



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la
Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Carrion Adan, Angie Lisbeth (orcid.org/0000-0003-0547-3395)

Moreno Vasconsuelo, Jean Carlos (orcid.org/0000-0002-6541-1869)

ASESORES:

Dr. Gutierrez Ulloa, Cristian Raymound (orcid.org/0000-0001-9791-9627)

Mgtr. Rivera Tejada, Laura Deisi (orcid.org/0000-0002-9646-9481)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN :

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA :

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE – PERÚ

2023

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a nuestros padres quienes, con su dedicación, esfuerzo y sus consejos nos han permitido alcanzar nuestros objetivos. Asimismo, a la banda surcoreana BTS por inspirarnos a seguir adelante y no rendirnos ante las dificultades de la vida.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, queremos agradecer a Dios por guiar nuestro camino y darnos sabiduría e inteligencia a lo largo de la carrera para conseguir nuestras metas. A nuestros padres, que con sus esfuerzos y amor incondicional nos enseñaron a no rendirnos ante las dificultades.

Asimismo, a nuestro asesor el Dr. Cristian Raymound Gutiérrez Ulloa quien nos orientó para la elaboración de nuestra tesis, a la Universidad Cesar Vallejo por la calidad de enseñanza que nos brindó y así poder conseguir nuestro título profesional y para finalizar a la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C por habernos facilitado su información.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020", cuyos autores son CARRION ADAN ANGIE LISBETH, MORENO VASCONSUELO JEAN CARLOS, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24.00%, 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 la 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.

CHIMBOTE, 13 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND DNI: 41056767 ORCID: 0000-0001-9791-9627	Firmado electrónicamente por: CRISTIANG el 13-07- 2023 12:44:29

Código documento Trilce: TRI - 0589010



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, CARRION ADAN ANGIE LISBETH, MORENO VASCONSUELO JEAN CARLOS estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferreteria y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
CARRION ADAN ANGIE LISBETH DNI: 70672358 ORCID: 0000-0003-0547-3395	Firmado electrónicamente por: ACARRIONAD el 22-03-2024 17:32:03
MORENO VASCONSUELO JEAN CARLOS DNI: 75560409 ORCID: 0000-0002-6541-1869	Firmado electrónicamente por: JCMORENOM el 22-03-2024 17:34:49

Código documento Trilce: INV - 1551650

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE AUTORES.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	9
3.1. Tipo y diseño de investigación.	9
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo y unidad de análisis.	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	12
3.5. Procedimiento para la recolección de datos.	14
3.6. Método de análisis de datos	14
3.7. Aspectos éticos	15
IV. RESULTADOS.....	16
V. DISCUSIÓN.....	21
VI. CONCLUSIONES	23
VII. RECOMENDACIONES	24
VIII. PROPUESTA.....	25
REFERENCIAS	28
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1. Distribución de la población	11
Tabla 3.2. Distribución de la muestra.....	12
Tabla 3.3. Técnicas e instrumentos.....	12
Tabla 4.1. Análisis de los ratios con el método Dupont de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. – 2019-2020.....	16
Tabla 4.2. Entrevista al área de gerencia y contabilidad de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.	17
Tabla 4.3. Análisis de la situación real y situación ideal de los ratios del Análisis Dupont.....	19
Tabla 4.4. Análisis con una inadecuada toma de decisiones y con la adecuada toma de decisiones en la empresa.....	19

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1 Diseño de investigación.....	9
--	---

RESUMEN

El presente informe de investigación titulado “Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020”, tuvo como propósito demostrar la incidencia del análisis DUPONT en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael SAC, en los periodos 2019 - 2020.

El estudio fue desarrollado siguiendo una metodología cuantitativa de diseño descriptivo-propositivo, no experimental, transversal. La muestra fue de tipo no probabilística, la entrevista fue realizada al encargado del área gerencial y contable. Como instrumento de recolección de datos se hizo uso de un reporte de análisis Dupont de los periodos 2019-2020 y una guía de entrevista validada por expertos y sometida a criterios de confiabilidad. Para la obtención de los resultados la investigación siguió el curso de la estadística descriptiva.

La investigación da cuenta que el análisis Dupont si incide en la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael, ya que los resultados de rentabilidad fueron negativos por las malas decisiones que tomaron al no evaluar sus alternativas de solución y desconocer las herramientas de análisis financiero. Por esa razón se plantea desarrollar una propuesta de la implementación del modelo Dupont para mejorar la toma de decisiones de la empresa.

Palabras clave: Análisis Dupont, toma de decisiones, margen neto, rotación de activos, diagnóstico del problema.

ABSTRACT

The present research report entitled "Dupont Analysis and its incidence on decision making in the Hardware store and Multiservices San Rafael S.A.C, Casma - 2019-2020", had the purpose of demonstrating the incidence of DUPONT analysis on decision making in the Hardware store and Multiservices San Rafael SAC, in the periods 2019 - 2020.

The study was developed following a quantitative methodology of descriptive-propositive, not-experimental, cross-sectional. The sample was not-probabilistic, the interview was conducted with the person in charge of the managerial and accounting area. The data collection instrument used was a Dupont analysis report for the periods 2019-2020 and an interview guide validated by experts and subjected to reliability criteria. To obtain the results, the research followed the course of descriptive statistics.

The research shows that the Dupont analysis does have an incidence on the decision making of the Hardware and Multiservices San Rafael, since the profitability results were negative due to the bad decisions they made by not evaluating their solution alternatives and not knowing the financial analysis tools. For this reason, it is proposed to develop a proposal for the implementation of the Dupont model to improve the company's decision making process.

Keywords: Dupont analysis, decision making, net margin, asset turnover, diagnosis of the problem.

I. INTRODUCCIÓN

En el mundo empresarial existe mucha competencia, y desafortunadamente un gran porcentaje de organizaciones tienen algunas desventajas por la falta de herramientas que necesitan para realizar un análisis estricto en los libros financieros que les permita conocer cómo es la situación de la rentabilidad en la que se encuentran dentro del mercado y en función a eso, puedan evaluar correctamente las resoluciones para recuperar la sostenibilidad en la empresa (Nogueira, Medina, y Hernández, 2017).

En el lado internacional, Laitón y López (2018) consideran que los sectores de pequeñas y medianas organizaciones, son una fuerza eficiente en el ámbito económico para el continente Latinoamericano, porque forman el 80% del ámbito empresarial generando en aproximación el 50% de empleos.

Sin embargo, estas entidades no logran por mucho tiempo establecerse en un mercado, por mala ejecución de toma de resoluciones, es decir, que sus directivos no tienen la suficiente capacidad para gestionar las finanzas, es así que el 80% de las pymes no se pueden mantener en el mercado; porque en lo que realizan diariamente se enfrentan a diferentes desafíos, donde se ha visto que no se encuentran preparadas por varias razones como que no generan, administran ni hacen un análisis de informaciones, trayendo como efectos negativos el deterioro de ellas que a las finales impacta en la denominada dinamización del sector económico del Perú.

En el contexto nacional, Barreto (2020) precisa que las MYPES en su mayoría tienen dificultad para manejar resoluciones correctas en cuanto a su futuro económico, principalmente porque no tienen información en relación a las finanzas, en algunos casos su contabilidad es errónea, por lo tanto es que no realizan esos análisis de datos financieros porque los asesoramientos que dan terceras personas, se limitan a determinar sobre los pagos de impuestos ante la SUNAT además de la presentación de los EEFF.

Por otro lado, La Torre y Vallejos (2022) mencionan que son muchas las empresas de Multiservicios que toman óptimas decisiones de acuerdo a sus

planes, aplicando las mejoras continuas para avanzar hacia las metas que desean y sigan creciendo progresivamente, realizando evaluaciones para poder identificar las ventajas y desventajas de las inversiones y el impacto dentro de su rentabilidad, por ello consideran importante utilizar herramientas que ayuden a mejorar el procedimiento de toma de factores para la efectividad, lo cual ayudará a conocer los factores claves de éxito.

Contextualizando localmente, en la Ferretería y Multiservicios San Rafael, no realizan pruebas financieras desde el comienzo de sus operaciones empresariales, esto les impidió a realizar un uso eficaz de su liquidez, ver su desempeño, y una que otras fallas y aplicar las medidas suficientes para considerar mejores resoluciones. La entidad en los últimos años ha tenido un déficit en sus resultados, principalmente en el 2020 debido a que sus ventas fueron menores a causa del COVID 19, por lo que no se logró sus retos. Estas falencias se dieron por la bajísima demanda en dicho mercado y por la competitividad que diariamente surgió, ya que no contaban con la data importante para poder competir con demás sectores.

Es por ende que el estudio de indagación tendrá como fin servir de apoyo brindando información relevante para la empresa para que el gerente pueda examinar con mayor ejecución el modelo del análisis Dupont el cual se integra por indicadores financieros especificados, la cual ayuda a la descomposición de una manera más entendible; y así lograr el posicionamiento en los mercados y maximizar todos sus ingresos.

Por todo lo expuesto anteriormente, se plantea como problema general de investigación: ¿Cómo el análisis Dupont incidió en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma 2019- 2020?

Como problemas específicos tenemos: I) ¿Cómo se realizó el análisis Dupont en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C durante los periodos 2019 – 2020?, II) ¿Cómo se realizó la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C durante los periodos 2019 – 2020?, y finalmente III) ¿Qué alternativas se pueden proponer para mejorar la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C?

La investigación que se presenta se justifica de modo teórico ya que, hace el fortalecimiento de los dos conceptos de variables Análisis Dupont y de Toma decisiones, para la examinación de las gestiones empresariales.

Contiene relevancia social debido que al desarrollar el método Dupont contribuirá unos imprescindibles datos al gerente con el fin de respaldar las decisiones que puedan tomarse después de hacerse el estudio de la parte financiera, en donde apoyará en las decisiones que se tomen y se obtenga un examen más preciso de acuerdo al problema dado. Y tiene justificación en modo práctico ya que hemos considerado sustancial que la compañía haga un examen internamente con dichos indicadores financieros para la identificación de factores que existan en las resoluciones que se toman, proponiendo una lista de estrategias donde posteriormente se verán en el reflejo en los resultados en base al estudio de los Estados Financieros.

Por lo tanto, tenemos como objetivo general: Demostrar la incidencia del análisis DUPONT en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael SAC, en los periodos 2019 - 2020.

Asimismo, como objetivos específicos: I) Explicar el análisis DUPONT como método de evaluación de la rentabilidad de la Ferretería y Multiservicios San Rafael SAC en los periodos 2019 – 2020, II) Analizar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C en los periodos 2019 – 2020, y finalmente III) Proponer alternativas para mejorar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C

En ese sentido, la hipótesis general de investigación planteada fue: H1- El análisis Dupont incide en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C durante los periodos 2019 - 2020. Y la hipótesis nula fue: Ho - El análisis Dupont no incide en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C durante los periodos 2019 - 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Para la realización del estudio de indagación se utilizaron previas investigaciones relacionadas a nuestras variables.

En el ámbito Internacional, Altamirano (2022) en su estudio dirigido al análisis financiero y toma de decisiones. Siguió un ámbito cuantitativo, de tipo no experimental, descriptivo- propositivo. Instrumentos de recolección de fundamentos se aplicó el análisis de documentos y guía entrevista. Pudo concluir que en el periodo del 2020 sus indicadores de rentabilidad disminuyeron por la crisis sanitaria, obteniendo en el ROA 0.02 y en el apalancamiento 0.14 ya que decidió vender sus activos. Por ello, las decisiones que tomaron no fueron las más favorables.

Por ello, propuso la elaboración de un presupuesto maestro para un análisis más eficiente expresando los montos en forma de estados financieros pronosticados sirviendo de apoyo para que tengan una perspectiva sobre el futuro y le permita tomar decisiones más efectivas analizando su entorno y el manejo de sus recursos de una forma correcta. Además, que el gerente debe examinar la rentabilidad de cada período para identificar qué partidas de los estados financieros son ineficaces.

Bermeo (2016) en su investigación dirigida al análisis financiero, continuó un modo cuantitativo y de tipo no experimental, descriptiva. La técnica usada fue encuesta y entrevista. Instrumentos utilizados para seleccionar datos fue cuestionario y guía entrevista. Se finalizó concluyendo que la empresa al analizar los dos períodos 2013 - 2014 en el margen de utilidad se obtuvo una disminución de 1%, en la rotación de activos se obtuvo un decremento de un 0.19%, y con respecto al apalancamiento se encontró un aumento de 0.22%, por lo cual no ha tenido una variación significativa en estos dos periodos.

En el ámbito nacional, Aguirre, Baroma y Dávila (2020) en su investigación dirigida al análisis de rentabilidad y toma de decisiones, con enfoque cuantitativo y no experimental con diseño transversal. Las técnicas

que emplearon fueron el análisis documental y entrevista. Donde llegaron a la conclusión: En la empresa Cementos Pacasmayo S.A, el rendimiento patrimonial fue de 9,39%, el rendimiento sobre activos resultó un 6,25%, resultados constantes y positivos durante los periodos estudiados, que gracias a su diagnóstico, análisis y buen manejo de sus recursos le permitieron tomar buenas decisiones por parte de los inversionistas.

Mejía, Tarrillo, Rojas y Guevara (2022) en su estudio dirigido al análisis financiero para la toma de una eficiente decisión. El ámbito es cuantitativa, con diseño no experimental, descriptiva - propositivo. La técnica usada fue análisis documental y entrevista. Llegaron a la conclusión: Durante el año 2020 reportó pérdidas obteniendo el ROE -1.07 con respecto a los periodos 2019, 2018 y 2017 ya que por ocasiones paralizaron sus actividades e incrementaron los precios de los productos ferreteros por la COVID 19 causando una baja demanda, debido a que la gerencia tomó decisiones inadecuadas basadas en experiencias la cual afectó sus recursos disminuyendo las utilidades.

En el ámbito local, Atoche (2017) su trabajo orientado al análisis de las rentabilidades. La investigación presentó modo cuantitativo, no experimental descriptivo. La técnica empleada fue la entrevista y análisis documental. Llegaron a la conclusión de que el ROA disminuyó en 3.42%, 3.18% y 2.20% en los últimos periodos, debido al aumento en las cuentas por cobrar, con respecto al ROE se obtuvieron resultados de 8.99%, 8.01%, 4.65%, con una tendencia decreciente, y en el Margen de utilidad las variaciones no son tan exageradas 5.97%, 4.92% 5.58%, por lo que la empresa en los últimos periodos no ha podido mantener niveles óptimos de rentabilidad.

Asimismo, Pérez y Rodríguez (2022), en su investigación orientada al modelo Dupont para evaluar los niveles de rentabilidad. Utilizó el enfoque cuantitativo, de tipo no experimental, descriptivo- propositivo. Se usó como técnica para obtener la información: el cuestionario y análisis documental. Donde se llegó a la siguiente conclusión: la empresa mediante el método Dupont obtuvo una rentabilidad negativa de -2.004%, debido al elevado

precio de ventas, gastos comerciales y los beneficios acumulados de años pasados, por ello propusieron realizar capacitaciones para mejorar su nivel.

La fundamentación científica que respalda la información de la investigación se encuentra en:

Respecto a la variable Análisis Dupont es una táctica que busca descomponer la rentabilidad de la compañía en términos de márgenes, eficiencia y apalancamiento, para determinar si se usa los recursos de la mejor manera (Gaytán, 2021).

Por otro lado, es modelo que evalúa información, analizando las partidas de los estados financieros, con la finalidad de definir estrategias para las organizaciones que buscan aumentar la rentabilidad (Doorasamy, 2016).

Desde esa situación, se consideraron las mencionadas dimensiones: Margen neto que es la utilidad obtenida relacionado a los costos, ventas y gastos. Rotación de activos es el cálculo de la división de ventas entre activos, permitiendo conocer qué capacidad tiene la empresa de facturación para un determinado nivel de activos. Y el apalancamiento financiero que refleja el nivel de endeudamiento respecto a los recursos propios, si el resultado es mayor a 1 la razón es porque existe un apalancamiento por un financiamiento con recursos de terceros (Valdés, Martínez y Beltrán, 2020).

Respecto a los indicadores está la Utilidad neta que es un beneficio económico muy efectivo que alcanzan las empresas. En ello se considera no solamente los ingresos, sino también los gastos en los que incurren para poder conseguirlos (Guo y Liu, 2021).

Ventas netas es un elemento crucial que se presenta por la adición de las ventas que fueron hechas ya sea de un bien o servicio, a efectivo o crédito, en donde se descuentan las devoluciones, bonificaciones y sus reducciones (Ignat y Feleaga, 2019).

Las ventas son la fuente principal de ingresos en una empresa, la cual es integrado por la venta de inventarios, prestación de servicios u otro concepto, que forman parte de las estrategias de promoción (Janampa, 2016).

El activo total de una empresa viene reflejado en el balance, está compuesto por los bienes, derechos y todos los recursos que dispone (Arana, 2020).

Patrimonio es la composición de obligaciones, bienes y derechos que tiene una entidad. Esto quiere decir, que es entendido como los recursos que están en disposición en cualquier momento (Hao, 2021).

Por otro lado, respecto a la segunda variable toma de decisiones es un procedimiento donde se realizan una serie de elecciones entre las alternativas para resolver cualquier situación que se presentan en una empresa (Romero y Ramírez, 2018). Para este problema se han tomado en cuenta tres dimensiones: Diagnóstico de la problemática; Búsqueda y la elección de opciones y por último la implantación de las decisiones:

Para la primera dimensión, el diagnóstico del problema se basa en comprender la condición del momento, es decir, hallar la causa y reconocer que urge tomar una decisión para ejecutarlo (Castañeda, 2021). Para ello se tomaron en cuenta tres indicadores:

La misión que es la razón vital de una organización. Asimismo, la visión es una expectativa sobre lo que se espera que alcance en un futuro (Taiwo y Lawal, 2016).

Los procesos claves son: Compra es una serie de pasos que deben realizar antes de la adquisición de un servicio o producto, lo cual es necesario para cumplir una meta (Tuesta y Tafur, 2022). Las ventas que se desarrollan a partir de la captación de la atención de un cliente hasta su transacción final, es decir, hasta que se consiga la venta efectiva. Control de inventario que se refiere a mantener un balance correcto sobre la mercadería y distribución dentro del almacén, ayudando a reducir costos, prevenir el fraude, acelerar con los procesos de logística y realizar informes con respecto al estado financiero (Gutiérrez y Tapia, 2016).

El análisis de datos ayuda a la identificación de posibles tácticas que hacen el esfuerzo de reducir costos en partes en la entidad (Kim, 2016).

Respecto a la segunda dimensión, Castañeda (2021) en la búsqueda y selección de alternativas comenta que se basa en la obtención de opciones viables para tener éxito en la resolución de los problemas, se tiene que tener en cuenta tres indicadores:

Investigación consiste en indagar y obtener todas las posibles alternativas para resolver el problema con éxito (Negulescu y Doval, 2018).

Análisis de alternativas la cual consiste que, ante un problema detectado, es necesario reunir y procesar una cantidad considerable de alternativas para luego analizarlas (Chávez y Vallejos, 2017).

Análisis del entorno se basa en que luego de seleccionar una alternativa, se debe analizar los factores que pueden impactar de forma eficaz o negativa hacia la empresa (Alfaro y Gómez, 2016).

Para la tercera dimensión, la elección e implantación final de una decisión se tomaron en cuenta tres indicadores:

El manejo de recursos, donde la mayoría de estos forman parte del patrimonio, deben darle una buena administración puede dar mejores resultados (Greenberg y Hershfield, 2018).

Implantación de alternativas, existe la debida comprensibilidad sobre la elección de opciones, las causas que motivan y el compromiso de su implementación con éxitos (Begazo, 2014).

Evaluación de resultados, servirá para hacer la comprobación si ha dado una solución al problema detectado de manera satisfactoria o, por el contrario, no lo ha hecho y se tendría que empezar todo el proceso, corrigiendo los errores (Shaheb, Shah y Shahadat, 2017).

De este modo las empresas deben estar comprometidas a la hora de tomar sus decisiones ya que les permite realizar proyecciones relacionadas a sus objetivos. Tanto el Dupont y la ejecución de la decisión, están relacionadas con la NIC 1, ya que muestra la elaboración correcta de los estados financieros y estos ser comparados con los periodos anteriores o con otras empresas del mismo rubro para hacer el análisis correspondiente y permitir a la gerencia tomar buenas decisiones (Fernández et al., 2015).

Por todo lo mencionado es importante que una empresa tome decisiones en base en los resultados de sus periodos previos, ya que no va a poder determinar una buena estrategia o una buena planificación para un periodo futuro (Barreto, 2020).

III. METODOLOGÍA

La presente investigación tiene una metodología cuantitativa, porque trató con variables que se puede hacer la medición por medio de tácticas estadísticas para el efectivo análisis de los datos recogidos (Sánchez, 2019).

3.1. Tipo y diseño de investigación.

3.1.1. Tipo de investigación

La dicha investigación fue de modo básica, porque busca ampliar los conocimientos teóricos y general de una investigación (Ceroni, 2010).

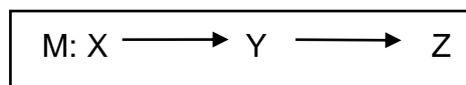
3.1.2 Diseño de la investigación.

Su diseño fue descriptivo - propositivo, por expresar características y detalles de forma ordenada y lógica sobre los hechos que se investigan (Guevara, Verdesoto y Castro, 2020). Asimismo, porque se propuso alternativas de mejora para la problemática dada (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

Por otro lado, fue no experimental, transversal, puesto que se basó en hacer la observación del fenómeno tal y como se da en su ambiente natural para luego hacer el análisis; asimismo porque la medición de las variables se realizó en un solo momento (Molina y Rojas, 2018). La debida representación de su diseño de estudio:

Figura 3.1

Diseño de la metodología empleada



Dónde:

M: Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C

X: Análisis Dupont.

Y: Toma de decisiones.

Z: Propuesta de mejora.

3.2. Variables y operacionalización

3.2.1. Variable independiente: Análisis Dupont

Definición conceptual: Es una herramienta que busca descomponer la rentabilidad de una corporación en términos de márgenes, eficiencia y apalancamiento, para determinar si se usa los recursos de la mejor manera (Gaytán, 2021).

Definición operacional: El análisis Dupont se determinó con las dimensiones, es decir, con el cálculo de ratios que son el margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero.

Dimensiones:

- Margen neto
- Rotación de activos
- Apalancamiento financiero

Indicadores:

- Utilidad neta; Ventas netas
- Ventas; Activo total
- Activo total; Patrimonio

Escala de medición:

Escala de razón

3.2.2. Variable dependiente: Toma de decisiones

Definición conceptual: Procedimiento secuencial, aplicado en toda organización para la debida elección de decisiones el cual es ejecutado por alta dirección (Romero y Ramírez, 2018).

Definición operacional: La toma de resoluciones se halló utilizando la guía de entrevista en sus tres dimensiones: diagnóstico de la problemática; selección y búsqueda de opciones; elección final en decisiones.

Dimensiones:

- Diagnóstico de la problemática
- Búsqueda y selección de alternativa
- Elección e implantación final de unas decisiones

Indicadores:

- Misión y visión; Procesos claves; Análisis de datos,
- Investigación; Análisis de alternativas; Análisis del entorno
- Manejo de recursos; Implantación de alternativas; Evaluación de resultados

Escala de medición:

Escala ordinal

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo y unidad de análisis.**3.3.1. Población**

Dicho término es un conjunto finito o infinito de factores que tienen elementos casi comunes, establecida por el problema de una indagación (Majid, 2018).

Se consideró un total de 4 empleados como población de estudio, para poder obtener las informaciones para el estudio.

Tabla 3.1

Distribución de la población

Área	Trabajadores	%
Gerencia	1	25%
Contabilidad	1	25%
Colaboradores	2	50%
Total	4	100%

Nota. *Nómina de trabajadores de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, 2023.*

Criterios de selección.

Criterios de inclusión: Trabajadores de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C que están en área contable y gerencial.

Criterios de exclusión: los que laboran en las zonas no vinculadas con lo gerencial y contable.

3.3.2. Muestra y muestreo

Al mencionar a Ventura (2017) la muestra son los subgrupos de poblaciones donde se recolectan los datos respectivos para indagar.

La muestra estuvo compuesta por el encargado del área gerencial y contable de las cuales se recolectaron los datos. Por lo tanto, el muestreo fue no probabilístico intencional, ya que las personas seleccionadas puedan dar la información más significativa para cumplir con los objetivos.

Según Otzen y Manterola (2017) en el muestreo no probabilístico se podrán elegir las unidades de análisis por su conveniencia.

Tabla 3.2

Distribución de la muestra

Área	Trabajadores	%
Gerencial	1	50%
Contabilidad	1	50%
Total	2	100%

Nota: Tabla 3.1

3.3.3. Unidad de análisis

Se consideró el área de gerencia y contabilidad Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C con ubicación en Casma.

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

3.4.1. Técnicas

La entrevista se encarga de entablar una conversación entre los investigadores y el individuo o grupo de individuos para encontrar información (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). Se empleó como técnicas análisis documental y entrevistas.

Tabla 3.3

Técnicas e instrumentos.

Técnica	Instrumento	Utilidad
Análisis documental	Reporte de análisis Dupont 2019-2020	Analizar el reporte Dupont, 2019-2020
Entrevista	Guía de entrevista para evaluar la toma resoluciones.	Medir el nivel de toma de decisiones en ámbito general y específico.

Nota. *Marco teórico.*

3.4.2. Instrumentos de recolección de datos

A. Reporte del análisis Dupont.

Se tomó el reporte del análisis Dupont del periodo 2019 y 2020 de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.

B. Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones

La guía de entrevista con propósito de la medición de decisiones fue escrita por Carrión, A. y Moreno, J. con el fin de cumplir con los objetivos de la indagación.

La guía de entrevista consta de 18 preguntas, máximo puntaje de 54 puntos y el mínimo de 18 para el examen de instrumento dado.

El instrumento está entre 1 a 3 puntos, en las categorías: Nunca (1), A veces (2) y Siempre (3). En base a eso, empleamos 18 ítems de acuerdo a escala Likert, precisando las siguientes escalas: Deficiente (18-30), Regular (31-42), Buena (43-54).

En tanto que para la estimación de las dimensiones: Diagnóstico del problema se tomó la siguiente categoría: Deficiente (08-12), Regular (13-17) y Buena (18-24). Búsqueda de opciones; Implantación finales de decisiones, se tomaron las categorías diagnosticadas: Deficiente (05-08), Regular (09-12) y Buena (13-15).

Validez y confiabilidad

Validez

Para la corroboración de autenticidad de los instrumentos, fueron entregados a tres expertos, para la evaluación de la coherencia de los elementos de la entrevista. Asimismo, se utilizó el factor V de Alkind para examinar la importancia sobre la elaboración en cada uno de los elementos, permitiendo estimar la cantidad de coherencia (Ñaupas, Valdivia, Palacios, y Romero, 2018).

El puntaje que resultó fue de 1.00 para la guía entrevista, ello significa que es precisa y consistente la herramienta.

Confiabilidad

Esto se consigue por medio de pruebas de estadística para buscar la plena exactitud en la obtención de un reporte.

Ya que la guía entrevista es denominada como pruebas ordinales, aplicamos el llamado alfa de Cronbach por el valor ajuste mayor o igual a $\alpha:0.71$ con el fin de examinar las preguntas elaboradas.

Después se construyó una prueba experimental a una muestra no probabilística que posean iguales detalles a la meta de indagación y pudo alcanzar 0.89, concluyendo que el instrumento posee una confiabilidad aceptable.

3.5. Procedimiento para la recolección de datos.

- Se solicitó al gerente de la entidad que nos dé la autorización para realizar la investigación.
- Se dispuso una hora y fechas para la recopilación de información.
- Se explicó detalladamente el objetivo y relevancia de la investigación.
- Se emplearon los instrumentos, comprobando la información, depurando y organizándola.
- Se realizó la matriz con los datos, análisis estadísticos y tabulaciones.

3.6. Método de análisis de datos

Se hizo el siguiente análisis descriptivo:

- Validación del instrumento y obtuvimos plena confiabilidades.
- Se aplicó lo mencionado con la seleccionada muestra.
- Analizó a detalle los reportes del análisis Dupont del periodo 2019 y 2020 en base a los cálculos de ratios.
- Se hizo la elaboración de tablas con notas y explicaciones respectivos.
- Se llegó a la conclusión y recomendación.

3.7. Aspectos éticos

El uso de reglas denominadas internacionales de redacciones científicas: Se trabajó con Normas APA 7° con uso de cita directa e indirecta. Originalidad: se pasó el presente estudio por un filtro del Turnitin con el fin de reducir todos los porcentajes de semejanza con demás estudios. Consentimiento informado: Se comunicó al gerente y contador de la Ferretería y Multiservicios San Rafael sobre importancia del hallazgo.

No maleficencia: No se hizo ningún procedimiento que afecte o altere la salud en los colaboradores ya sea física o mental. Justicia: en los trabajadores seleccionados no hubo ningún tipo de distinción, ya que a los colaboradores los tratamos con mucho respeto. Beneficencia: Se cumplió con el procedimiento de recolección, informando nuestro objetivo e importancia de la investigación para los trabajadores.

IV. RESULTADOS

Análisis de rentabilidad con el método Dupont de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. Casma – 2019-2020.

Tabla 4.1

Análisis de los ratios con el método Dupont de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. – 2019-2020.

Ítem	Ratios	2019	2020	Comentario
Análisis Dupont	Margen neto	-0.032	-0.271	El margen neto para el 2019 muestra un resultado de un -3% y para el 2020 un -27%, lo que refleja un margen negativo, lo que quiere decir que los gastos han reducido significativamente los márgenes de ganancia, además que en el 2020 influyó la disminución de los ingresos por ventas, por lo cual en estos años durante pandemia no se han obtenido buenos niveles de rentabilidad.
	Rotación de activos	1.18	0.65	Para el año 2019 se ha obtenido un resultado de 1.18, lo cual quiere decir que por cada sol que se invirtió en activos obtuvo S/. 1.18 en ventas, en cambio para el 2020 hubo una disminución, ya que por cada sol invertido en activos solo se obtuvo solo 0.65 céntimos de sol. Esto puede ser consecuencia de que se redujo la inversión en activos, lo cual generó la disminución de ventas.
	Apalancamiento financiero	1.0	1.045	Para el 2019 el financiamiento de los activos fue en su totalidad por parte de los accionistas, en cambio para el 2020 hubo un pequeño incremento, que es de 0.045, es decir que requirió de un pequeño financiamiento para invertir en los activos, prácticamente para financiar sus activos utilizó solo un 4% de deuda.
	Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	-0.038	-0.184	La rentabilidad de la empresa para el año 2019 fue de -3.8 % principalmente por que se generó pérdidas en el periodo, y para el 2020 fue de un -18.4%, debido a los resultados negativos, disminución de ventas junto a la rotación de los activos, por lo cual para ambos años se generaron márgenes netos negativos y más aún en el 2020.

Nota. Se observa el análisis Dupont de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. Casma – 2019-2020.

Comentario. A partir de los resultados, se puede evidenciar que en los periodos de inicio y durante la pandemia 2019-2020, la empresa no fue rentable, ya que arrojó resultados negativos, debido a los factores ya mencionados, esto implica que los accionistas no obtuvieron retribuciones de su inversión en la empresa.

Situación actual de la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. Casma – 2019-2020.

Tabla 4.2

Entrevista al área de gerencia y contabilidad de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. Casma

N°	Item	Punto de atención	Respuesta	Evidencia	Efecto en la institución
Diagnóstico del problema					
Misión y visión					
1	¿Los principales objetivos de la empresa, relacionados a los procesos claves, están alineados a la misión y visión?	Siempre	Nosotros buscamos satisfacer las necesidades de nuestros consumidores, brindando productos de calidad y a precios módicos que a la vez sea accesible y rentable para nosotros y esto nos ayude a seguir creciendo y ser mucho más reconocidos a nivel provincial.	Manual de Organizaciones y Funciones	Contar con la misiones y visiones le permite a ello cumplir con sus objetivos, y cómo aproximarse al público con sus estrategias.
2	¿Se establecen planes de contingencia ante posibles situaciones que puedan reducir los beneficios?	A veces	En ocasiones hemos coordinado ciertos planes para ver cómo aumentar nuestras ganancias, pero por el momento no es muy común.	Manual de Organizaciones y Funciones	La empresa no puede responder ante los eventos imprevistos y puede generar pérdidas en su utilidad.
Procesos claves					
3	¿Se han identificado problemas durante las compras, ventas o manejo de inventarios?	A veces	En algunas ocasiones hemos tenido dificultades con los materiales del almacén, ya que creíamos que había una cantidad y al final resultaban otras cantidades.	Registros contables	La falta de control en los inventarios puede causar retrasos en entregas, incumplimiento de pedidos, caducidad en dichos productos, que comprometen las ganancias.
Análisis de datos					
4	¿Se sigue algún tipo de proceso o método para realizar el diagnóstico del problema?	A veces	No contamos con un proceso establecido en sí, pero hacemos cada cierto tiempo un conteo de cuantos materiales tenemos y tratamos de seguir un orden, pero no siempre es el mismo.	Reporte de materiales	No se pueden diagnosticar las causas del problema, ello puede empeorar la situación dificultando buscar soluciones estratégicas.
Búsqueda y selección de alternativas					
Investigación					
5	¿Busca la mayor cantidad de posibles alternativas para solucionar un problema?	A veces	Ya que al principio creemos que con la primera idea que se nos viene pensamos que lo podemos solucionar, pero en realidad no es así, así que vemos otras maneras y alternativas.	Análisis documentario	La empresa tendrá mayores posibilidades de solucionar los problemas contables.

Análisis de alternativas					
6	¿Existe una estructura óptima de capital en caso se necesite recursos para solucionar el problema?	Siempre	Felizmente hemos podido contar con una estructura equilibrada donde en casos de problemas podamos solventarlos.	Registros contables	Le permite cumplir con sus obligaciones actuales o problemas que tengan, también planificar un crecimiento sostenible a largo plazo.
Análisis de entorno					
7	¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?	Nunca	En realidad, no lo hemos contemplado ya que no tiene mucha importancia.	Análisis documental	Afecta seriamente a los trabajadores ya sea en sus remuneraciones o despidos por incapacidad económica.
Elección e implantación final de una decisión					
Manejo de recursos					
8	¿Se utilizan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?	A veces	Utilizamos los recursos que están a nuestro alcance y evitar generar gastos innecesarios.	Análisis documental	La decisión que tomen será débil y podrían correr el riesgo de generar pérdidas en sus resultados.
Implantación de alternativas					
9	¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?	Siempre	Por supuesto, con las decisiones que tomamos buscamos que nos vaya mejor y podamos mejorar y cumplir nuestros objetivos.	Análisis documental	Encontrar solución con éxito al problema inicial sin que haya la aparición de otras opciones.
Evaluación de resultados					
10	¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?	Nunca	En realidad, no realizamos un seguimiento en sí, solo que al momento de hacerlo creemos que esa decisión es la correcta.	Registros contables	No se tendría un panorama claro de los cambios que se originen una vez implementadas las decisiones, además que afectaría a su rentabilidad.

Nota. Entrevista realizada al área gerencial y contable de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. La mayoría de respuestas obtenidas por el personal (10 respuestas) concuerdan que la toma de decisiones está en un nivel "Regular". Esto quiere decir que la empresa no considera importante llevar a cabo un proceso a la hora de tomar sus decisiones afectando seriamente en sus resultados de rentabilidad, situación que se debe restablecer estas deficiencias a corto tiempo.

Comentario. Si bien es cierto la empresa trata de tomar buenas decisiones, estos tienen que ser evaluados y mejorados constantemente para que en un periodo corto traten de cumplir con sus objetivos y así prevenir que su patrimonio se vea afectado y quede en la quiebra.

Análisis del método Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, 2019-2020.

Tabla 4.3

Análisis de la situación real y situación ideal de los indicadores del Dupont.

Ratios	Fórmula	Situación presente (2020)	Situación ideal
Margen neto	Utilidad neta / Ventas netas	-0.271	Mayor a 0.2
Rotación de activos	Ventas / Activo total	0.65	Mayor a 1
Apalancamiento financiero	Activo total / Patrimonio	1.045	Mayor a 1
ROE	ROA x Apalancamiento financiero	-0.184	Mayor a 0.1

Nota. Se ve la situación real y la situación idónea del método Dupont en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.

Comentario. Después de analizar los resultados del análisis Dupont la empresa tiene una rentabilidad baja, no cuenta con una buena estabilidad económica, a pesar que tiene buen financiamiento, por ello necesita alcanzar a un hecho óptimo en acuerdo a sus ventas y rotación de activos.

Tabla 4.4

Análisis con una inadecuada toma de decisiones y con la adecuada toma de decisiones en la empresa.

Inadecuada toma de decisiones	Adecuada toma de decisiones
Falta de compromiso con los objetivos de la empresa al no tener conocimiento sobre herramientas de análisis de rentabilidad.	Debe haber una capacitación constante para obtener mayor conocimiento sobre las herramientas para analizar la rentabilidad.
Falta de empatía con las sugerencias para tomar las decisiones.	Incrementar las aceptaciones de una solución o la variedad de puntos de vista de los trabajadores.
Baja rentabilidad.	Evaluar constantemente los EEFF para identificar qué cuentas están disminuyendo.
Riesgo en el control de los activos.	Evaluar la compra de los activos para reducir los problemas financieros (préstamos).

Nota. Se especifica la situación de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C., con una inadecuada toma de decisiones y con la adecuada toma de decisiones recibida mediante la entrevista al área gerencial y contable.

Comprobación de la hipótesis

En la presente investigación se trató la siguiente hipótesis: El análisis Dupont incide en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C durante los periodos 2019 - 2020.

Después de haberse estudiado el problema, hacemos la afirmación que el análisis Dupont, si incidió en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, tal como se muestra en la tabla 4.1, en donde se pudo detectar que en el ROE el cual integra los tres ratios específicos dio un resultado negativo obteniendo -0.038 y -0.184 para ambos años debido a que los ingresos por venta han disminuido en gran medida por el COVID 19.

De igual manera no una buena eficiencia operativa ya que no se plantearon estrategias para tener una buena rotación de activos, esta situación generó la mala toma de resoluciones que existe en la organización, la cual se detalla en el cuadro 4.2 después de la entrevista realizada al gerente y contador en el que se evidencia que no toman en cuenta el proceso respectivo para analizar sus deficiencias en los estados financieros por la falta de conocimiento perjudicando sus resultados a futuro en cuanto a su rentabilidad. Ante ello, aceptamos la hipótesis y rechazamos la nula.

V. DISCUSIÓN

Según los resultados del análisis Dupont, en la tabla 4.1 a partir del análisis documental desarrollada con el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, se puede observar la entidad obtuvo resultados negativos del 2019 y 2020 obteniendo un nivel de rentabilidad (ROE) de un -3.8% y -18.4% respectivamente, ya que sus costos fueron mayores que las ventas influyendo en la utilidad neta y no hubo una adecuada rotación de activos disminuyendo sus ingresos, lo que representa que los socios de la empresa no obtuvieron beneficios de su inversión y para el siguiente año la situación empeoró.

Dichos resultados coinciden con lo encontrado por Mejía, Tarrillo, Rojas y Guevara (2022) ya que durante la pandemia del COVID 19 reportó pérdidas evidenciándose en los resultados de rentabilidad tanto para activos como para patrimonio en el 2020 con -1.7%, eso fue debido a que no utilizó de forma eficiente sus recursos y algunos factores externos como la paralización de las actividades de construcción y el incremento de los precios.

Ante lo mencionado, se demuestra que la empresa en los periodos evaluados obtuvo resultados desfavorables, no generaron beneficios para los socios y esta situación se acrecentó para el segundo año evaluado, donde influyen el nivel bajo de rotación de activos ya que no contaron con dinero suficiente para afrontar pasivos y también disminuyeron sus ingresos, provocado por la pandemia del Covid-19.

Con respecto a los datos recolectados de la entrevista, en la tabla 4.2, realizados al gerente y contador de la empresa, muestra que las decisiones que se toman se encuentran en un nivel “regular”, ya que toman en cuenta datos de forma empírica, es decir no dispone de datos analizados por herramientas financieras, no evalúan correctamente los ingresos y gastos para elegir alguna alternativa, no invirtieron de una forma eficiente sus activos afectando a sus trabajadores y proveedores, lo que conlleva a que se vean afectados al obtener resultados negativos en los años evaluados.

Los resultados no concuerdan con Aguirre, Baroma y Dávila (2020), ya que después de obtener los resultados de sus ratios y analizarlos se llegó a la

conclusión que el gerente si ha tomado buenas decisiones, además de seguir por un camino correcto con respecto al proceso de la identificación del problema en sus partidas de los estados financieros y evaluaban de una forma eficiente las opciones para tomar sus decisiones finales, por ende, su rentabilidad fue positiva.

Por lo expresado, se puede decir que la empresa durante los periodos evaluados, las decisiones tomadas no han sido las mejores, ya que no ha ayudado a mejorar su rentabilidad, provocando despidos y que no existan ingresos para pagar las remuneraciones, además de otros factores principalmente al no analizar e investigar a fondo de donde proviene el problema, no plantean alternativas oportunas ni menos evaluaban su decisión final.

De acuerdo al general objetivo, demostrar la incidencia del método Dupont en toma de decisión en la Ferretería y Multiservicios San Rafael SAC, según lo observado en los resultados desde la tabla 4.1 hasta la 4.4, podemos determinar que el análisis Dupont sí incidió en las decisiones, ya que la empresa no le dio importancia al proceso por el cual se tiene que pasar como lo es al realizar un diagnóstico del causante, buscar alternativas y por último la implantación de la opción final, todo ello afectó a sus resultados de rentabilidad que disminuyeron en gran medida.

Dichos hallazgos se asemejan con lo encontrado por Altamirano (2022), en el cual llegó a la conclusión que el análisis de los indicadores financieros si incidió en la toma de decisiones, ya que al aplicar los principales ratios para determinar cómo van sus utilidades obtuvo resultados negativos afectando su rentabilidad lo cual el gerente al no evaluar sus deficiencias tomaba malas decisiones porque no consideraba sus metas ni el manejo de sus recursos. Por ello es importante capacitarse constantemente sobre temas financieros básicos para realizar un buen análisis ya que permite determinar varios parámetros que son necesarios en la toma de decisiones y así pueda posicionarse mejor en el mercado.

VI. CONCLUSIONES

1. Se determinó que la herramienta del Dupont si incide significativamente en la toma de decisión en la Ferretería y Multiservicios San Rafael, ya que durante los años evaluados se obtuvieron resultados negativos y las decisiones que se tomaron no fueron las mejores, por lo que al no realizar un análisis o utilizar alguna herramienta que ayude a mejorar aquel proceso, no se conocía la realidad de la empresa y no se logró tomar medidas para solucionar los problemas.
2. El análisis de rentabilidad con el método Dupont realizado en la compañía, cómo podemos ver en el cuadro 4.1. se evidencia el carecimiento de rentabilidad en los periodos evaluados, donde el margen neto muestra que no ha obtenido beneficios en relación a los ingresos por venta, la rotación de activos muestra que las ventas han disminuido debido a que se invierte menos en los activos y con el último componente apalancamiento financiero, la empresa no obtiene grandes financiamientos de terceros para invertir en los activos.
3. Según los resultados obtenidos mediante la entrevista, se concluye que las decisiones que tomaron el gerente y contador no son las más adecuadas ya que se encuentran en un nivel regular, como se evidencia en la tabla 4.2, de acuerdo a los procesos claves, análisis de datos, búsquedas de alternativas y evaluación de resultados, todo ello a base de carecer de un panorama financiero, lo cual llevó a que la empresa se encuentre en la situación actual.
4. A través de una propuesta denominada “Implementación del modelo Dupont para mejorar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.”, se busca ampliar los conocimientos de la herramienta financiera para una mejor evaluación de la rentabilidad de los siguientes periodos y así puedan evaluar mejor sus alternativas para tomar sus decisiones de manera oportuna.

VII. RECOMENDACIONES

1. Al gerente, analizar constantemente las ventas, evaluar el crecimiento de estas para tomar decisiones adecuadas respecto a las inversiones; ampliar las estrategias de ventas a través de capacitaciones al personal para captar nuevos clientes y monitorear constantemente el apalancamiento financiero, ya que es uno de los factores más representativos del modelo Dupont.

Asimismo, evaluar los estados financieros utilizando el modelo Dupont periódicamente, con el propósito de conocer el comportamiento de rentabilidad para tomar resoluciones acertadas en favor de maximizar el valor y la sostenibilidad del negocio.

2. Al contador, realizar periódicamente un análisis de rentabilidad y analizar si se aplican de una excelente manera la gestionabilidad de activos, pasivos y hacer una evaluación del grado de apalancamiento. Además de comunicar al gerente cualquier situación que esté afectando a las cuentas de los estados financieros.

VIII. PROPUESTA

Implementación del modelo Dupont para mejorar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.

Justificación:

Al finalizar la aplicación de la guía de entrevista, evidenciamos que la empresa definitivamente no toma buenas decisiones ya que presenta en algunos puntos ciertas debilidades principalmente al no analizar e investigar a fondo de donde proviene el problema y no plantean alternativas oportunas, ello se ve reflejado en sus resultados negativos de rentabilidad de ambos periodos estudiados, donde claramente deben ser solucionados para que la empresa se ponga de manera óptima. Por ello se propone la implementación del modelo Dupont ya que le permitirá evaluar de mejor manera los estados financieros y maximizar el uso de sus recursos financieros logrando mejorar su eficiencia operativa, con la finalidad de que tomen mejores decisiones y cumplan sus objetivos.

Objetivo general.

Determinar la implementación del modelo Dupont para mejorar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C., Casma.

Objetivos específicos.

1. Evaluar la toma de decisión de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C., Casma, antes de aplicar el modelo Dupont.
2. Implementar y aplicar el modelo Dupont para mejorar las decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C., Casma.
3. Evaluar la toma de decisión de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C., Casma, después de aplicar el modelo Dupont.

Funciones

Área de Gerencia

1. Determinar objetivos y metas organizacionales.
2. Dirigir a los colaboradores y planificar de manera estratégica las actividades.

3. Tomar decisiones correctas para que de una vez la empresa pueda cumplir sus metas, realizando un análisis de la situación financiera, evaluar las acciones pertinentes, decidir cuál es la más conveniente y así minimizar los riesgos posibles.
4. Utilizar apalancamiento financiero para mejorar la situación económica y financiera.
5. Realizar una planeación financiera de ventas de la empresa.

Área de Contabilidad

1. Recepcionar, revisar y registrar los comprobantes registrados en los libros de contabilidad tanto manuales como electrónicos.
2. Elaborar la planilla mensual de los trabajadores de la entidad.
3. Llevar a cabo las declaraciones de modo mensual pertinentes.
4. Tener los registros hechos de ingreso y egreso de empresa actualizados.
5. Elaborar EEFF de cada periodo con datos correctos e información certera y fidedigna.
6. Evaluar la rentabilidad de la empresa mediante alguna herramienta financiera (Dupont) para que la información contable sea más clara y de fácil interpretación.

Responsables

El Gerente y Contador de la empresa.

Estrategias:

- Analizar los estados financieros a través de herramientas para conocer la rentabilidad de la empresa.
- Evaluar periódicamente si las decisiones tomadas son las más acertadas.
- Llevar a cabo la sensibilización al área donde se encuentre el gerente y los contadores por colaboración de expertos de la importancia de evaluación de la rentabilidad.

Recursos.

Humanos: Gerente general y contador.

Infraestructura: Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma.

Bienes: Útiles de oficina, escritorio y computadora.

Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	PARTICIPANTES	HORAS
Reconocer deficiencias en cuanto a la aplicación del modelo Dupont.	GERENTE	GERENTE	3
Elaboración de los cálculos de los indicadores financieros.	CONTADOR	CONTADOR	3
Hacer comparativas y analizar principales cambios.	CONTADOR Y GERENTE	CONTADOR Y GERENTE	2
Elaboración de reporte sobre la aplicación del modelo Dupont.	CONTADOR	CONTADOR	3
Establecer un plan de acción y/o medidas.	GERENTE	GERENTE	2

REFERENCIAS

Aguirre, C., Barona, C., y Dávila, G. (2020). *La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial*. Revista De Investigación Valor Contable, 7(1), 50 - 64.

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396/1751

Alfaro, C. y Gómez, J. (2016). *Un sistema de indicadores para la medición, evaluación, innovación y participación orientado a la Administración Pública*. Methaodos. Revista de ciencias sociales, 4(2), 274-290.

<http://dx.doi.org/10.17502/m.rcs.v4i2.124>

Altamirano, J. (2022). *Análisis financiero y toma de decisiones en la empresa Ferricomercio Bomsam período 2020-2021*. [Tesis de postgrado, Universidad Técnica de Ambato].

<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/36676>

Arana, P. (2020). *Financial return on equity (FROE): A new extended DuPont approach*. Academy of Accounting and Financial Studies Journal, 24(2), 1-8.

<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Financial-Return-on-Equity-FROE-A-New-Extended-Dupont-Approach-1528-2635-24-2-536.pdf>

Atoche, M. (2017). *Análisis de la rentabilidad de los periodos 2008 al 2013 de la empresa Ferretería Contreras la Solución S.A.C –Chimbote*. [Tesis de grado, Universidad César Vallejo].

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/84796>

Barreto, N. (2020). *Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial*. Revista Universidad y Sociedad, 12(3), 129-134.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300129&lng=es&tlng=es.

Begazo, J. (2014). *La toma de decisiones y la gestión por objetivos en la empresa peruana*. Gestión en el Tercer milenio, 17(34), 21-27.

<https://doi.org/10.15381/gtm.v17i34.11690>

Bermeo, C. (2016). *Análisis de la información financiera y la rentabilidad de la Ferretería Ferro Metal El Ingeniero de la ciudad del Puyo* [Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato].

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/19780/1/3258i.pdf>

Castañeda, J. (2021). *Plan estratégico para la toma de decisiones en la municipalidad provincial de Chiclayo*. Revista Científica Pakamuros, 9(1), 66-75.

<https://doi.org/10.37787/pakamuros-unj.v9i1.164>

Ceroni, M. (2010). *¿Investigación básica, aplicada o sólo investigación?* Revista de la Sociedad Química del Perú, 76(1), 5-6.

http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1810-634X2010000100001

Chávez, M., y Vallejos, C. (2017). *Gestión de la información financiera y su relación con la toma de decisiones gerenciales en las organizaciones de la Unión Peruana del Norte*. Lima, 2017. Revista muro de la investigación, vol1(2). 95-106.

<https://doi.org/10.17162/rmi.v2i1.770>

Doorasamy, M. (2016). *Using DuPont analysis to assess the financial performance of the top 3 JSE listed companies in the food industry*. Investment Management and Financial Innovations, (13, Iss. 2), 29-44.

[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/imfi en 2016 02 Doorasamy.pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/imfi%20en%202016%2002%20Doorasamy.pdf)

Fernández, W., De la Cruz, K., Vergara, C., y Gonzales, S. (2015). *NIC 1: Presentación de estados financieros*. Revista De Investigación Valor Contable, 1(1).

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/835

Gaytán, J. (2021). *El Modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA)*. Mercados y Negocios, (43),119-132.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571867103006>

Greenberg, A., y Hershfield, H. (2018). *Financial decision making*. *Consum Psychol Rev.*2. 17-29.

https://www.anderson.ucla.edu/documents/areas/fac/marketing/Hershfield/Greenberg_et_al-2019-Consumer_Psychology_Review.pdf

Guevara, G., Verdesoto, A. y Castro, N. (2020). *Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)*. *Recimundo*, 4(3), 163-173.

<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-MetodologiasDeInvestigacionEducativaDescriptivasEx-7591592.pdf>

Guo, T., y Liu, W. (2021). *DuPont analysis was used to evaluate the operation of non-profit medical institutions in Chongqing*. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 275, p. 03012). EDP Sciences.

<https://doi.org/10.1051/e3sconf/202127503012>

Gutiérrez, J. y Tapia, J. (2016). *Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones*. *Revista de investigación valor contable*, 3(1), 9-30.

<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>

Hao, Y. (2021). *How can gas companies improve their profitability? Based on DuPont analysis method*. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 261, p. 01016). EDP Sciences.

<https://doi.org/10.1051/e3sconf/202126101016>

Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-hill.

<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/SampieriLasRutas.pdf>

Ignat, I., y Feleaga, L. (2019). *The role of IT in the logistics sector: the impact of DuPont model on the profitability of IT companies*. *LogForum*, 15(2), 191-203.

file:///C:/Users/Usuario/Downloads/15_2_2_19.pdf

Janampa, J. (2016). *Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones*. *Revista de investigación valor contable*, 3(1), 9-30.

<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>

Kim, H. (2016). *A Study of Financial Performance using DuPont Analysis in Food Distribution Market*. *Culinary Science & Hospitality Research*, 22(6), 52-60.

<https://koreascience.kr/article/JAKO201631342684337.page>

Laitón, S. y López, J. (2018). *Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina*. *Revista EAN*, 85, 163–179.

<https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>

La Torre, C. y Vallejos, J. (2022). *Evaluación económica y financiera, y su relación con la rentabilidad de la empresa Multiservicios e Inversiones Kennys S.A.C- Soritor – 2021*. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 399-411.

<https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.235>

Majid, U. (2018). Research fundamentals: Study design, population, and sample size. *Undergraduate research in natural and clinical science and technology journal*, 2, 1-7.

<https://doi.org/10.26685/urncst.16>

Mejía, J., Tarrilo, O., Rojas, E. y Guevara, L. (2022). *Análisis financiero para la toma de decisiones en tiempos de incertidumbre económica en la empresa servicios generales Klein SAC*. *Revista Ciencia Nor@ndina*, 5(2), 225-234.

<https://doi.org/10.37518/2663-6360X2022v5n2p225>

Molina, C., y Rojas, I. (2018). *Uso de herramientas TIC en investigación científica de los estudiantes de administración en la UNAS-Tingo María*. *RevIA*, 8(5), 40-47.

<https://revistas.unas.edu.pe/index.php/revia/article/viewFile/204/187>

Negulescu, O., y Doval, E. (2018). *The quality of decision making process related to organizations' effectiveness*. *Procedia Economics and Finance*, 15, 858-863.

[https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00548-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00548-6)

Nogueira, D., Medina, A. y Hernández, A. (2017). *Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación*. Ingeniería Industrial, 38(1), 106-115.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362017000100010

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Quinta Edición. Bogotá: Ediciones de la U.

<http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales de consulta/Drogas de Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf>

Otzen, T., y Manterola, C. (2017). *Sampling techniques on a population study*. Int. J. Morphol, 35(1), 227-232.

http://www.intjmorphol.com/wp-content/uploads/2017/04/art_37_351.pdf

Pérez, M. y Rodríguez, S. (2022). *El análisis Dupont en la rentabilidad de la empresa AGD ESTACIONES S.A.C., Chimbote 2021*. [Tesis de grado, Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/101904/P%c3%a9rez_CMDJ-Rodr%c3%adguez_CSP-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Romero, Y. y Ramírez, J. (2018). *Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes*. Suma de Negocios, 9(19), 36-44.

<https://doi.org/10.14349/sumneg/2018.v9.n19.a5>

Sánchez, F. (2019). *Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos*. Revista Digital De Investigación En Docencia Universitaria, 13(1), 101-122.

<https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>

Shaheb, A., Shah, J., y Shahadat, K. (2017). *Analysis of Interaction between Business Intelligence and SMEs: Learn from Each Other*. JISTEM -

Journal of Information Systems and Technology Management, 14(2), 151-168.

<https://www.redalyc.org/pdf/2032/203252603002.pdf>

Taiwo, A. y Lawal, F. (2016). *Vision and mission in organization: Myth or heuristic device?*. The International Journal of Business & Management, 4(3).

<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/35VisionandMissioninOrganization-MythorHeuristicDevice.pdf>

Tuesta, C. y Tafur, J. (2022). *Evaluación económica y financiera, y su relación con la rentabilidad de la empresa Multiservicios e Inversiones Kennys SAC-Soritor-2021*. Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies, 3(1), 399-411.

<https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.235>

Valdés, F., Martínez, M., y Beltrán, J. (2020). *Aplicación del método DUPONT en el análisis de los motores de rentabilidad: caso CEMEX 2005-2019*. Revista de Investigación Latinoamericana en Competitividad Organizacional RILCO, (8). 3-15.

<https://www.eumed.net/rev/rilco/08/metodo-dupont-motores.html>

Ventura, J. (2017). *¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria*. Revista Cubana de Salud Pública, 43(4).

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662017000400014

ANEXOS
Anexo 1.

Matriz de operacionalización de variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escalas
Variable independiente: Análisis Dupont	Es una herramienta que busca descomponer la rentabilidad de una empresa en términos de márgenes, eficiencia y apalancamiento, para determinar si se usa los recursos de la mejor manera.	El análisis Dupont se determinó con las dimensiones, es decir, con el cálculo de ratios que son el margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero.	Margen neto Rotación de activos Apalancamiento financiero	- Utilidad neta - Ventas netas - Ventas - Activo total - Activo total - Patrimonio	De razón
Variable dependiente: Toma de decisiones	Proceso secuencial, aplicado dentro de toda empresa para la elección de una decisión el cual es realizado por la alta dirección.	La toma de decisiones se determinó utilizando la guía de entrevista en sus tres dimensiones: diagnóstico del problema; búsqueda y selección de alternativas; elección e implantación final de una decisión.	Diagnóstico del problema Búsqueda y selección de alternativas Elección e implantación final de una decisión	- Misión y visión - Procesos claves - Análisis de datos - Investigación - Análisis de alternativas - Análisis del entorno - Manejo de recursos - Implantación de alternativas - Evaluación de resultados	Ordinal (1-3) en tres niveles: Nunca (1) A veces (2) Siempre (3)

Nota. Marco teórico

Anexo 2.

Instrumento de recolección de datos.

2.1 Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones.

Estimado colaborador reciba un cordial saludo, la presente guía de entrevista tiene como propósito recabar información necesaria que servirá de soporte a la investigación titulado “Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020”. Se le agradece de antemano su valiosa participación.

Instrucciones: Lea atentamente la interrogante y marque la respuesta con una “X”, según el criterio que valores.

N°	Ítems	Criterios de valoración			Comentario
		Siempre	A veces	Nunca	
	Dimensión: Diagnóstico del problema	3	2	1	
1	¿Los principales objetivos de la empresa, relacionados a los procesos claves, están alineados a la misión y visión?				
2	¿El cumplimiento de la misión y visión de la empresa es evaluado o monitoreado periódicamente?				
3	¿Se establecen planes de contingencia ante posibles situaciones que puedan reducir los beneficios?				
4	¿Se respetan los procesos de la compra, almacenaje y venta de los productos?				
5	¿Se han identificado problemas durante las compras, ventas o manejo de inventarios?				
6	¿Los reportes se encuentran disponibles para su revisión ante algún evento imprevisto?				
7	¿Se sigue algún tipo de proceso o método para realizar el diagnóstico del problema?				
8	¿Sabe dónde buscar información previa ante un problema?				

Dimensión: Búsqueda y selección de alternativas					
9	¿Busca la mayor cantidad de posibles alternativas para solucionar un problema?				
10	¿Existe una estructura óptima de capital en caso se necesite recursos para solucionar el problema?				
11	¿Frente a un problema detectado se realiza el análisis de la alternativa seleccionada?				
12	¿Se evalúa los posibles resultados y sus beneficios y riesgos que puede contraer cada una de las alternativas de solución?				
13	¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?				
Dimensión: Elección e implantación final de una decisión					
14	¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?				
15	¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada?				
16	¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?				
17	¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso?				
18	¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?				

Ficha técnica del instrumento.

1. **Nombre del instrumento:** Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones.
2. **Autores:** Carrión Adán Angie Lisbeth; Moreno Vasconsuelo Jean
3. **Objetivo:** Recopilar información para diagnosticar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C
4. **Usuarios:** colaboradores del área gerencial y contable.
5. **Tiempo:** 30 minutos
6. **Técnica:** Entrevista
7. **Organización de ítems:**

Escala de valoración del instrumento.

Dimensiones	Indicadores	Ítems
Diagnóstico del problema	<ul style="list-style-type: none"> • Misión y visión • Procesos claves • Análisis de datos 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Los principales objetivos de la empresa, relacionados a los procesos claves, están alineados a la misión y visión? 2. ¿El cumplimiento de la misión y visión de la empresa es evaluado o monitoreado periódicamente? 3. ¿Se establecen planes de contingencia ante posibles situaciones que puedan reducir los beneficios? 4. ¿Se respetan los procesos de la compra, almacenaje y venta de los productos? 5. ¿Se han identificado problemas durante las compras, ventas o manejo de inventarios? 6. ¿Los reportes se encuentran disponibles para su revisión ante algún evento imprevisto? 7. ¿Se sigue algún tipo de proceso o método para realizar el diagnóstico del problema? 8. ¿Sabe dónde buscar información previa ante un problema?
Búsqueda y selección de alternativas	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación de alternativas • Análisis del entorno 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Busca la mayor cantidad de posibles alternativas para solucionar un problema? 2. ¿Existe una estructura óptima de capital en caso se necesite recursos para solucionar el problema? 3. ¿Frente a un problema detectado se realiza el análisis de la alternativa seleccionada? 4. ¿Se evalúa los posibles resultados, beneficios y riesgos que puede contraer cada una de las alternativas de solución? 5. ¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?
Elección e implantación final de una decisión	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de recursos • Implantación de alternativas • Evaluación de alternativas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final? 2. ¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada? 3. ¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales? 4. ¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso? 5. ¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante

		ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?
--	--	---

Escalas de conversión de intervalo de la variable Toma de decisiones y sus dimensiones

Niveles de toma de decisiones				
Variable	Total de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Toma de decisiones	18	54	43-54	Bueno
			31-42	Regular
			18-30	Deficiente
Dimensiones de la Toma de decisiones				
Dimensión	Total de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Diagnóstico del problema	08	24	18-24	Bueno
			13-17	Regular
			8-12	Deficiente
Búsqueda y selección de alternativas	05	15	13-15	Bueno
			9-12	Regular
			5-8	Deficiente
Elección e implantación final de una decisión	05	15	13-15	Bueno
			9-12	Regular
			5-8	Deficiente

Reporte de confiabilidad del instrumento.

“Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones”

Se aplicó una prueba piloto del “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” a una muestra no probabilística por conveniencia de 10 colaboradores de una empresa del mismo rubro, sin afectar a la muestra de estudio, con el objetivo de depurar los 18 ítems propuestos en el instrumento. Del análisis de los coeficientes de correlación corregido ítem-total en sus tres dimensiones del “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” no sugiere la eliminación de ítem alguno, por ser superiores a 0.20; así mismo el valor del coeficiente de consistencia interna alpha de crambach del instrumento es de 0.89, en promedio y de sus dimensiones (0.90 en Diagnóstico del problema, 0.89 en Búsqueda y selección de alternativas y 0.89 en Elección e implantación final de una decisión). La puntuación de los ítems (oscilaron entre 0.87 y 0.90). Por lo que se considera que el “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” es aceptable.

Coeficiente de correlación corregido ítem-total

	Diagnóstico del problema	Búsqueda y selección de alternativas	Elección e implantación final de una decisión
Item1	0.250		
Item2	0.528		
Item3	0.690		
Item4	0.267		
Item5	0.350		
Item6	0.839		
Item7	0.577		
Item8	0.525		
Item9		0.841	
Item10		0.955	
Item11		0.622	
Item12		0.481	
Item13		0.350	

Item14			0.839
Item15			0.577
Item16			0.267
Item17			0.530
Item18			0.750
Correlación por dimensiones	0.445	0.580	0.505
Correlación total	0.510		

Coefficiente de confiabilidad corregido ítem-total

	Diagnóstico del problema	Búsqueda y selección de alternativas	Elección e implantación final de una decisión
Item1	0.904		
Item2	0.895		
Item3	0.891		
Item4	0.902		
Item5	0.903		
Item6	0.885		
Item7	0.894		
Item8	0.896		
Item9		0.885	
Item10		0.878	
Item11		0.892	
Item12		0.897	
Item13		0.903	
Item14			0.885
Item15			0.894
Item16			0.902
Item17			0.903
Item18			0.885
Confiabilidad por dimensiones	0.896	0.891	0.894
Confiabilidad total	0.894		

**2.2 Reporte de los Estados Financieros
de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C**

Estado de Situación Financiera (Valor Histórico al 31 de Dic. 2019)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	59,058	Sobregiros Bancarios	401	0
Inversiones al valor razonable y disponibles para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	361	0	Remuneraciones y participaciones por pagar	403	0
Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	0
Cuentas por cobrar al per, acc. soc, dir. y gerentes	363	0	Ctas por pagar comerciales - relac	405	0
Cuentas por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y ger	406	0
Cuentas por cobrar diversas - relacionadas	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	0
Servicios y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	367	0	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	79,398	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo Diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	0
Productos en proceso	371	0			
Materias primas	372	0	PATRIMONIO		
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0	Capital	414	71,200
Existencias por recibir	375	0	Acciones de inversión	415	0
Desvalorización de existencias	376	0	Capital Adicional positivo	416	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	377	0	Capital Adicional negativo	417	0
Otros activos corrientes	378	9,875	Resultados no realizados	418	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Excedente de revaluación	419	0
Inversiones inmobiliarias (1)	380	0	Reservas	420	0
Activos adquiridos en arrendamiento financiero	381	0	Resultados Acumulados Positivos	421	140,870
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	56,000	Resultados Acumulados Negativos	422	0
Depreciación de 1, 2 e IME acumulados	383	0	Utilidad del ejercicio	423	0
Intangibles	384	0	Pérdida del ejercicio	424	7,739
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO	425	204,331
Depreciación de activos biológicos, amort. y agot. acum	386	0			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	0	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	204,331
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	204,331			

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2019		
Ventas Netas o Ing. por Servicios	461	241,534
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	0
Ventas Netas	463	241,534
Costo de Ventas	464	235,013
Resultado bruto Utilidad	466	6,521
Resultado bruto Pérdida	467	0
Gastos de Ventas	468	0
Gastos de Administración	469	14,192
Resultado de operación Utilidad	470	0
Resultado de operación Pérdida	471	7,671
Gastos Financieros	472	68
Ingresos Financieros Gravados	473	0
Otros Ingresos gravados	475	0
Otros Ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	0
Costo enajen. de val. y bienes A.F.	478	0
Gastos diversos	480	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	0
Resultado antes de part. Pérdida	485	7,739
Distribución legal de la renta	486	0
Resultado antes del imp. Utilidad	487	0
Resultado antes del imp. Pérdida	489	7,739
Impuesto a la Renta	490	0
Resultado del ejercicio Utilidad	492	0
Resultado del ejercicio Pérdida	493	7,739

Estado de Situación Financiera
(Valor Histórico al 31 de Dic. 2020)

ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	31,087	Sobregiros Bancarios	401	0
Inversiones al valor razonable y disponibles para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	361	0	Remuneraciones y participaciones por pagar	403	0
Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	7,786
Cuentas por cobrar al per, acc. soc, dir. y gerentes	363	0	Ctas por pagar comerciales - relacionadas	405	0
Cuentas por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y gerentes	406	0
Cuentas por cobrar diversas - relacionadas	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	0
Servicios y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	79,398	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo Diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	7,786
Productos en proceso	371	0			
Materias primas	372	0	PATRIMONIO		
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0	Capital	414	71,200
Existencias por recibir	375	0	Acciones de inversión	415	0
Desvalorización de existencias	376	(0)	Capital Adicional positivo	416	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	377	0	Capital Adicional negativo	417	(0)
Otros activos corrientes	378	13,851	Resultados no realizados	418	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Excedente de revaluación	419	0
Inversiones inmobiliarias (1)	380	0	Reservas	420	0
Activos adquiridos en arrendamiento financiero	381	0	Resultados Acumulados Positivos	421	133,131
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	56,000	Resultados Acumulados Negativos	422	(0)
Depreciación de 1, 2 e IME acumulados	383	(0)	Utilidad del ejercicio	423	0
Intangibles	384	0	Pérdida del ejercicio	424	(31,781)
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO	425	172,550
Depreciación de activos biológicos, amort. y agot. acum	386	(0)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	180,336
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	180,336			

Estado de Resultados
Del 01/01 al 31/12 de 2020

Ventas Netas o Ing. por Servicios	461	117,150
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas Netas	463	117,150
Costo de Ventas	464	(134,729)
Resultado bruto Utilidad	466	0
Resultado bruto Pérdida	467	(17,579)
Gastos de Ventas	468	(0)
Gastos de Administración	469	(14,192)
Resultado de operación Utilidad	470	0
Resultado de operación Pérdida	471	(31,771)
Gastos Financieros	472	(0)
Ingresos Financieros Gravados	473	0
Otros Ingresos gravados	475	0
Otros Ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	0
Costo enajen. de val. y bienes A.F.	478	(0)
Gastos diversos	480	(10)
Resultado antes de part. Utilidad	484	0
Resultado antes de part. Pérdida	485	(31,781)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. Utilidad	487	0
Resultado antes del imp. Pérdida	489	(31,781)
Impuesto a la Renta	490	(0)
Resultado del ejercicio Utilidad	492	0
Resultado del ejercicio Pérdida	493	(31,781)

Anexo 3.

Consentimiento informado

Título de la investigación: Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020.

Investigadores: Carrión Adán Angie Lisbeth y Moreno Vasconsuelo Jean Carlos.

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020”, cuyo objetivo es Demostrar la incidencia del análisis DUPONT en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael SAC, en los periodos 2019 - 2020. Esta investigación es desarrollada por estudiantes pregrado de la carrera profesional de contabilidad, de la Universidad César Vallejo del campus Chimbote, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Se detectó que la rentabilidad de la empresa obtuvo resultados negativos debido a que no se lleva un adecuado proceso de toma de decisiones y carecen de información de herramientas de análisis financiero para evaluar sus EEFF.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Análisis Dupont y su incidencia en la toma de decisiones en la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C, Casma – 2019-2020”.
2. Esta entrevista tendrá un tiempo aproximado de 60 minutos y se realizará en el ambiente de sala de recepción de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. Las respuestas a la guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Anexo 4.

Evaluación por juicio de expertos 1

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Luis Fernando Espejo Chacón
Grado profesional:	Maestría () Doctor (x)
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (x) Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad: Finanzas y tributación
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (x)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (ordinal)

Nombre de la Prueba:	Guía de entrevista
Autores:	Carrión Adán Angie Lisbeth – Moreno Vasconsuelo Jean
Procedencia:	Ciudad de Chimbote
Administración:	De modo individual
Tiempo de aplicación:	60 minutos
Ámbito de aplicación:	Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C
Significación:	Analizar la toma de decisiones de la empresa de manera general y por dimensiones.

4. Soporte teórico

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Área de contabilidad Variable: toma de decisiones	Diagnóstico del problema; Búsqueda y selección de alternativas; Elección e implantación final de una decisión.	Proceso secuencial, aplicado dentro de toda empresa para la elección de una decisión el cual es realizado por la alta dirección.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el instrumento “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” elaborado por Carrión Adán Angie Lisbeth; Moreno Vasconsuelo Jean en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones.

- Primera dimensión: Diagnóstico del problema
- Objetivos de la Dimensión: Analizar si la empresa encuentra el problema y reconoce que se debe tomar una decisión para solucionarlo

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Misión y	Ítem 1	4	4	4	

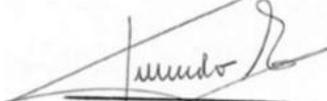
visión	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
Procesos claves	Ítem 4	4	4	4	
	Ítem 5	4	4	4	
	Ítem 6	4	4	4	
Análisis de datos	Ítem 7	4	4	4	
	Ítem 8	4	4	4	

- Segunda dimensión: Búsqueda y selección de alternativas
- Objetivos de la Dimensión: Analizar si la empresa plantea opciones viables para tener éxito en la resolución de los problemas.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Investigación	Ítem 1	4	4	4	
Análisis de alternativas	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
	Ítem 4	4	4	4	
Análisis de entorno	Ítem 5	4	4	4	

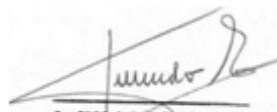
- Tercera dimensión: Elección e implantación final de una decisión
- Objetivos de la Dimensión: Evaluar si la empresa ha elegido una alternativa para darle solución al problema detectado de manera satisfactoria.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Manejo de recursos	Ítem 1	4	4	4	
Implantación de alternativas	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
	Ítem 4	4	4	4	
Evaluación de resultados	Ítem 5	4	4	4	


 Dr. CPCC, Luis F. Espejo Chacón
 MATRICULA N° 06-882

DNI: 32943821

		¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?				X		X		X		X		
Elección e implantación final de una decisión	- Manejo de recursos - Implantación de alternativas - Evaluación de alternativas	¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?				X		X		X		X		
		¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada?				X		X		X		X		
		¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?				X		X		X		X		
		¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso?				X		X		X		X		
		¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?				X		X		X		X		



Dr. CRCC, Luis F. Espejo Chacón
MATRICULA N° 08-882

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón
DNI: 32943821

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3776-2490>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones

OBJETIVO: Recopilar información para diagnosticar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.

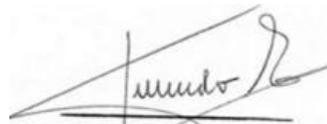
DIRIGIDO A: Colaboradores del área gerencial y contable.

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Espejo Chacón Luis Fernando

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctor

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
X	



Dr. CPCC, Luis F. Espejo Chacón
MATRICULA N° 06-882

Firma del experto informante

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3776-2490>

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUIA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR LA TOMA DE DECISIONES								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Diagnóstico del problema							
1	¿Los principales objetivos de la empresa, relacionados a los procesos claves, están alineados a la misión y visión?	X		X		X		
2	¿El cumplimiento de la misión y visión de la empresa es evaluado o monitoreado periódicamente?	X		X		X		
3	¿Se establecen planes de contingencia ante posibles situaciones que puedan reducir los beneficios?	X		X		X		
4	¿Se respetan los procesos de la compra, almacenaje y venta de los productos?	X		X		X		
5	¿Se han identificado problemas durante las compras, ventas o manejo de inventarios?	X		X		X		
6	¿Los reportes se encuentran disponibles para su revisión ante algún evento imprevisto?	X		X		X		
7	¿Se sigue algún tipo de proceso o método para realizar el diagnóstico del problema?	X		X		X		
8	¿Sabe dónde buscar información previa ante un problema?							
	Dimensión 2. Búsqueda y selección de alternativas							
9	¿Busca la mayor cantidad de posibles alternativas para solucionar un problema?	X		X		X		
10	¿Existe una estructura óptima de capital en caso se necesite recursos para solucionar el problema?	X		X		X		
11	¿Frente a un problema detectado se realiza el análisis de la alternativa seleccionada?	X		X		X		
12	¿Se evalúa los posibles resultados y sus beneficios y riesgos que puede contraer cada una de las alternativas de solución?	X		X		X		
13	¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?	X		X		X		

	Dimensión 3. Elección e implantación final de una decisión						
14	¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?	X		X		X	
15	¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada?	X		X		X	
16	¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?	X		X		X	
17	¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso?	X		X		X	
18	¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobado para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador. Espejo Chacón Luis Fernando
Especialidad del validador: Tributación

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Abril 05, del 2023



Dr. CPCC. Luis F. Espejo Chacón
MATRICULA N° 06-882

Firma del Experto Informante
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3776-2490>

Evaluación por juicio de expertos 2

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Nelly María Pérez De La Cruz	
Grado profesional:	Maestría ()	Doctor (x)
Área de formación académica:	Clínica ()	Social ()
	Educativa (x)	Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	Metodología de investigación	
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	Más de 5 años (x)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (ordinal)

Nombre de la Prueba:	Guía de entrevista
Autores:	Carrión Adán Angie Lisbeth, Moreno Vasconsuelo Jean
Procedencia:	Ciudad de Chimbote
Administración:	De modo individual
Tiempo de aplicación:	60 minutos
Ámbito de aplicación:	Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C
Significación:	Analizar la toma de decisiones de la empresa de manera general y por dimensiones.

4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Área de contabilidad Variable: toma de decisiones	Diagnóstico del problema; Búsqueda y selección de alternativas; Elección e implantación final de una decisión.	Proceso secuencial, aplicado dentro de toda empresa para la elección de una decisión el cual es realizado por la alta dirección.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el instrumento “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” elaborado por Carrión Adán Angie Lisbeth; Moreno Vasconsuelo Jean en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones.

- Primera dimensión: Diagnóstico del problema
- Objetivos de la Dimensión: Analizar si la empresa encuentra el problema y reconoce que se debe tomar una decisión para solucionarlo.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
--------------------	-------------	-----------------	-------------------	-------------------	---

Misión y visión	Ítem 1	4	4	4	
	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
Procesos claves	Ítem 4	4	4	4	
	Ítem 5	4	4	4	
	Ítem 6	4	4	4	
Análisis de datos	Ítem 7	4	4	4	
	Ítem 8	4	4	4	

- Segunda dimensión: Búsqueda y selección de alternativas
- Objetivos de la Dimensión: Analizar si la empresa plantea opciones viables para tener éxito en la resolución de los problemas.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Investigación	Ítem 1	4	4	4	
Análisis de alternativas	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
	Ítem 4	4	4	4	
Análisis de entorno	Ítem 5	4	4	4	

- Tercera dimensión: Elección e implantación final de una decisión
- Objetivos de la Dimensión: Evaluar si la empresa ha elegido una alternativa para darle solución al problema detectado de manera satisfactoria.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Manejo de recursos	Ítem 1	4	4	4	
Implantación de alternativas	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
	Ítem 4	4	4	4	
Evaluación de resultados	Ítem 5	4	4	4	



DNI: 32940849

		¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?				X		X		X		X		
Elección e implantación final de una decisión	- Manejo de recursos - Implantación de alternativas - Evaluación de alternativas	¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?				X		X		X		X		
		¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada?				X		X		X		X		
		¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?				X		X		X		X		
		¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso?				X		X		X		X		
		¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?				X		X		X		X		



Dra. Nelly María Pérez De La Cruz
DNI: 32940849

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6758-6980>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones

OBJETIVO: Recopilar información para diagnosticar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.

DIRIGIDO A: Colaboradores del área gerencial y contable.

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Pérez De La Cruz Nelly María

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctora

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
X	



Firma del experto informante

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6758-6980>

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUIA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR LA TOMA DE DECISIONES								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Diagnóstico del problema							
1	¿Los principales objetivos de la empresa, relacionados a los procesos claves, están alineados a la misión y visión?	X		X		X		
2	¿El cumplimiento de la misión y visión de la empresa es evaluado o monitoreado periódicamente?	X		X		X		
3	¿Se establecen planes de contingencia ante posibles situaciones que puedan reducir los beneficios?	X		X		X		
4	¿Se respetan los procesos de la compra, almacenaje y venta de los productos?	X		X		X		
5	¿Se han identificado problemas durante las compras, ventas o manejo de inventarios?	X		X		X		
6	¿Los reportes se encuentran disponibles para su revisión ante algún evento imprevisto?	X		X		X		
7	¿Se sigue algún tipo de proceso o método para realizar el diagnóstico del problema?	X		X		X		
8	¿Sabe dónde buscar información previa ante un problema?							
	Dimensión 2. Búsqueda y selección de alternativas							
9	¿Busca la mayor cantidad de posibles alternativas para solucionar un problema?	X		X		X		
10	¿Existe una estructura óptima de capital en caso se necesite recursos para solucionar el problema?	X		X		X		
11	¿Frente a un problema detectado se realiza el análisis de la alternativa seleccionada?	X		X		X		
12	¿Se evalúa los posibles resultados y sus beneficios y riesgos que puede contraer cada una de las alternativas de solución?	X		X		X		
13	¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?	X		X		X		

	Dimensión 3. Elección e implantación final de una decisión						
14	¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?	X		X		X	
15	¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada?	X		X		X	
16	¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?	X		X		X	
17	¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso?	X		X		X	
18	¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobado para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: Pérez De La Cruz Nelly María
Especialidad del validador: Finanzas

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Abril 05, del 2023



Firma del Experto Informante
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6758-6980>

Evaluación por juicio de expertos 3

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	José Eustaquio Lavado Ciudad
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa () Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Auditoría
Institución donde labora:	Contraloría de la Municipalidad Provincial del Santa
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (x)

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (ordinal)

Nombre de la Prueba:	Guía de entrevista
Autores:	Carrión Adán Angie Lisbeth – Moreno Vasconsuelo Jean
Procedencia:	Ciudad de Chimbote
Administración:	De modo individual
Tiempo de aplicación:	60 minutos
Ámbito de aplicación:	Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C
Significación:	Analizar la toma de decisiones de la empresa de manera general y por dimensiones.

4. Soporte teórico

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Área de contabilidad Variable: toma de decisiones	Diagnóstico del problema; Búsqueda y selección de alternativas; Elección e implantación final de una decisión.	Proceso secuencial, aplicado dentro de toda empresa para la elección de una decisión el cual es realizado por la alta dirección.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el instrumento “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” elaborado por Carrión Adán Angie Lisbeth; Moreno Vasconsuelo Jean en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones.

- Primera dimensión: Diagnóstico del problema
- Objetivos de la Dimensión: Analizar si la empresa encuentra el problema y reconoce que se debe tomar una decisión para solucionarlo.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
--------------------	-------------	-----------------	-------------------	-------------------	---

Misión y visión	Ítem 1	4	4	4	
	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
Procesos claves	Ítem 4	4	4	4	
	Ítem 5	4	4	4	
	Ítem 6	4	4	4	
Análisis de datos	Ítem 7	4	4	4	
	Ítem 8	4	4	4	

- Segunda dimensión: Búsqueda y selección de alternativas
- Objetivos de la Dimensión: Analizar si la empresa plantea opciones viables para tener éxito en la resolución de los problemas.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Investigación	Ítem 1	4	4	4	
Análisis de alternativas	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
	Ítem 4	4	4	4	
Análisis de entorno	Ítem 5	4	4	4	

- Tercera dimensión: Elección e implantación final de una decisión
- Objetivos de la Dimensión: Evaluar si la empresa ha elegido una alternativa para darle solución al problema detectado de manera satisfactoria.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Manejo de recursos	Ítem 1	4	4	4	
Implantación de alternativas	Ítem 2	4	4	4	
	Ítem 3	4	4	4	
	Ítem 4	4	4	4	
Evaluación de resultados	Ítem 5	4	4	4	



 Firma del Experto Informante.
 DNI: 32820634

MATRIZ DE VALIDACIÓN (VARIABLE 1)

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES	
				Nunca	A veces	Siempre	RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA			
							Sí	NO	Sí	NO	Sí	NO	Sí	NO		
Toma de decisiones	Diagnóstico del problema	- Misión y visión - Procesos claves - Análisis de datos	¿Los principales objetivos de la empresa, relacionados a los procesos claves, están alineados a la misión y visión?				X		X		X		X			
			¿El cumplimiento de la misión y visión de la empresa es evaluado o monitoreado periódicamente?				X		X		X		X			
			¿Se establecen planes de contingencia ante posibles situaciones que puedan reducir los beneficios?				X		X		X		X			
			¿Se respetan los procesos de la compra, almacenaje y venta de los productos?				X		X		X		X			
			¿Se han identificado problemas durante las compras, ventas o manejo de inventarios?				X		X		X		X			
			¿Los reportes se encuentran disponibles para su revisión ante algún evento imprevisto?				X		X		X		X			
			¿Se sigue algún tipo de proceso o método para realizar el diagnóstico del problema?				X		X		X		X			
			¿Sabe dónde buscar información previa ante un problema?													
	Búsqueda y selección de alternativas	- Investigación - Análisis de alternativas - Análisis del entorno	¿Busca la mayor cantidad de posibles alternativas para solucionar un problema?				X		X		X		X			
			¿Existe una estructura óptima de capital en caso se necesite recursos para solucionar el problema?				X		X		X		X			
			¿Frente a un problema detectado se realiza el análisis de la alternativa seleccionada?				X		X		X		X			
			¿Se evalúa los posibles resultados y sus beneficios y riesgos que puede contraer cada una de las alternativas de solución?				X		X		X		X			

		¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?				X		X		X		X		
Elección e implantación final de una decisión	- Manejo de recursos - Implantación de alternativas - Evaluación de alternativas	¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?				X		X		X		X		
		¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada?				X		X		X		X		
		¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?				X		X		X		X		
		¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso?				X		X		X		X		
		¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?				X		X		X		X		



Firma del Experto Informante.

Mg. José Eustaquio Lavado Ciudad
DNI: 32820634

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1454-8870>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones

OBJETIVO: Recopilar información para diagnosticar la toma de decisiones de la Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C.

DIRIGIDO A: Colaboradores del área gerencial y contable.

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Lavado Ciudad José Eustaquio

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
X	



Firma del Experto Informante.

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1454-8870>

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUÍA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR LA TOMA DE DECISIONES								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Diagnóstico del problema							
1	¿Los principales objetivos de la empresa, relacionados a los procesos claves, están alineados a la misión y visión?	X		X		X		
2	¿El cumplimiento de la misión y visión de la empresa es evaluado o monitoreado periódicamente?	X		X		X		
3	¿Se establecen planes de contingencia ante posibles situaciones que puedan reducir los beneficios?	X		X		X		
4	¿Se respetan los procesos de la compra, almacenaje y venta de los productos?	X		X		X		
5	¿Se han identificado problemas durante las compras, ventas o manejo de inventarios?	X		X		X		
6	¿Los reportes se encuentran disponibles para su revisión ante algún evento imprevisto?	X		X		X		
7	¿Se sigue algún tipo de proceso o método para realizar el diagnóstico del problema?	X		X		X		
8	¿Sabe dónde buscar información previa ante un problema?							
	Dimensión 2. Búsqueda y selección de alternativas							
9	¿Busca la mayor cantidad de posibles alternativas para solucionar un problema?	X		X		X		
10	¿Existe una estructura óptima de capital en caso se necesite recursos para solucionar el problema?	X		X		X		
11	¿Frente a un problema detectado se realiza el análisis de la alternativa seleccionada?	X		X		X		
12	¿Se evalúa los posibles resultados y sus beneficios y riesgos que puede contraer cada una de las alternativas de solución?	X		X		X		
13	¿Se obtiene información de los posibles beneficiarios o afectados por la alternativa seleccionada?	X		X		X		

	Dimensión 3. Elección e implantación final de una decisión						
14	¿Se asignan los recursos necesarios y disponibles para la correcta ejecución de la decisión final?	X		X		X	
15	¿Se asigna un responsable para la implementación y monitoreo de la alternativa seleccionada?	X		X		X	
16	¿Al tomar una decisión busca la mejor solución con metas y objetivos organizacionales?	X		X		X	
17	¿Las partes responsables de ejecutar una decisión participan en el proceso?	X		X		X	
18	¿Se realiza algún tipo de seguimiento durante ciertos periodos para evaluar si la decisión tomada ha sido la más efectiva y cumple con los objetivos?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobado para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador. Lavado Ciudad José Eustaquio

Especialidad del validador: Auditoría

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Abril 06, del 2023



Firma del Experto Informante.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1454-8870>

Análisis de la validación de contenido a nivel de expertos Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones

Del análisis consolidado del coeficiente de validez de contenido a través de la V de Aiken a 3 expertos consultados sobre los ítems propuestos sobre la “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” no sugiere corrección o eliminación de ítem alguno, por ser >0.80 y ≤ 1.00 (1.00). Por lo que se considera que la “Guía de entrevista para evaluar la toma de decisiones” posee una fuerte validez de contenido.

Validez de contenido general y específico

Dimensión	Ítems	Criterios	Expertos			Total (S)	V. Aiken	Validez por ítems
			1	2	3			
Diagnóstico del problema	item1	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item2	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item3	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item4	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item5	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item6	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item7	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte

		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item8	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Búsqueda y selección de alternativas	item9	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item10	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item11	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item12	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item13	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Elección e implantación final de una decisión	item14	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item15	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item16	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item17	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte

	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
item18	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Total						1.00	Validez fuerte

Consolidado de validez de contenido

Dimensión	Pertinencia	Relevancia	Claridad	Puntuación específica
Diagnóstico del problema	1.00	1.00	1.00	1.00
Búsqueda y selección de alternativas	1.00	1.00	1.00	1.00
Elección e implantación final de una decisión	1.00	1.00	1.00	1.00
Puntuación general	1.00	1.00	1.00	1.00