



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del Grupo Económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Carranza Mondragón, Julio (orcid.org/0009-0009-4786-8433)

ASESORA:

Dra. Díaz Espinoza, Maribel (orcid.org/0000-0001-5208-8380)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA - PERÚ

2023

DEDICATORIA

A mi esposa e hijo por comprenderme en cada situación presentada en el camino. Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón y por poner en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y apoyo durante el transcurso de esta investigación.

A la doctora Maribel Díaz Espinosa, por su valiosa contribución en la presente investigación, por toda la retroalimentación y el apoyo brindado para lograr sacar adelante esta investigación y por su intermedio a todos los docentes que contribuyeron con mi formación profesional.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iii
ÍNDICE DE TABLAS.....	iii
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	10
3.1. Tipo y diseño de investigación	10
3.2. Variables y operacionalización:.....	10
3.3. Población y muestra	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	11
3.5. Procedimiento	12
3.6. Métodos de análisis de datos.....	12
3.7. Aspectos éticos	12
IV. RESULTADOS:.....	17
V. DISCUSIÓN	24
VI. CONCLUSIONES	28
VII. RECOMENDACIONES	29
REFERENCIAS.....	30
ANEXOS	35

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: _Liquidez corriente de Bazares Gloria.....	17
Tabla 2: _Capital de trabajo de Bazares Gloria.....	18
Tabla 3: Utilidad de las ventas de Bazares Gloria.....	19
Tabla 4: _Rendimiento sobre las ventas de Bazares Gloria.....	20
Tabla 5: _Endeudamiento a corto plazo de Bazares Gloria	21
Tabla 6: _Endeudamiento a largo plazo de Bazares Gloria	22
Tabla 7: _Rotación de inventarios de Bazares Gloria	23

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación fue determinar el impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del grupo económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016 y asimismo, diagnosticar la situación actual en que se encuentra la cadena de Bazares Gloria comparando datos históricos correspondientes a los estados financieros de los dos últimos años. La investigación fue de enfoque cuantitativo de tipo no experimental. Por otro lado, la investigación fue descriptiva y transaccional por cuanto se describió la situación de la empresa en un momento específico del tiempo, que en este caso estuvo referido a los cierres contables 2015 y 2016. La población fueron los estados financieros tomándose como muestra cuatro estados financieros que correspondieron a los estados de situación financiera y estado de resultados de los años 2015 y 2016. Se determinó que los resultados económicos y financieros en los últimos dos años del grupo Bazares Gloria muestran un deterioro tanto en la liquidez, como en la rentabilidad y solvencia de la empresa; que se puede atribuir al impacto ocasionado por la participación en el mercado de los grandes supermercados que a partir del 2014 se han instalado en la ciudad de Sullana.

Palabras clave: Resultados económicos, competencia, estados financieros.

ABSTRACT

The objective of this research was to determine the impact of competition from large supermarkets on the economic and financial results of the Bazares Gloria de Sullana economic group, years 2015-2016 and also, to diagnose the current situation of the Bazares Gloria chain by comparing historical data corresponding to the financial statements of the last two years. The research was of a quantitative approach of a non-experimental type. On the other hand, the investigation was descriptive and transactional in that the situation of the company was described at a specific moment in time, which in this case referred to the 2015 and 2016 accounting closings. The population was the financial statements, taking as a sample four financial statements that corresponded to the statements of financial position and income statement for the years 2015 and 2016. It was determined that the economic and financial results in the last two years of the Bazares Gloria group show a deterioration both in liquidity, as in the profitability and solvency of the company; which can be attributed to the impact caused by the participation in the market of the large supermarkets that from 2014 have been installed in the city of Sullana.

Keywords: Economic results, competition, financial statements.

I. INTRODUCCIÓN

El mayor reto que enfrenta toda empresa, en un mercado que se encuentra globalizado como el actual, es ser más competitiva; para ello tiene que sujetarse a un nuevo comportamiento tecnológico (Palomo y Pedraza, 2018). La competitividad a lo largo del tiempo ha sido de gran interés en el ámbito regional, variando su conceptualización a través del tiempo, por lo que, en 1984 los autores la definen como un mejor desempeño originado por la mayor productividad y en lo económico, como la flexibilidad para cambiar un producto hacia otros más rentables generando mayor empleo y salario (Carrasco et al., 2021).

Ello es posible de aplicar, tanto a un país como a una empresa y depende de la relación entre los ingresos obtenidos con los productos ofrecidos y los insumos utilizados para elaborarlos o fabricarlos, o sea depende de la productividad, propia y la de los otros productos que están en el mercado (Ramírez y Ampudia, 2018). Por ejemplo, una empresa logra obtener la posibilidad de vender un determinado bien o servicio a un mayor precio, al que vende su competencia, por factores como: mejor calidad, una imagen ganada o la logística que emplea (Acosta et al., 1997).

La competitividad a nivel internacional, es la capacidad de exportar productos o servicios, compitiendo con los otros países. La estimulación necesaria para ser más competitivo, se sostiene en una buena política que establezca las mejores condiciones para mantener un crecimiento sostenido. La condición para que un país sea más competitivo, influye bastante en que el Estado fomente desde el gobierno un ambiente que garantice la actividad comercial y que fomente el crecimiento y desarrollo de la actividad comercial de sus empresas (Bernal y Rodríguez, 2019).

En la actualidad la gran mayoría de empresas buscan mejorar su producción, lograr eficiencia en su gestión y brindar un excelente servicio de calidad, lo cual ha promovido que se tengan siempre en cuenta al personal, promoviendo el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y finalmente muestre buenos resultados ante

la creciente demanda de productos y servicios de excelente calidad y de forma más rápido (Ibarra et al., 2017). Por tanto, la competitividad la podemos definir como la capacidad de cumplir las diferentes necesidades en los consumidores, pero a un menor costo sin afectar su costo de producción utilizando materias primas de calidad y buscando que los productos sean lo más eficientes dentro y fuera del país (Barreras, 2022). El factor más importante en los resultados económicos de una empresa comercial es la competencia por lo cual constantemente desarrollan estrategias que les permitan mejorar su competitividad (Rodríguez et al., 2019). Las políticas económicas del gobierno, la tecnología disponible y la oferta de mano de obra, son factores que influyen mucho en la competitividad.

Desde hace más de 20 años, Bazar Gloria ha sido una de las empresas más reconocidas en la ciudad de Sullana por su variedad de productos que ofrece a sus clientes y su cadena de Bazares que ha mantenido en el tiempo. Durante los años 2014-2015, Bazar Gloria ha sufrido un 35% de disminución aproximadamente en sus ventas, y una considerable pérdida de clientes desde la llegada de los grandes supermercados a la ciudad de Sullana. El presente proyecto analizó el impacto sufrido por la cadena de Bazares Gloria en su rentabilidad.

La investigación se planteó la pregunta general: ¿Cuál es impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del grupo económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016? y como específicas: 1) ¿Cuál es la variación de la liquidez de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de la competencia de los supermercados?, 2) ¿Cuál es la variación de la rentabilidad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de la competencia de los supermercados?, 3) ¿Cuál es la variación sobre la solvencia de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de la competencia de los supermercados? y 4) ¿Cómo ha variado la actividad de los inventarios de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de la competencia de los supermercados?.

En el aspecto teórico la presente investigación basó su justificación en que permitió ratificar la importancia del análisis financiero mediante la medición de los ratios financieros para diagnosticar la situación económica y financiera de una empresa, que en este caso, fue la cadena de bazares Gloria de Sullana. Socialmente la investigación fue de utilidad para los propietarios y directivos de la cadena de bazares Gloria, por cuanto midió el impacto que ocasionó la llegada de los grandes competidores y le sirvió además, para generar estrategias que contrarresten dicho impacto. Por otro lado, debemos considerar que la empresa estudiada es fuente de trabajo de por lo menos 20 familias cuyos ingresos dependen directamente de la empresa. La importancia de esta investigación radicó, principalmente, en que los negocios comerciales tienen un gran potencial de crecimiento en el mercado peruano, y últimamente, la ciudad de Sullana ha tenido un gran crecimiento urbano y comercial, convirtiéndose en muy atractiva para los nuevos negocios, apoyado por el desarrollo urbano tangibilizado en mejoramiento de vías, parques y jardines, la construcción de nuevas urbanizaciones, la apertura de nuevos locales comerciales, que tienden a dar apertura a nuevas ideas y productos impulsados por los consumidores. Tanto los supermercados como TOTTUS, SODIMAC, MAESTRO, REAL PLAZA, como otras grandes tiendas han decidido abrir sucursales en la ciudad.

El objetivo general fue el determinar el impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del grupo económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, del cual se desprenden los siguientes objetivos específicos: 1) Analizar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la liquidez de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, 2) Evaluar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la rentabilidad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, 3) Establecer el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la solvencia de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016 y 4) Explicar cómo le ha perjudicado la participación de los grandes supermercados sobre la actividad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016.

II. MARCO TEÓRICO:

Luego de recurrir a diversas fuentes en busca de antecedentes se encontraron algunos estudios relacionados con el tema materia de la investigación, habiéndose considerado únicamente aquellos con una relación directa con el estudio realizado.

Como antecedentes internacionales se consideró a Londoño y Navas (2018) con su tesis denominada “Tiendas Ara impacto en el mercado del retail: caso Cartagena de Indias, Colombia”, que tuvo como objetivo la determinación del impacto económico de dicho gran supermercado sobre las tiendas de barrio de Cartagena. El estudio fue correlacional no experimental en el cual se aplicó un cuestionario estructurado a 260 amas de casa y entrevistó a 30 comerciantes y 5 gerentes de supermercados utilizando un análisis bivariado. Se llegó a la conclusión que una de las principales razones de la migración de los clientes total o parcialmente hacia las tiendas Ara, es que se ofrecen los mismos productos con apreciables ventajas en precios, comodidad y facilidad para escoger y comprar, así como una mejor atención al cliente. Todo ello ha ocasionado una disminución en las utilidades del 25% solamente en el primer año, y teniendo en consideración que la cadena de supermercados se encuentra en plena expansión se teme que la situación económica de los comerciantes locales tienda a empeorar.

También se consideró a Núñez y Ramírez (2018) con su estudio “Análisis de la situación de las Verdulerías frente a la Expansión de las Cadenas de Supermercados en la Ciudad de Quito”, que tuvo como objetivo analizar el impacto económico y financiero en las verdulerías frente a la expansión de las cadenas de supermercados para lo cual procedió a un análisis financiero de los últimos tres años. El estudio no experimental de tipo descriptivo utilizó el análisis documental de los estados financieros de 12 de los principales comercios del sector a los que se aplicó un análisis de sus principales ratios de liquidez,

solvencia y rentabilidad. Los resultados obtenidos permiten concluir que en el caso de las verdulerías en Quito, la presencia de los supermercados origina efectos negativos sobre los resultados económicos de este tipo de establecimientos, registrando en todos los casos una disminución de su rentabilidad que en promedio llega a ser del orden del 15%, además de una notable pérdida de liquidez y un mayor endeudamiento en general.

Como antecedente nacional encontramos a Chullo (2017) en su tesis denominada “Impacto de los supermercados en el mercado de abastos de Arequipa. Caso: Mercado San Camilo, 2017”, se planteó como objetivo medir el impacto ocasionado por los grandes supermercados aperturados en la ciudad en los comerciantes de dicho centro de abastos, analizando aspectos como las ventas, la relación con sus clientes y las estrategias de marketing aplicadas buscando soluciones de forma individual para contrarrestar su competencia. Planteó un estudio descriptivo, teniendo como población a los 128 comerciantes que trabajan de manera formal en el mercado San Camilo, uno de los principales de la ciudad de Arequipa. Llegó a la conclusión que el efecto más grave fue sobre las ventas que disminuyeron en un 30%, además de una notable deserción de clientes que los obligó a una disminución de sus precios lo que repercutió de manera negativa sobre sus ingresos económicos. Todo ello se agudizó debido a la falta de estrategias competitivas, la mala organización y carencia de estrategias de marketing adecuadas para retener a sus clientes.

Con respecto a las teorías relacionadas con las variables, sobre resultados económicos, se entiende como una medida de la gestión de una empresa en cierto lapso de tiempo (Céspedes y Rivera, 2019). Por tanto esto comprende las utilidades que arrojan los estados financieros y las ratios de liquidez, rentabilidad que veremos a continuación. Por otra parte, Gaitán (2020) señala que la liquidez, la rentabilidad, la solvencia y actividad, son los aspectos que van de la mano con los resultados económicos.

Conceptualizando a la liquidez, Ochoa et al. (2018) manifiesta que cuando una empresa tiene capacidad para cumplir oportunamente sus compromisos de pagos, es un buen síntoma de liquidez dentro de la organizaciones. Por su parte, Guardo et al. (2018) señalan que una empresa con falta de liquidez, no le permite producir dinero para efectuar sus pagos y esto suele suceder aunque hayan generado buenas utilidades en el pasado.

García et al. (2020) señalan que la falta de liquidez por parte de las empresas se manifiesta en un descuido en el pago puntual a los trabajadores de sus respectivos sueldos, la falta de pago a los proveedores pese a encontrarse programados, una fuerte acumulación de obligaciones tributarias vencidas, los materiales e insumos no llegan oportunamente y generalmente se produce un incumplimiento en el pago de los servicios esenciales como agua, luz, teléfono. Y es que cualquier empresa que genere buenas utilidades cumple con puntualidad sus compromisos de pagos a corto plazo. La pérdida de utilidades es la etapa principal que manifiesta la caída económica de la empresa, pero no es raro que ocurra incluso cuando se atraviesan tiempos de bonanza económica.

Barreto (2020) indica que el análisis de la liquidez a largo y corto plazo aclara la posición de liquidez general de cualquier empresa. Tanto el activo como el pasivo corriente están involucrados en el corto plazo, mientras que recursos propios, préstamos a largo plazo e inversiones en activo fijo se consideran dentro del largo plazo. Se llega a la conclusión que debería existir equilibrio entre activos y fondos de largo plazo, con los activos y fondos a corto plazo, para garantizar la solvencia y liquidez de una empresa.

Las cuentas por cobrar, son el eje principal donde se origina el dinero y se distribuye para hacer frente a las necesidades por pagar. Ellas, son generadas por los productos terminados, alimentadas a su vez por productos en proceso de fabricación, materias primas e insumos. Ellos conforman el activo

corriente, paralelamente se adquieren bienes a crédito y se reciben préstamos a corto plazo. Se hallan en constante movimiento, y cualquier mejora en la liquidez a corto plazo pasa por una mejora en la calidad de los valores del activo y el pasivo corriente.

Con respecto a los ratios de liquidez, el ratio de liquidez corriente, según Valdez, Vela y Soto (2020) es la liquidez a corto plazo implica que la empresa cumple oportunamente sus obligaciones corrientes. Es decir, implica la capacidad para convertir los activos en líquidos. También se define como la capacidad que tiene cada empresa para cubrir las necesidades de las cuentas por pagar de la organización refiriéndose a ella como solvencia económica. Se calcula dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El capital de trabajo neto, según Pusma y Mamani (2019) todas las empresas, independientemente de su actividad o tamaño, necesitan un capital de trabajo como recurso principal. Así pues, el capital de trabajo no es otra cosa que la diferencia entre los activos corrientes totales y los pasivos corrientes totales de la empresa. Se calcula restando el activo corriente menos el pasivo corriente.

Los ratios de rentabilidad, según Verdugo (2020) da a conocer que para obtener los resultados económicos de una empresa, se debe tener en cuenta que se debe utilizar como factor principal los ratios de rentabilidad. Teniendo en cuenta esta teoría se puede decir que el rendimiento que va a producir una empresa se ve reflejado en la rentabilidad en un periodo determinado, para ello se consideran los capitales invertidos en la empresa, versus la rentabilidad lograda buscando todas las alternativas que mantengan a una empresa rentable.

Millones (2020) considera otros aspectos básicos, recalcando que existe una relación entre los resultados obtenidos y la inversión que se ha generado para producirlos, es decir que tan eficiente se ha sido en el empleo de los recursos. La rentabilidad evidencia los resultados obtenidos dentro de una

empresa, reflejando la eficiencia de sus directivos en la administración de la inversión.

Rojas (2017) conceptualiza que el rendimiento sobre las ventas es un indicador fidedigno de la capacidad que tiene la empresa de generar ganancias en relación a sus ventas producto de las actividades que normalmente se realizan en la empresa; muestra las ganancias de la empresa por cada producto que comercializa. Según esto la rentabilidad operativa se calcula dividiendo la utilidad operativa entre las ventas

Los ratios de estabilidad, según Jahaira, Cuadros y Palma (2021) evidencian la relación entre el activo y el pasivo corriente de una empresa da a conocer la estabilidad en la que se encuentra la empresa., lo cual refleja su “capacidad potencial” para cubrir sus obligaciones con vencimiento en un plazo no mayor a un año. A través de él es posible encontrar soluciones para detectar la capacidad financiera de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Zambrano et al. (2021) afirma que una de las ventajas de financiarse a corto plazo es su efectividad en el control de la infra inversión que suele generar graves problemas a las empresas y de los incentivos para asumir riesgo por parte de sus accionistas. Por otra parte, también contribuye a incrementar la producción y simultáneamente también los beneficios de las empresas (Arroba, 2018), debido a la combinación mucho más efectiva entre la producción y comercialización de los productos de acuerdo con su demanda en el mercado donde operan. Sin embargo, también presenta desventajas el empleo de deuda a corto plazo pues claramente se produce un incremento en el riesgo por la presión financiera que ejerce en el cumplimiento de los pagos. Dicho riesgo se origina por dos razones principales: riesgo de refinanciación que ocasiona más intereses y el riesgo de interés que va implícito en las operaciones. El riesgo de refinanciación presente a la hora de renovar los créditos con tasas de interés

superiores a las pactadas inicialmente. Además, como han comprobado Santiesteban (2020), éste riesgo crece a medida que el endeudamiento a corto plazo adquiere proporciones importantes en la estructura financiera de la empresa.

Los ratios de actividad, según Briones (2018) están orientados a la planificación de inventarios para fijar un nivel de inventario futuro dentro de cualquier plazo. Dichas técnicas se caracterizan por su naturaleza preventiva, pues permiten establecer de forma anticipada volúmenes de compra, producción o distribución para alcanzar un inventario objetivo. La planificación de inventario se fundamenta principalmente en pronósticos de demanda y asumen todas las restricciones logísticas que suelen presentarse como lead times, lotes de compra, capacidades de planta, tamaño de flota, etc. Para su aplicación requieren considerar los inventarios en todas sus etapas (materias primas, en proceso, terminadas) con el fin de atender a las necesidades de los clientes (internos o externos), generación de pronósticos en niveles de agregación o desagregación (familias de productos, distintas marcas y canales de distribución). Los pronósticos orientan la producción, distribución y compras.

Filian (2020) afirma que para calcular el valor que representa el inventario para una empresa determinada, debemos aplicar el ratio de rotación de inventarios, que determina el tiempo que tarda en desplazarse la mercadería en un determinado periodo de tiempo. A mayor rotación, menos tiempo de su permanencia en el almacén lo que traduce una óptima gestión de los inventarios. Según este concepto se podría calcular dividiendo el costo de ventas entre el inventario. Además, Villón (2021), demuestra que la rotación de inventarios permite estimar el valor monetario del inventario para una empresa y determina el tiempo promedio en su desplazamiento. Una alta sea la rotación, significa menos tiempo en el almacén, una buena gestión administración y una eficiente gestión de los inventarios.

III. METODOLOGÍA

3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación fue de enfoque cuantitativo por cuanto recolectó datos numéricos que fueron extraídos de los estados financieros de la empresa y presentó resultados también cuantitativos como son los ratios financieros.

Además, la investigación fue de tipo no experimental ya que los datos fueron tomados tal y como se encontraron en la realidad sin ninguna manipulación por parte del investigador.

Por otro lado, la investigación fue descriptiva y transaccional por cuanto se describió la situación de la empresa en momentos específicos del tiempo, que en este caso estuvieron referidos a los cierres contables al final de los años 2015 y 2016.

3.2. VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN:

3.2.1. Variables

Variable Única: Resultados económicos y financieros de supermercados Gloria, cuyas dimensiones e indicadores se muestran en el cuadro de operacionalización.

3.2.2. Operacionalización de Variables:

Se muestra en el Anexo 1.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. Población

La población de interés de acuerdo al problema de investigación fue:

- Todos los estados financieros de Supermercados Gloria.

3.3.2. Muestra

La muestra analizada fue:

Los cuatro estados financieros de Supermercados Gloria que correspondió a sus estados financieros, correspondientes a los años 2015 y 2016.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1. Técnicas

Para la recolección de datos se usaron las técnicas:

El análisis documental mediante el cual se revisó los estados financieros de la empresa correspondientes a los años 2015 y 2016.

La entrevista que fue aplicada al Gerente de la empresa

3.4.2. Instrumentos

Los utilizados fueron:

La ficha de análisis de situación financiera y la ficha de análisis de estados de resultados, ambas con la finalidad de recoger los datos financieros que permitieron el cálculo de las distintas ratios financieros.

El cuestionario de la entrevista, estuvo conformado por una serie de preguntas que sirvieron de guía para la entrevista del Gerente de la empresa.

3.4.3. Validez y confiabilidad

La validez de los instrumentos aplicados en la investigación estuvo garantizada por la revisión efectuada por profesionales en contabilidad con grado de Magister y con amplia trayectoria y experiencia profesional en la materia y que proporcionaron la debida confiabilidad en los instrumentos utilizados para la obtención de los datos en la investigación.

3.5. PROCEDIMIENTO

Como primer paso se coordinó con el Gerente de la empresa la fecha, hora y lugar donde se desarrolló la entrevista. Llegado el momento se acudió al lugar acordado llevando un dispositivo de grabación. Se aprovechó la oportunidad para solicitar autorización para acceder a los estados financieros de la empresa para lo cual fuimos derivados al área de contabilidad.

3.6. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS

Una vez recolectados los datos, se procedió a su respectivo análisis, para lo cual se utilizó el programa Excel de Office Microsoft, con el cual se procesaron los datos mediante cuadros estadísticos de frecuencia que mostraron adecuadamente los resultados.

3.7. ASPECTOS ÉTICOS

En todas las fases de la investigación, se tuvo cuidado de respetar el derecho de autor citando adecuadamente cada una de las fuentes consultadas,

referenciando a los autores consultados en los distintos capítulos de la investigación ya sea en los antecedentes como en el marco teórico. Por otro lado, se ha sido cuidadoso de conservar la reserva de información sensible para la empresa estudiada o que sea considerada confidencial, buscando en todo momento que los datos presentados sean debidamente autorizados por sus directivos.

IV. RESULTADOS:

Objetivo específico 1: Determinar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la liquidez de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016.

Tabla N°1

Liquidez corriente de la cadena de bazares Gloria – Sullana.

RATIO	FÓRMULA	AÑO 2016	AÑO 2015
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} =$	$\frac{5533120}{2964955}$	$\frac{4838489}{2242032}$
(Expresado en veces)		1.87	2.16

Fuente: Guía de análisis de datos

Disminuido un 13.4%

Se evidencia que el activo corriente en el 2016 es 1.87 veces mayor que el pasivo corriente; es decir por cada sol de deuda, se tienen \$1.87 para cubrirla. Se entiende que a mayor valor de esta razón, reflejará una mayor capacidad de pagar sus deudas la empresa. Sin embargo, dicha liquidez ha disminuido respecto del 2015 en un 13.4% lo que significa que cada vez los pasivos corrientes cuentan con menor respaldo de los activos corrientes y de continuar esta tendencia la empresa caerá en problemas de liquidez.

TABLA N°2

Capital de trabajo de la cadena de bazares Gloria - Sullana

RATIO	FÓRMULA	AÑO 2016		AÑO 2015	
		AC	PC	AC	PC
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	5533120	2964955	4838489	2242032
(Expresado en soles)			2568165		2596457

Fuente: Guía de análisis de datos.

Disminuido un 1.09%

La empresa cuenta en el 2016 con una capacidad económica de S/2 568 165 para responder obligaciones con terceros de corto plazo. Sin embargo, este valor es ligeramente inferior en 1.09% al capital de trabajo que tenía en el 2015, dicha contracción debe ser analizada con mayor detenimiento pues de ello depende la operatividad del negocio.

Objetivo específico 2: Determinar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la rentabilidad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016.

TABLA N°3

Utilidad de las ventas de la cadena de Bazares Gloria – Sullana

RATIO	FÓRMULA	AÑO 2016	AÑO 2015
Utilidad de las ventas	$\frac{\text{Utilidad antes d impuestos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{241886}{16189500}$	$\frac{469825}{13150000}$
(Expresado en %)		1.49%	3.57%

Disminuido en 2.08%

Fuente: Guía de análisis de datos.

Las utilidades antes de impuestos de la empresa representaron en el 2016 el 1.49% de las ventas, porcentaje que es significativamente menor que el obtenido en el 2015 que llegó a 3.57%, es decir hubo una reducción porcentual de 2.08%. De cualquier modo, dicha rentabilidad es muy baja para el sector comercial en el que se desenvuelve la empresa.

TABLA N°4

Rendimiento sobre las ventas de la cadena de bazares Gloria - Sullana

RATIO	FÓRMULA	AÑO 2016	AÑO 2015
	Ventas - CV	16189500-11668100	13150000-8960000
Rendimiento sobre las Vts	Ventas	16189500	13150000
(Expresado en %)			
		0.28	0.32

Fuente: Guía de análisis de datos.

Los rendimientos sobre las ventas de la empresa representaron en el 2016 el 0.28%, porcentaje que ha disminuido a comparación en el 2015 que llegó a 0.32 % es decir hubo una reducción porcentual de 12.5% de sus ventas a comparación del año anterior.

Objetivo específico 3: Determinar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la solvencia de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016.

TABLA N°5

Endeudamiento a corto plazo de la cadena de basares Gloria de Sullana

RATIO	FÓRMULA	AÑO 2016	AÑO 2015
Endeudamiento corto plazo	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$	$\frac{2964955}{4610958}$	$\frac{2242032}{4091895}$
(Expresado en %)		64.30%	54.79%

Fuente: Guía de análisis de datos.

Aumentado en 9.51%

Como puede apreciarse en el cuadro superior el nivel de endeudamiento de la empresa en el año 2016 fue de 64.30% de su patrimonio neto, superior en 9.51%

respecto al nivel obtenido en el año 2015, ello significa que la empresa ha recurrido a un mayor endeudamiento de corto plazo sobre todo en el incremento de las cuentas por pagar a sus proveedores.

TABLA N°6

Endeudamiento a Largo plazo de la cadena de bazares Gloria - Sullana

RATIO	FÓRMULA	AÑO 2016	AÑO 2015
Endeudamiento a largo plazo (Expresado en %)	$\frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$	3389955	2242032
		4610958	4091895
		73.52%	54.79%

Fuente: Guía de análisis de datos

Aumentado en 18.73%

El endeudamiento de largo plazo de la empresa en el 2016 llegó a representar el 73.52% de su patrimonio neto, porcentaje mayor en 18.73% al porcentaje de endeudamiento registrado en el 2015, ello significa que la empresa ha incrementado su financiamiento mediante préstamos de largo plazo que en el 2016 llegaron a S/. 425 000.

Objetivo específico n°4: Determinar cómo le ha perjudicado la participación de los grandes supermercados sobre la actividad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016.

TABLA N°7

Rotación de inventarios de la cadena de bazares Gloria de Sullana

RATIO	FÓRMULA	AÑO 2016	AÑO 2015
Rotacion de inventarios (Expresado en veces)	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	11668100	8960000
		2538250	1975289
		4.60	4.54

Fuente: Guía de análisis de datos.

El inventario en el 2016 tuvo una rotación de 4.6 veces ligeramente superior al valor registrado en el 2015 que fue de 4.54 veces, lo que significa que en el 2016 las mercaderías rotaron cada 79 días, mientras que en el 2015 lo hacía cada 80 días. Como puede apreciarse la rotación en ambos periodos analizados es bastante similar.

V. DISCUSIÓN

Respecto al primer objetivo de determinar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la liquidez de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, como se puede apreciar en la tabla n°1, la liquidez corriente de la empresa se redujo en el último año de 2.16 a 1.87. Esto significa que cada vez la empresa posee una menor cobertura de sus pasivos corrientes por medio de sus activos corrientes. Esta situación podría ocasionar que en el mediano plazo la empresa pase por problemas de liquidez.

Por otro lado, el capital de trabajo también tuvo una ligera contracción del 1.09% como puede apreciarse en la tabla n°2 este pasó de 2'596,457 soles en el 2015 a 2'568,165 en el 2016 es decir 28,292 soles menos. Si bien es cierto el monto no es muy alto esta tendencia de continuar en los años siguientes limitará las operaciones de la empresa pues habrá cada vez menos dinero corriente para la compra de mercaderías, pagos de personal y servicio

De la manera similar a lo que determinó Londoño y Navas (2018) en su investigación denominada "Tiendas Ara impacto en el mercado de retail, caso Cartagena de Indias, Colombia", el impacto de la llegada de los grandes supermercados a Sullana afecta en primer término a la liquidez de la empresa, la misma que se va perdiendo de forma paulatina y muchas veces imperceptible. En relación a lo encontrado, Ochoa (2018) señala que la liquidez de una empresa es su capacidad para hacer frente a sus compromisos de pago", coincidiendo con lo dicho por García et al. (2020) cuando la define como la "incapacidad para producir dinero en efectivo para atender a sus necesidades cotidianas". Si bien es cierto la empresa analizada aún no ha caído en este tipo de problemas, los resultados muestran una tendencia a la baja que ya debería ser preocupante.

Respecto al segundo objetivo planteado que fue determinar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la rentabilidad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, el cuadro N°3 muestra claramente como los niveles de rentabilidad de la empresa están muy por debajo de los esperados para este sector comercial. Se aprecia 3.57% en el 2015 y cae a 1.49% en el 2016, es decir de continuar la tendencia se esperaría que la empresa comienza a obtener pérdidas a partir del año 2017. Los niveles de rentabilidad de la empresa ya están por debajo incluso de las tasas de interés pasivas que se pueden encontrar en el mercado financiero que están por encima del 4% y más aún cuando se trata de depósitos a plazo fijo. Es decir, los niveles de rentabilidad obtenidos no justifican el costo de oportunidad del capital invertido en el negocio.

La investigación realizada, en similitud a lo realizado por Núñez y Ramírez (2018) en su trabajo denominado “Análisis de la situación de las Verdulerías frente a la Expansión de las Cadenas de Supermercados en la Ciudad de Quito” analiza los estados financieros de la empresa durante los dos años anteriores a través de sus ratios principales con el fin de diagnosticar la situación actual a partir de la cual fijar unas metas que permitan establecer mejoras en la rentabilidad futura de la empresa. En la investigación realizada estamos detectando niveles de rentabilidad inadecuados que pueden ser explicados como consecuencia de que la empresa ha debido de disminuir sus márgenes de utilidad en los diversos artículos que vende para poder seguir siendo competitiva frente a los grandes almacenes instalados en la ciudad y que por el volumen de sus ventas consiguen mejores precios de los proveedores.

Como afirma Verdugo (2020) la rentabilidad evalúa la eficiencia en la movilización de recursos materiales, humanos y financieros para obtener unos resultados. Si esta rentabilidad no alcanza niveles adecuados no se justifica todo el movimiento realizado pues como en el caso investigado, resultaría más beneficioso mantener depósitos bancarios que realizar toda la operación que el negocio requiere.

En cuanto al tercer que fue determinar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la solvencia de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, encontramos que en la tabla n°4 se puede apreciar como el endeudamiento a corto plazo de la empresa se ha ido incrementando respecto al patrimonio pasando de 54.79% a 64.30%, es decir el endeudamiento respecto a su patrimonio aumentó en casi 10 puntos porcentuales. El caso del endeudamiento de largo plazo es más grave aún, como puede apreciarse en la tabla n°6, este endeudamiento pasó de 54.79% en el 2015 a 73.52% en el 2016, es decir aumentó en casi 20 puntos porcentuales respecto al patrimonio. Es decir, la empresa definitivamente ha incrementado su nivel de endeudamiento general, seguramente ante la imposibilidad de mantener sus operaciones normales con los ingresos regulares de la empresa. Esto además es consecuencia lógica de la disminución del capital de trabajo que se discutió en el objetivo 1. Una rápida revisión del balance también nos muestra que la empresa ha asumido nuevos créditos en el 2016 del orden de los 450,000 soles, lo que explica los resultados anteriores.

Sin embargo, lo señalado anteriormente también tiene un lado positivo tal como lo señalan Jahuira, Cuadros y Palma (2021) al “facilitar el estrechamiento de las relaciones bancarias a través del contacto entre la empresa y la entidad financiera”. Efectivamente, hasta el momento la empresa ha cumplido escrupulosamente con el pago de su deuda con las entidades financieras, lo cual inclusive le conlleva a “obtener ventajas en las condiciones de los créditos” según lo reconoce el mismo autor. Sin embargo, es conveniente que la empresa reduzca su financiamiento de corto plazo con el fin de evitar incrementos en el riesgo de refinanciación y en el riesgo de interés (Zambrano et al., 2021).

El cuarto objetivo planteado fue determinar cómo le ha perjudicado la participación de los grandes supermercados sobre la actividad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, el cuadro n°6 nos muestra que el principal indicador de actividad de una empresa comercial, el cual es la rotación

de inventarios, se ha mantenido casi constante en los últimos dos años analizados, pues en el 2015 fue de 4.54 y en el 2016 de 4.60 veces, es decir los inventarios se renovaron aproximadamente cada 79 días. Esto significa que la actividad de la empresa se ha mantenido y por lo tanto su pérdida de rentabilidad se explica por dos razones fundamentales: primero por un menor margen de contribución de los artículos vendidos debido a la fuerte competencia de los grandes supermercados que no permiten mayores precios de venta, y segundo, porque para mantener los niveles de ventas la empresa debe recurrir a mayores gastos administrativos y de ventas.

Según lo que manifiesta Millones (2020) mientras más alta es la rotación de los inventarios las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén y ello es señal de una buena gestión administrativa. Los niveles de rotación de inventarios en Bazares Gloria por el momento se encuentran dentro de los niveles promedio de este tipo de empresas comerciales.

Todo esto nos lleva a las mismas conclusiones que llegara Chullo (2017) en su investigación “Impacto de los supermercados en el mercado de abastos de Arequipa. Caso: Mercado San Camilo, 2017”, cuando afirma que “los resultados económicos están en función del grado de involucramiento de sus propietarios y de las medidas de control y monitoreo que implanten”. En el caso de Bazares Gloria, sus propietarios conscientes del difícil reto que les ha planteado al tener que competir con cadenas de supermercados que le superan en capacidad económica y financiera, tratan de aplicar una serie de políticas y procedimientos que, por lo visto y analizado en los últimos dos años, no ha dado los resultados esperados.

VI. CONCLUSIONES

1. Los resultados económicos y financieros en los últimos dos años del grupo Bazares Gloria muestran un deterioro tanto en la liquidez, como en la rentabilidad y solvencia de la empresa; este deterioro se puede atribuir al impacto ocasionado por la participación en el mercado de los grandes supermercados que a partir del 2014 se han instalado en la ciudad de Sullana.
2. La empresa ha llegado a niveles de rentabilidad críticos en el 2016 y de continuar la tendencia de los últimos años se puede esperar que obtenga pérdidas a partir del 2017.
3. Aun cuando es difícil determinar si la difícil situación económica de la empresa se deba exclusivamente al impacto causado por la participación de los supermercados en Sullana, no cabe duda, que en gran parte se debe a ello, más aún si se analizan los años anteriores al 2014.
4. Bazares Gloria en los últimos años se ha preocupado por acumular cada vez más mercadería en almacén aumentando de esta manera sus deudas a corto y largo plazo.

VII. RECOMENDACIONES

- La empresa necesita adoptar una planificación financiera de mediano plazo que le permita establecer metas adecuadas de liquidez, solvencia y rentabilidad, para los siguientes tres años.
- La empresa debe buscar reducir su nivel de endeudamiento tanto de corto plazo como de largo plazo, para lo cual debe cumplir escrupulosamente con la amortización de las deudas ya contraídas.
- Mejorar la competitividad de la empresa ya no solamente en el tema de precios como ha venido siendo hasta el momento sin buenos resultados, sino en cuanto a costos y gastos, optimizando su logística para la gestión administrativa y de ventas.
- Es probable que la empresa deba adoptar nuevas estrategias de marketing que le permitan cumplir con las metas económico-financieras, para lo cual necesita determinar el presupuesto que puede invertir en ello y el impacto que ellas tendrían en los ingresos de la empresa.

REFERENCIAS

- Acosta-Medina, J. K., Plata-Gómez, K. R., Puentes-Garzón, D. E., & Torres-Barreto, M. L. (2019). Influencia de los recursos y capacidades en los resultados financieros y en la competitividad empresarial: una revisión de la literatura. *I+ D revista de investigaciones*, 13(1), 147-157.
- Arroba Salto, JE, Morales Angueta, JA, & Villavicencio Peñaranda, EJ (2018). Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez. *Observatorio de la economía latinoamericana*, (septiembre).
- Barreras, I. Z. (2022). La mejora continua: Elemento de competitividad empresarial. *Revista Electrónica Sobre Cuerpos Académicos y Grupos de Investigación*, 9(17).
- Barreto Granda, N. B. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Revista Universidad y sociedad*, 12(3), 129-134.
- Bernal-Jiménez, M. C., & Rodríguez-Ibarra, D. L. (2019). Las tecnologías de la información y comunicación como factor de innovación y competitividad empresarial. *Scientia et technica*, 24(1), 85-96.
- Briones Clavón, C. S. (2018). Propuesta de controles financieros y administración para el negocio" Bazar y Papelería Sofía (Bachelor's thesis, PUCE-Quito).
- Carrasco Vega, Y. L., Mendoza Virhuez, N. E., López Cuadra, Y. M., Mori Zavaleta, R., & Alvarado Ibáñez, J. C. (2021). La competitividad empresarial en las pymes: retos y alcances. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(5), 557-564.
- Céspedes Santamaria, S. C., & Rivera Cordova, L. N. (2019). Los ratios financieros. *Universidad Peruana Unión*. Lima – Perú.
- Chullo Velazco, O. (2017). Impacto de los supermercados en el mercado de abastos de Arequipa. caso: Mercado San Camilo, 2017. Tesis. Universidad Nacional San

Agustín de Arequipa. Recuperado de <https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3131100>

Filian Burgos, P. J. (2020). Análisis de un control para la gestión de inventario en el Bazar Alvarado periodo 2019 (Bachelor's thesis, BABAHOYO: UTB, 2020).

Gaitán, R. E. (2020). Análisis financiero y de gestión. ECOE ediciones.

Garcia, V. K. H., Pérez, O. C., Hernández, J. C. M., de León Vázquez, I. I., Díaz, D. V., & Castillo, D. I. T. (2020). El análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones. XIKUA Boletín científico de la Escuela Superior de Tlahuelilpan, 8(15), 25-31.

Guardo, F. P., Arrieta, J. V., & Cardozo, N. H. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Criterio libre, 16(28), 75-94.

Ibarra Cisneros, M. A., González Torres, L. A., & Demuner Flores, M. D. R. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. Estudios fronterizos, 18(35), 107-130.

Jahaira, K. C., Cuadros, E. X. C., & Palma, W. H. J. (2021). Análisis de la liquidez y solvencia: su repercusión sobre la Gestión Financiera, caso Compañía Minera La Poderosa y Subsidiaria. Revista De Investigación Valor Contable, 8(1), 34-40.

Londoño Aldana, E., & Navas Ríos, M. E. (2018). Tiendas Ara Impacto En El Mercado Del Retail: Caso Cartagena De Indias, Colombia (Ara Stores Impact on Retail Markets: Evidence Fom Cartagena, Colombia). Revista Global de Negocios, 6(7), 1-13.

Millones Sánchez, M. M. (2020). Rentabilidad de la empresa Big Bag Perú SAC, La Victoria.

Núñez Cárdenas, M. L., & Ramírez Villota, L. A. (2018). Análisis de la situación de las Verdulerías frente a la Expansión de las Cadenas de Supermercados en la Ciudad de Quito (Bachelor's thesis, Quito: UCE).

- Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (2018). El análisis financiero. Observatorio de la Economía Latinoamericana, (abril).
- Palomo González, M. Á., & Pedroza Zapata, Á. R. (2018). La competitividad empresarial: el desarrollo tecnológico. Universidad Autónoma de Nuevo León & Academia de Ciencias Administrativas, A. C., Monterrey, Nuevo León. ISBN 9786079799410
- Pusma, E. A., & Mamani, J. N. G. (2019). Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Revista de Investigación Valor Contable*, 6(1), 65-77.
- Ramírez Molina, R. I., & Ampudia Sjogreen, D. M. (2018). Factores de competitividad empresarial en el sector comercial. *RECITIUTM Revista Electrónica de Ciencia y Tecnología del Instituto Universitario de Tecnología de Maracaibo*. Barranquilla. Colombia. Recuperado de <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/2249>
- Rodríguez Barrero, M. S., Mejía, A. B., & Gómez, H. S. (2019). Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial. *Podium*, (35), 97-118. Recuperado de http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2588-09692019000200097
- Rojas Quijano, Z. G. (2017). La gestión de ventas y la rentabilidad.
- Santiesteban-Zaldívar, E., Frías, VGF, & Cardeñosa, EL (2020). Análisis de la Rentabilidad Económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. Editorial Universitaria (Cuba).
- Valdez Davila, L., Vela Trigos, J. P., & Lorena Soto Rojas, R. (2020). Análisis de ratios de liquidez en las empresas. Universidad Peruana Unión. Lima-Perú.
- Verdugo, F. J. O. (2020). Resultado, rentabilidad y caja. ESIC Editorial.
- Villón Tigrero, A. M. (2021). Rotación de inventario y su importancia en la aplicación en el sector comercial (Bachelor's thesis, La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2021).

Zambrano-Farías, F. J., Sánchez-Pacheco, M. E., & Correa-Soto, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 235-249.

Anexo 1: Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEM	INSTRUMENTO	UNIDAD DE ANÁLISIS
Resultados económicos y financieros	Es una medida de la gestión de una empresa en cierto lapso de tiempo a través del análisis de sus estados financieros (Céspedes y Rivera, 2019)	Los resultados económicos se medirán mediante los ratios financieros	Liquidez	Liquidez corriente	¿La empresa puede cumplir con sus obligaciones de corto plazo?	Ficha de análisis de Estados de Situación Financiera	Balances de la empresa
					¿Cuál es la evolución de la liquidez de la empresa?		
				Capital de trabajo neto	¿La empresa cuenta con suficiente capital para financiar sus operaciones?		
					¿Cómo ha venido variando el capital de trabajo de la empresa?		
			Rentabilidad	Utilidad de las ventas	¿Los ingresos de la empresa superan a sus costos y gastos?	Ficha de análisis de estados de resultados	Estados de resultados
					¿La empresa tiene superávit o déficit?		
				Rendimiento sobre las ventas	¿Las ventas de la empresa tienen una tendencia positiva?	Guía de entrevista	Gerente de la empresa.
			¿La rentabilidad de la empresa justifica la inversión efectuada?				
					¿Es una fortaleza de la empresa el acceso al crédito?	Ficha de análisis de	Estados financieros

			Estabilidad o Solvencia	Endeudamien to de corto plazo	¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa a corto plazo?	estados de situación financiera	de la empresa
				Endeudamien to de largo plazo	¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa a largo plazo?		
					¿La empresa cumple con el servicio de la deuda contraída?		
			Actividad	Rotación de inventarios	¿Existe demasiadas mercaderías en el almacén de la empresa?	Ficha de análisis de inventario de almacén	Flujos de Caja

Anexo N°2. Entrevista al Gerente de Cadena de bazares Gloria de Sullana.

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

Entrevistado : _____	Fecha:
-----------------------------	---------------

Cargo : _____ **Edad:**

1. ¿Cómo evalúa la situación actual de la empresa?
2. ¿Cómo ha afectado a la empresa la llegada a Sullana de los grandes autoservicios?
3. ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en los últimos años?
4. ¿La empresa presenta actualmente problemas de liquidez?
5. ¿Cuál es el nivel de endeudamiento actual de la empresa?
6. ¿Qué ha hecho o está haciendo la empresa para contrarrestar los efectos negativos que lo anterior ha ocasionado?

Anexo N°3: Balance General de Bazar Gloria 2015- 2016

Plásticos J & C EIRL

Balance General

Por los años terminados al 31 de diciembre al 2016 y 2015

	2016	2015
Activo		
Activo Circulante		
Efectivo Equivalente Efectivo	866838	898500
Cuentas por cobrar	2071350	1912200
Inventarios	2538250	1975289
Pagos anticipados	56682	52500
Activo Circulante	5533120	4838489
Mobiliario y equipo neto	2467792	1495438
Total activo	8000912	6333927
Pasivo		
A corto plazo		
Prestamos de instituciones Financieras	0	25000
Cuentas y gastos acumulados por pagar	2709376	1853838
Impuestos a la utilidad por pagar	116689	195399
Participación de utilidades por pagar	138890	167795
Total pasivo a corto plazo	2964955	2242032
Pasivo a largo plazo	425000	0
Total pasivo	3389955	2242032
Capital contable		
Capital social	2000000	1500000
Utilidades Retenidas	2191218	1551567
Utilidad neta del ejercicio	419740	1040328
Total capital contable	4610958	4091895
Total pasivo y capital contable	8000912	6333927

Anexo N°4: Estado de Resultados de Bazares Gloria años 2015 – 2016

	2016	2015
Ventas Netas	16189500	13150000
Costo de ventas	11668100	8960000
Utilidad Bruta	4521400	4190000
Gastos de Operación	3762986	2593252
Utilidad de Operación	758414	1596748
Otros Ingresos (Gastos)Netos	59505	82345
Resultado Integral de financiamiento	37284	4250
Utilidad Antes de Impuestos	661626	1510153
Impuestos a la Utilidad	241886	469825
Utilidad Neta	419740	1040328

Anexo 5: Matriz de consistencia lógica

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DISEÑO	POBLACIÓN Y MUESTRA	INSTRUMENTO
<p>General</p> <p>¿Cuál es impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del grupo económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016?</p> <p>Específicos</p> <p>¿Cuál es la variación de la liquidez de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de</p>	<p>General:</p> <p>Determinar el impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del grupo económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016.</p> <p>Específicos:</p> <p>Analizar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la liquidez de la cadena de bazares</p>	<p>Resultados económicos y financieros</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Liquidez.</p> <p>Rentabilidad.</p> <p>Estabilidad.</p> <p>Actividad.</p>	<p>Enfoque:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Diseño:</p>	<p>Población:</p> <p>La población de interés de acuerdo al problema de investigación son todos los estados financieros de la cadena de bazares gloria.</p> <p>Muestra</p> <p>Una muestra conformada por cuatro estados financieros de supermercados Gloria que corresponden al estado de situación financiera y al estado de resultados correspondientes a los años 2015 y 2016.</p>	<p>Se construyeron dos instrumentos de ficha de análisis de datos y una entrevista:</p> <p>Ficha de análisis de estado de situación financiera.</p> <p>Ficha de análisis del estado de resultados.</p> <p>Guía de entrevista.</p>

<p>la competencia de los supermercados?</p>	<p>Gloria de Sullana, años 2015-2016</p>		<p>No experimental,</p>		
<p>¿Cuál es la variación de la rentabilidad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de la competencia de los supermercados?</p>	<p>Evaluar el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la rentabilidad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016</p>				
<p>¿Cuál es la variación sobre la solvencia de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de la competencia de los supermercados?</p>	<p>Establecer el impacto de la participación de los grandes supermercados sobre la solvencia de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016</p>		<p>Tipo: Correlacional</p>		
<p>¿Cómo ha variado la actividad de los inventarios de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016, producto de la competencia de los supermercados?</p>	<p>Explicar cómo le ha perjudicado la participación de los grandes supermercados</p>				

	sobre la actividad de la cadena de bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016.				
--	---	--	--	--	--

**AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS
RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES**

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20483939931
Bazares Gloria de Sullana	
Nombre del Titular o Representante legal:	
Nombres y Apellidos	DNI:
Cecilia María Calderón Farfán	03568251

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "I" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo ⁽¹⁾, autorizo , no autorizo publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
Impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del grupo económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016	
Nombre del Programa Académico: Contabilidad	
Autor: Nombres y Apellidos Julio César Carranza Mondragón	DNI: 47449972
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones siempre que corresponda al estudio, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha: Sullana, 12 de Agosto del 2019

Firma: _____

(Titular o Representante legal de la Institución)

PLÁSTICOS J & C EIRL
RUC: Nº 20483939931
Cecilia María Calderón Farfán
DNI: Nº 03568251

Sullana, 12 de Agosto del 2019

Sra.
Cecilia María Calderón Farfán
Gerente de Bazares Gloria de Sullana

Estimada señora Gerente:

El suscrito, Julio César Carranza Mondragón, identificado con DNI 47449972 estudiante de la Escuela de Contabilidad de la Universidad César Vallejo de Piura, desea desarrollar la investigación titulada "Impacto de la competencia de los grandes supermercados sobre los resultados económicos y financieros del grupo económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016", para lo cual solicita poder acceder a la información correspondiente a los estados financieros de la empresa correspondientes a los años 2015 y 2016.

Esperando contar con el apoyo solicitado, me despido cordialmente

Atte:
Cecilia María Calderón Farfán
Gerente de Bazares Gloria de Sullana S.A.
Calle Comercio 100
Sullana - Piura
DNI: 47449972


Julio César Carranza Mondragón
DNI 47449972


PLA SECCION 505 E/114
RUC: 2011024111
Cecilia María Calderón Farfán
DNI: 47449972
GERENTE

Anexo 7: Documentos de validación de instrumentos



“IMPACTO DE LA COMPETENCIA DE LOS GRANDES SUPERMERCADOS SOBRE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DEL GRUPO ECONÓMICO BAZARES GLORIA DE SULLANA, AÑOS 2015-2016”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE ENTREVISTA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	96	100				
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	80									
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	80									
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	80									
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	80									
5. Suficiencia	Aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	80									

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación	80																
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	80																
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	80																
9 Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	80																

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Plura, 2 de agosto de 2019.

Mgtr.: Martín Francisco Facundo Ruiz
DNI: 17806111
Teléfono: 976903654
E-mail: mffr65@hotmail.com



“IMPACTO DE LA COMPETENCIA DE LOS GRANDES SUPERMERCADOS SOBRE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DEL GRUPO ECONÓMICO BAZARES GLORIA DE SULLANA, AÑOS 2015-2016”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: FICHA DE ANÁLISIS DE SITUACIÓN FINANCIERA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
ASPECTOS DE VALIDACION																											
1.Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
2.Objetividad	Esta expresado en conductas observables																80										
3.Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80										
4.Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																80										
5.Suficiencia	Aspectos necesarios en cantidad y calidad.																80										

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Martín Francisco Facundo Ruiz con DNI N° 17806111 Magister en Contabilidad y N° ANR: 13346, de profesión Contador Público desempeñándome actualmente como Docente en Universidad César Vallejo de Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Ficha de análisis de situación financiera FP001
 Guía de entrevista FP002

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

FP001	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	
FP002	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 2 días del mes de agosto del dos mil diecinueve



6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación.																		80										
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación.																			80									
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores.																			80									
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación.																			80									

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 2 de agosto de 2019.

Mgtr.: Marlon Martín Mogollón Taboada

DNI: 40015801

Teléfono: 966878711

E-mail: marlon_mmt28@hotmail.com



“IMPACTO DE LA COMPETENCIA DE LOS GRANDES SUPERMERCADOS SOBRE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DEL GRUPO ECONÓMICO BAZARES GLORIA DE SULLANA, AÑOS 2015-2016”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: FICHA DE ANÁLISIS DE SITUACIÓN FINANCIERA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACION		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																										
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																										
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										
5. Suficiencia	Aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Marlon Martín Mogollón Taboada con DNI N° 17806111 Magister en Contabilidad y N° ANR: 16332, de profesión Contador Público desempeñándome actualmente como Doconte en Universidad César Vallejo de Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Ficha de análisis de situación financiera FP001
 Guía de entrevista FP002

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

FP001	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	
FP002	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 2 días del mes de agosto del dos mil diecinueve



6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación.	80																		
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	80																		
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	80																		
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	80																		

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 2 de agosto de 2019.



Mgtr.: Maribel Díaz Espinosa
 DNI: 03683602
 Teléfono: 975772411
 E-mail: maribel24@ucvirtual.edu.pe

“IMPACTO DE LA COMPETENCIA DE LOS GRANDES SUPERMERCADOS SOBRE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DEL GRUPO ECONÓMICO BAZARES GLORIA DE SULLANA, AÑOS 2015-2016”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: FICHA DE ANÁLISIS DE SITUACIÓN FINANCIERA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACION		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																				80						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																				80						
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																				80						
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																				80						
5. Suficiencia	Aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				80						

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Maribel Díaz Espinosa con DNI N° 03683602 Magister en Contabilidad y N° ANR: 18485, de profesión Contadora desempeñándome actualmente como Docente en Universidad César Vallejo de Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Ficha de análisis de situación financiera FP001
Guía de entrevista FP002

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

FP001	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	
FP002	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 2 días del mes de agosto del dos mil diecinueve





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, Maribel Díaz Espinosa, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, asesora del Trabajo de Tesis titulado: " Impacto de la Competencia de los Grandes Supermercados sobre los Resultados Económicos y Financieros del Grupo Económico Bazares Gloria de Sullana, años 2015-2016 ", del autor Carranza Mondragón, Julio Cesar, se constató que la investigación un 17% de índice de similitud establecido, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el Trabajo de Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Piura, 30 de Noviembre del 2018

Apellidos y Nombres del Docente: Díaz Espinosa Maribel	Firma
DNI: 03683602 ORCID : 0000-0002-9701-2520	