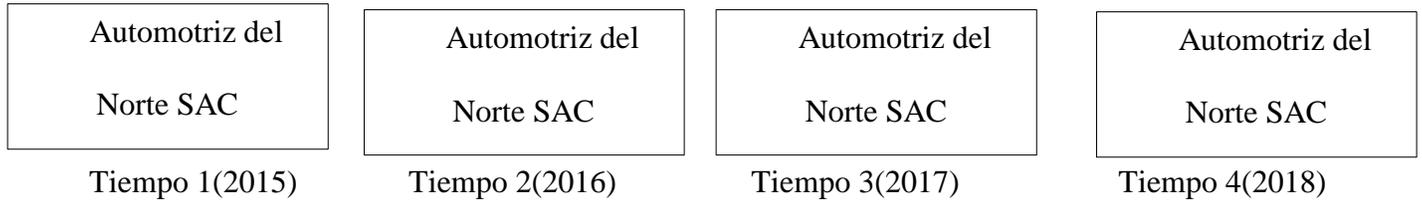
No experimental

Hernández, Fernández y Baptista (2014), señalan que un estudio de índole no experimental se lleva a cabo sin la manipulación de variables, trata de la observación del fenómeno a estudiar tal como se da en su contexto natural.

Longitudinal

Hernández, Fernández y Baptista (2014), son las responsables de estudiar los cambios a lo largo de un periodo en categorías, conceptos, variables o sus conexiones con alguna población en su totalidad. Su principal rasgo que la diferencia es que su atención se basa en la población o universo.

Esquema



Muestras distintas, misma población

Nota: Metodología de la investigación; Hernández, Fernández, Baptista (2014)

2.2.Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad	La rentabilidad es un concepto que se atribuye a todo acto económico en la que se mueven bienes materiales, humanos y financieros con el propósito de llegar y obtener ciertos resultados. (Sánchez 2002)	“La rentabilidad es una medida del rendimiento que se puede observar a la largo de un determinado periodo”. Esta variable será medida con la técnica de análisis de datos de la empresa automotriz del Norte SAC.	Ratio de ventas	Utilidad bruta/Ventadas	Razón
			Ratio de inversión	Utilidad antes del impuesto/Activo	
			Ratio de patrimonio	Utilidad/patrimonio	

Nota: Teoría de Rentabilidad basada en la investigación de Olivera (2011)

2.3.Población, muestra y muestreo

Para el desarrollo de la presente investigación se tuvo en cuenta la siguiente población a estudiada. Registros económicos como Estados financieros, Estados de resultados y balance general de la empresa automotriz del Norte SAC, con su sucursal en la ciudad de Chimbote.

Para el desarrollo de la investigación se tuvo en cuenta la siguiente muestra a estudiada. Estados financieros, Estados de resultados y balance general de la empresa automotriz del Norte SAC.

2.4.Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

La técnica que se utilizó es el análisis de datos de los registros contables de la empresa y su sucursal, con la finalidad de obtener información valida y confiable para poder afianzar el fenómeno estudiado, toda la información recolectada fue sometida a un análisis más profundo con la finalidad de analizar la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio.

El instrumento que se utilizó para el análisis de datos de los registros contables se aplicó para la recolección de información eficaz de la empresa estudiada y su sucursal.

En la investigación realizada se aplicó el análisis de datos, la cual nos ayudó a medir la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio de la empresa estudiada, la investigación que se llevó acabo tiene validez ya que los libros contables que se analizaron son reales propios de la misma empresa, cuentan con toda la información correspondiente que se analizó para poder determinar la rentabilidad.

2.5.Procedimiento

Para que esta investigación se pueda llevar a cabo primero se tuvo que emitir una carta donde se daba a conocer nuestra solicitud de permiso para tener acceso a sus registros contables, una vez aceptado el permiso se procedió a hacer un análisis de datos correspondientemente sobre los registros contables de la empresa para poder recolectar toda la información necesaria y de este modo poder responder la hipótesis ya planteada y crear propuestas de mejora.

2.6.Método de análisis

Una vez que se recolectó toda la información correspondiente para el estudio, por medio de un análisis de datos de los registros contables sobre la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio, los resultados que se obtuvieron se pasaron al programa de Excel, posteriormente se realizó un análisis de todo lo obtenido.

2.7.Aspectos éticos

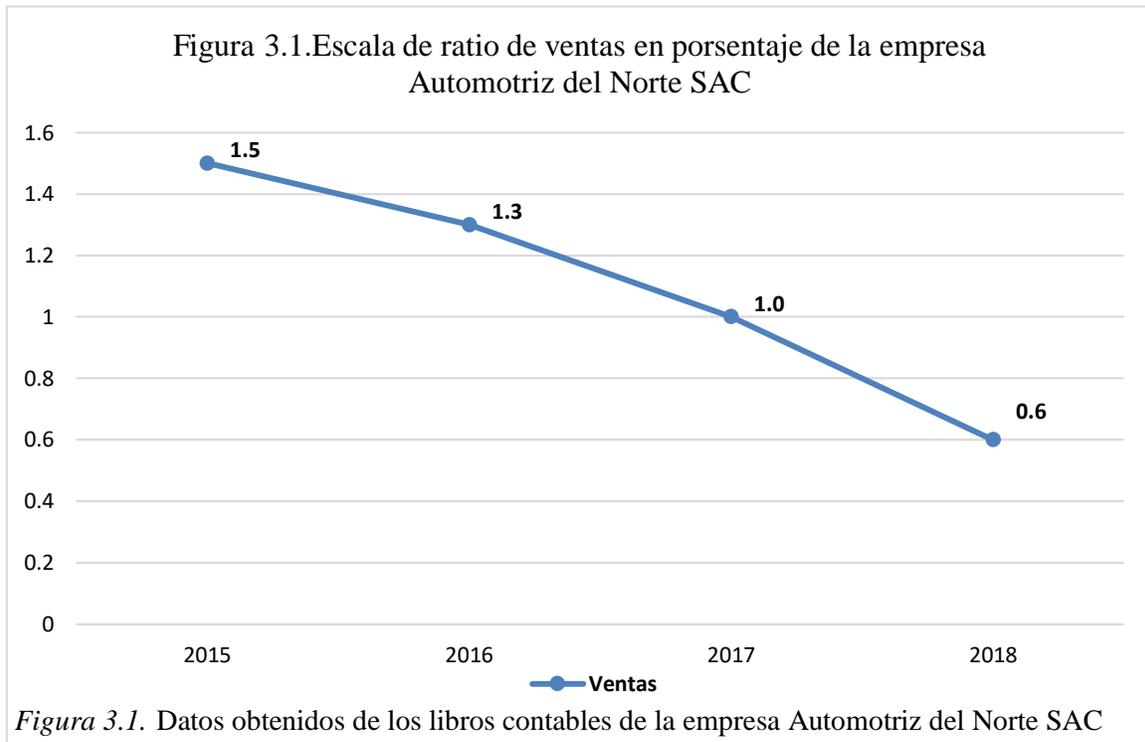
La presente investigación, se compromete a resguardar toda la información confidencial obtenida con el permiso de la empresa, con el fin de proteger sus intereses y no afectar su imagen. De esta manera este estudio agradece a la empresa por brindarnos información como objeto de investigación, por lo cual se hará respetar el derecho de no divulgación sobre información privada de la empresa.

III. RESULTADOS

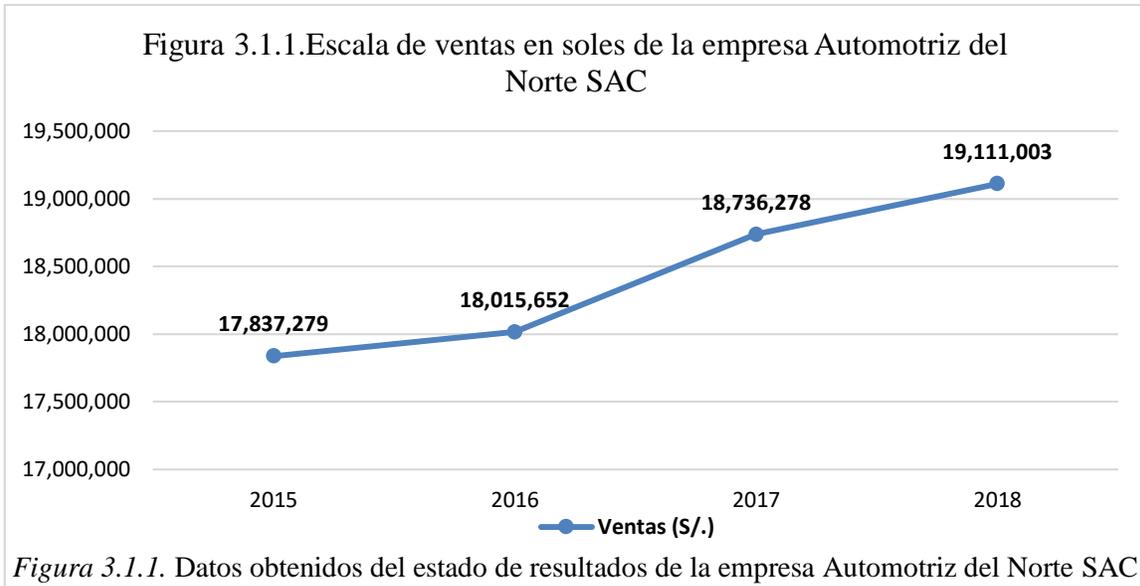
3.1. Objetivos específicos

Objetivo 1: Analizar el ratio financiero de las ventas de la empresa Automotriz del Norte SAC, periodo 2015 – 2018.

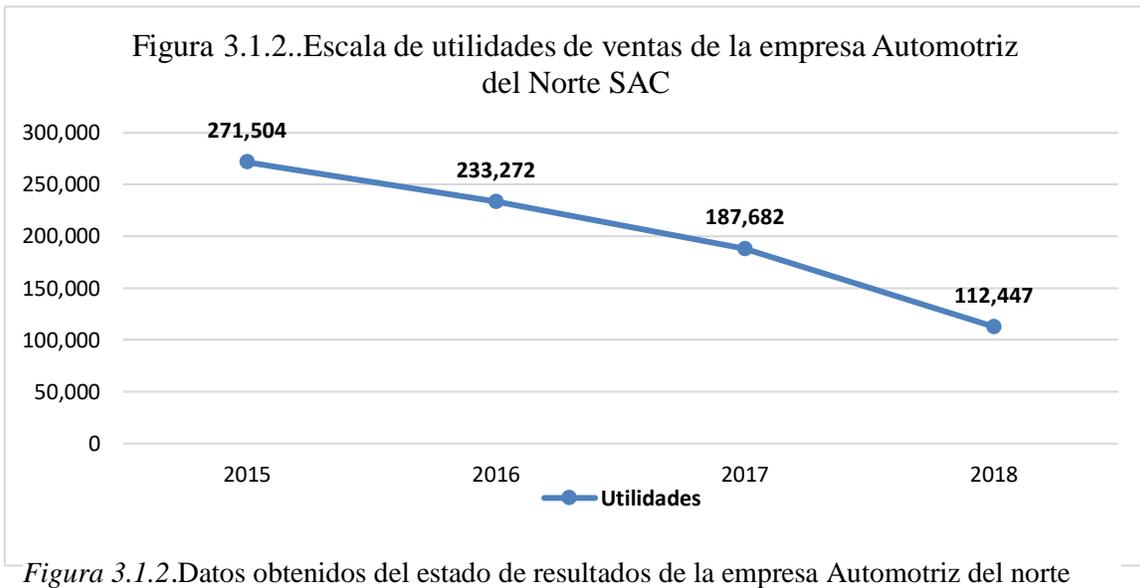
Figura 3.1. *Figura de análisis documental de los ratios financieros de ventas*



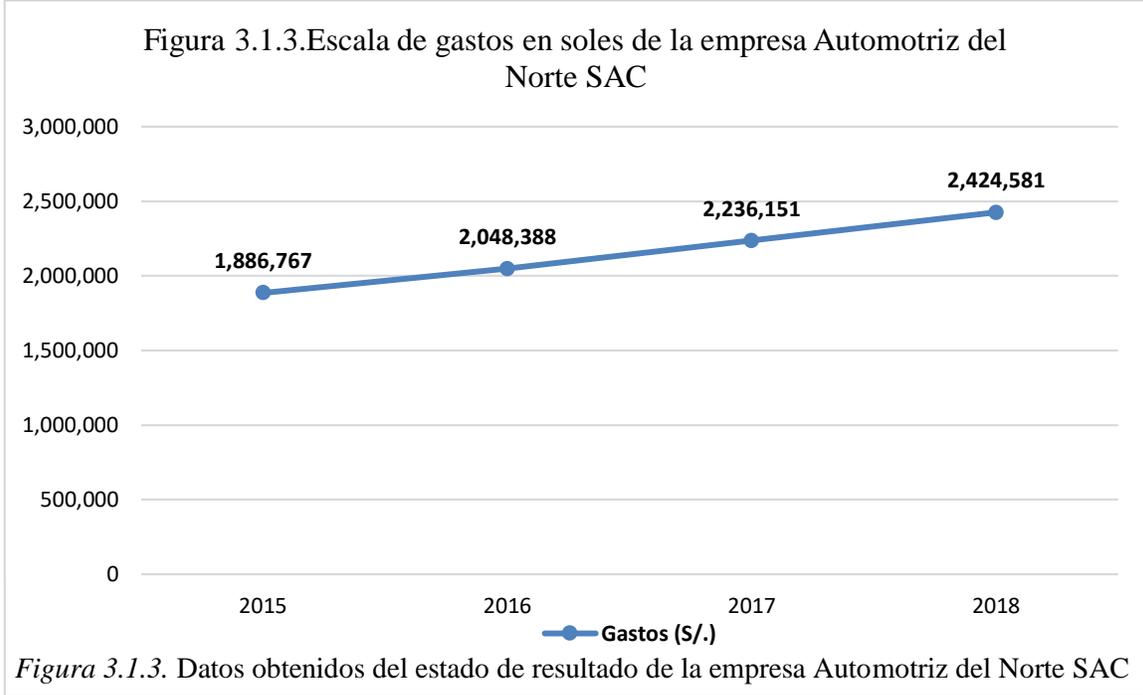
En la figura 3.1 se observa que los ratios de ventas obtenidos desde el periodo 2015 al 2018 van en declive constantemente



En la figura 3.1.1 se observa que el porcentaje de las ventas en soles va en crecimiento lo cual no va acorde con el resultado obtenido en la figura 3.1 donde los ratios van en caída



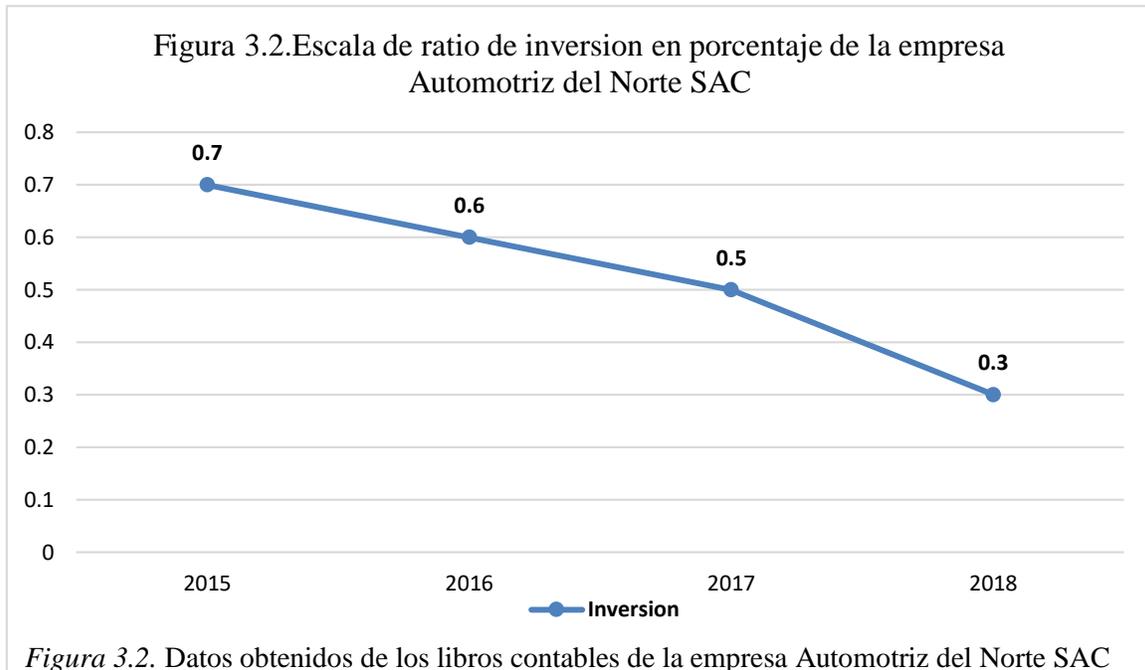
En la figura 3.1.2 se observa que las utilidades van decayendo de manera paulatina lo cual indica que la empresa está teniendo gastos adicionales.



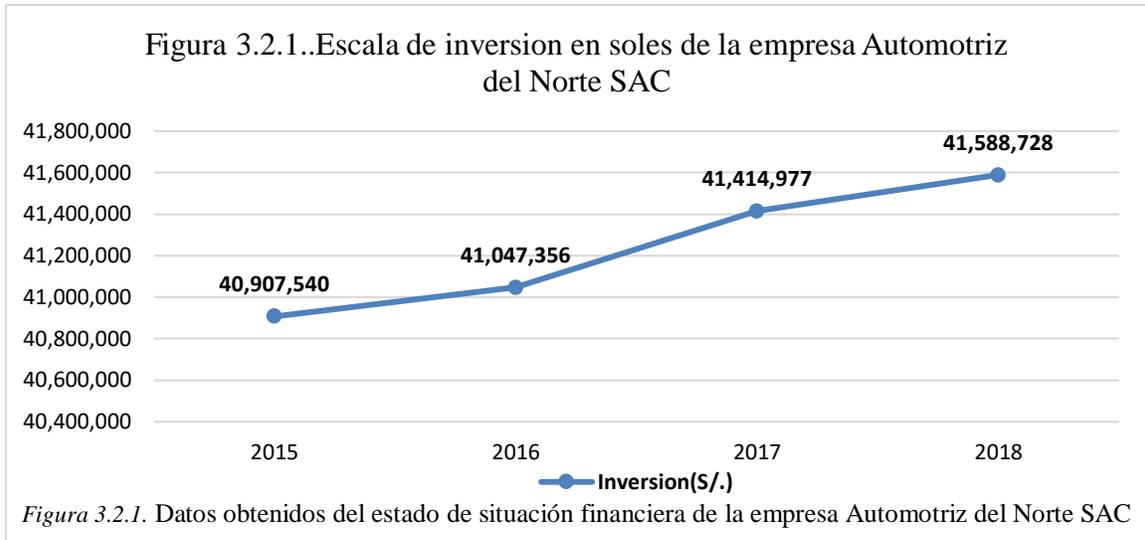
En la figura 3.1.3 se aprecia el incremento de los gastos en soles a lo largo de los años, lo cual influye en la caída de la rentabilidad es por ello que los ratios van en descenso a pesar de que las ventas hayan aumentado.

Objetivo 2: Analizar el ratio financiero de inversión de la empresa Automotriz del Norte SAC, periodo 2015 – 2018.

Figura 3.2. *Figura de análisis documental de los ratios financieros de inversión*



En la figura 3.2 se observa que el ratio de inversión va cayendo desde el periodo 2015 donde se obtuvo un porcentaje de 0.7 al 2018 donde se obtuvo un porcentaje de 0.3



En la figura 3.2.1 se observa que se produjo un aumento en la inversión que la empresa realiza lo cual no va acorde con el resultado de la figura 3.2 donde se aprecia una caída del ratio a lo largo de los años.

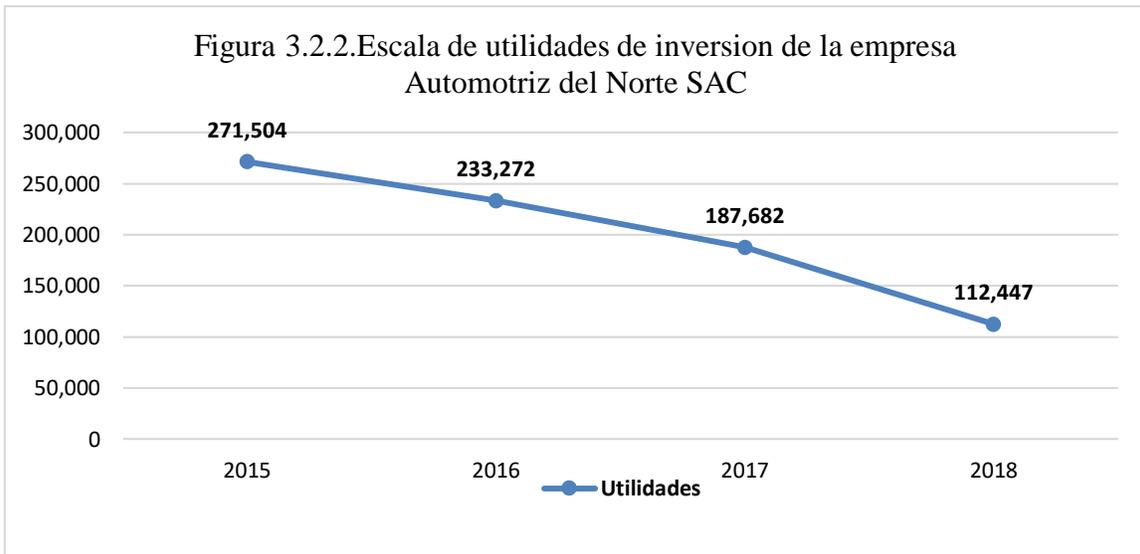


Figura 3.2.2. Datos obtenidos del estado de resultados de la empresa automotriz del Norte SAC

En la figura 3.2.2, se evidencia un descenso de las utilidades obtenidas periodo tras periodo, lo cual indica que la empresa está teniendo gastos mucho más fuertes.

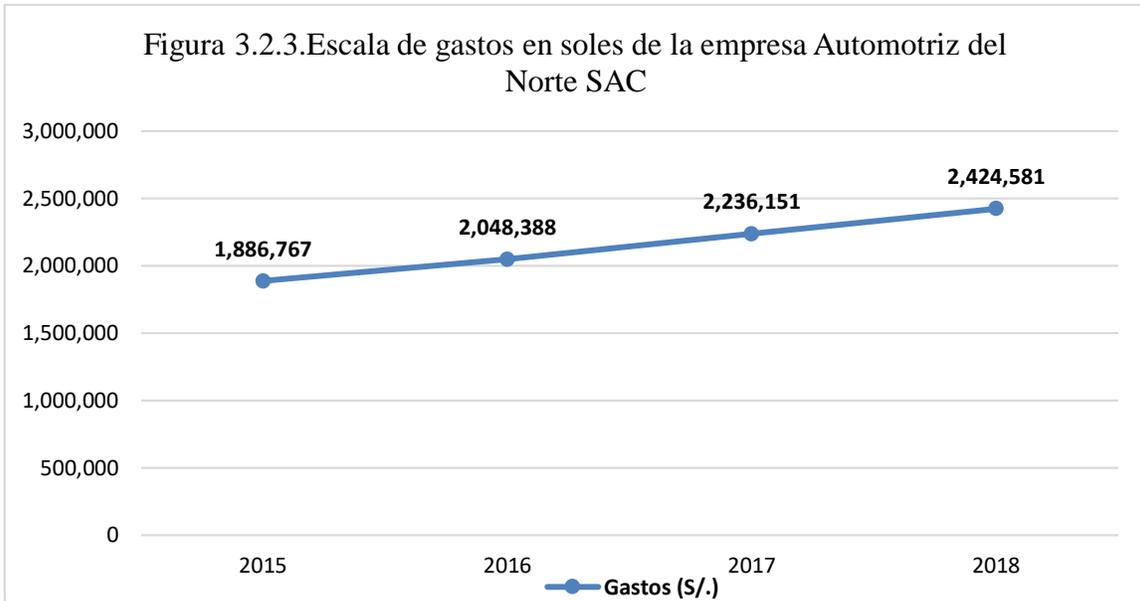
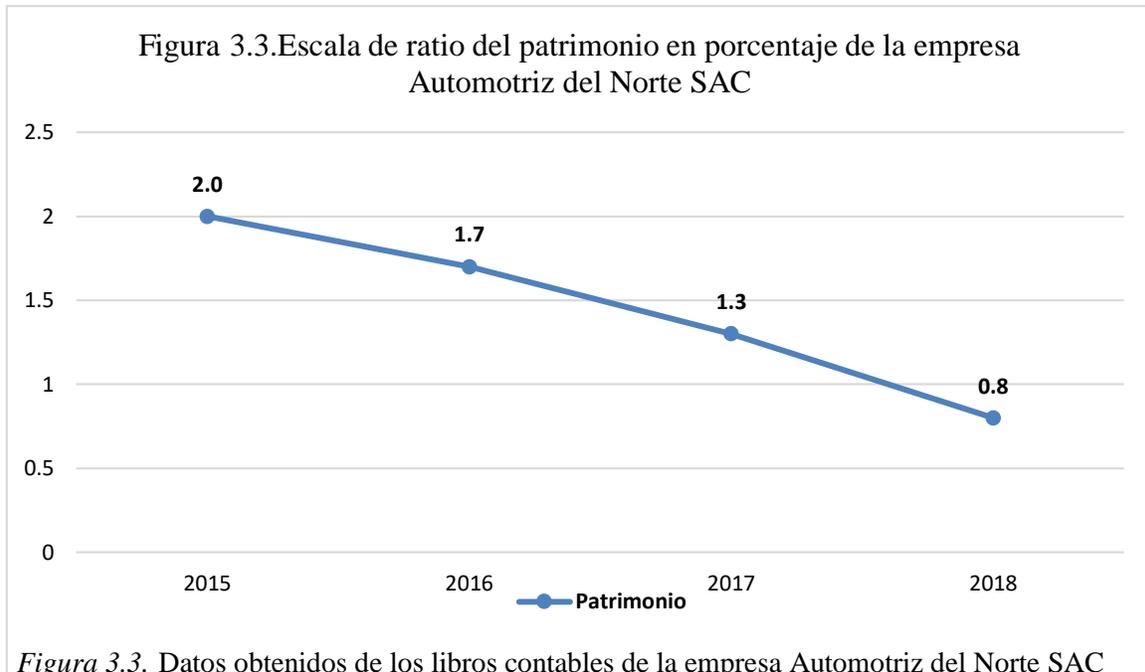


Figura 3.2.3. Datos obtenidos del estado de resultado de la empresa Automotriz del Norte

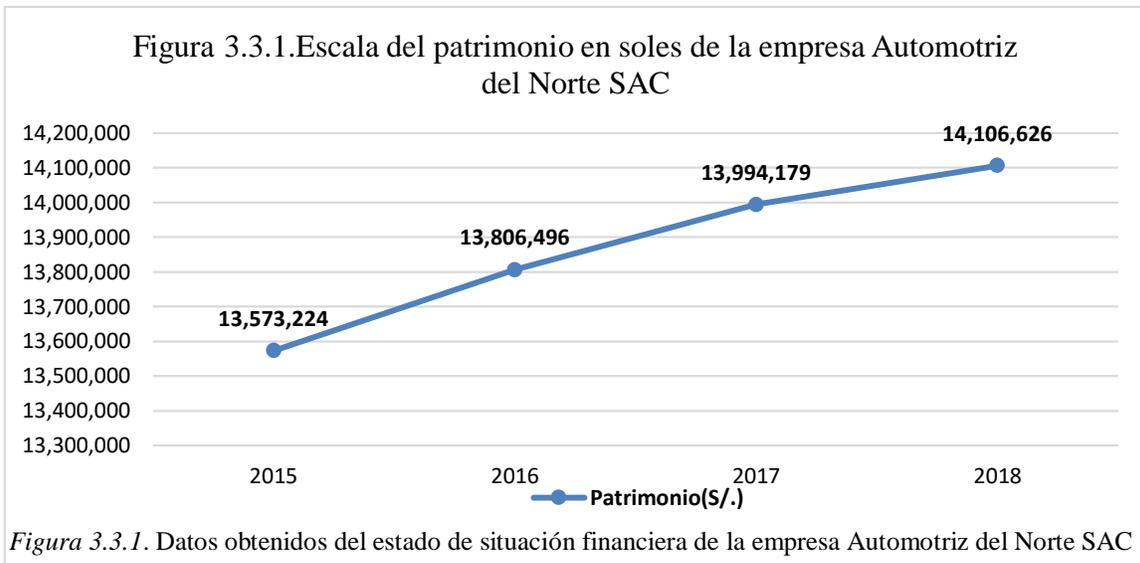
En la figura 3.2.3 se refleja los gastos realizados por la empresa los cuales van en ascenso periodo tras periodo, lo cual influye de manera negativa ya que el ratio tiende a caer a pesar de que se tenga una mayor inversión cada año.

Objetivo 3: Analizar el ratio financiero del patrimonio de la empresa Automotriz del Norte SAC.

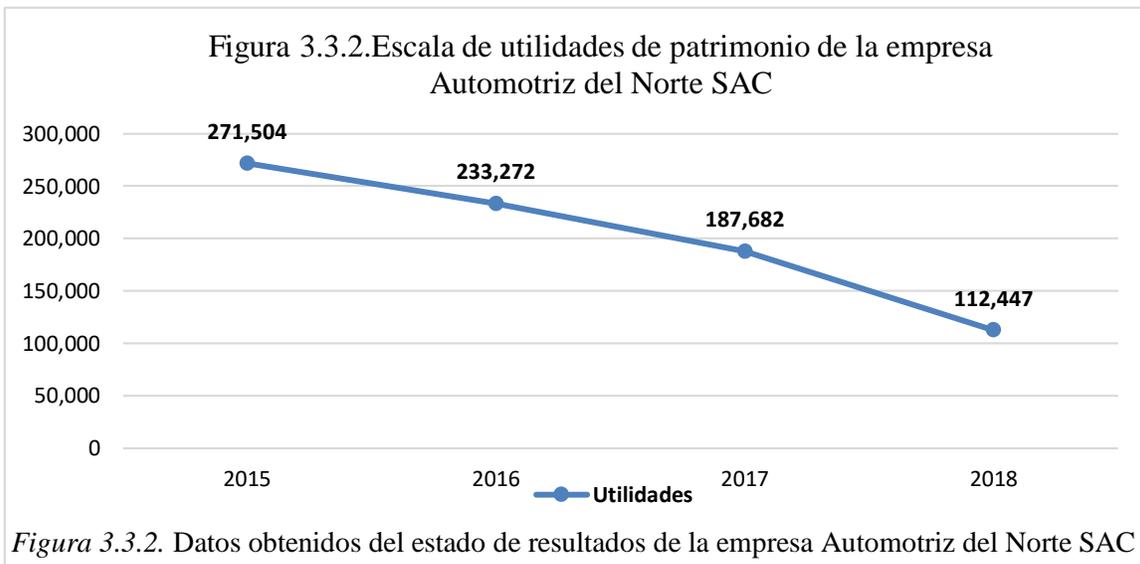
Figura 3.3. *Figura de análisis documental de los ratios financieros del patrimonio*



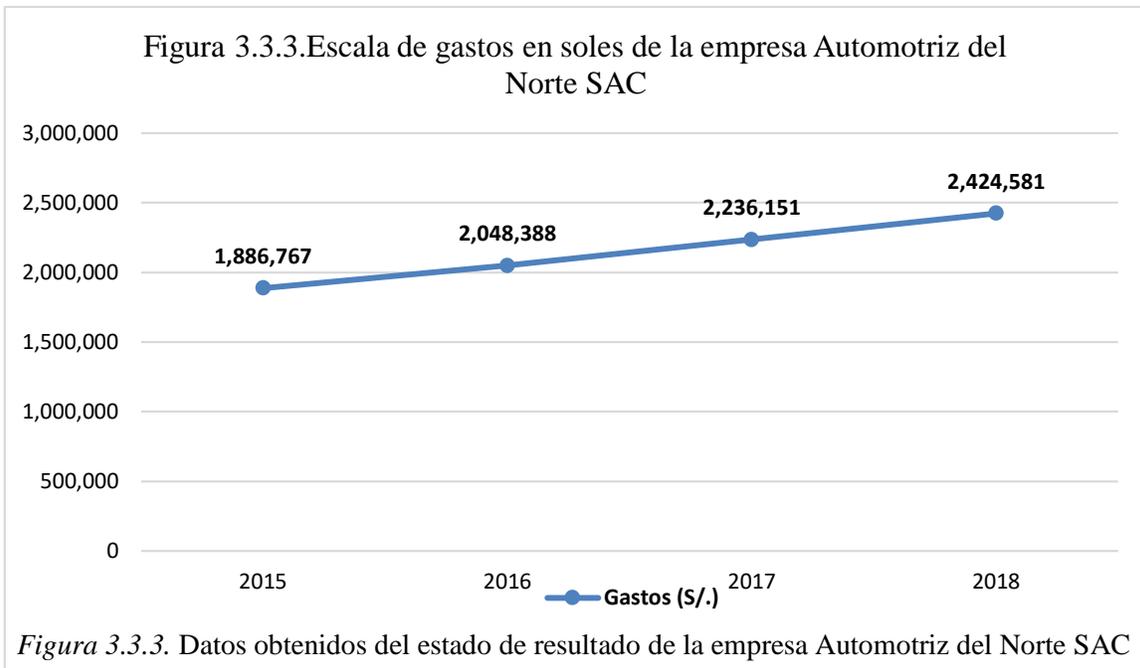
En la figura 3.3 se observa que el ratio del patrimonio tiene un descenso notable desde el año 2015 al año 2018 donde se empezó con un ratio porcentual de 2.0 y se terminó con un ratio porcentual 0.8.



En la figura 3.3.1 se observa un crecimiento del patrimonio muy bueno a lo largo de los periodos estudiados, lo cual no va acorde con el resultado obtenido en la figura 3.3 donde se parecía una caída del ratio consecutivamente.



En la figura 3.3.2 se refleja la caída de las utilidades lo cual es un claro indicador que la empresa está teniendo gastos mucho más fuertes año tras año.

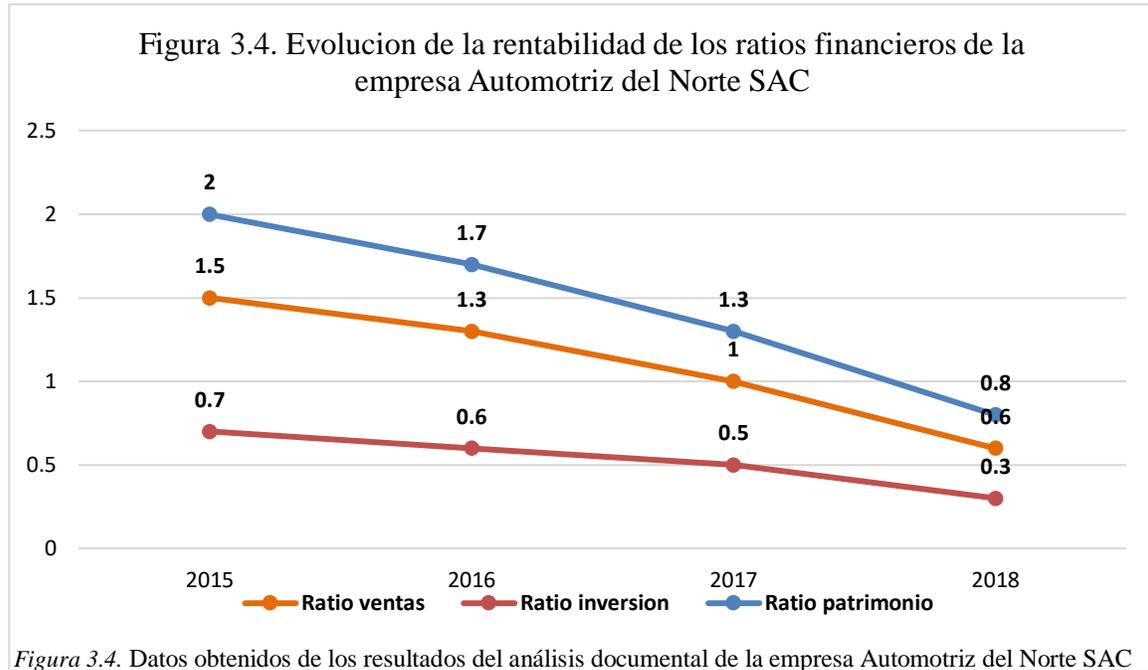


En la figura 3.3.3 se evidencia que los gastos de la empresa van creciendo constantemente a lo largo del periodo 2015 - 2018, lo cual influye en la caída del ratio, a pesar de que el incremento en soles del patrimonio sea mayor.

3.2.Comprobación de hipótesis

Hipótesis: La rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio de la Empresa Automotriz del Norte SAC del periodo Trujillo 2015-2018 ha evolucionado desfavorablemente.

Figura 3.4. *Figura de rentabilidad de los ratios financieros del periodo 2015 al 2018*



En la figura 3.4 se puede observar que la hipótesis planteada se afirma ya que los ratios obtenidos a lo largo de los periodos estudiados van decayendo, por lo cual la rentabilidad ha evolucionado de manera desfavorable, dicho resultado hace hincapié en el objetivo general el cual era analizar la evolución de la rentabilidad, para lo cual podemos decir que la investigación planteada cumple con todos los márgenes del objetivo estudiado.

IV. DISCUSIÓN

La presente investigación tiene como principal protagonista a la empresa Automotriz del Norte SAC, la cual se dedica al rubro de venta de automóviles, venta de repuestos y servicios de mantenimiento, a primera vista la empresa denotaba una aparente estabilidad financiera, sin embargo a medida que se tenía una visión más interna se pudo detectar errores lo cual hizo que planteáramos un estudio más afondo con el fin de conocer las limitaciones que la empresa estaba teniendo internamente, de esta forma se pudo conocer que la empresa estaba teniendo gastos adicionales lo cual estaba perjudicando a la estabilidad a la empresa, de forma que, a pesar de que se tenía un mayor margen de ventas y un considerable aumento en la inversión la rentabilidad iba en picada, es por ello que se decidió basar el estudio en tres ratios importantes, ventas, inversión y patrimonio, para conocer más a detalle el panorama de la empresa.

Los resultados que se obtuvieron reflejan que la empresa estaba teniendo una inestabilidad financiera la cual la estaban perjudicando considerablemente ya que la rentabilidad iba cayendo, y el principal problema eran los gastos financieros. Dichos resultados se pueden evidenciar en las siguientes tablas, 3.1, 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3, en las cuales se ve reflejado la caída secuencial del ratio de ventas a lo largo de los periodos 2015 – 2018, esto debido a que, a pesar de que las ventas incrementa su margen de ganancia, los gastos que se generan para lograr los objetivos es mucho mayor, este resultado se revalida con la investigación de García (2014), donde se obtuvo como resultado que al reducir los costos de la empresa considerablemente esta puede mejorar su rentabilidad y por ende tener una mejor estructura económica, dicho resultado va acorde con lo evidenciado en las tablas ya mencionadas por lo cual se puede concluir que una empresa por más ventas que realice y su margen de ganancias crezca si sus gastos que realiza para lograr ello son muy fuertes su rentabilidad seguirá cayendo constantemente.

Como segundo resultado que se obtuvo en las tablas 3.2, 3.2.1, 3.2.2 y 3.2.3, se observa un declive considerable a lo largo de los periodos 2015 - 2018 sobre el ratio de inversión, esto evidencia que, a pesar de que la empresa tuvo un mayor crecimiento exponencial en soles de la inversión que realiza los, gastos son aún mayores, por lo cual hace de que la rentabilidad disminuya, este resultado se revalida con la investigación del autor Yugcha (2014), donde el resultado final que obtuvo es que efectivamente si los gastos operativos se reducen la empresa puede mejorar su rentabilidad lo cual influye de una manera positiva al poder invertir en un

mejoramiento de stock, capacitaciones, ofertas y promociones, garantizando una mejor estabilidad económica, dicho resultado expuesto del autor ya mencionado evidencia una concordancia con los resultados de la tablas propuestas por lo cual se puede concluir que si los gastos adicionales que se realiza dentro de una empresa son muy elevados, la inversión realizada dentro de la misma no tendrá el impacto esperado para una mejora de la rentabilidad.

Como tercer resultado obtenido en las tablas 3.3, 3.3.1, 3.3.2 y 3.3.3, se refleja un descenso porcentual del ratio del patrimonio a lo largo del periodo 2015 – 2018, lo cual prueba de que la empresa a pesar de haber crecido en soles, el ratio del patrimonio cae, debido a los gastos adicionales que se estuvo teniendo, esto repercutió en la baja rentabilidad obtenida este resultado se revalida con la investigación del autor Minango (2014), donde obtuvo como resultado final la reducción de errores operativos y eficiencia en la producción generando no solo reducir los gastos operativos de planilla, sino incrementar la productividad e ingresos obteniendo una rentabilidad en cifras absolutas y relativas (porcentual) mayor que el del periodo anterior, por lo tanto se puedo concluir que si la empresa mejora su estructura económica reduciendo gastos innecesarios ello permitirá que la empresa sea mucho más rentable y que de esta forma incremente su cifras porcentuales.

Con respecto a la hipótesis que se plantea y reflejada en la tabla 3.4, donde indica que la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio de la empresa Automotriz del Norte SAC evoluciona desfavorablemente, la podemos afirmar consistentemente debido a la caída de la rentabilidad que tiene a lo largo de los periodos estudiados 2015 – 2018, de esta forma nos damos cuenta cuán importante es el estudios a fondo de los ratios financieros para conocer más la estructura económica que tiene una empresa, lo cual lo podemos ver reflejado y afirmado en el estudio que realiza Olivera (2011) con referencia a los ratios financieros, donde como primer resultado indica que estos son los instrumentos que permiten el análisis e interpretación de los Estados Financieros de una entidad y como segundo resultado avala que son las medidas por las que se puede evaluar la capacidad de una entidad para obtener utilidad empleando recursos propios y ajenos, sabemos que en este caso son más de terceros por lo que la capacidad de la empresa estaría reduciendo su eficiencia, por lo tanto se puede concluir que la evaluación de los ratios de la empresa estudiada tiene un giro desfavorable constantemente ya que los recursos que está empleando no ayudan a mejorar su rentabilidad.

La investigación permite que otras empresas similares en el rubro puedan saber lo fundamental que es conocer la estructura económica tanto de manera general como interna, de esta forma se puede saber las limitaciones que padece y las consecuencias que se están teniendo por ello, para lo cual se puede buscar o crear nuevas estrategias de mejora que conlleven al desarrollo de nuevos objetivos y por ende al incremento de la rentabilidad.

V. CONCLUSIONES

- 5.1.La rentabilidad de las ventas tuvo un descenso constante desde año 2015 donde empezó con un 1.5% al año 2018 donde culminó con un 0.6%, debido a que los gastos realizados ascendieron de S/1.888.767 a S/2.424.581, de esta forma las utilidades también cayeron pasando de S/271.504 a S/112.447, todo ello a pesar de que el margen de ventas creció considerablemente de S/17.837.279 a S/19.111.003. (Figura 3.1 a 3.1.3)
- 5.2.La rentabilidad de la inversión tuvo una reducción desde el año 2015 al año 2018 pasando de 0.7% a 0.3%, debido a que los gastos que se realizaron tuvieron un incremento de S/1.888.767 a S/2.424.581, de esta forma las utilidades se redujeron paulatinamente de S/271.504 a S/112.447, esto se dio a pesar del incremento ligero del nivel de inversión empezando con S/40.907.540 y terminando con S/41.588.728 a lo largo de los periodos. (Figura 3.2 a 3.2.3)
- 5.3.La rentabilidad del patrimonio tuvo un declive desde año 2015 donde comenzó con un porcentaje de 2.0% y terminó con un porcentaje de 0.8% en el año 2018, debido a que los gastos empleados crecieron exponencialmente pasando de S/1.888.767 a S/2.424.581, de esta forma las utilidades se vieron afectadas reduciéndose de S/271.504 a S/112.447, esto a pesar de que el patrimonio creció pasando de S/13.573.224 a S/14.106.626. (Figura 3.3 a 3.3.3)
- 5.4.Los ratios en general tuvieron un decremento desde el año 2015 donde se comenzó con un 1.5% para ventas, un 0.7% para inversión y un 2.0% para patrimonio y se culminó con un 0.6% para ventas, un 0.3% para inversión y un 0.8% para patrimonio en el año 2018, por lo cual se concluye que la hipótesis que se planteó se afirma ya que la evolución de la rentabilidad fue desfavorable para la empresa. (Figura 3.4).

VI. RECOMENDACIONES

Al área administrativa se remienda:

- 6.1. Evaluar los costos fijos inmersos en las ventas teniendo en cuenta el crecimiento de los márgenes en soles, se debe tener en cuenta mejorar el volumen de ventas para mantener la contribución de utilidad para la empresa.
- 6.2. Revisar los esfuerzos y/o eficiencia de los ingresos por ventas, teniendo en cuenta la inversión que se realiza para lograr ello y los objetivos propuestos por la empresa para poder desarrollarlos de manera eficaz en los periodos posteriores.
- 6.3. Analizar de manera mensual los gastos administrativos ejecutados y presupuestados para revisar las posibles partidas que estén afectando la rentabilidad con el incremento, de esta forma se tendrá un mejor conocimiento interno y evitara caídas repentinas.
- 6.4. Estudiar periodo tras periodo los gastos que la empresa emplea para realizar una venta, la inversión que realiza para lograr los objetivos propuestos a lo largo de los periodos y el patrimonio que se utiliza para conseguirlo.

A futuros investigadores se recomienda:

- 6.5. Realizar un estudio explicativo con diseño experimental donde se aplique estrategias de venta cruzada y tercerización de mano de obra para los trabajos de planchado y pintura para mejorar la rentabilidad de empresas del mismo rubro.

VII. PROPUESTA

Venta cruzada y la tercerización de la mano de obra de los trabajos de planchado y pintura.

7.1. Fundamentación

Un Plan de Mejora se puede definir como una actuación de intenciones mediante la cual un centro articula un proceso que le permita reforzar aquellos aspectos considerados positivos y modificar o eliminar aquellos que se juzgan negativos resultantes de su proceso de autoevaluación previo. Debe ser sencillo y útil de cara a su puesta en práctica y seguimiento. Requiere, como tarea previa, la identificación de las áreas sobre las que dirigir las actuaciones previstas, lo cual obliga a plantear la situación en la que estamos teniendo en cuenta diversas fuentes de información, tanto internas como externas.

La excelencia de una organización viene marcada por su capacidad de crecer en la mejora continua de todos y cada uno de los procesos que rigen su actividad diaria. La mejora se produce cuando dicha organización aprende de sí misma, y de otras, es decir, cuando planifica su futuro teniendo en cuenta el entorno cambiante que la envuelve y el conjunto de fortalezas y debilidades que la determinan.

Esta propuesta de mejora se basa en la caída de la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio que la empresa estuvo teniendo a lo largo de los periodos 2015 y 2018 tales como se pueden evidenciar en las figuras 3.1, 3.2 y 3.3 que se encuentran en nuestros resultados presentados anteriormente, los cuales son un claro indicador de cómo está evolucionando la empresa y cuando afectada se está viendo debido al desbalance de los ratios obtenidos, esto con lleva a buscar nuevas estrategias que permitan la mejora de la empresa aun corto, mediano y largo plazo.

7.2. Pasos para la elaboración del plan de mejora

7.2.1. Identificación del área de mejora

Las áreas a mejorar son las de ventas y la administrativa ya que en ellas dos se evidencia un mayor porcentaje de declive de rentabilidad a pesar de ser áreas claves para la subsistencia de la empresa.

7.2.2. Causas del problema

La causa principal del problema que está afectando a la empresa es el incremento de los gastos de ventas, administrativos, operativos y otros egresos adicionales que se están dando a lo largo de los años, ello se puede evidencia en las figuras 3.1.1, 3.2.3 y 3.3.3 de nuestros resultados obtenidos.

7.2.3. Objetivo general

Mejorar el área administrativa y el área de ventas para obtener una mayor rentabilidad en la empresa.

7.2.4. Objetivos específicos

- Mejorar las ventas a través de la venta cruzada
- Reducir costos a través de la tercerización de la mano de obra de los trabajos de pintura y planchado.

7.2.5. Selección de las acciones de mejora

La venta cruzada ayudó a que las ventas de unidades vehiculares en conjunto con los mantenimientos preventivos, mejoraren el margen de ganancia y la rentabilidad de la línea de venta de vehículos nuevos y la línea del taller de servicios; es decir cada unidad vendida saldrá con mantenimientos “gratis”, sin embargo se tendrá en cuenta en la estructura de un precio promocional para poder dar una mayor facilidad y satisfacción al cliente final.

Con la tercerización de la mano de obra de los trabajos de pintura y planchado se redujeron costos ya que, en el taller de servicios tanto preventivos como correctivos, para los trabajos de planchado y pintura se tienen muchos trabajos medianamente buenos por no tener personal capacitado y experimentado, además de lentitud en el trabajo por la baja concurrencia de público para ese servicio, por lo que se tienen gastos fijos y excesos de horas no operativas.

7.2.6. Metas a cumplir

- Aumentar el número de clientes efectivos
- Aumentar el valor promedio de compra por cliente
- Aumentar la frecuencia de visitas de los clientes tanto para compra como para mantenimiento.
- Aumentar el volumen de ventas
- Aumentar el margen de ganancias

- Aumento de las utilidades
- Disminuir costos
- Disminuir gastos
- Mejorar la cartera de servicios post venta

7.2.7. Encargado de la elaboración del plan de mejora

El gerente general de la empresa Automotriz del Norte SAC, ya que él es el encargado de velar por los intereses de la empresa, verificar las limitaciones que tiene y de ejecutar las órdenes para que un proyecto nuevo se lleve a cabo y se cumplan las metas trazadas para ello, sin embargo para que el plan de mejora sea más efectivo se tú que solicitar ayuda de las áreas administrativas y de ventas, pero poder conocer más afondo en qué condiciones se estaba implementando el plan de mejora.

7.2.8. Desarrollo (Acciones de mejora, planificación y seguimiento)

Venta cruzada:

Todas las ventas de vehículos nuevos se comercializarán con sus 5 primeros Mantenimientos Preventivos gratis, es decir los mantenimientos de 1,000, 5,000, 10,000, 15,000 y 20,000 kilómetros serán atendidos gratuitamente por la empresa, estos tendrán su factura en donde se visualizarán los mantenimientos solo preventivos de manera gratuita, ya los mantenimientos correctivos que son los de mayor margen en la operatividad de los vehículo serán ingresos adicionales que se tendrán con los clientes y de los cuáles sacarán beneficio la organización.

Como parte del desarrollo se tendrá el contrato en donde el cliente solo puede hacer uso de los mantenimientos en las instalaciones de la organización y que tendrá que presentar su carnet de la campaña, ya que el beneficiario es el vehículo, más no la persona que lo usa, por si se vende o tiene un chofer particular.

Tercerización de la mano de obra de los trabajos de planchado y pintura:

Se tendría que revisar los términos de contratos que en su mayoría son semestrales y trimestrales si son nuevos en la empresa, y poder hablar con ellos para ver si pueden crear una empresa o en su defecto contratar a otro taller con experiencia que ejecute los trabajos de planchado y pintura, de esa manera solo se tendría el margen por los trabajos en específicos que es lo que pagaría la

empresa, si hay horas no productivas o trabajos repetitivos costaría a la empresa tercera, ya que en el contrato de tercerización se asumen los costos de trabajos en específicos.

7.2.9. Cronograma de ejecución

Actividades	Metas		
	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
Presentación del plan de mejora	X		
Evaluación de la propuesta	X		
Aceptación de la propuesta	X		
Ejecución del plan de mejora	X		
Verificación de las áreas a mejorar	X		
Verificación del problema	X		
Implementación de mejora de ventas a través de la venta cruzada		X	
Implementación tercerización de la mano de obra		X	
Aumento del número de clientes			X
Aumento del volumen de ventas y ganancias			X
Reducción de costos			X
Reducción de gastos			X

REFERENCIAS

Apaza. (2011) *Estados financieros: formulación - análisis - interpretación conforme a las NIIFs y al PCGE*. p. 107. Recuperado de

<https://biblioteca.ucsp.edu.pe/biblioteca/catalogo/ver.php?id=36085&idx=1008055>

Apaza. (2014) *Guía practica de finanzas corporativas*. pp. 86, 87. Recuperado de

http://sbiblio.uandina.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=18281&query_desc=au%3AAPAZA%20MEZA%2C%20MARIO.%20and%20au%3AApaza%20Meza%2C%20Mario%20and%20au%3AAPAZA%20MEZ%2C%20MARIO.%20and%20au%3A%20Apaza%20Meza%2C%20Mario

Alejandro Rojas Buleje. *Costo ABC* (pp. 179-227). Lima .Instituto de investigación pacifico

Bellido, P. (2003).*ABC-Activity Based Costing, costo Basado en Actividades*

Chu, M. (2010). *Finanzas para no financieros*. (3ª ed.). Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Forsyth, J. (2004). *Finanzas empresariales: Rentabilidad y valor*. Perú: Juan Alberto Forsyth Alarcón.

García. (2014). *Costos laborales y su incidencia en la estructura económica de la empresa pesquera Exalmar S.A.A*. Perú: Universidad Nacional de Trujillo

Hernández, Fernández y Baptista (2014). *Metodología de la investigación*. (6ta ed.) pp. 92, 152 y 160. Recuperado de

https://periodicooficial.jalisco.gob.mx/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf

Morillo, M. (2001). *Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos*. En *Actualidad Contable FACES*, pp. 36-37. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/257/25700404/>

Minango. (2014). *La gestión en el departamento del talento humano como factor determinante en la rentabilidad industrial y comercial Tecnorizo S.A.* Ecuador: Universidad técnica de Ambato

Olivera, M. (2011). *Herramientas de Gestión Financiera*. Perú: Ediciones Caballero Bustamante S.A.C.

Pereira. (2010). *Portafolio de productos*. Recuperado de <https://www.mercadeo.com/blog/2010/01/portafolio-de-productos/>

Palacios, I (2008). *Plan de gestión anual para empresas de inserción y solidarias*. España: Lankopl S.A.

Sánchez. (2002) *Análisis de rentabilidad de la empresa*. Recuperado de <https://ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>

Tamayo. (2017) *Investigación cuantitativa*. Recuperado de

<http://investigacioncualitativaycuantitativa.blogspot.com/2017/06/investigacion-cuantitativa.html>

Yugcha, M. (2014). *La gestión del talento humano del departamento de ventas y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Casa Comercial Global Smartd de la ciudad de Ambato en el primer semestre del año 2013*. (Tesis de titulación). Facultad de Contabilidad y Auditoría. Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia lógica

Título	Problema	Objetivo	Hipótesis	Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Análisis de rentabilidad de la empresa Automotriz del Norte SAC, Trujillo 2015 – 2018.	¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio de la empresa Automotriz del Norte SAC, en el periodo Trujillo 2015 - 2018?	General	Específico	La rentabilidad de las ventas, inversión y patrimonio de la empresa Automotriz del Norte SAC ha evolucionado desfavorablemente	La rentabilidad es un concepto que se atribuye a todo acto económico en la que se mueven bienes materiales, humanos y financieros con el propósito de llegar y obtener ciertos resultados. (Sánchez 2002)	Ratio de ventas	Utilidad Bruta	1	R
						Ratio de inversión	Ventas		
						Ratio de patrimonio	Utilidad antes del impuesto	2	n
							Activo		
							Utilidad	3	
							Patrimonio		

Anexo 02: Ficha Técnica – Guía de Análisis Documental

Nombre original: Guía de análisis documental a la empresa Automotriz del Norte SAC

Autores: Victor Yerald Casimiro Arbulu Campos, Paolo Diego Huamán Luis

Procedencia: Trujillo – Perú

Año: 2019

Administración: General

Aplicación: Documentos de registros contables de la empresa y su sucursal de la ciudad de Trujillo. (Automotriz del Norte SAC)

Significación: Contiene 1 dimensión y 3 indicadores

Materiales: Guía de análisis documental, calculadora, lapicero y copias

Anexo 03: Guía de análisis documental

Ratios de rentabilidad	Fórmula	Análisis	Resultados	Interpretación de resultados	Estrategias de mejora a través de la venta cruzada ya la tercerización de la mano de obra de los trabajos de pintura y planchado
Ratio de Ventas	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$				
Ratio de Inversión	$\frac{\text{Utilidad antes del impuesto}}{\text{Activo}}$				
Ratio de Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}}$				

Anexo 04: Constancias de validación

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Edith Luz Bulquichicón de Bravo titular del DNI. N° 1790 34 40, de profesión Contador Público Colegiado, ejerciendo actualmente como Docente, en la Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

La Empresa Automotriz del Norte SAC

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 05 días del mes de Junio del 2019


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Carlos Rivera Zapata, titular
del DNI. N° 04975621, de profesión
Cantador,
ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la Empresa Automotriz del Norte S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido		✓		
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 05 días del mes de Junio del
2019


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

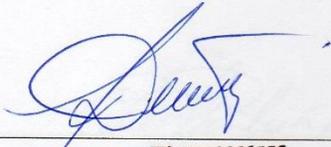
Yo, Lita Karina Cervantes Mendoza, titular del DNI. N° 18173329, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente y Consultor, en la Institución UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en La Empresa Automotriz del Norte SAC.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los Ítems			X	
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

En Trujillo, a los 05 días del mes de Junio del 2019


Firma
Mg. Lita K. Cervantes Mendoza
ECONOMISTA
CELL 1108

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, CHRISTIAN CHAFLOC ALVARADO, titular del DNI. N° 70755004, de profesión CONTADOR PÚBLICO, ejerciendo actualmente como CONTADOR TRIBUTARIO, en la Institución PETROPERU S.A.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en La Empresa Automotriz del Norte SAC.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				✓
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems				✓
Claridad y precisión				✓
Pertinencia				✓

En Trujillo, a los 04 días del mes de JUNIO del 2019



Firma

COLEGIADA: N° 02-9186
C.P.C: CHRISTIAN CHAFLOC ALVARADO

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

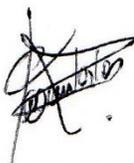
Yo, JUAN CARLOS SANCHEZ LEÓN, titular del DNI. N° 70252985, de profesión CONTADOR PÚBLICO, ejerciendo actualmente como SUB GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS, en la Institución AUTOMOT NOR ORIENTE SAC

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en _____.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los Ítems				X
Claridad y precisión				X
Pertinencia			X	

En Trujillo, a los 08 días del mes de JUNIO del 2019



Firma

Anexo 05: Estado de situación financiera de la empresa Automotriz del Norte SAC

BALANCE GENERAL	2018	%	2017	%	2016	%	2015	%
Efectivo y Equivalente de efectivo	634,255	1.5%	685,244	1.7%	712,360	1.7%	784,422	1.9%
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	6,451,631	15.5%	6,387,753	15.4%	6,324,508	15.4%	6,261,889	15.3%
Existencias (Neto)	9,266,032	22.3%	9,174,289	22.2%	9,083,455	22.1%	8,993,520	22.0%
Otros activos	5,472,400	13.2%	5,418,218	13.1%	5,542,790	13.5%	5,487,911	13.4%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21,824,318	52.5%	21,665,505	52.3%	21,663,113	52.8%	21,527,742	52.6%
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	16,620,440	40.0%	16,620,440	40.1%	16,270,059	39.6%	16,270,059	39.8%
Activos Intangibles (Neto)	27,760	0.1%	28,327	0.1%	28,905	0.1%	29,495	0.1%
Otros Activos	3,116,209	7.5%	3,100,705	7.5%	3,085,279	7.5%	3,080,245	7.5%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	19,764,409	47.5%	19,749,472	47.7%	19,384,243	47.2%	19,379,798	47.4%
TOTAL ACTIVO	41,588,728	100.0%	41,414,977	100.0%	41,047,356	100.0%	40,907,540	100.0%
Pasivos Financieros (Sobregiros y Prést)	7,782,450	18.7%	7,743,731	18.7%	7,705,205	18.8%	7,628,916	18.6%
Cuentas por Pagar Comerciales	6,678,591	16.1%	6,645,364	16.0%	6,612,303	16.1%	6,546,835	16.0%
Otras cuentas por pagar	5,022,754	12.1%	4,973,023	12.0%	4,923,785	12.0%	4,899,289	12.0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	19,483,795	46.8%	19,362,119	46.8%	19,241,294	46.9%	19,075,040	46.6%
Pasivos Financieros (Préstamos)	3,424,559	8.2%	3,390,653	8.2%	3,357,082	8.2%	3,837,863	9.4%
Otras cuentas por pagar	4,592,859	11.0%	4,668,027	11.3%	4,642,484	11.3%	4,421,414	10.8%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	8,017,418	19.3%	8,058,680	19.5%	7,999,566	19.5%	8,259,277	20.2%
TOTAL PASIVO	27,501,213	66.1%	27,420,799	66.2%	27,240,860	66.4%	27,334,316	66.8%
Capital	12,000,000	28.8%	12,000,000	29.0%	12,000,000	29.2%	12,000,000	29.3%
Reservas y Excedente de Revaluación	51,100	0.1%	51,100	0.1%	51,100	0.1%	51,100	0.1%
Resultados Acumulados	1,943,079	4.7%	1,755,396	4.2%	1,522,124	3.7%	1,250,620	3.1%
Utilidad (Pérdida) del Periodo	112,447	0.3%	187,682	0.5%	233,272	0.6%	271,504	0.7%
TOTAL PATRIMONIO	14,106,626	33.9%	13,994,179	33.8%	13,806,496	33.6%	13,573,224	33.2%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	41,607,839	100.0%	41,414,977	100.0%	41,047,356	100.0%	40,907,540	100.0%

Anexo 06: Estado de resultados de la empresa Automotriz del Norte SAC

ESTADO DE RESULTADO	2018	%	2017	%	2016	%	2015	%
Ventas Netas	19,111,003	100.0%	18,736,278	100.0%	18,015,652	100.0%	17,837,279	100.0%
Costo de Ventas	-17,257,236	-90.3%	-16,843,914	-89.9%	(16,105,993)	-89.4%	(15,881,180)	-89.0%
UTILIDAD BRUTA	1,853,767	9.7%	1,892,364	10.1%	1,909,659	10.6%	1,956,099	11.0%
Gastos de Ventas	-1,165,771	-6.1%	-1,049,232	-5.6%	(936,814)	-5.2%	(885,003)	-5.0%
Gastos de Administración	-573,330	-3.0%	-543,352	-2.9%	(509,843)	-2.8%	(506,731)	-2.8%
UTILIDAD (PERDIDA) DE OPERACIÓN	114,666	0.6%	299,780	1.6%	463,002	2.6%	564,365	3.2%
Ingresos Financieros	26,991	0.1%	24,155	0.1%	22,036	0.1%	18,888	0.1%
Gastos Financieros	-145,181	-0.8%	-142,334	-0.8%	(139,543)	-0.8%	(136,807)	-0.8%
Otros Ingresos	521,620	2.7%	495,260	2.6%	440,225	2.4%	327,649	1.8%
Otros Egresos	-540,299	-2.8%	-501,233	-2.7%	(462,188)	-2.6%	(358,226)	-2.0%
Diferencia en Cambio	134,650	0.7%	12,054	0.1%	(90,260)	-0.5%	(144,365)	-0.8%
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES IMPTO.	112,447	0.6%	187,682	1.0%	233,272	1.3%	271,504	1.5%

Anexo 07: Ratios de ventas, inversión y patrimonio

Ventas	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ingresos}}$	%
2015	$\frac{271,504}{17,873,279}$	1.5
2016	$\frac{233,272}{18,015,652}$	1.3
2017	$\frac{187,682}{18,736,278}$	1.0
2018	$\frac{112,447}{19,111,003}$	0.6

Inversión	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	%
2015	$\frac{271,504}{40,907,540}$	0.7
2016	$\frac{233,272}{41,047,356}$	0.6
2017	$\frac{187,682}{41,414,977}$	0.5
2018	$\frac{112,447}{41,588,728}$	0.3

Ventas	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	%
2015	$\frac{271,504}{13,573,224}$	2.0
2016	$\frac{233,272}{13,806,496}$	1.7
2017	$\frac{187,682}{13,994,179}$	1.3
2018	$\frac{112,447}{14,106,626}$	0.8

Anexo 08: Tablas de los ratios financieros de ventas, inversión y patrimonio

Figura 3.1. *Tabla de análisis documental de los ratios financieros de ventas*

Periodos (años)	2015	2016	2017	2018
Ratio de ventas (%)	1.5 %	1.3%	1.0%	0.6%

Nota: Ratio obtenido de la guía de análisis documental aplicada en la empresa Automotriz de Norte SAC

Figura 3.2. *Tabla de análisis documental de los ratios financieros de inversión*

Periodos (años)	2015	2016	2017	2018
Ratio de Inversión (%)	0.7%	0.6%	0.5%	0.3%

Nota: Ratio obtenido de la guía de análisis documental aplicada en la empresa Automotriz de Norte SAC

Figura 3.3. *Tabla de análisis documental de los ratios financieros del patrimonio*

Periodos (años)	2015	2016	2017	2018
Ratio de patrimonio (%)	2.0%	1.7%	1.3%	0.8%

Nota: Ratio obtenido de la guía de análisis documental aplicada en la empresa Automotriz de Norte SAC

Anexo 09: Tabla de evolución de los ratios para la hipótesis

Figura 3.4. *Tabla de rentabilidad de los ratios financieros del periodo 2015 al 2018*

Periodos (años)	2015	2016	2017	2018
Ratio de ventas (%)	1.5%	1.3%	1.0%	0.6%
Ratio inversión (%)	0.7%	0.6%	0.5%	0.3%
Ratio patrimonio (%)	2.0%	1.7%	1.3%	0.8%

Nota: Datos obtenidos de los resultados del análisis documental