

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



UPLA
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

TESIS

Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las Empresas Comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018

Para Optar : El Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. ARAUJO LAIVA ESTEFHANY EVELYN
Bach. CHAVEZ GARCIA JEAN MARCO

Asesor : Mtro. CALDERON FERNANDEZ PAUL CESAR

Línea de Investigación
Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de Inicio y
Culminación : 16.07.2019 – 15.07.2020

Huancayo – Perú
2023

HOJA DE APROBACIÓN DE JURADOS

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

TESIS
ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Y TOMA DE
DECISIONES EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE VENTA
AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADO, HUANCAYO 2017 –
2018

PRESENTADA POR:

Bach. Araujo Laiva Estefhany Evelyn
Bach. Chavez Garcia Jean Marco

PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

Contador Público

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

APROBADA POR EL SIGUIENTE JURADO:

PRESIDENTE : _____
DR.

PRIMER MIEMBRO : _____

SEGUNDO MIEMBRO : _____

TERCER MIEMBRO : _____

Huancayo, de del 2022

**ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Y TOMA DE
DECISIONES EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE VENTA
AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADO, HUANCAYO 2017 –
2018**

Asesor
Mtro. Calderon Fernandez Paul Cesar

DEDICATORIA

A nuestro señor Altísimo, que nos resplandeció a fin de no caer en la soberbia y proporcione humildad y sabiduría para poder lograr conseguir los objetivos planteados; a nuestros padres, que nos levantan ante las derrotas y otorgan bendiciones ante nuestras alegrías; a nuestros familiares por toda su comprensión en nuestra etapa de estudio y finalmente, a nuestros colegas y amigos por su generosa experiencia y saber.

Jean & Estefhany

AGRADECIMIENTO

A nuestro omnipotente Dios, por desplegar sabiduría en cada uno de sus preciados hijos.

A nuestros padres, que día a día batallan en el por nuestro bienestar.

De igual manera agradecer a nuestro asesor Mtro. Calderón Fernández Paul Cesar por su proyectar su expertia y contribución hacía con nosotros.

Jean & Estefhany

CONSTANCIA DE SIMILITUD



NUEVOS TIEMPOS
NUEVOS DESAFIOS
NUEVOS COMPROMISOS

CONSTANCIA DE SIMILITUD

N ° 0021 - FCAC -2024

La Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones, hace constar mediante la presente, que la **Tesis**, Titulada:

Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las Empre-sas Comerciales de venta al por mayor no especializado, Huanca-yo 2017 – 2018

Con la siguiente información:

Con Autor(es) : **BACH. ARAUJO LAIVA ESTEFHANY EVELYN
BACH. CHAVEZ GARCIA JEAN MARCO**

Facultad : **CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

Escuela Académica : **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

Asesor(a) : **Mtro. CALDERON FERNANDEZ PAUL CESAR**

Fue analizado con fecha **12/01/2024**; con **124 págs.**; en el software de prevención de plagio (Turnitin); y con la siguiente configuración:

Excluye Bibliografía.

Excluye citas.

Excluye Cadenas hasta 20 palabras.

Otro criterio (especificar)

X

El documento presenta un porcentaje de similitud de **24 %**.

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentajes establecidos en el artículo N°11 del Reglamento de uso de Software de Prevención. Se declara, que el trabajo de investigación: **Si contiene un porcentaje aceptable de similitud.**

Observaciones:

En señal de conformidad y verificación se firma y sella la presente constancia.

Huancayo, 12 de enero de 2024.



MTRA. LIZET DORIELA MANTARI MINCAMI
JEFA

Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones

INTRODUCCIÓN

La presente Tesis desarrollada porta la denominación de “Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”.

Esta tesis tuvo como objetivo general: “Determinar qué relación existe entre el análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018”.

En un mundo complejo y la rapidez con que deben tomarse las decisiones financieras se presentan los riesgos inherentes a un posible fracaso empresarial, esto se debe, a que se vienen determinando por el mal manejo de datos financieros y la no utilización de herramientas financieras. La temática seleccionada por los investigadores es valiosa para toda unidad económica, y no utilizarla pone en desmedro las carencias en recursos económicos, materiales y humanos para lograr los objetivos empresariales.

La sistematización de los contadores hoy se centra simplemente en una contabilidad tributaria, y es conocido que sólo no regimos a lo normado por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Adunas – SUNAT, normas contables aprobados en nuestro país, etc., para elaborar nuestros Estados Financieros, lo cual solo es una pequeña parte de todo lo que aprendimos. El análisis de los Estados Financieros debería también ser relevante en nuestro trabajo, ya que resulta una herramienta muy importante para la gerencia, las áreas de la empresa, terceros, proveedores, los bancos y el estado, porque refleja el comportamiento favorable o desfavorable que ha tenido nuestra entidad en un periodo determinado, los índices de partidas y la evolución de nuestra empresa en el tiempo; todo esto para poder tomar decisiones que pueden o no afectar el futuro de las diferentes unidades económicas (empresas)

Los componentes (capítulos) que forman parte de estructura de la investigación, se detalla a continuación:

CAPÍTULO I: En este apartado se reseña la realidad problemática, las delimitaciones que se encontraron, se formula mediante una interrogante el problema general y los problemas específicos, se desarrolló la justificación, y, finalmente, se determinó los objetivos generales, así como, los específicos.

CAPÍTULO II: En este apartado se consideró los antecedentes de la investigación de acuerdo al tema en el ámbito y internacional, nacional y regional, asimismo, se fundamentan las bases teóricas y el marco conceptual cuya relevancia es importante en el desarrollo de nuestra investigación.

CAPÍTULO III: En este apartado se infiere una posible respuesta al problema de investigación, es decir, se trabajó la hipótesis general de la investigación y sus correspondientes hipótesis específicas, para finalmente, culminar la operacionalización (transformación) de las variables que contiene las variables (factores), dimensiones e indicadores.

CAPÍTULO IV: En este apartado se trabajó el desarrollo de la metodología empleada para nuestra investigación de acuerdo a la naturaleza y propósito de nuestra investigación, el cual contiene: el método utilizado es el científico, el tipo es aplicativo, nivel correlacional y diseño de investigación no experimental de corte longitudinal. También se trabajó la población en base a los trabajadores del área contable de las empresas del rubro de venta al por mayor especializada materia de la presente investigación, asimismo, incorpora a la muestra extraída, las técnicas e instrumentos que participan en la recolección de datos que se emplearon, las técnicas para su procesamiento y análisis, para luego señalar los aspectos éticos de la Investigación.

CAPÍTULO V:

Este ultimo apartado contiene el desarrollo de trabajo de campo abordado, la contrastacion de las hipotesis respectivamente, para ello se utilizó los conocimiento de la estadistica descriptiva e inferencial.

Finalmente, se presenta el análisis y discusión de resultado convenientemente, las conclusiones que se derivan del analisis, las recomendaciones brindadas por los investigadores, señalar las referencias bibliográficas y anexos.

Los autores

CONTENIDO

HOJA DE APROBACIÓN DE JURADOS.....	ii
INTRODUCCIÓN	viii
RESUMEN	xvi
CAPITULO I	18
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1. Descripción de la realidad problemática	18
1.2. Delimitación del problema.....	21
1.2.1 Delimitación espacial	21
1.2.2 Delimitación Temporal	21
1.2.3 Delimitación Conceptual o Temática.....	21
1.3. Formulación del problema	23
1.3.1. Problema General.....	23
1.3.2. Problema Específicos	23
1.4. Justificación	24
1.4.1. Justificación Social.....	24
1.4.2. Justificación Teórica	24
1.4.3 Justificación Metodológica	24
1.5. Objetivos.....	24
1.5.1. Objetivo General	24
1.5.2. Objetivos Específicos.....	25

CAPITULO II.....	26
MARCO TEÓRICO.....	26
2.1. Antecedentes.....	26
2.2 Bases teóricas.....	31
2.2.1 Análisis de Estados Financieros.....	31
2.2.2 Toma de decisiones.....	44
2.3 Definición de Conceptos.....	54
CAPITULO III.....	55
HIPÓTESIS.....	55
3.1 Hipótesis general.....	55
3.2 Hipótesis específica.....	55
3.3. Operacionalización de las variables.....	56
CAPITULO IV A.....	58
METODOLOGÍA.....	58
4.1 Método de investigación.....	58
4.2 Nivel de la investigación.....	59
4.3 Diseño de la investigación.....	60
4.4 Población y muestra.....	61
4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	63
4.6 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos.....	65
4.7 Aspectos éticos de la Investigación.....	65

CAPITULO V	66
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	66
5.1 Descripción de resultados	66
5.2. Contrastación de resultados	84
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	90
CONCLUSIONES	93
RECOMENDACIONES.....	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96
ANEXOS	99
Anexo 01: Matriz de consistencia.....	100
Anexo 02: Matriz de Operacionalización de las Variables.....	102
Anexo 03: Matriz de Operacionalización del instrumento	104
Anexo 04: Instrumento de investigación y constancia de su aplicación.....	107
Anexo 05: Confiabilidad del instrumento.....	109
ANEXO 6: Validez del instrumento	110
Anexo 07: La data del procesamiento de datos	121
Anexo 08: Consentimiento informado.....	122
Anexo 09: Panel de fotografías.....	124

CONTENIDO DE FIGURAS

<i>Figura 1</i> Evolución del Índice Mensual de la Producción Nacional: junio 2020.....	19
<i>Figura 2</i> Índice de la Producción del Sector Comercio.....	20
<i>Figura 3</i> Indicadores Financieros	38
<i>Figura 4</i> Estado de situación financiera	67
<i>Figura 5</i> Estado de resultados.....	68
<i>Figura 6</i> Análisis horizontal	69
<i>Figura 7</i> Análisis vertical	70
<i>Figura 8</i> Indicadores de liquidez	71
<i>Figura 9</i> Indicadores de actividad	72
<i>Figura 10</i> Indicadores de endeudamiento.....	73
<i>Figura 11</i> Indicadores de rentabilidad.....	74
<i>Figura 12</i> Costo de financiamiento	75
<i>Figura 13</i> Riesgo de financiamiento.....	76
<i>Figura 14</i> Políticas de financiamiento	77
<i>Figura 15</i> Logro de metas propuestas	78
<i>Figura 16</i> Políticas de operación	79
<i>Figura 17</i> Decisiones frente a la competencia.....	80
<i>Figura 18</i> Riesgo de inversión.....	81
<i>Figura 19</i> Tipos de inversión.....	82
<i>Figura 20</i> Planificación financiera.....	83

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1	62
Tabla 2	66
Tabla 3	67
Tabla 4	68
Tabla 5	69
Tabla 6	70
Tabla 7	71
Tabla 8	72
Tabla 9	73
Tabla 10	75
Tabla 11	76
Tabla 12	77
Tabla 13	78
Tabla 14	79
Tabla 15	80
Tabla 16	81
Tabla 17	82
Tabla 18	83
Tabla 19	85
Tabla 20	86
Tabla 21	87
Tabla 22	89

RESUMEN

El presente estudio lleva por título “Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”, en el que se expone el problema general con la siguiente incognita: ¿Qué relación existe entre el análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018?, el objetivo general es: “Determinar qué relación existe entre el análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”, además se ha planteando como hipótesis general, lo siguiente: “Existe relación entre el análisis de los estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en el periodo 2017 – 2018”.

Para la exposición de la metodología empleada en nuestra investigación en concordancia a su naturaleza y propósito de nuestra investigación, contiene: el método utilizado es el científico, el tipo es aplicativo, nivel correlacional y diseño de investigación no experimental de corte longitudinal. La investigación otorga un puntaje al coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.612, en el cual, evidenció la existencia de correlación positiva media, existe una relación significativa entre las variables “Análisis de estados financieros” y “Toma de decisiones” en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018.

En ese sentido, las recomendaciones que proponen los tesisistas es emplear el análisis financiero como herramienta para tomar decisiones financieras, de esta manera constituirá un aporte al crecimiento y estabilidad financiera que requiere la empresa. Lo que permitirá contribuir al control y cumplimiento de las metas, evitando cualquier sesgo durante tal proceso.

PALABRAS CLAVE: Análisis de estados financieros , toma de decisiones y ventas.

ABSTRACT

The present study is entitled "Analysis of financial statements and decision making in non-specialized wholesale commercial companies, Huancayo 2017 - 2018", in which the general problem is exposed with the following unknown: What relationship exists between the analysis of financial statements and decision making in non-specialized wholesale commercial companies, Huancayo 2017 - 2018?, the general objective is: "Determine what relationship exists between the analysis of financial statements and decision making in non-specialized wholesale commercial companies, Huancayo 2017 - 2018", in addition, the following has been proposed as a general hypothesis: "There is a relationship between the analysis of financial statements and decision making in commercial retail companies. non-specialized wholesale in the province of Huancayo in the period 2017 - 2018".

For the exposition of the methodology used in our research in accordance with its nature and purpose of our research, it contains: the method used is scientific, the type is applicative, correlational level and non-experimental research design of longitudinal cut. The investigation gives a score to Spearman's Rho correlation coefficient of 0.612, in which, evidenced the existence of a medium positive correlation, there is a significant relationship between the variables "Analysis of financial statements" and "Decision making" in companies commercial non-specialized wholesale, Huancayo 2017 - 2018.

In this sense, the recommendations proposed by the thesis students is to use financial analysis as a tool to make financial decisions, in this way it will constitute a contribution to the growth and financial stability that the company requires. This will make it possible to contribute to the control and fulfillment of the goals, avoiding any bias during such a process.

KEY WORDS: Analysis of financial statements, decision making and sales.

CAPITULO I

PROBLEMA DEL PROBLEMA

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En la actualidad en el Perú tenemos problemas serios con respecto a la economía nacional ya que el COVID 19 afecto a la economía de todos los países siendo el Perú uno de ellos, según el INEI en el año 2019 teníamos un comportamiento muy favorable en la economía pero ahora para el 2020 la situación cambio desde el segundo bimestre del año, teniendo una degradación del Producto Bruto Interno (PBI) en -9,4% la cual fue el resultado de la evolución contraproducente de las diferentes actividades económicas, el sector comercio cuyo actividad esta inversa en nuestra presente investigación ha sufrido un golpe fuerte ya que se encuentra con una variación porcentual de (-8,1%) con respecto al año 2019 según el boletín informativo del INEI tercer trimestre 2020.

El sector comercio en junio 2020 registro la reducción de -27,98 % como resultado de la suave reactivación económica aprobada por el gobierno con Decreto Supremo 101-2020-PCM.

Sector	Ponderación 1/	Variación Porcentual		
		2020/2019		Jul 19-Jun 20/
		Junio	Enero-Junio	Jul 18-Jun 19
Economía Total	100,00	-18,06	-17,37	-7,25
DI-Otros Impuestos a los Productos	8,29	-27,91	-20,79	-9,45
Total Industrias (Producción)	91,71	-17,26	-17,07	-7,06
Agropecuario	5,97	-1,61	2,05	2,69
Pesca	0,74	48,05	-15,58	-17,32
Minería e Hidrocarburos	14,36	-14,44	-20,11	-9,10
Manufactura	16,52	-6,83	-22,45	-10,48
Electricidad, Gas y Agua	1,72	-10,57	-10,71	-3,94
Construcción	5,10	-44,64	-42,14	-19,30
Comercio	10,18	-27,98	-27,62	-11,67
Transporte, Almacenamiento, Correo y Mensajería	4,97	-44,23	-29,68	-14,58
Alojamiento y Restaurantes	2,86	-84,35	-51,67	-22,39

Figura 1 Evolución del Índice Mensual de la Producción Nacional: junio 2020

Fuente: INEI

El comercio por mayor actividad donde está involucrada netamente la investigación, no ha tenido un buen desarrollo durante el segundo bimestre del 2020 ya que producto a la crisis económica que se dio, tuvo cifras de baja de hasta -26.19% en julio del 2020, pero ahora gracias a la reactivación total de las actividades estos resultados han variado positivamente, la educación no presencial y el trabajo remoto hacen que la venta de útiles de escritorio y papelería estén saliendo poco a poco flote.

Índice de la Producción del Sector Comercio, según actividad
Año base 2007
Incidenias, variaciones interanuales y acumuladas
Junio 2020

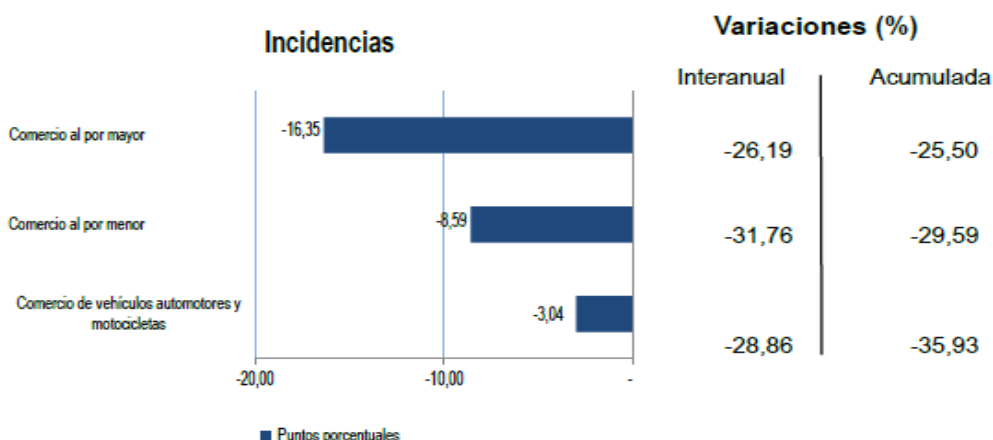


Figura 2 Índice de la Producción del Sector Comercio
Fuente: INEI

En el Perú los índices de formalidad e informalidad no son nada atractivos para los inversores y mucho más el sector comercial, teniendo en cuenta que nuestra investigación se concentrara en el rubro de venta al por mayor no especializada, específicamente en entidades entregadas a la venta tales como: papelería, útiles de oficina, otros materiales, así como la distribución de los mismos.

Los riesgos inherentes a un posible fracaso empresarial se vienen determinando por el mal manejo de datos financieros y la no utilización de herramientas financieras. El análisis de estados financieros es valioso para toda unidad económica, y no utilizarla pone en desmedro las carencias en recursos económicos, materiales y humanos para lograr los objetivos empresariales.

La sistematización de los contadores hoy se centra simplemente en una contabilidad tributaria, es decir nos regimos a las disposiciones que nos da la SUNAT para llevar a cabo nuestros Estados Financieros, lo cual solo es una pequeña parte de todo lo que aprendimos. El análisis de los Estados Financieros debería también ser relevante en nuestro trabajo, ya que resulta una herramienta muy

importante para la gerencia, las áreas de la empresa, terceros, proveedores, los bancos y el estado, porque refleja el comportamiento favorable o desfavorable que ha tenido nuestra entidad en un periodo establecido, los índices de las partidas y la evolución de nuestra empresa en el tiempo. Todos los datos cuantitativos ayudaran a decidir y visualizar las medidas para alcanzar metas como empresa.

1.2. Delimitación del problema

1.2.1 Delimitación espacial

La investigación fue desarrollada en las empresas comerciales (Venta al por mayor) no especializado en el rubro de venta de útiles de oficina, etc. de la provincia de Huancayo, que pertenece al departamento de Junín, esto se debe por ser calificado como una metrópoli altamente comercial, por lo tanto, se tomaran las medidas y metodologías apropiadas para su estudio.

1.2.2 Delimitación Temporal

El periodo de investigación comprenderá los ejercicios económicos 2017 - 2018 que coincide con el calendario anual del 01 de enero al 31 de diciembre de cada año.

1.2.3 Delimitación Conceptual o Temática

✓ Análisis de estados financieros

Los estados financieros son documentos empresariales que representan la situación financiera y resultados de gestión de las actividades que realizan las unidades económicas. Se deben de realizar y analizar cada cierto periodo de tiempo de acuerdo a las necesidades de la gerencia para evaluar el progreso y consecución de las metas y objetivos trazados por la empresa.

De acuerdo a Flores (2008) sostiene lo siguiente: “El análisis e interpretación de estados financieros, aplicando diversos instrumentos y vista razonable por parte del

analista financiero, se investiga y enjuicia a través de la información que abastecen los estados financieros, causas y efectos de gestión de una empresa, dentro de ciertos parámetros cuál será su desarrollo de la empresa en el futuro, y tomar decisiones oportunas y eficientes.

Esta indagación pueden ser tendencia, gráficos, razones, pronósticos etc., que permiten visualizar y entender el avance hacia los objetivos estratégicos de toda organización. Si bien es cierto que los EE. FF. y las diversas ratios financieras se basan en información histórica y de acumulación, éstas nos ofrecen un panorama bastante cercano a la situación actual y hacia dónde se dirige los esfuerzos desplegados por la gerencia para lograr sus objetivos y por ende el posicionamiento en el mercado y sector.

✓ *Toma de decisiones:*

Proceso por el cual, gerentes o quienes realizan esta labor buscan de entre un conjunto de alternativas, seleccionar las más apropiadas para satisfacer sus necesidades operativas, económicas y financieras. Pueden ser a corto o largo plazo y los recursos que serán necesarios desplegar son evaluados acorde a las necesidades empresariales.

Según Flores (2003) define la toma de decisiones gerenciales como:

Ya sea a corto o largo plazo, es el proceso de selección entre uno o más cursos opcionales de acción. En la mayor parte de empresas con accionistas, la gerencia se lo delega la toma de decisiones económicas importantes – producción, mercadeo y financieras de las cuales generan ganancias o pérdidas en la empresa. (Citado en Cutipa, 2016, p. 46)

El análisis del entorno es por ello vital para el curso de toma de decisiones, de ella derivan un conglomerado de esfuerzos y recursos que destinará la gerencia para armonizar las decisiones con los objetivos estratégicos de la empresa y lograr rentabilidad para los socios y accionistas.

Cabe recordar que tomar decisiones es uno de los pasos para la planeación, estos no tendrán algún efecto si no se recopilan, analizan, organizan y que sirvan de información útil para los decisores gerenciales, quienes llevaran a cabo un monitoreo especial por cada alternativa seleccionada que debe ser el correcto y puedan generar resultados positivos a la organización.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema General

¿Qué relación existe entre el análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018?

1.3.2. Problema Específicos

Para determinar el problema Específico hemos se ha empleado un entrecruzamiento entre la Variable I con las dimensiones de la Variable II, en el que se obtuvo:

- a) ¿Qué relación existe entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializada, Huancayo 2017 - 2018?
- b) ¿Qué relación existe entre el análisis económico y decisiones de operación en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018?
- c) ¿Qué relación existe entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018?

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación Social

Nuestro estudio tiene como propósito favorecer a los empresarios del sector privado para que puedan realizar el correcto y adecuado análisis e interpretación de los EE.FF. y puedan proveerse de decisiones que tengan el mayor impacto positivo para incrementar su rentabilidad y posicionamiento en el sector económico en que se desenvuelven.

1.4.2. Justificación Teórica

La presente tesis tiene la finalidad realizar indagación sobre estados financieros como herramienta en el ámbito financiero y la relación con la toma de decisiones en las unidades económicas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo, se expone la base teórica de los precedentes de la investigación, variables dependiente e independiente, dimensiones, indicadores y otros utilizados por los diferentes autores citados en el presente proyecto de investigación.

1.4.3 Justificación Metodológica

La investigación realizada por los tesisistas, ha empleado el cuestionario como instrumento de recolección de datos, el mismo que ha demostrado su fiabilidad mediante su validación. Por otro lado, se presentó para el respectivo análisis cuadros y tablas estadísticas, los cuales proporcionaron la información convenientemente.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Determinar qué relación existe entre el análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018.

1.5.2. Objetivos Específicos

- a) Determinar qué relación existe entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018.
- b) Determinar qué relación existe entre el análisis económico y las decisiones de operación en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018.
- c) Determinar qué relación existe las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Se ejecutó una búsqueda de información en relación con el tema que se viene investigando a nivel de diversos sectores y segmentos de mercado para poder tener una idea clara sobre el tema. Es por ello que, se acudió a investigaciones del medio internacional, ámbito, nacional e investigaciones en el perímetro regional; con la finalidad de concentrar las condiciones temáticas y aspectos metodológicos en el desarrollo del mismo.

A. Nivel Internacional

Según Palomo (2016). En su trabajo titulado “El modelo de gestión financiera y el proceso para la toma de decisiones de la empresa Calzalona S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2015”. En dicha investigación del citado autor se tomó como población finita a los directivos y personal administrativo siendo en total 6 personas; el enfoque que utilizó fue cuantitativo de nivel de investigación descriptivo, explicativo y correlacional. Así mismo concluye que no poseer un arquetipo de gestión financiera perjudica considerablemente la toma de decisiones porque al no contar con información real y fehaciente de la empresa no se puede analizar factores internos y externos, asimismo es importante señalar que el empleo cabal de indicadores financieros permite visualizar mejor el desempeño de la organización. Es debido a ello que la empresa necesita modelo de gestión financiera que ayude a tomar decisiones apropiadas con el fin de mejorar la gestión financiera de dicha entidad.

En cuanto al autor Rodríguez (2010), denominó a su trabajo “La información contable y su utilidad para la toma de decisiones en las empresas del sector industrial del Municipio

Libertador del Estado de Mérida”. Su investigación tuvo como población a 160 empresas de sector industrial y su muestra representativa fue de 60 empresas; el alcance es de carácter transversal y el nivel de investigación utilizado es el exploratorio. Así mismo concluye que la información contable comprendido como los EE.FF., reportes financieros y demás informes importantes deben ser tomados en cuenta. Todos estos documentos son de vital importancia para tomar decisiones de las empresas del sector industrial ya sea en sus actividades de Operación, Inversión y Financiamiento. En dicho estudio se revelo que los informes contables en gran parte de las empresas, no tienen o no utilizan todos los informes contables. Se obtuvo que la mayoría solo tiene Estado de Balance General y Estado de Resultado.

B. Nacional.

En el trabajo desarrollado por Arias (2016), que lleva por título “Influencia de los estados financieros en la Toma de Decisiones de la empresa Grupo Porvenir Corporativo E.I.R.L. Periodos 2014-2015”, trabajo de tesis que se desarrolló en la ciudad de Puno. La investigación del citado autor tuvo como población el Grupo Porvenir Corporativo E.I.R.L. y su muestra estuvo representada por los estados financieros de los periodos 2014 - 2015; tipo de investigación descriptivo. Así mismo finiquita que, la entidad no posee con datos económicos y financieros conveniente y por ende no se analiza dicha información mediante herramientas de gestión financiera a través de indicadores de solvencia, liquidez, gestión y rentabilidad. El mismo que, recomienda poner en práctica un plan económico financiero estratégico que permita considerar métodos para aumentar la gestión de la empresa y el logro de metas propuestos a largo y corto plazo para el periodo 2016.

Se cuenta con el trabajo elaborado por Cutipa (2016), denominada “Los estados financieros y su influencia en la toma de decisiones de la empresa regional de servicio público de electricidad Electro Puno S.A.A. Periodos 2014-2015”; cuyo trabajo se desarrolló para obtener su licenciatura en la ciudad de Puno. La investigación del citado autor tuvo como población a la empresa ELECTRO PUNO S.A.A., su muestra estuvo conformado por EE.FF. de los ejercicios 2014 - 2015; tipo de investigación explicativo y diseño de la investigación no experimental. Así mismo concluye que el análisis de resultados de estados financieros si tienen que ver la forma más adecuada para tomar decisiones financieras, asimismo, las pautas económicos y financieros de algún modelo de gestión estratégico ayudarán a la toma de decisiones empleando el Balance Scorecard (BSC) – denominado también Cuadro de Mano Integral (CMI), el cual busca potenciar, dicho de otro modo, la situación financiera y económica para la toma de decisiones de la organización.

Hernández (2016), desarrolló su tesis que lleva por título: “La contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana”. Dicho trabajo del citado autor utilizo como población a 106 PRICOS (Primeros Contribuyentes) y de los mismas son responsables 140 funcionarios; su muestra estuvo representada por 10 grandes empresas y de las mismas 100 funcionarios; el tipo de investigación empleado es el aplicativo, nivel de investigación es descriptivo – explicativo - correlacional. Concluye que la contabilidad financiera facilita considerablemente el proceso de la toma de decisiones sobre inversiones rentables de los Primeros Contribuyentes (PRICOS) de la ciudad de Lima Metropolitana. Es por ello que la consecuencia de toma de

decisiones de los directivos de la organización se debería complementar dicha información económica, financiera, administrativa, entre otros para obtener un panorama mucho más amplio de sus empresas.

También se cuenta con el trabajo desarrollado por Ribbeck (2014), denominada “Análisis e interpretación de estados financieros: Herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de Ate Vitarte, 2013”, para obtener la licenciatura. Abordó su trabajo con una población de 79 gerentes, contadores y financistas del rubro de la industria metalmecánica y al determinar su muestra estuvo conformado por 50 personas; el nivel de investigación utilizado es descriptivo; con tipo de investigación aplicada y diseño de la investigación transaccional correlacional. Asimismo, en sus conclusiones resalta entre lo más importante dejando señalado que según los resultados de su investigación, afirma que “la mitad de las empresas no hace un diagnóstico financiero, ya que no tiene la data contable actualizada”. En ese sentido, hay una gran parte de empresas que no utiliza valor económico agregado (EVA) herramienta fundamental para planificar una estratégica, aunque la consideran al instrumento como factor clave en el análisis de flujo de caja. Las causas de la falta de información contable es que dicha información es empleada para fines netamente fiscales sin embargo no para fines gerenciales.

C. Regional.

Ambrosio y Segura (2015). En su investigación que lleva por título “Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo”. La investigación realizada por las autoras tuvo como población a 22 empresas inmobiliarias; su muestra es intencionada y estuvo representada por la empresa

EMCINA S.A.C.; utilizó la investigación de tipo aplicada, nivel de investigación descriptivo-explicativo. Concluye entre lo más importante es que las inmobiliarias que operan en la provincia de Huancayo, no tienen en cuenta las estrategias financieras genéricas o funcionales, las cuales aportan mucho en la gestión financiera, esto se da, ya que ignoran las virtudes que ofrecen dichas estrategias en cuanto a su administración interna.

Los tesisistas Bustamante y Ponce (2015), desarrollaron su trabajo de investigación, denominado: “Manejo eficiente de herramientas de gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ospina S.A.C- Huancayo”, para obtener su licenciatura en la provincia de Huancayo. Las autoras trabajaron como estudio de caso a la empresa Ospina S.A.C. y su muestra estuvo representada por archivos, documentos, registros y otros; tipo de investigación aplicada y el nivel de investigación es descriptivo. Llegó a concluir que, como resultado del trabajo de investigación, la empresa Ospina S.A.C. obra de manera práctica (empirismo) para el afianzamiento de su composición financiera, así también el uso competente de las herramientas de gestión financiera influye en grado favorable a los resultados conseguidos por la empresa. Se ha evidenciado que el análisis de los estados financieros tomar permite tomar decisiones de financiamiento, para una mejor y eficiente toma mejores decisiones de acuerdo a la data que nos proporciona los EE.FF.; éstos deben apoyarse en análisis de la estructura del capital de trabajo y lo instrumentos financieros como el Valor actual neto (VAN) y Tasa Interna de retorno (TIR) y el análisis de las razones (ratios) financieros.

Vera, J. (2017). La información financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Marketing y Participación S.A. Periodo 2014-2015. Tesis de Maestría. Huan-

cayo. Universidad Nacional del Centro del Perú. Facultad de Ciencias de la Administración. La investigación del citado autor tuvo como población a 107 trabajadores de la empresa entre administrativos y operarios; su muestra fue representada por 84 trabajadores de la misma empresa entre administrativos, operarios; el diseño de investigación es descriptivo-correlacional (no experimental), inclusive pertenece al enfoque cuantitativo y categoría ordinal, el tipo de investigación es básica. Así mismo concluye que hay una correlación positiva fuerte entre las ambas variables (dependiente e independiente), y nos indica que, si mejoran y actualizan la información financiera en la empresa, mejorarían los resultados que ayudarían a conseguir las metas de la organización. Asimismo, el autor recomienda combinar las fortalezas integradoras entre los datos financieros y la toma de decisiones, el mismo que propiciaría un valor estratégico y competitivo para que la entidad logre sus objetivos.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Análisis de Estados Financieros

Definición:

Según Urías V. (1995). Define al análisis de estados financieros como “una investigación y un enjuicio de información contable, los dieron pie a las causas y los efectos en la gestión del ente y como llegó así a su situación actual y según su crecimiento en el futuro poder tomar decisiones consecuentes”.

Objetivos:

Según Flores (2008) afirma que los objetivos del análisis de los EE.FF. son:

- Determinar la realidad financiera, económica y patrimonial de una empresa, en un ejercicio definido.

- Precisar las situaciones que ocasionaron la situación presente,
- Determinar la composición del capital (ajeno y propio),
- El grado de intervención en el activo total de la empresa,
- Determinar la liquidez y los flujos de efectivo de la entidad,
- Calcular la rentabilidad de los capitales propios,
- Precisar la productividad de la inversión,
- Precisar la eficiencia de la gestión de la administración, y
- Asentar las situaciones de armonía financiera.

Dimensiones

Estados Financieros (EE.FF.)

Son establecidos en cuanto a las disposiciones legales, el cual se ajusta de acuerdo a la Resolución de CONASEV N°103-99- EF/94.10, en la década de los 90, y su oportuna reforma a través de la Resolución de Gerencia General N° 010-2008-EF; y también de aquellos que se emplean en la profesión contable y su práctica en el país son:

Estado de Situación financiera
Estado de Ganancias y Pérdidas
Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
Estado de Flujos de Efectivo

Se debe adjuntarse también las “notas a los EE. FF” y anexos de información, teniendo por finalidad la de aclarar en forma detallada los hechos más importantes y/o relevantes que tuvieron una incidencia en los resultados.

Los estados financieros son relevantes y cobran en demasía importancia en toda unidad económica (privados, públicos y mixtos), ya que se relacionan con el efecto “económico y financiero” del negocio. De esa forma los responsables de la información establecen el sostén importante para la existencia de la entidad pudiendo hallar en los EE.FF. la eficiencia y rentabilidad, si la proyección es acorde o si se justifica la inversión de acuerdo a la rentabilidad producida, es por ello que consideran más importantes al estado de Situación Financiera y Estado de Resultados. (Zeballos, Z., 2010 citado en Cutipa, M., 2016)

Estado de Situación Financiera

Afirma Arimana (2009) que: El estado de situación financiera (fotografía actual y en un momento dado), es el documento que contiene la situación económica y financiera; contiene la situación económica ya nos da a conocer el valor de sus recursos (Activo), sus obligaciones (pasivo) y patrimonio. Por otro lado, presenta la posición financiera permitiendo conocer su suficiencia de pago, nivel de endeudarse ante terceros y capital de trabajo. (citado en Cutipa, M., 2016)

Para la gerencia es un documento muy importante ya que muestra en una determinada fecha el conjunto de operaciones que se realizaron durante un ejercicio económico y son representados a través de cuentas o rubros agrupados en los elementos principales, éstos son el activo, pasivo y patrimonio.

El Marco Conceptual menciona que estos elementos están relacionados directamente con la dimensión de la situación financiera (activos, pasivos y patrimonio), según el siguiente detalle:

- a) Activo: recurso controlado por la entidad, del que la entidad espera obtener, en el futuro, ganancias económicas.
- b) Pasivo: obligación presente de la entidad, surge por sucesos anteriores (requiere desligarse de recursos que admiten beneficios económicos).
- c) Patrimonio: es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

Estado de Resultados

Según Hurtado, P., 2010 citado en Cutipa, M., 2016, define al estado de Resultado como un documento financiero donde informa minuciosamente y ordenadamente como alcanzo la utilidad del ejercicio contable, por medio de las sumas de ingresos, menos los costos, la inclusión de gastos y la diferencia de cambio asociados, permitirán alcanzar resultados. El resultado señala la rentabilidad del negocio en correspondencia al anterior periodo.

El Estado de Resultado permite que la gerencia obtenga información sobre los ingresos y gastos que influyen en la generación de utilidades. Su elaboración debe realizarse en periodos trimestrales, semestrales, anuales o cuando la empresa lo requiera para poder tomar decisiones.

En ese sentido, el Marco Conceptual para la Información Financiera menciona que los elementos que intervienen en el estado de resultados son los “ingresos y los gastos”. Se definen como:

- a) Ingresos: aumentos en el beneficio económico, generados durante el periodo contable, formado de incrementos de los activos, como decrementos

de los pasivos, obteniendo el resultado de aumento patrimonial, cuyo incremento no están relacionados a los aportes de socios (propietarios de la entidad).

- b) Gastos: decrementos en los ingresos económicos generados en un largo periodo contable, como forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o por aumento de los pasivos, dando así disminución en el patrimonio, que no se relacionan con las distribuciones hechas por propietarios de este patrimonio.

Análisis Financiero

Según Fernández (1986) citado en Ribbeck (2014), define al análisis financiero como proporcionadores de una gran fuente de información que permite tomar decisiones, no están aptas para “la interpretación de la situación patrimonial, económica y financiera del ente”. Para esto es necesaria la usanza de un conjunto de pasos que ponga en relieve hechos que estaban ocultos. Esta metodología debe consentir análisis sistemático y una interpretación que puedan propalar juicios sobre el conglomerado de datos para su correcto análisis.

Realizar un correcto análisis financiero que permite a la gerencia poder tomar decisiones para evaluar financieramente a la empresa y poder atender a sus compromisos financieros con el fin de otorgar una buena imagen empresarial frente a inversores actuales y potenciales. Este análisis debe ser confiable y real de acuerdo a las necesidades de la gerencia en determinados periodos cuyo propósito es el de identificar las posibles fallas para implementar medidas que logren solucionar el problema.

Análisis Horizontal

Según Apaza, M. (2007) define al análisis horizontal como:

“El análisis de porcentajes de incrementos y decrementos de partidas vinculadas en estados financieros comparativos se llaman análisis horizontal, la cantidad de partida del estado se confronta con la partida respecto a uno más estados anteriores se anota la cantidad que aumenta o menora la partida junto con el porcentaje de incremento o decremento”

Aporte: sistema empleado e importante debido a que evidencia el cotejo de importes de los EE.FF. de dos o más periodos que pueden obtenerse mediante porcentajes o unidades monetarias. Debe ser lo más realista posible, para ello se puede realizar la comparación entre diferentes empresas de un determinado sector para obtener información que ayude a observar cómo se desenvuelve la empresa. Para ello es necesario tener en cuenta las empresas que tengan éxito en sus operaciones comerciales, esto se denomina benchmarking y tiene por objetivo la de identificar a las unidades económicas con mayor rendimiento empresarial para posteriormente tomar decisiones en la empresa.

Análisis Vertical

Según Perdomo (2000) citado en Irrazabal V. (2018), donde nos señala que el análisis vertical o llamado porcentajes integrales es un procedimiento que trata de la disgregación de los importes de los estados financieros a una fecha idéntica o de forma conveniente a un mismo periodo, en componentes integrantes, para así poder ver la proporción que guarda cada una de ellas en la relación con todo.

Aporte: método de “porcientos integrales”, denominada así porque, cada estado se trabaja en correspondencia al cien por ciento (100%), cada elemento tendrá una participación que forma parte del total y cada tanto por ciento mostrará la correspondencia del elemento con su total respectivo.

La regla para su aplicación es la siguiente:

$$\text{Análisis Vertical} = \frac{\text{Cifra Parcial}}{\text{Cifra Base}} \times 100$$

A través del método, el análisis se desarrolló por medio de comparaciones entre diferentes estados financieros respecto a un periodo igual, poniendo relaciones existentes entre cuentas o un grupo de ellas en un solo estado financiero. Es un método importante para toda unidad económica que desea obtener el contexto en el cual circunda, debido a ello se analiza números y las correspondencias que guardan entre sí.



Figura 3 Indicadores Financieros

Fuente: Preparado por los tesisistas.

Liquidez

- a) **Liquidez General:** Permite evaluar la cobertura de activos con más liquidez frente a las obligaciones de mayor exigibilidad en el corto plazo. La cifra obtenida mayor a 1, indica la mayor disposición de enfrentar a las obligaciones, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \text{ veces}$$

- b) Prueba Ácida: Permite evaluar directamente la solvencia financiera a corto plazo en función de los activos corrientes de mayor convertibilidad en efectivo descontando los activos que con mayor dificultad logra convertirse en efectivo, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Cte.} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}} \text{ veces}$$

- c) Capital de Trabajo: Está representado como la diferencia de los activos corrientes menos el pasivo corriente, es decir es lo que queda después de haber pagado las obligaciones atendidas en el corto plazo en un periodo determinado, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Cte.} - \text{Pasivo Cte}$$

- d) Liquidez Absoluta: Es una ratio mucho más rigurosa para determinar la solvencia financiera de la empresa y toma en cuenta los activos más líquidos y los valores negociables sin recurrir a la necesidad de si han sido vendidos o no, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} \%$$

Actividad o Gestión

- a) Rotación de Existencias: Calcula la rotación de los inventarios mantenidos en almacén durante el ejercicio económico, asimismo permite evaluar la velocidad que tiene para renovarse, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Rotación de Existencias} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}} \text{ veces}$$

- b) Plazo Promedio de Movilización de Existencias: Permite medir cuantos días que la empresa mantiene en almacén los productos seleccionados que serán luego vendidos, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{P.P.M.E.} = \frac{\text{Existencias} \times 360}{\text{Costo de Ventas}} \text{ días}$$

- c) Rotación del Activo Total: Calcula el grado de eficiencia que se necesita para emplear los activos para generar ingresos, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}} \text{ veces}$$

- d) Rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales: Permite medir eficiencia de la empresa respecto a las políticas de créditos concedidos a los clientes en consecuencia indica la velocidad en estos sonos recuperados, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Rotación de Ctas por Cobrar Comerciales} = \frac{\text{Ctas por Cobrar Comerciales} \times 360}{\text{Ctas por Cobrar Comerciales}} \text{ días}$$

- e) Plazo Promedio de Cobranza: Tiene por finalidad medir el número de días que transcurre desde que se ejecuta la venta y se efectúa el cobro al cliente, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Plazo Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Ctas por Cobrar Comerciales}} \text{ veces}$$

- f) Grado de Depreciación: Permite medir el margen de depreciación en la cuenta de maquinaria y equipo, por ende, más grande será el requerimiento futuro de las necesidades de compra de activo fijo, por lo tanto, se detalla la fórmula:

$$\text{Grado de Depreciación} = \frac{\text{Depreciación Acumulada}}{\text{Inm. Maq. y Equipo}} \%$$

- g) Costo de Ventas: Permite medir en porcentaje cuanto de los ingresos obtenidos por la entidad en el ejercicio económico han sido consumidos por la aplicación de los costos en la realización de los productos finales, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Costo de Ventas} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \%$$

- h) **Gastos Operacionales:** Permite medir la proporción que los ingresos generados por la empresa en el ejercicio económico han sido absorbidos por las actividades de comercialización de los productos terminados indicando el porcentaje en términos del componente del gasto, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Gastos Op.} = \frac{\text{Gastos Operacionales}}{\text{Ventas}} \quad \%$$

- i) **Gastos Financieros:** Permite medir como los ingresos gestados por las unidades económicas en el ejercicio económico han sido absorbidos por el cumplimiento de las obligaciones con terceros señalando el porcentaje en términos del componente del gasto, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Gastos Fin.} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}} \quad \%$$

Endeudamiento y Solvencia

- a) **Endeudamiento Total:** Indicador de medida de riesgo financiero de las unidades económicas, la misma que obedece a la política que tiene la organización, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Endeudamiento Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \quad \%$$

- b) **Cobertura del Activo Fijo:** En razón de que el valor resultante del ratio se exceda a la unidad, mayor proporción de activos circulantes de la entidad estará financiada con

capital estable (largo plazo), teniendo así la entidad una mayor solvencia financiera, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Cobertura del Activo Fijo} = \frac{\text{Deudas a Largo Plazo} + \text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo Neto}} \%$$

- c) Cobertura de Intereses: Calcula la cantidad de veces que la renta operativa (utilidades operativas) cubren el pago de intereses originados de los compromisos con sus acreedores, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad antes de Intereses e impuestos}}{\text{Intereses}}$$

- d) Estructura de Capital: Mide el grado de endeudamiento en relación al patrimonio. Se calcula dividiendo el total de la cuenta pasivo y el valor total del patrimonio, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Estructura de Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} \%$$

Rentabilidad

- a) Margen Comercial: Esta ratio evaluar en cuanto difiere las ventas desglosando el costo de ventas y la generación de utilidades en unidades monetarias después de haber cubierto el costo de realización de bienes que vende, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Margen Comercial} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Vtas}}{\text{Ventas}} \%$$

- b) Rentabilidad sobre Ventas: Es una ratio que tiene por finalidad medir de manera exacta la rentabilidad neta de ventas considerando los gastos de operación y financieros de la empresa, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Rentabilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \%$$

- c) Rentabilidad sobre los activos: Calcula la rentabilidad de los activos respecto a su contribución en la utilidad neta, por lo tanto, la fórmula es como a continuación se detalla:

$$\text{Rentabilidad sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} \%$$

2.2.2 Toma de decisiones

Definición:

Según (Wehrich, H., & Koontz, H., 1999 citado en Ribbeck, Ch., 2014), lo define como la preferencia de acciones entre alternativas, asimismo, tiene un plan, una responsabilidad frente a los recursos de dirección o reputación.

Aporte: Es la parte esencial de procesos que deben seguir los administradores o gerentes de las unidades económicas para que puedan realizar los objetivos y metas trazadas a seguir para que se tenga un desarrollo prospero en el futuro.

Conduce a una buena toma de decisión lo siguiente: Desarrollo de premisas, Reconocimiento de alternativas, Evaluación de las opciones para alcanzar las metas trazadas, selección de la mejor alternativa, en pocas palabras tomar una decisión óptima.

Para Amaya (2010), considera que la toma de decisiones es se encuentra en toda actividad humana y por ello resulta conocer su importancia. Empero elegir una decisión correcta empieza con el proceso que involucra un razonamiento focalizado, y puede también encontrarse en diversas disciplinas como la filosofía del conocimiento, la ciencia, etc.”

Según (Suanders, A., 2006, citado en Ribbeck, Ch., 2014). Define como una función necesaria en todo ente, es parte fundamental e inherente, ya que resulta imprescindible tener una información completa.

Aporte: Se basan en estrategias que son elaboradas por los encargados de las organizaciones para así lograr las metas trazadas, buscando ser eficaces en los procesos para una buena toma de decisión, es por ello que la organización cada vez que mejore su competitividad, mejor será el resultado del esfuerzo ejecutado para conseguir así el éxito empresarial.

Dimensiones

Decisiones de Financiamiento:

El financiamiento: son herramientas que incurre la gran mayoría de las organizaciones para suministrarse recursos, así la adquisición de activos genera beneficios económicos futuros, y necesidad de crecimiento.

Según Ccaccva (2015), citado en Cerna M. y Carlos P. (2018), estas se dividen en dos:

1. Según el origen de financiación: Se evidencia si el financiamiento ha sido obtenido desde el interior o exterior del ente (como prestamos del socio o si proviene de un tercero).
2. De acuerdo al plazo de devolución: corto y a largo plazo.

Según Berlingeri (2013), citado en Cerna M. y Carlos P. (2018), que se debe “elegir la fuente de fondos disponibles con menos costos, luego de incurrir a los fondos generados internamente, y de la ampliación de capital propio”.

Según Turmero, I. (2010), citado en Ribbeck G. (2014), Toda organización, y singularmente las empresas, deben afrontar decisiones de financiamiento; estas tendrán un impacto sustantivo en la prosperidad de la empresa. Asimismo, “No solo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar diligente, sino también de elecciones que pueden afectar el curso de viabilidad financiera de una entidad”.

Las decisiones de financiamiento se generan en mercados financieros. Por lo tanto, debe realizarse una evaluación sobre los segmentos del mercado son los más adecuados para apalancar el proyecto que proveerá recursos a la unidad económica.

Costos de Financiamiento

Según Turmero, I. (2010), citado en Ribbeck G. (2014), nos dice que “los costos de financiamiento significan que la empresa puede disminuir los intereses cuando compute su beneficio imponible”. El interés reduce el beneficio, el costo de financiamiento se incrementa cuanto mayor sea el plazo, debido a la incertidumbre propia del futuro, y las demás condiciones entre prestatario y prestamista.

Clases de Costos de Financiamiento:

a) **Financiamiento interno (Recursos Propios):**

Según Gutiérrez y Sánchez (2010), citado en Palacios M. (2017), define al financiamiento interno como recursos financieros que la empresa genera sola, no teniendo necesidad de poder ir al mercado financiero. Los recursos propios son fuentes de financiamiento que tiene la empresa, y no tienen vencimiento. Asimismo, este tipo de financiamiento soporta un mayor riesgo, y por ende serán últimos en percibir el rédito alguno respecto a una liquidación de la empresa.

b) **Financiamiento externo:**

Según Ricaldi (2013), citado en Palacios M. (2017), define al financiamiento externo como: “El que se genera cuando no es factible continuar trabajando con recursos propios”. Por lo tanto, obedece a un conjunto de reglas entre sus acreedores y deudores.

Riesgo por Financiamiento

Según Torres J. (2017), define al riesgo por financiamiento, cuando una persona (jurídica) desea alcanzar propósitos económicos, es imposible caer en un conjunto de riesgos. El riesgo en toda organización o actividad es necesario, pero un cobertor de riesgos efectiva puede proteger y acrecentar el desempeño operativo.

El riesgo es un conjunto de posibilidades que se pueden colocar para disminuir lo más posible la incertidumbre y aumentar el logro de superar una amenaza. El cobertor de riesgo financiero se limita a una serie de instrumentos financieros y comerciales con la finalidad de evaluar el riesgo, desplegar estrategias puntuales y minimizarlo.

Tipos de Riesgos:

1. Riesgo de Mercado: Alteraciones que afectan al ente.
2. Riesgo de Liquidez: El no poseer efectivo para afrontar las obligaciones de la empresa.
3. Riesgo de Contrapartida: Que el sistema financiero no tenga la confianza de ofrecerte crédito por deficiencias en tu entidad.

Políticas de Financiamiento

Según Ortiz (2005), nos dice que la gerencia es responsable de instaurar políticas que garanticen la armonía de metas en correspondencia con la liquidez y la rentabilidad, asimismo, el empleo oportuno de liquidez resulta en administrar con eficacia cada elemento de la estructura organizacional de la empresa. Igualmente, Vargas (2004), dice que “las políticas de financiamiento son lineamientos que permiten tener fondos financieros para llevar a cabo metas de crecimiento y progreso”. Por otro lado, Loring, Galán y Montero (2004), “consideran que las políticas de financiamiento permiten a las empresas generar diversas figuras financieras disponibles para proporcionar a las organizaciones los recursos económicos que se requieran”.

Decisiones de Operación:

Las decisiones operativas están consideradas como provenientes de tareas prácticas del día a día, ejercida por los directivos con menor grado de responsabilidad y relevancia. Según Canos, Valero y Maheut (2012), citado en Cerna M. y Carlos P. (2018).

Según Núñez P. (2007), citado en Cerna M. y Carlos P. (2018), las decisiones operativas son aquellas decisiones que se toman en el día a día en el interior del ente económico, y que extrañamente tienen que ver con el futuro de la entidad. Es importante recalcar que una decisión

operativa personalizada no hace diferencia, por eso la alta dirección debería de analizar y evaluar decisiones de una organización respecto al cumplimiento de las estrategias, objetivos y metas de las unidades económicas.

Según Arnoletto, E. (2012), citado en Ribbeck G. (2014), concuerdan que las estrategias deben guiar a los objetivos generales de la organización y aportan relevancia, porque traerán efectos para toda la organización y son el origen de las políticas instauradas de toda organización y su consecuente planificación.

Logro de Metas Propuestas

Según Armijo M. (2009), define a las metas propuestas como un nivel de desempeño a alcanzar, que están relacionados a los indicadores, que brindan la base para la planificación operativa y presupuestal, las metas presupuestales especifican un desempeño medible, un periodo de cumplimiento y un desafío significativo.

Importancia de las Metas Propuestas:

- a) Evaluación: Evaluación de resultados alcanzados con las metas impuestas. La verificación puede darse antes, durante o al finalizar el tiempo de ejecución.
- b) Retroalimentación: Resultados obtenidos son evaluados y comunicados a los centros de responsabilidad, para que se encuentren informados respecto al grado de avance de las metas planteadas y, en caso de generarse alteraciones respecto a lo acordado, se tomen las correcciones convenientes.
- c) Medidas Correctivas: Son cambios en los programas, metas, nueva dación de recursos, reexaminar las tareas, etc.

Políticas de Operación

Según Ribbeck G. (2014), logra definir a las políticas de operación como una estructura de pautas para definir la circulación del trabajo establecidos en el modelo de operación, los indicadores de diseño de las actividades y tareas necesarias para cumplir objetivos definidos de cada proceso, y los criterios de actuación que tienen que tenerse presente para tomar decisiones cuando se presenten condiciones de último momento en la operación de la entidad; ordenan las acciones y mecanismos relacionados con los procedimientos que permite ver antes los riesgos, que puedan desaparecer el cumplimiento de las metas y sus resultados; conceptualizan las reglas de medición del desempeño de procesos y de los servidores que tienen bajo su responsabilidad la ejecución.

Decisiones Frente a la Competencia

Decisiones de Inversión:

“Las decisiones de inversión son los elementos de análisis básicos y necesarios que forman, inversiones de capital de trabajo, y también inversiones de cuentas por cobrar y también las inversiones de capital, tales como la adquisición de activos fijos”. (Méndez, 2015; citado en Cerna M. y Carlos P. 2018).

Las inversiones financieras son aquellas compras de instrumentos financieros de la empresa que tiene la finalidad de aumentar la riqueza de la misma, las iniciativas resultan muy importantes de las decisiones coordinadas ya que ordena el total de activos necesarios para que éstos puedan retribuir las deudas que tiene, (Van Horng y Wachowics, 2001; citado en Cerna M. y Carlos P. 2018).

Según Ribbeck G. (2014), Nos dice que, para poder tomar una decisión de inversión, lo primero que deben tomar en cuenta las empresas es referente a los réditos que se espera obtener en el futuro, es decir, las decisiones financieras parten desde haber realizado un análisis de las “*inversiones de capital de trabajo, caja, bancos, cuentas por cobrar, inventarios, inversiones de capital como activos fijos*”.

Las decisiones de inversión conforman la expansión del devenir de una unidad económica, esto es un factor básico de la eficiencia y de la preponderancia competitiva. Es por ello la necesidad de que al adoptar estas medidas sean las correctas con este tipo de decisiones, por lo mismo, hacer lo contrario, surtirá efectos graves de acuerdo al provecho y el devenir que la empresa desea obtener. La decisión de invertir es una decisión peligrosa, efectivamente, la inversión nos lleva a un gran riesgo, ya que una vez decidida es casi imposible de deshacerla.

Riesgo de Inversión:

Según Bernal M. (2015), Define al riesgo de Inversión como una ganancia de pérdidas, desviación o variabilidad de los resultados obtenidos, obtención de una rentabilidad inferior a la del mercado o debajo de activos como también es gestionable y diversificable ya que no se debe de olvidar que a mayor rentabilidad mayor riesgo y a la inversa a menor riesgo menor rentabilidad. A la hora de controlar el riesgo, sería bueno tratar de controlar la liquidez de los inversionistas.

Tipos de Riesgo

- a) Riesgo Comercial: Proviene del rubro en que se encuentra la unidad económica y es la potencia de que el volumen de ventas baje a niveles que no causen utilidad de operación, por ello, se debe tener presente los gastos establecidos, porque mientras

mayor sea el nivel de estos, este será el nivel de ventas requeridos para cubrirlos, es así que, el riesgo comercial aumenta al igual que el operativo y viceversa.

- b) **Riesgo Financiero:** Es la posibilidad que existe que los costos fijos se elevan por factores que eleven las tasas de interés y la utilidad de operación sea no suficiente para cubrirlos, es por ello que mientras mayor sea el nivel del costo financiero en la empresa, mas es la utilidad de operación que se necesita para absorber dicho costo.
- c) **Riesgo Sistémico:** Se define como un aumento de la globalización, esta dependencia financiera, es generada por el gran volumen y variedad de transacciones de flujos de capital y se ha visto facilitada por la liberación del régimen financiero internacional, por ello que este tipo de riesgo no se puede controlar tanto como los anteriores debido a que las causas que lo originan son ajenas a la empresa y no existe una manera de influir en ellas.

Tipos de Inversión:

Según Raffino M. (2016), estas pueden ser:

- a) **Inversiones Temporales:** son hechas con el fin de que los excedentes de capital de la producción ordinaria sean productivos, a cambio de reposar en una cuenta bancaria. Pueden durar un plazo de un año y se realizan en valores de alta calidad, que puedan venderse fácil.
- b) **Inversiones a Largo Plazo:** Se dan en un tiempo superior al año, sin esperar una retribución instantánea y conservando su propietario durante este período.

Planificación Financiera

Según Ramirez y Castaño (2008), logran definir a la planificación financiera como una posibilidad de materializar los efectos financieros de las decisiones estratégicas y operativas,

las cuales se visualizan en el antes, durante y después, todo ello para hacer marchar el proyecto de creación de empresas, en tal sentido la planificación financiera resulta ser importante, debido que es una herramienta de gestión que permite contribuir a los resultados financieros y decisiones que se adopten en el interior de la empresa , con lo cual se podría mencionar de posibilidades de creación de valor que próximamente formaría parte de una cultura financiera.

Ventajas que aporta una Planificación Financiera:

1. Resulta para las empresas un proceso flexible por lo que puede ser realizado en cualquier período de tiempo.
2. Conformar una herramienta adaptativa a todo tipo de proyecto de inversión, por lo tanto, su usanza es la base para la generación de unidades económicas sostenibles en el medio empresarial.
3. En la etapa de control del proceso de gestión empresarial resulta valioso para realizar el diagnóstico de los resultados financieros del negocio. También permite agrupar los elementos que requiere un plan de negocio y aplicarlos a términos financieros.
4. Los resultados de la planificación financiera guardan relación con las estrategias y políticas adoptadas para la creación de empresas en el ámbito que sea necesario.

2.3 Definición de Conceptos

- 2.3.1** Análisis de Estados Financieros
- 2.3.2** Estado de Situación Financiera
- 2.3.3** Estado de Resultados
- 2.3.4** Análisis Financiero
- 2.3.5** Análisis Horizontal
- 2.3.6** Análisis Vertical
- 2.3.7** Indicadores Financieros
- 2.3.8** Índices de Liquidez
- 2.3.9** Índices de Actividad o Gestión
- 2.3.10** Índices de Endeudamiento Solvencia
- 2.3.11** Índices de Rentabilidad
- 2.3.12** Toma de Decisiones
- 2.3.13** Decisiones de Financiamiento
- 2.3.14** Decisiones de Operación
- 2.3.15** Decisiones de Inversión

CAPITULO III

HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis general

“Existe una relación entre el análisis de los estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en el periodo 2017 – 2018”.

3.2 Hipótesis específica

- a) Existe una relación entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018.
- b) Existe una relación entre el análisis económico y las decisiones de operación en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 - 2018.
- c) Existe una relación entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 - 2018

3.3. Operacionalización de las variables

Variable 1: Análisis de estados financieros

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Análisis de estados financieros.	De acuerdo a Flores (2008) afirma lo siguiente: “El análisis e interpretación de los estados financieros, empleando varios instrumentos financieros y criterio razonable del analista financiero, se investiga y enjuicia a través de la información que suministran los estados financieros, cuáles han sido las causas y los efectos de la gestión de la empresa que han generado la situación actual y, planificar, con algunos parámetros cuál será su desarrollo de la empresa en el futuro, y así tomar decisiones oportunas y eficientes”.	Mediante 18 reactivos para su aplicación a los encuestados.	Análisis Financiero	Análisis horizontal	Ordinal
				Análisis vertical	
			Análisis Económico	Estado de situación financiera	
				Estado de resultados	
			Razones de crecimiento Empresarial	Índices de Liquidez	
				Índices de Actividad	
				Índices de Endeudamiento	
	Índices de Rentabilidad				

Fuente: Elaborado por los tesisistas.

Variable 2: Toma de decisiones

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICE	ESCALA DE MEDICION
La toma de decisiones	Según Flores (2003) define de la siguiente manera “La toma de decisiones, ya sea a corto o largo plazo, es un el proceso de selección entre uno o más cursos alternativos de acción. En la mayor parte de las empresas con propietarios ausentes, a la gerencia se lo delega la responsabilidad de tomar todas las decisiones económicas importantes es decir producción, mercadeo y financieras de las cuales generan eventualmente ganancias o pérdidas para la empresa”. Cutipa, M., (2016, p. 46)	Mediante 16 reactivos para su aplicación a los encuestados.	Decisiones de financiamiento	Costos de financiamiento	Ordinal
				Riesgo de financiamiento	
				Políticas de financiamiento	
			Decisiones de operación	Logro de metas propuestas	
				Políticas de operación	
				Decisiones frente a la competencia	
			Decisiones de inversión	Riesgo de inversión	
				Tipos de inversión	
				Planificación financiera	

Fuente: Elaborado por los testistas.

CAPITULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Método de investigación

Método General

El método de investigación será el científico.

La esencia del método es la replicación y la objetividad. Un buen método siempre incluye la suficiente información para que otros investigadores puedan reproducir tu estudio. Según Vara, A. (2010). Este es objetivo porque opera con definiciones, variables e indicadores. Con ello se llega a la verdad y facilita al investigador para poder determinar la naturaleza de la investigación y su complejidad.

Método Específico.

Método Deductivo:

Es el método que va de lo general a lo particular, para ello se utiliza argumentaciones que luego busca mostrar lo deducido en la posición inicial general.

Método comparativo:

Consiste en realizar cotejos de los estados financieros de los periodos necesarios, cuya finalidad es buscar semejanzas y diferencias económica-financieras en sus componentes.

Analítico:

Este método es de vital importancia porque permite descomponer un todo en cada una de sus partes para poder describir fenómenos, características, propiedades y su funcionalidad. Su uso nos permite analizar los componentes de los estados financieros para luego obtener conclusiones y recomendaciones que incidirán en la toma de decisiones gerenciales.

De casos:

Se refiere al estudio detallado de la unidad de estudio, es necesario recordar que es un instrumento necesario para el proceso de experimentación en temas empresariales y de dirección de empresas.

Tipo de la investigación

Se empleó la investigación aplicada, en palabras de Vara (2010) nos menciona que normalmente se identifica la situación problema y busca, aquellas soluciones en un contexto específico, puesto que reúne los requisitos necesarios para resolver problemas. Se caracteriza por confrontar la teoría con la realidad y poder brindar soluciones a una problemática de acuerdo a la necesidad del investigador. Su interés es práctica porque busca resultados que serán aplicados inmediatamente a los problemas de la realidad.

4.2 Nivel de la investigación

Arias (2012) afirma que es todo cuanto se refiere al grado de profundidad con el que se aborda un fenómeno u objeto susceptible de ser materia de estudio.

Según Hernández, Collado y Baptista (2014) mencionan que en cuanto al nivel correlacional que “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular”. La correlación del estudio puede ser positiva o negativa, pudiéndose incluir varios pares de evaluaciones en una sola investigación según los objetivos trazados por el investigador. Asimismo, aporta Arias (2012) que “En estos estudios, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la apli-

cación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno” (p. 25).

El nivel empleado por lo tanto es el correlacional, porque está alineado a la naturaleza y propósito de nuestra investigación, con la finalidad de afirmar o negar las hipótesis planteadas.

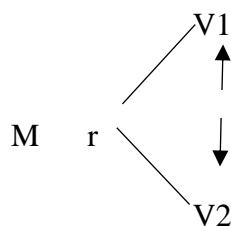
4.3 Diseño de la investigación


Según Hernández et al (2014) y Arias (2012) mencionan que se refieren al plan o estratégica que concibe el investigador con la finalidad de obtener información para dar respuesta al problema planteado.

En cuanto al diseño a emplear será el no experimental porque está alineado a la naturaleza y propósito de la investigación para responder al problema planteado por los investigadores, al respecto Hernández et al (2014) aportan que la “(...) investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables”. También hay que mencionar que no se genera ninguna situación, sino, que el investigador solo observa situaciones y/o fenómenos ya existentes en su ambiente natural para luego analizarlos y las inferencias sobre las relaciones existentes entre las variables se realizan sin intervención alguna directa y en su contexto natural.

Debido a la delimitación de la investigación, el tipo de diseño no experimental a utilizar será de corte longitudinal, puesto que será necesario realizar un análisis de periodos de tiempo en un determinado contexto, es decir, la presente investigación comprende dos ejercicios económicos de los años 2017 y 2018 para observar y recolectar los datos en diferentes momentos y hacer inferencias acerca del problema planteado.

Esquema:



<i>M:</i> Muestra	
<i>V1:</i> Variable 1	
<i>V2:</i> Variable 2	
<i>r:</i> Correlacion entre variables	

Fuente: Elaboración por los tesisistas.

4.4 Población y muestra

Población

Esta investigación estuvo representada por los contadores, asistentes contables de las empresas comerciales dedicadas a la Venta al por mayor no especializada de productos del rubro de la venta de papelería, útiles de oficina, otros materiales y la distribución de los mismos de la provincia de Huancaayo, tal como se aprecia en la tabla N° 03, el cual es tomado como la unidad de análisis para los objetivos de la investigación. Debido a que la investigación tiene como preferencia el conocimiento y opinión de los profesionales encargados del área contable y financiero es importante su participación para los fines de nuestra investigación.

Tabla 1
Trabajadores de las empresas comerciales

Ítem	Empresa	RUC	Dirección	Cantidad de personas
1	COMERCIAL PACHECO E.I.R.L.	20212153762	JR. MOQUEGUA NRO. 374 JUNIN - HUANCAYO – HUANCAYO	2
2	LIBRERÍA BAZAR DISTRIBUIDORA MUNDO PAPEL E.I.R.L.	20568518285	JR. PUNO NRO. 237 (A MEDIA CUADRA DE AMAZONAS Y ANCASH) JUNIN - HUANCAYO – HUANCAYO	2
3	LIBRERIA DISTRIBUIDORA BAZAR EL PUEBLO E.I.R.L.	20486562855	JR. HUAMANMARCA NRO. 165 (JR HUAMAMMARCA 167 HUANCAYO 2DA PUERTA) JUNIN - HUANCAYO – HUANCAYO	2
4	UTILES SAN FRANCISCO S.A.C.	20486768984	JR. ANCASH NRO. 435 INT. B JUNIN - HUANCAYO – HUANCAYO	2
5	PAPELERA Y DISTRIBUIDORA UNIDAS S.A.C.	20602463096	JR. AREQUIPA NRO. 339 SEC. HUANCAYO	2
6	LIBRERÍA PAPELERA SANTA MARÍA E.I.R.L.	20208752759	JIRÓN PUNO,537- HUANCAYO	2
7	UNIVERSO EMPRESARIAL S.A.C.	20568169094	JR. JULIO C TELLO NRO. 239	2
8	INVERSIONES & NEGOCIACIONES MMS E.I.R.L.	20601248434	JR. ANCASH NRO. 612 INT. 2	2
9		20487252957	JR. ANCASH NRO. 620 (ENT. CALIXTO Y ANCASH)	2
10	DISTRIBUIDORA NAVARRO E.I.R.L. NEGOCIACIONES COMERCIALES PAPELITO S.A.C.	20602246036	JR. AYACUCHO NRO. 556 - HUANCAYO	2
TOTAL, NUMERO DE TRABAJADORES				20

Fuente: Preparado por los tesisistas.

Muestra

En palabras de Bernal (2006) menciona que es una fracción de la población que se toma, de la que se saca la información para desarrollar la investigación, en ella se podrán realizar mediciones y observaciones en cada una de la variable que son materia de estudio.

Es así que la misma, está representada por los contadores y asistentes contables de las áreas de contabilidad y finanzas de las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado, específicamente en empresas dedicadas al rubro de venta de papelería, útiles de oficina, otros materiales y la distribución de los mismos, siendo 20 trabajadores en total a quienes se les aplicara el instrumento de medición.

Cabe mencionar que al utilizar el método de caso la muestra y la población es la misma; para fines didácticos debido al aporte necesario para la solución de problemas de índole empresarial, es así que, ésta nos proporciona una mejor y mayor entendimiento de las relaciones de las variables materia de estudio y de otros controles para su gestión empresarial.

4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Los procedimientos a tener en cuenta para alcanzar los objetivos de la presente investigación y demostración de la hipótesis son las siguientes:

- ✓ Encuesta: Es una técnica muy fácil de utilizar y puede ser estructurada o semi estructurada. Se adapta al análisis de datos estadísticos, permite describir y medir con la mayor precisión las variables que son materia de estudio. Se realiza por medio del cuestionario el cual está conformado por un conjunto de preguntas para obtener alguna información relevante de la muestra seleccionada.
- ✓ Entrevista: Técnica que permite el contacto inmediato con la persona o conjunto de personas para obtener alguna información relevante para la presente investigación. De acuerdo a la naturaleza y necesidad del investigador la entrevista puede ser elaborada a profundidad o espontanea para recabar información más abierta sujeta a opiniones del entrevistado.

- ✓ Análisis de documentos: Es una técnica que permita recabar información de materiales impresos. Para la presente investigación será útil y necesario los estados financieros, declaraciones de pagos y otros que aporten información relevante a la investigación.

Técnicas de Recolección de Datos

Los datos recolectados por medio de encuestas donde los participantes serán del personal de la empresa CONTADOR Y ASISTENTE CONTABLE.

Fuentes Primarias

Aquellas que admiten obtener información directa, la misma que se obtuvo en la ciudad de Huancayo con las empresas más representativas en el sector ventas al por mayor de útiles de oficina.

Observación. Consistirá en registrar de manera sistemática; válida y confiable sobre acciones observables mediante el conjunto de dimensiones e indicadores.

Son aquellas de donde se obtiene información directa.

Fuentes Secundarias

Permiten obtener información a los investigadores de acuerdo al tema que se busca investigar, asimismo, pero éstas sólo son referenciales.

Encuestas. Son cuestionarios en la que se lograr medir niveles de conocimientos y escalas de actitudes donde emitirán sus juicios que, según su forma de advertir la realidad singularizarán al ente. Así mismo, se puede emplear la escala tipo Likert u otras escalas.

Instrumentos de Recolección de Datos

“Los cuestionarios son preguntas que tienen estructura y están enfocan, se desarrollan con lápiz y papel. Los cuestionarios ahorran tiempo; porque permiten a los individuos llenarlos sin ayuda ni intervención directa del investigador”. (Salkind, 1998, p. 23)

4.6 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

En el desarrollo de nuestro trabajo elaborado por los tesistas se realizó las pruebas estadísticas, análisis y presentación del trabajo de campo de la investigación. Para ello se empleó lo siguiente:

- a) Tablas estadísticas: a través de la presentación ordenada de los datos en filas y columnas para permitir la lectura en consecuencia su interpretación (glosa) de los resultados.
- b) Gráficos y/o figuras estadísticas: con el propósito fortalecer la presentación de datos mediante tablas y/ cuadros estadísticos, con la finalidad de presentar información ágil, veraz y de fácil interpretación.
- c) Software y/o paquete estadístico: Se empleó el paquete estadístico SPSS V.27, versión en español debido a su utilidad para las ciencias empresariales y sociales.

4.7 Aspectos éticos de la Investigación

Para desarrollar nuestra tesis se tuvo en consideración procedimientos que llevan principios de la ética profesional tanto para poder dar inicio y terminar la investigación según la reglamentación de nuestra casa de estudios.

CAPITULO V

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Descripción de resultados

Durante la aplicación de la encuesta se realizaron análisis descriptivos de las variables y dimensiones de la presente investigación.

Las operaciones preliminares se realizaron a una muestra de 10 empresas más representativas del rubro papeleras en el distrito de Huancayo, ya que se aplicó un cuestionario de encuesta a 20 colaboradores.

5.1.1 Variable análisis de estados financiero y sus dimensiones

En la presente sección, se muestran los resultados producto del análisis descriptivo de la variable 1 y sus dimensiones en la investigación, mediante en el empleo del software estadístico.

Tabla 2

Estado de situación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	9,5	10,0	10,0
	CASI NUNCA	6	28,6	30,0	40,0
	A VECES	11	52,4	55,0	95,0
	CASI SIEMPRE	1	4,8	5,0	100,0

Total	20	100,0
--------------	-----------	--------------

Fuente: Instrumento de la V1.

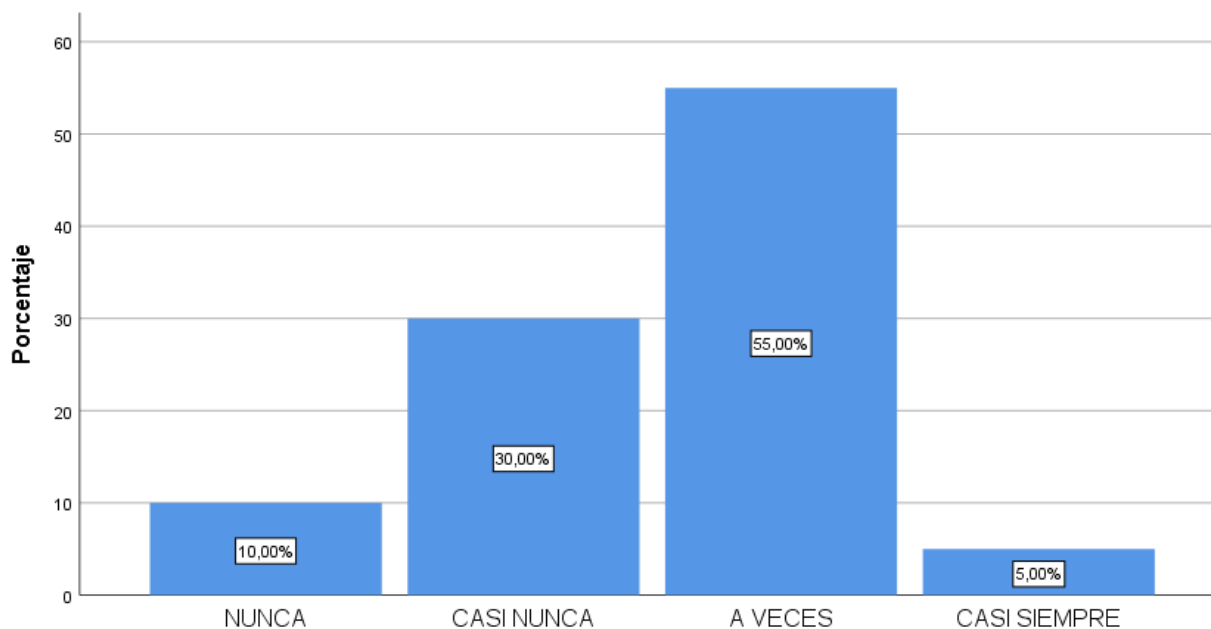


Figura 4 Estado de situación financiera

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 2 y figura 4, nos posibilita observar que un 55% a veces elabora el estado de situación financiera periódicamente aplicando NIIF, el 30% señala que lo realiza casi nunca, el 10% nunca lo hace y finalmente el 5% casi siempre lo elabora.

Tabla 3

Estado de resultados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	14,3	15,0	15,0
	CASI NUNCA	7	33,3	35,0	50,0
	A VECES	10	47,6	50,0	100,0
	Total	20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V1.

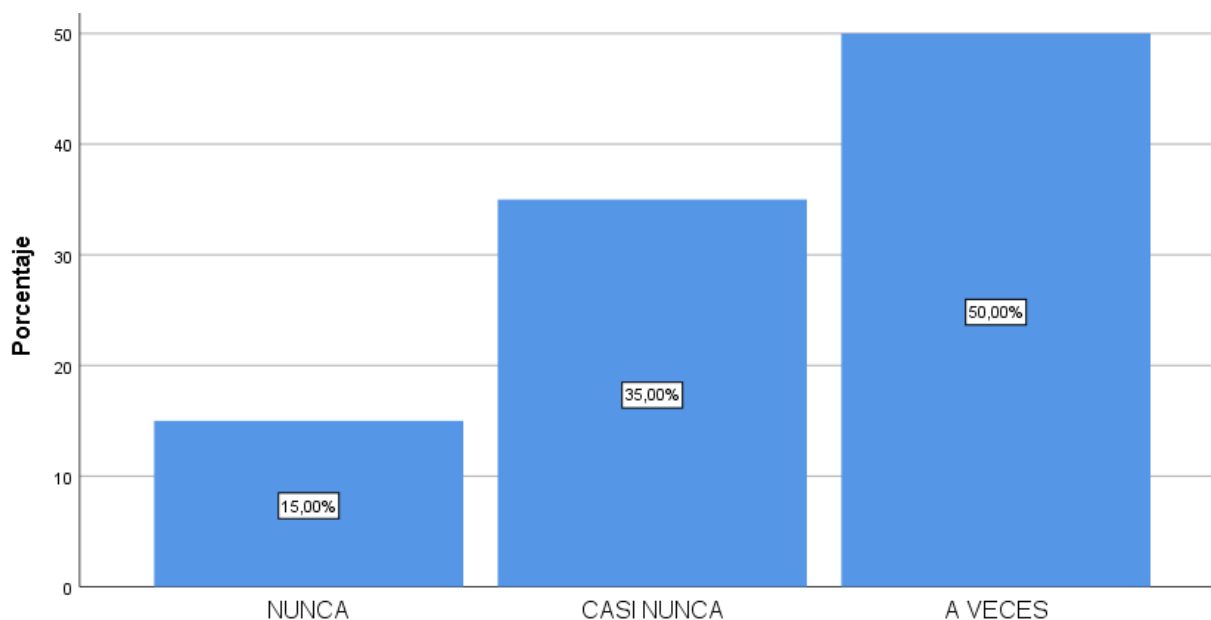


Figura 5 Estado de resultados

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 3 y figura 5, se visualiza que un 50% manifiestan que algunas veces la empresa realiza el estado de resultados periódicamente aplicando NIIF, el 30% señala que lo elabora casi nunca y el 15% menciona que nunca lo elabora.

Tabla 4

Análisis horizontal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido NUNCA	4	19,0	20,0	20,0
CASI NUNCA	7	33,3	35,0	55,0
A VECES	9	42,9	45,0	100,0
Total	20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V1.

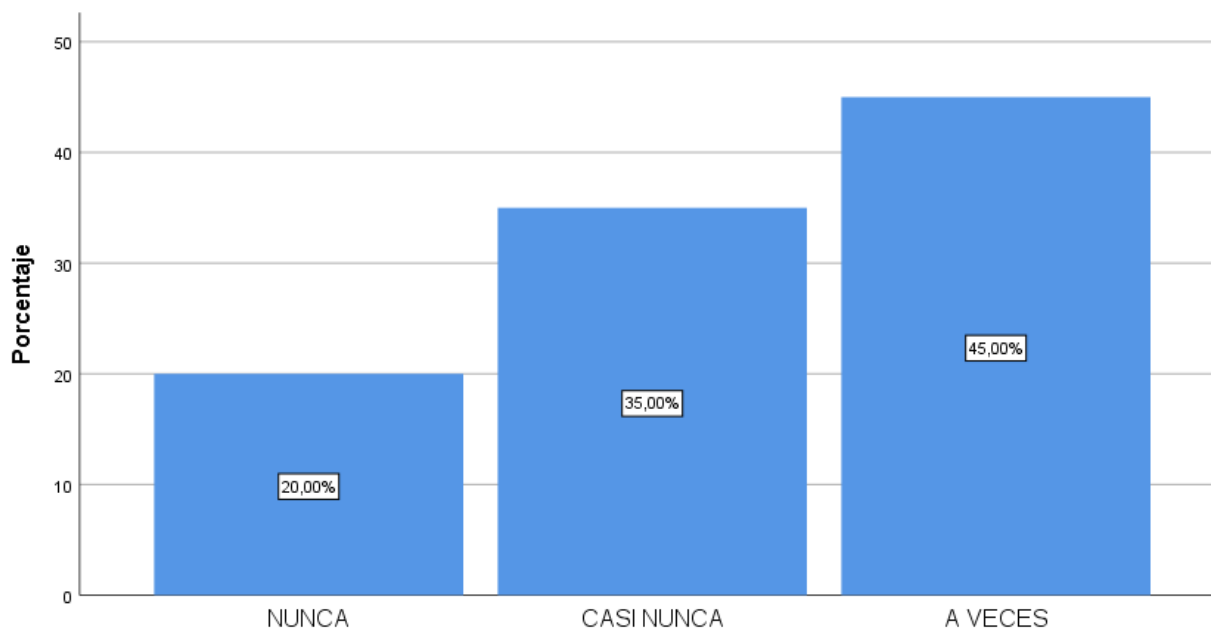


Figura 6 Análisis horizontal
Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 4 y figura 6, respecto al análisis horizontal, se obtuvo un 45% que indicaron que el ente realiza el análisis horizontal al estado de situación financiera en la empresa, el 35% indican que casi nunca lo realizan y el 20% nunca práctica análisis en mención.

Tabla 5
Análisis vertical

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	9,5	10,0	10,0
	CASI NUNCA	10	47,6	50,0	60,0
	A VECES	8	38,1	40,0	100,0
	Total	20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V1.

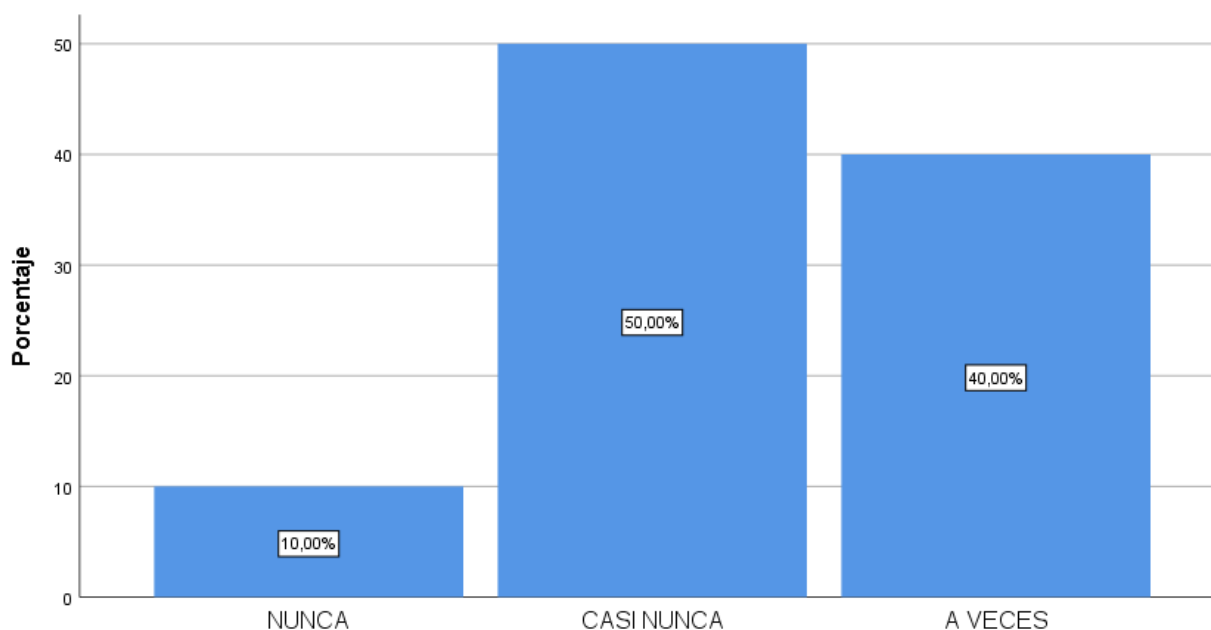


Figura 7 Análisis vertical
Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 5 y figura 7, respecto al análisis vertical, se obtuvo un 50% indican que casi nunca se realiza el análisis vertical al estado de situación financiera en la empresa, el 40% casi nunca lo realiza y finalmente el 10% nunca lo practica.

Tabla 6
Indicadores de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	5	23,8	25,0	25,0
	CASI NUNCA	8	38,1	40,0	65,0
	A VECES	7	33,3	35,0	100,0
	Total	20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V1.

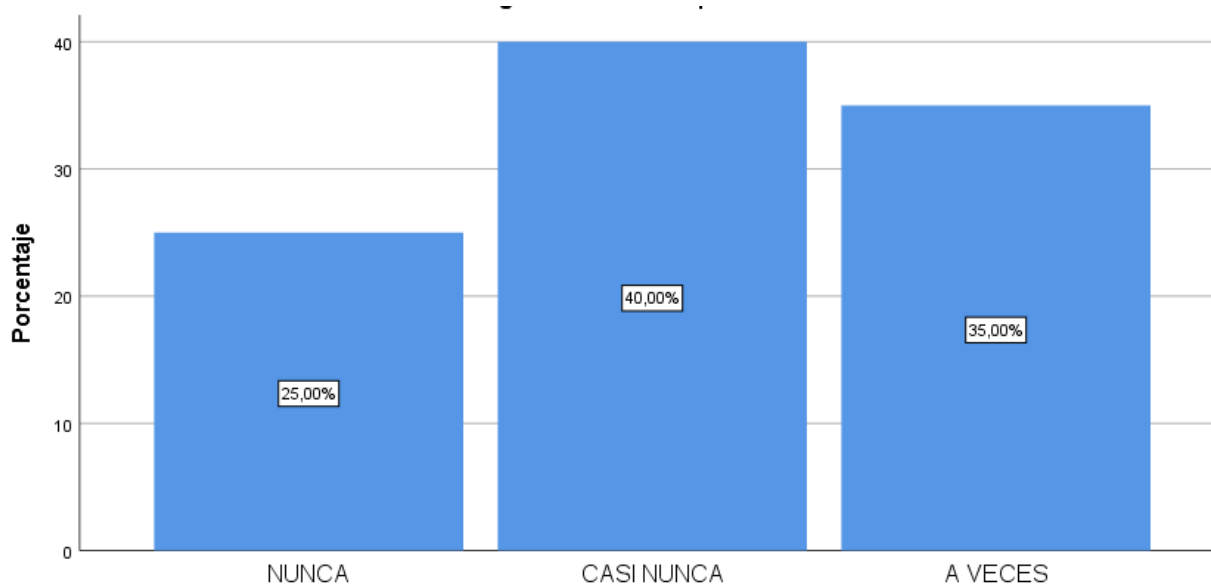


Figura 8 Indicadores de liquidez
Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 6 y figura 8, respecto al indicador de liquidez, se obtuvo un 40% mencionan que casi nunca se aplican los indicadores de liquidez, el 35% lo realiza a veces y el 25% nunca lo practica.

Tabla 7
Indicadores de actividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	9,5	10,0	10,0
	CASI NUNCA	6	28,6	30,0	40,0
	NUNCA				
	A VECES	12	57,1	60,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V1.

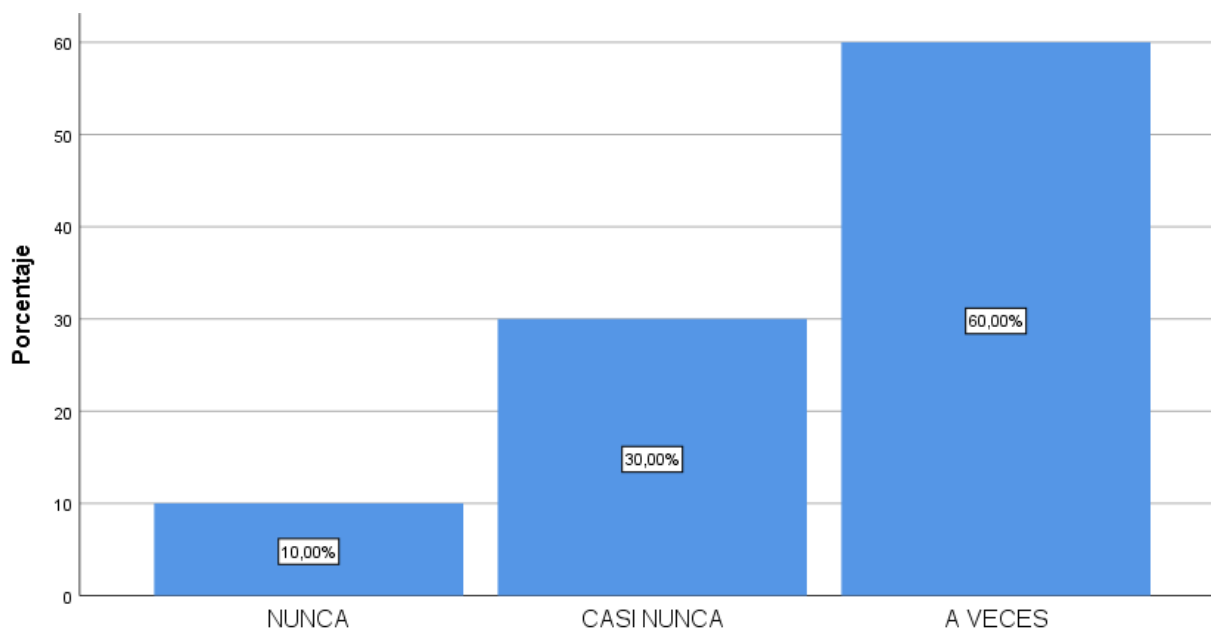


Figura 9 Indicadores de actividad

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

De la derivación de la tabla 7 y figura 9, de acuerdo al empleo del indicador de actividad, se consiguió un 60% utilizan este indicados a veces, el 30% lo realiza casi nunca y el 10% nunca emplea estos indicadores.

Tabla 8

Indicadores de endeudamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	4,8	5,0	5,0
	CASI NUNCA	7	33,3	35,0	40,0
	A VECES	10	47,6	50,0	90,0
	CASI SIEM- PRE	2	9,5	10,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V1.

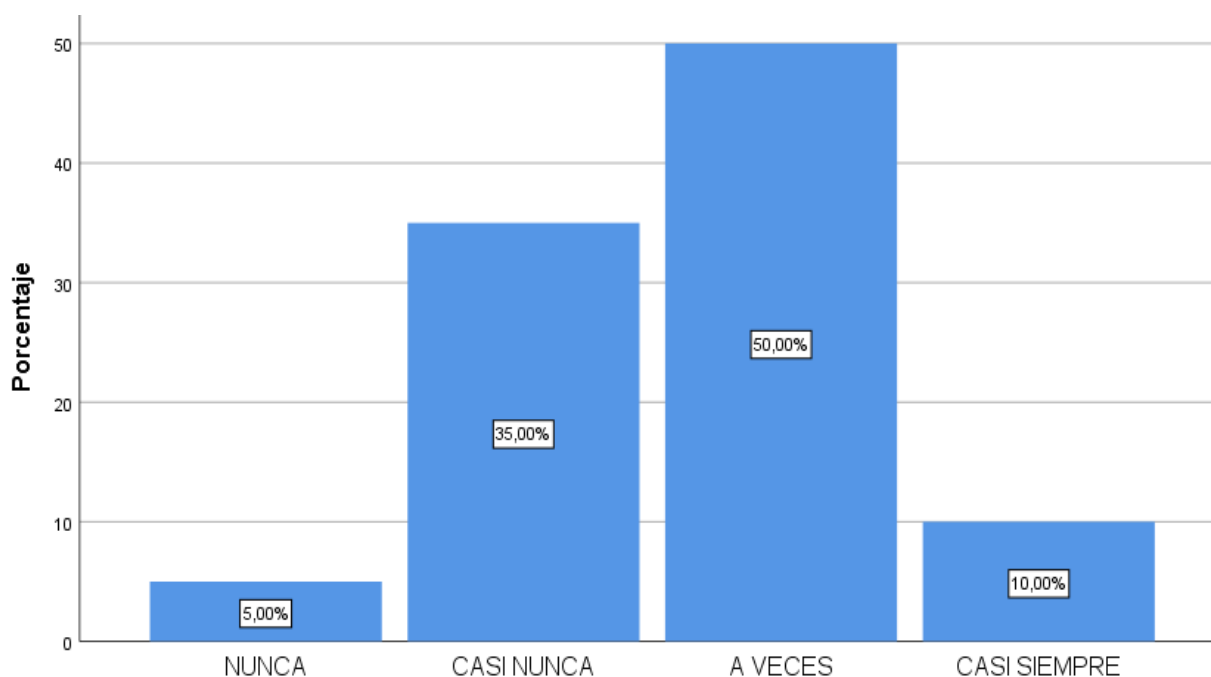


Figura 10 Indicadores de endeudamiento
Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

De la derivación de la tabla 8 y figura 10, de acuerdo al indicador de endeudamiento, un 50% indicaron que a veces en la empresa la mayor parte del capital social es capital propio de terceros (bancos), el 35% señalaron que casi nunca se endeudan, el 10% mencionaron que casi siempre se endeudan y finalmente el 5% nunca optan por endeudamiento.

Tabla 9
Indicadores de rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	9,5	10,0	10,0
	CASI NUNCA	7	33,3	35,0	45,0
	A VECES	8	38,1	40,0	85,0
	CASI SIEMPRE	3	14,3	15,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V1.

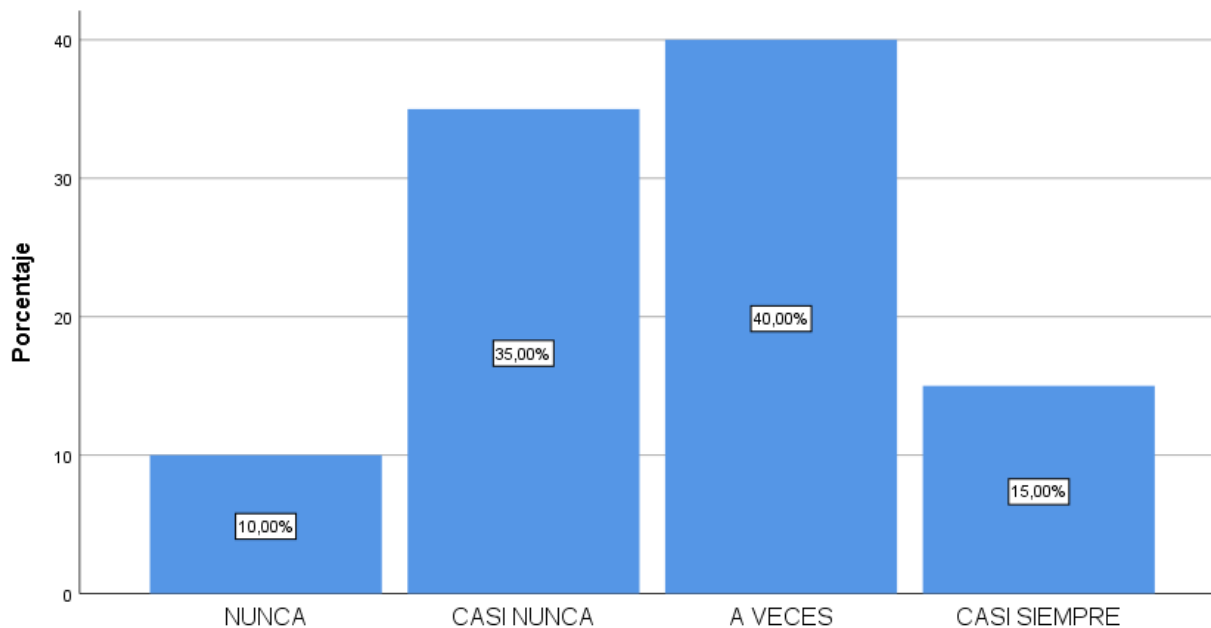


Figura 11 Indicadores de rentabilidad

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

De derivación de la tabla 9 y figura 11, en cuanto a los indicadores de rentabilidad, un 40% reflejaron que a veces el capital invertido refleja de forma favorable en los resultados de empresa, el 35% casi nunca tienen los resultados deseados, el 15% señalaron que casi siempre obtienen rentabilidad y por último el 10% nunca se vieron beneficiados en su rentabilidad.

5.1.2 Variable toma de decisiones y sus dimensiones

En la presente sección, se muestran los resultados producto del análisis descriptivo de la variable 2 y sus dimensiones, mediante en el empleo del software estadístico.

Tabla 10

Costo de financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje vá- lido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	14,3	15,0	15,0
	CASI NUNCA	6	28,6	30,0	45,0
	A VECES	8	38,1	40,0	85,0
	CASI SIEMPRE	3	14,3	15,0	100,0
	Total	20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

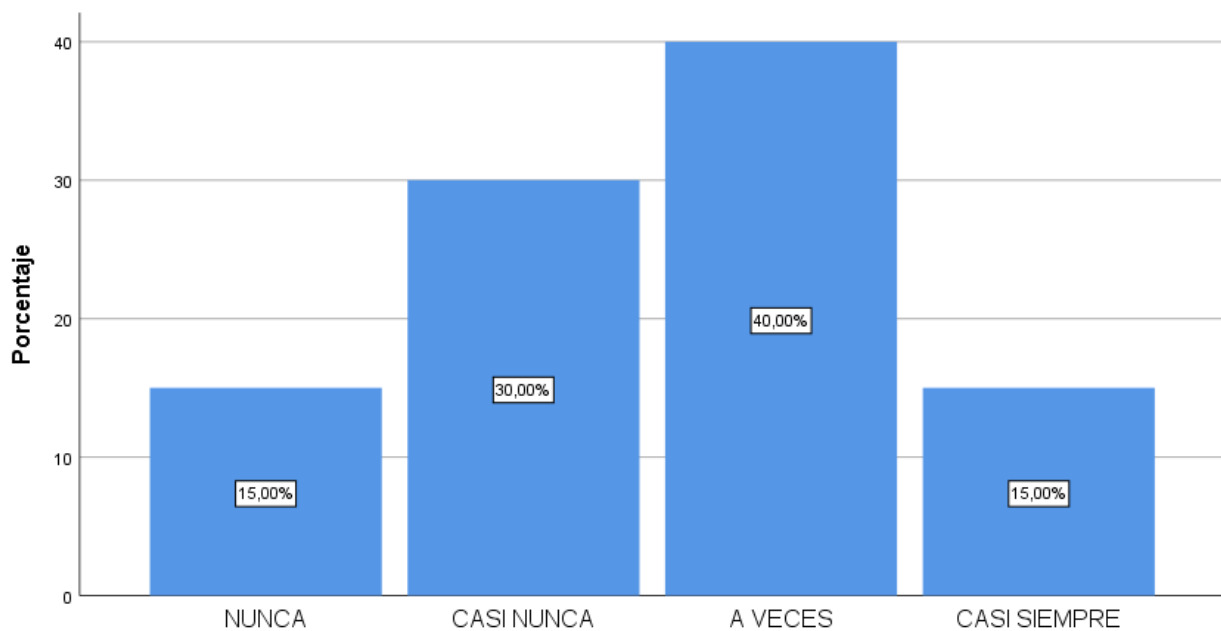


Figura 12 Costo de financiamiento

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 10 y figura 12, según el costo de financiamiento, se obtuvo un 40% indicaron que a veces la empresa esta consiente de los costos de financiamiento en los que incurre al tomar un préstamo, el 30% casi nunca es consiente, el 15% casi siempre y por último el 15% nunca lo está.

Tabla 11

Riesgo de financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	14,3	15,0	15,0
	CASI NUNCA	9	42,9	45,0	60,0
	A VECES	7	33,3	35,0	95,0
	CASI SIEMPRE	1	4,8	5,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

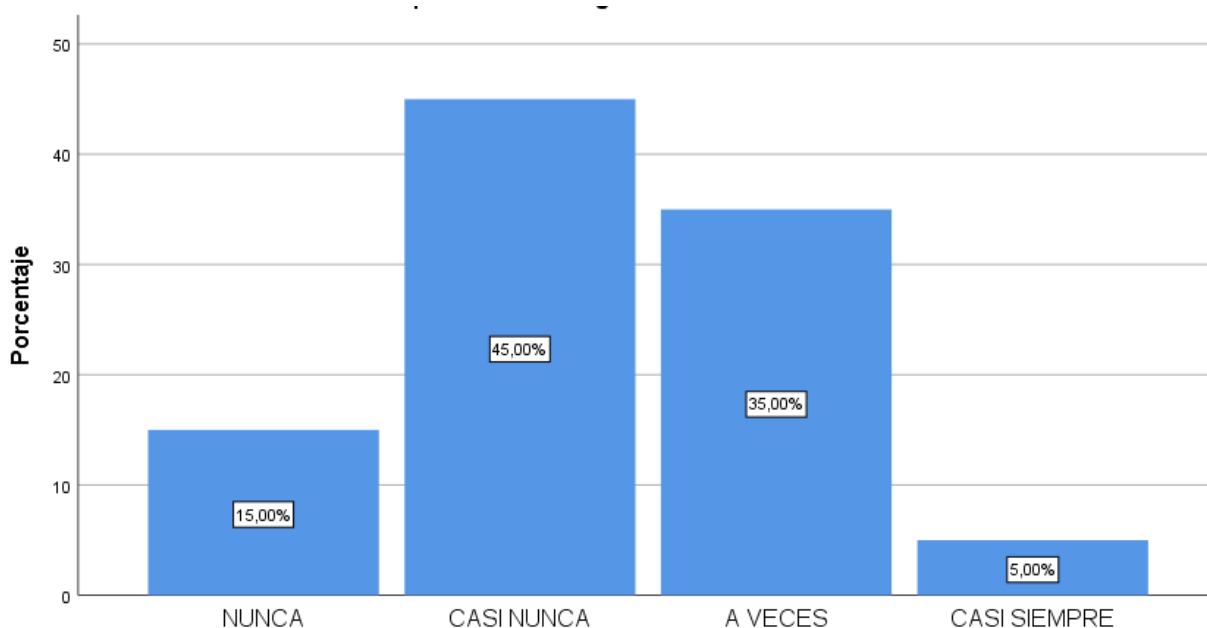


Figura 13 Riesgo de financiamiento

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 11 y figura 13, en cuanto al riesgo sobre financiamiento, se obtuvo un 45% reflejan que a veces la empresa mide el riesgo de un financiamiento, el 35% a veces logra medirlo, el 15% nunca realiza medición alguna y el 5% si cuantifica el riesgo de financiamiento.

Tabla 12

Políticas de financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	5	23,8	25,0	25,0
	CASI NUNCA	8	38,1	40,0	65,0
	A VECES	6	28,6	30,0	95,0
	CASI SIEM- PRE	1	4,8	5,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

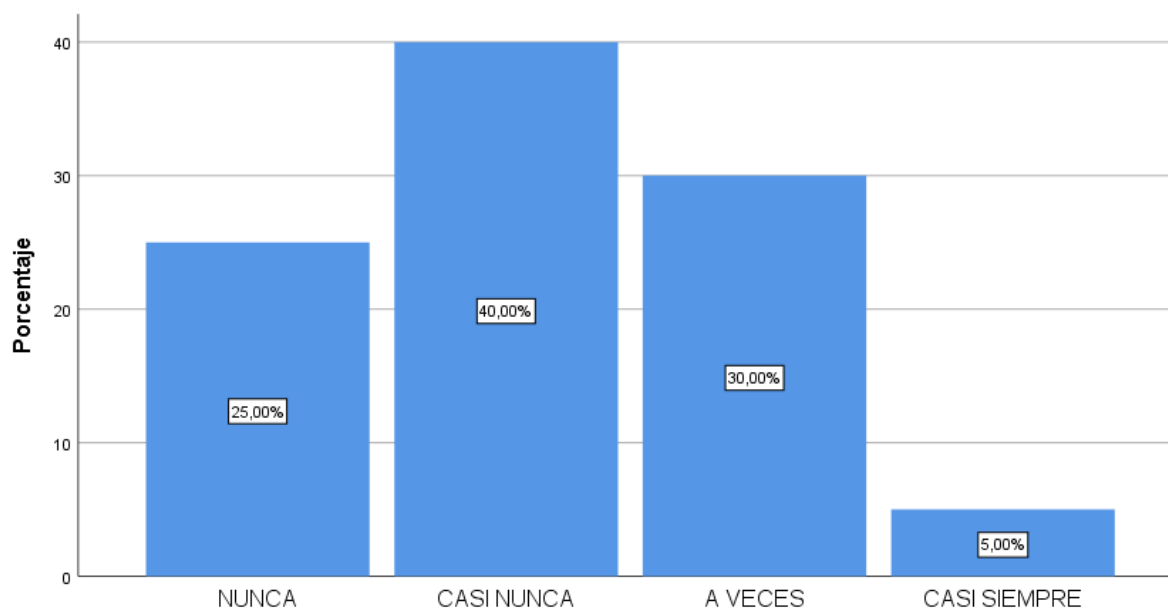


Figura 14 Políticas de financiamiento

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 12 y figura 14, respecto al empleo de políticas de financiamiento, se obtuvo un 40% indicaron que a veces la empresa las utiliza, el 30% a veces las emplea, el 25% nunca utiliza política alguna para el financiamiento y el 5% señalaron que casi siempre la emplean.

Tabla 13

Logro de metas propuestas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	4	19,0	20,0	20,0
	CASI NUNCA	9	42,9	45,0	65,0
	A VECES	5	23,8	25,0	90,0
	CASI SIEM- PRE	2	9,5	10,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

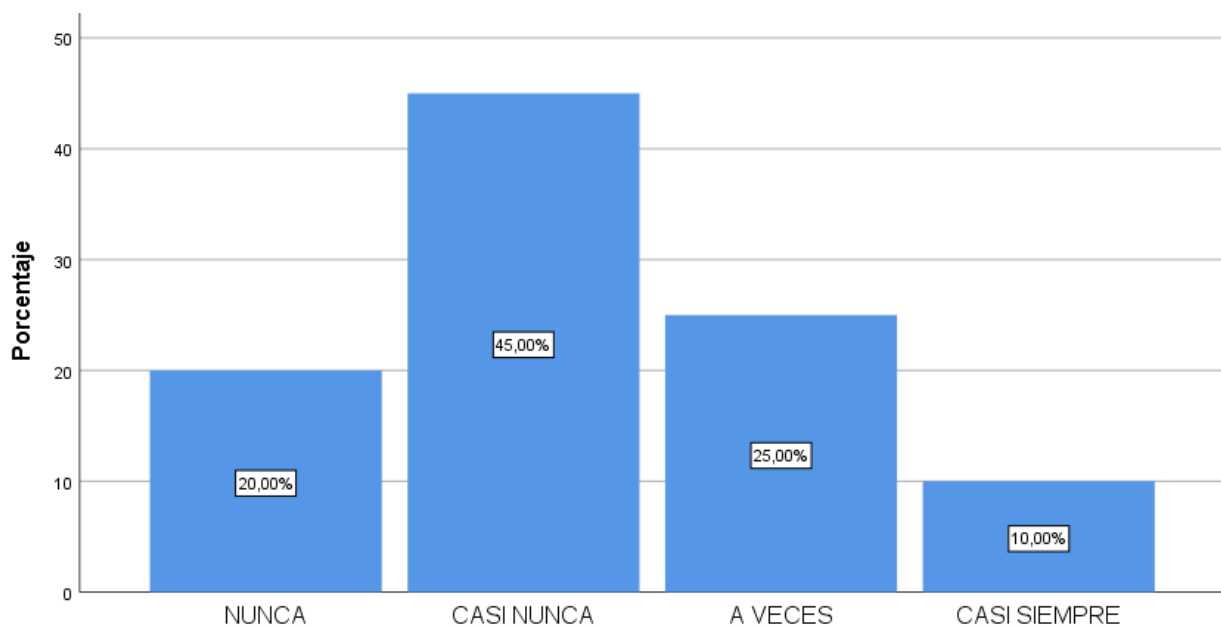


Figura 15 Logro de metas propuestas

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 13 y figura 15, en cuanto al logro de metas propuestas, se obtuvo un 45% manifiesta que casi nunca obtuvo logros de metas establecidas por la empresa reflejadas en sus ventas, el 25% mencionaron que a veces logran sus metas propuestas, el 20% nunca obtienen sus metas propuestas y finalmente sólo el 10% señalaron que si las obtienen.

Tabla 14
Políticas de operación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	5	23,8	25,0	25,0
	CASI NUNCA	9	42,9	45,0	70,0
	A VECES	6	28,6	30,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

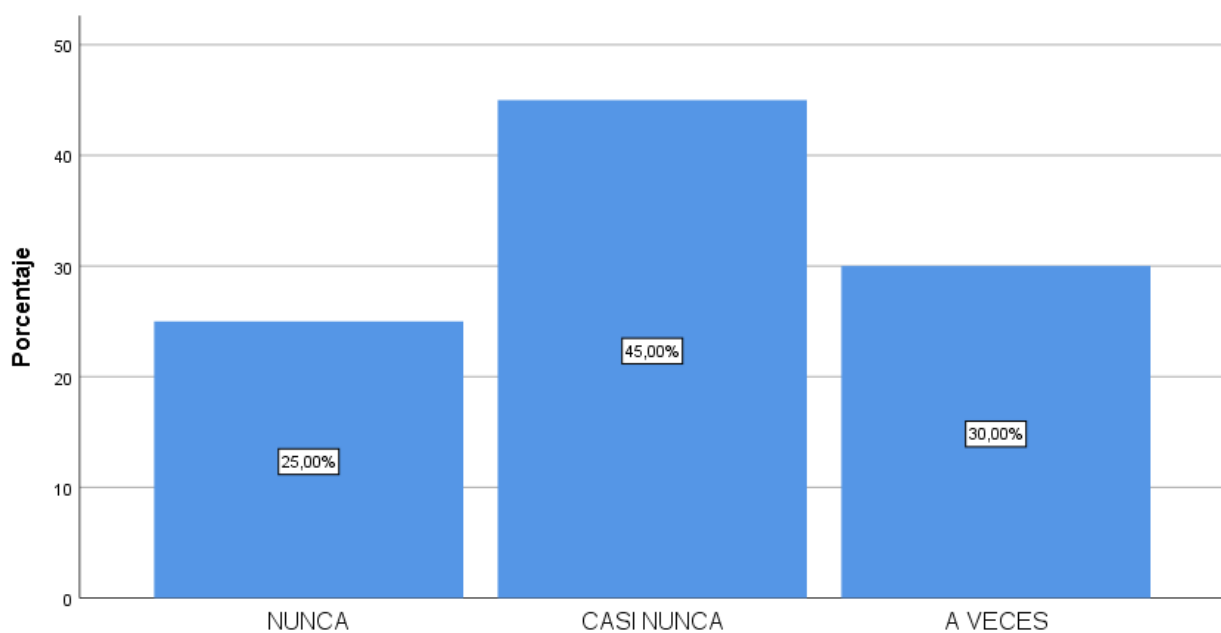


Figura 16 Políticas de operación
Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 14 y figura 16, respecto al empleo de políticas de operación, se obtuvo un 45% indicaron que casi nunca la empresa las utiliza, el 30% a veces las emplea, el 25% nunca utiliza política alguna para el financiamiento.

Tabla 15

Decisiones frente a la competencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	4,8	5,0	5,0
	CASI NUNCA	8	38,1	40,0	45,0
	A VECES	9	42,9	45,0	90,0
	CASI SIEM- PRE	2	9,5	10,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

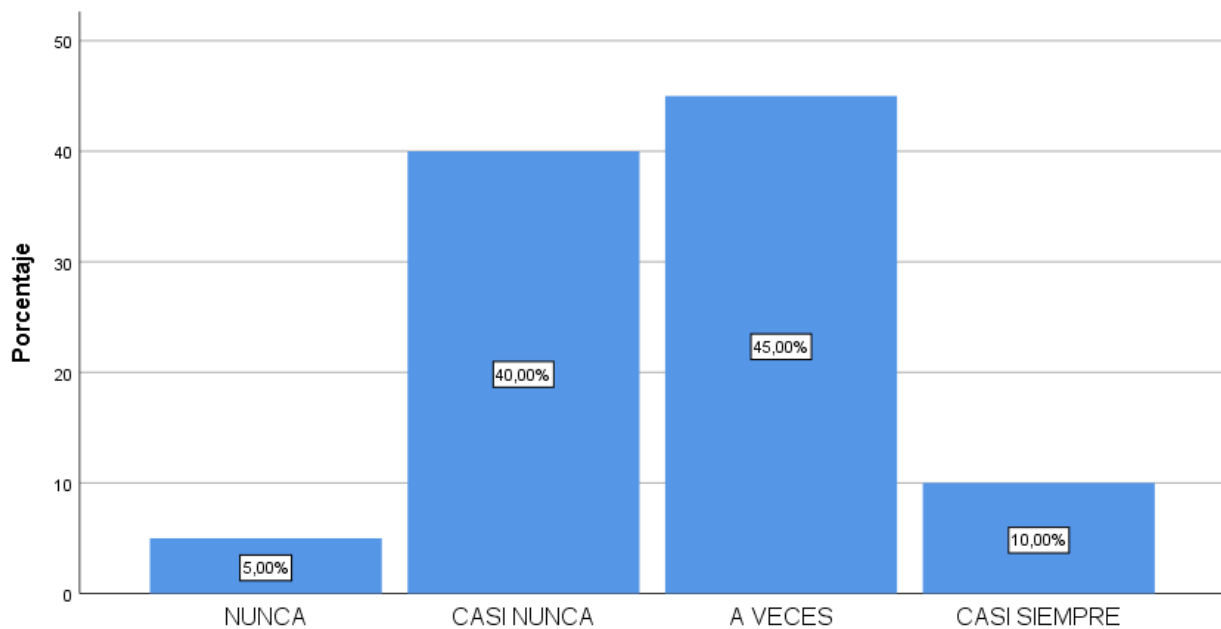


Figura 17 Decisiones frente a la competencia

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

De la derivación de la tabla 15 y figura 17, respecto a las decisiones frente a la competencia, se obtuvo un 45% indicaron que a veces la competencia influye en las decisiones de la empresa, el 40% señalaron que casi nunca influye, el 10% casi siempre señalaron que influye y finalmente el 5% mencionaron que nunca influye la competencia.

Tabla 16

Riesgo de inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	4	19,0	20,0	20,0
	CASI NUNCA	8	38,1	40,0	60,0
	A VECES	7	33,3	35,0	95,0
	CASI SIEM- PRE	1	4,8	5,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

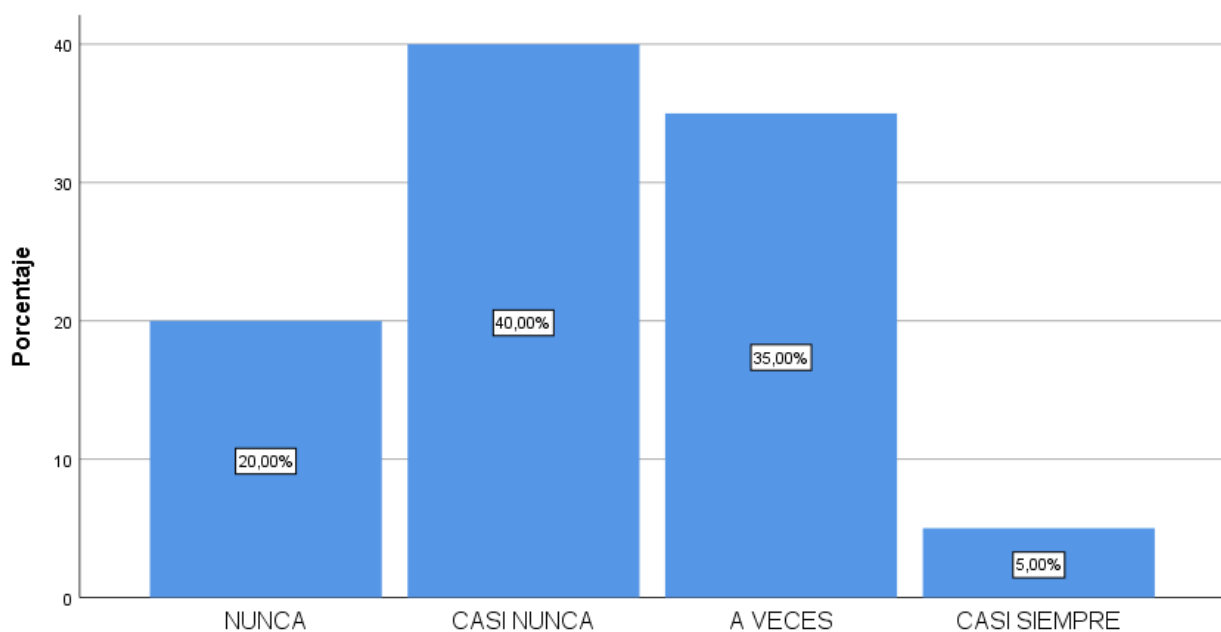


Figura 18 Riesgo de inversión

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 16 y figura 18, según el riesgo de inversión, se generó un 40% que reflejó que casi nunca la empresa está preparada económicamente y financieramente frente a una mala inversión, el 35% señaló que a veces está preparada, el 20% nunca lo está y sólo el 5% casi siempre está preparada.

Tabla 17

Tipos de inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	9,5	10,0	10,0
	CASI NUNCA	8	38,1	40,0	50,0
	A VECES	9	42,9	45,0	95,0
	CASI SIEM- PRE	1	4,8	5,0	100,0
	Total	20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

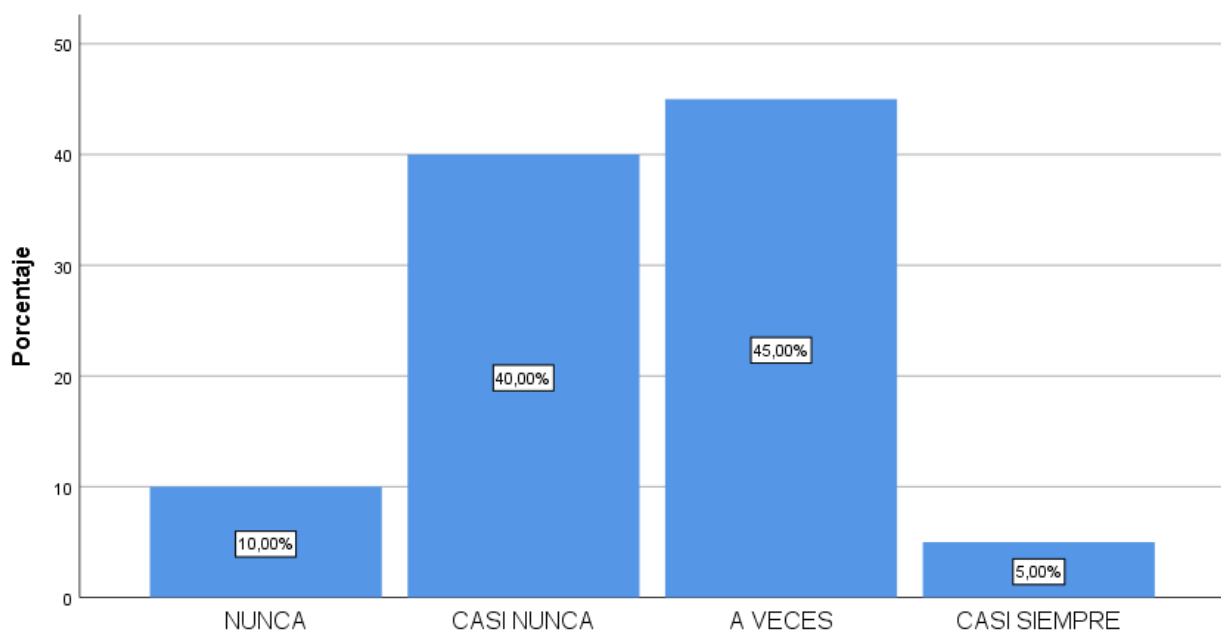


Figura 19 Tipos de inversión

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 17 y figura 19, de acuerdo a los tipos de inversión, el 45% lograron indicar que a veces maximizar la cartera de productos es una buena idea para mejorar los resultados de la empresa, el 40% señaló que casi nunca es buena idea, el 10% nunca logro maximizar su inversión y el 5% casi siempre pudo mejorar sus inversiones.

Tabla 18

Planificación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	4	19,0	20,0	20,0
	CASI NUNCA	8	38,1	40,0	60,0
	A VECES	7	33,3	35,0	95,0
	CASI SIEM- PRE	1	4,8	5,0	100,0
Total		20	100,0		

Fuente: Instrumento de la V2.

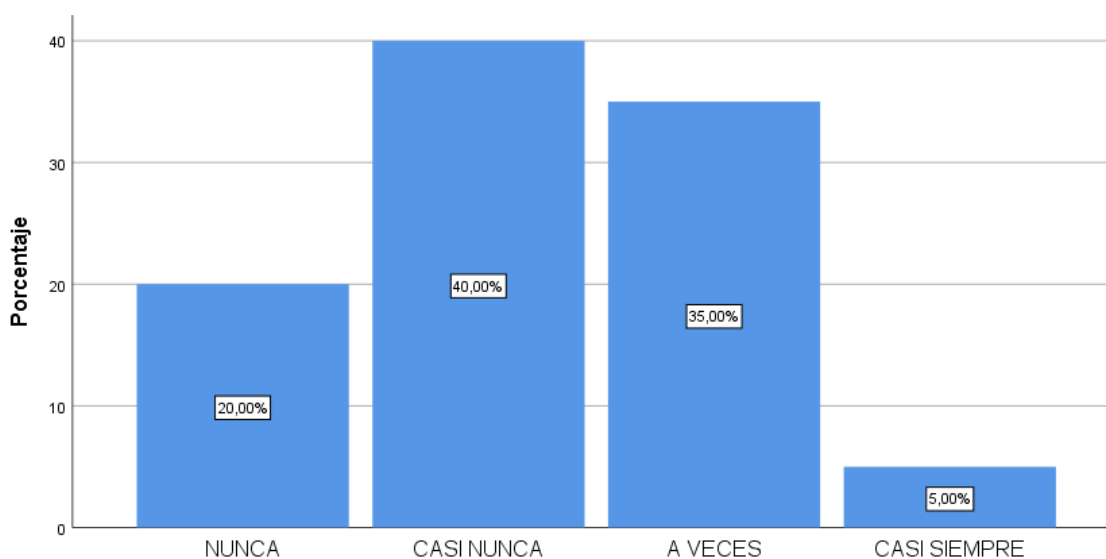


Figura 20 Planificación financiera

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

Glosa:

De la derivación de la tabla 18 y figura 20, concerniente a la planificación financiera, se halló un 40% indicaron que casi nunca existe una planificación financiera respaldada por los diferentes resultados de obtenidos por la empresa, el 35% señalaron que a veces si existe planificación, el 20% nunca lo practica y finalmente el 5% casi siempre hace uso de la planificación para obtener mejores resultados.

5.2. Contrastación de resultados

Para poder calcular la correlación, utilizamos la siguiente escala:

-1	Correlación negativa grande y perfecta
(-0,9 a -0,99)	Correlación negativa muy alta
(-0,7 a -0,89)	Correlación negativa alta
(-0,4 a -0,69)	Correlación negativa moderada
(-0,2 a -0,39)	Correlación negativa baja
(-0,01 a -0,19)	Correlación negativa muy baja
0	Nula
(0,0 a 0,19)	Correlación positiva muy baja
(0,2 a 0,39)	Correlación positiva baja
(0,4 a 0,69)	Correlación positiva moderada
(0,7 a 0,89)	Correlación positiva alta
(0,9 a 0,99)	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Figura 21. Escala de correlación

Fuente: Tomado Martínez (2002).

Hipótesis general:

“Existe una relación entre el análisis de los estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en el periodo 2017 – 2018”.

a. Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: “No existe una relación entre el análisis de los estados financieros y la toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en el periodo 2017 – 2018”.

H₁: “Existe una relación entre el análisis de los estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en el periodo 2017 – 2018”.

b. Cómputo del estadístico de prueba

Tabla 19
Correlación de hipótesis general

		Análisis de los estados financieros	Toma de decisiones
Análisis de los estados financieros	Coeficiente de Correlación de Pearson	1	,612**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Toma de decisiones	Coeficiente de Correlación de Pearson	,612**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

c. Interpretación

La correlación que halló entre la V1 y V2 en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018; respecto al coeficiente calculado de Pearson es 0.612 y el $p = 0.000$; en ese sentido, en correspondencia al baremo empleado nos indica correlación positiva moderada, directa y significativa al nivel 0.01 bilateral ($\text{Sig.} = 0.000 < 0.01$). Por lo tanto, se concluye que existe relación entre las variables materia de estudio.

Hipótesis específica 1:

“Existe una relación entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018”.

a. Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: “No existe una relación entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018.

H₁: Existe una relación entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018”.

b. Cómputo del estadístico de prueba

Tabla 20
Correlación de hipótesis específica 1

			Análisis financiero	Decisiones de financiamiento
Análisis financiero		Coefficiente de Correlación de Pearson	1	,518**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	20	20
Decisiones de financiamiento		Coefficiente de Correlación de Pearson	,518**	1
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	20	20

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

c. Interpretación

La correlación que halló entre la D1 de la V1 y D1 de la V2 en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018; respecto al coeficiente calculado de Pearson es 0.518 y el $p = 0.000$; en ese sentido, en correspondencia al baremo empleado nos indica correlación positiva moderada, directa y significativa al nivel 0.01 bilateral ($\text{Sig.} = 0.000 < 0.01$). Por lo tanto, se concluye que existe relación entre las dimensiones materia de estudio.

Hipótesis específica 2:

“Existe una relación entre el análisis económico y las decisiones de operación en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018”.

a. Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: “No existe una relación entre el análisis económico y las decisiones de operación en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018”.

H₁: “Existe una relación entre el análisis económico y las decisiones de operación en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018”.

b. Cómputo del estadístico de prueba

Tabla 21
Correlación de hipótesis específica 2

		Análisis económico	Decisiones de operación
Análisis económico	Coefficiente de Correlación de Pearson	1	,464**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Decisiones de operación	Coefficiente de Correlación de Pearson	,464**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

c. Interpretación

La correlación que halló entre la D2 de la V1 y D2 de la V2 en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018; respecto al coeficiente calculado de Pearson es 0.464 y el $p = 0.000$; en ese sentido, en correspondencia al baremo empleado nos indica correlación positiva moderada, directa y significativa al nivel 0.01 bilateral (Sig. = $0.000 < 0.01$).

Por lo tanto, se concluye que existe relación entre las dimensiones materia de estudio.

Hipótesis específica 3:

“Existe una relación entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018”.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

H₀: “No existe una relación entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018.

H₁: “Existe una relación entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018”.

b) Cómputo del estadístico de prueba

Tabla 22
Correlación de hipótesis específica 3

		Razones de crecimiento empresarial	Decisiones de inversión
Razones de crecimiento empresarial	Coefficiente de Correlación de Pearson	1	,526**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
Decisiones de inversión	Coefficiente de Correlación de Pearson	,526*	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Obtenido del SPSS V.27

c) Interpretación

La correlación que se halló entre la D3 de la V1 y D3 de la V2 en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018; respecto al coeficiente calculado de Pearson es 0.526 y el $p = 0.000$; en ese sentido, en correspondencia al baremo empleado nos indica correlación positiva moderada, directa y significativa al nivel 0.01 bilateral (Sig. = $0.000 < 0.01$). Por lo tanto, se concluye que existe relación entre las dimensiones materia de estudio.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La presente investigación se halló el Coeficiente de Correlación Pearson y dio como resultado 0.612 indicando que existe una correlación positiva moderada, por lo tanto, se afirma que existe una relación entre las variables “El análisis de los estados financieros” y “Toma de decisiones”, asimismo, se obtuvo un nivel de significancia bilateral cuyo valor es $p=0.000$ que es $< a 0.05$, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Asimismo, guarda similitud con el trabajo de Vera, (2017), denominado “La información financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Marketin y Participación S.A. Periodo 2014-2015”, en el que el Rho de Spearman hallado es 0.917, el cual permitió afirmar que existe una correlación muy elevada, directa y significativa entre las variables en estudio.

Acorde con el objetivo específico 1 fue: “Determinar qué relación existe entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2018 – 2019”, habiéndose calculado que el coeficiente de Correlación de Rho de Spearman es 0.518. Encontrando similitud con la investigación de Cutipa (2016), en su investigación titulada “Los estados financieros y su influencia en la toma de decisiones de la empresa regional de servicio público de electricidad Electro Puno S.A.A. Periodos 2014-2015”. El cual concluye que el análisis a los resultados de los estados financieros si influyen en la correcta toma de decisiones financieras; los lineamientos económicos y financieros de un modelo de gestión estratégico servirán para mejorar la toma de decisiones mediante el uso de Balance Scorecard – Cuadro de Mano Integral, para optimizar la situación financiera y económica en la toma de decisiones de la organización.

Acorde con el objetivo específico 2 fue: “Determinar qué relación existe entre el análisis económico y las decisiones de operación en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”, obteniéndose como resultado el Coeficiente de Correlación de Pearson es 0.464 y el cual indica que existe una correlación positiva moderada. Encontrándose cierta similitud con la investigación de Hernández (2016). En su tesis titulada “La contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana”. El cual concluye que la contabilidad financiera facilita considerablemente el proceso de la toma de decisiones sobre inversiones rentables de los Primeros Contribuyentes (PRICOS) de la ciudad de Lima Metropolitana. Debido que para efectos de toma de decisiones los directivos de la organización deberán complementar dicha información económica, financiera, administrativa, entre otros para obtener un panorama mucho más amplio de sus empresas.

Acorde con el objetivo específico 3 fue: “Determinar qué relación existe las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”, obteniéndose como resultado el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es 0.526, el cual indica que existe una correlación positiva moderada. Hallándose cierta similitud con el trabajo elaborado por Ribbeck (2014) denominando a su tesis “Análisis e interpretación de estados financieros: Herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmeccánica del distrito de Ate Vitarte, 2013”. El cual concluyo que resalta entre lo más importante dejando señalado que según los resultados de su investigación, afirma que el 50% de las empresas no realiza un diagnóstico financiero, porque no tiene la información contable actualizada. También hay una gran parte de empresas que no utiliza el valor económico Agregado (EVA) como una herramienta clave para la planeación estratégica, a pesar que tienen en cuenta al instrumento como factor clave en el análisis de flujo de caja. Las causas de la

falta de información contable es que dicha información es utilizada para fines fiscales mas no para fines gerenciales.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo al objetivo general: “Determinar la relación que existe entre el análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”; se concluyó que el coeficiente de Correlación de Pearson es 0.612, indicando así que se ha generado una correlación positiva moderada; asimismo, se afirma la hipótesis general, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Por lo tanto, en ese sentido se afirma que existe relación directa y significativa entre el análisis de estados financieros y la toma de decisiones.
2. Respecto al objetivo específico 1: “Determinar la relación existe entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”; se concluye que el Coeficiente de Correlación de Pearson es 0.518, indicando así que se ha generado una correlación positiva moderada, asimismo, se afirma la hipótesis específica, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Por lo tanto, en ese sentido se afirma que existe relación directa y significativa entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento.
3. Respecto al objetivo específico 2: “Determinar qué relación existe entre el análisis económico y las decisiones de operación en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”; se concluye que el Coeficiente de Correlación de Correlación de Pearson es 0.464, indicando así que se ha generado una correlación positiva moderada, asimismo, se afirma la hipótesis específica, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Por lo tanto, en ese sentido se afirma que existe relación directa y significativa entre el análisis económico y las decisiones de operación.

4. Finalmente, respecto al objetivo específico 3: “Determinar qué relación existe las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”: se concluye que el Coeficiente de Correlación de Pearson es 0.526, indicando así que se ha generado una correlación positiva moderada, asimismo, se afirma la hipótesis específica, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Por lo tanto, en ese sentido se afirma que existe relación directa y significativa entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere usar el análisis financiero como herramienta para poder tomar de decisiones financieras, lo constituirá un aporte al crecimiento y a la estabilidad financiera que requiere la empresa. Lo que permitirá contribuir al control y cumplimiento de las metas, evitando cualquier sesgo durante tal proceso.
2. Se sugiere una capacitación suficiente y constante respecto a la utilización de métodos de análisis financiero para mejorar la toma de decisiones financieras de la empresa; lo que permita identificar y/comprender que las aplicaciones eficientes de estas herramientas financieras aportaran a la estabilidad económica – financiera y al crecimiento de la empresa para permanecer competitivamente y exitosamente en el mercado.
3. Se sugiere elaborar sus políticas de liquidez y financiamiento, dentro de ellas plantear ciertos puntos que prevean la reacción de la empresa a casos fortuitos que se presenten a un futuro. Asimismo, tener en cuenta el financiamiento a largo plazo; para que de esa forma se obtenga nuevas inversiones

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ambrosio, L. y Segura, S. (2015). Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo. Tesis de Pregrado. Huancayo. Universidad Nacional del Centro del PERÚ. Facultad de Contabilidad.
- Carhuvilvca, D. (2020). Producto Bruto Interno – Trimestral n° 04 noviembre 2020 <https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe-tecnico-pbi-iii-trim-2020.pdf>
- Arias, F. (2012). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. República Bolivariana de Venezuela. Editorial Episteme. Sexta edición.
- Arias, R. (2016). Influencia de los estados financieros en la Toma de Decisiones de la empresa Grupo Porvenir Corporativo E.I.R.L. Periodos 2014-2015. Tesis de Pregrado. Puno. Universidad Nacional del Altiplano. Facultad de Ciencias Contables y Administrativas.
- Bernal, Cesar (2006). Metodología de la Investigación. Para Administración economía, humanidades y ciencias sociales. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de la Sabana. Colombia. Segunda edición.
- Bustamante, L. y Ponce, J. (2015). Manejo eficiente de herramientas de gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ospina S.A.C- Huancayo. Tesis de Pregrado. Huancayo. Universidad Nacional del Centro del PERÚ. Facultad de Contabilidad
- Cesar P. (2018). Empleo informal del sector servicios se concentra en transporte y alojamiento. La Cámara. 818. 6-8. Recuperado de https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion818/edicion_818.pdf
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (setiembre de 2010). [Capítulo 4]. El Marco Conceptual para la Información.


- Cutipa, M. (2016). Los estados financieros y su influencia en la toma de decisiones de la empresa regional de servicio público de electricidad Electro Puno S.A.A. Periodos 2014-2015. Tesis de Pregrado. Puno. Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez. Facultad de Ciencias Contables y Financieras.
- Estefanía Chu. (26/07/2018). Cámara de Comercio proyecta que Perú crecerá 4.3% en 2018 y 4.4% en 2019. Andina. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-camara-comercio-proyecta-peru-crecera-43-2018-y-44-2019-718766.aspx>
- Flores Soria, J. (2008). Análisis e Interpretación de Estados Financieros (Primera Edición). Lima - Perú: Edit. Grafica Santo Domingo.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México. Editorial Mc Graw Hill. Sexta edición.
- Hernández, D. (2016). La contabilidad financiera y la toma de decisiones en las grandes empresas comerciales de Lima Metropolitana. Tesis de Doctorado. Lima. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Escuela de Posgrado para optar el grado de Doctor en Administración.
- Palomo, E. (2016). El modelo de gestión financiera y el proceso para la toma de decisiones de la empresa Calzalona S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2015. Proyecto de investigación de Pregrado. Ambato. Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría.
- Resolución de CONASEV N°103-99- EF/94.10 del 26 de noviembre de 1999, y Modificatoria Resolución de Gerencia General N° 010-2008-EF

- Ribbeck, Ch. (2014). Análisis e interpretación de estados financieros: Herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmeccánica del distrito de Ate Vitarte, 2013. Tesis de Pregrado. Lima. Universidad San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras
- Rodríguez, R. (2010). La información contable y su utilidad para la toma de decisiones en las empresas del sector industrial del Municipio Libertador del Estado de Mérida. Tesis de Maestría. Mérida. Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias económicas y Sociales.
- Ruiz Bolívar, C. (2016) Confiabilidad. Programa Interinstitucional Doctorado en Educación. <https://es.calameo.com/read/000261962d0b25b8cdc7b>
- UPLA (2017). Guía para la investigación científica para las ciencias administrativas y contables
- Urias, V.J. (1995) Análisis de estados financieros. Madrid, España. McGraw Hill
- Vara-Horna, Arístides (2010). ¿Cómo hacer una tesis en ciencias empresariales? Manual breve para los tesisistas de Administración, Negocios Internacionales, Recursos Humanos y Marketing. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad San Martín de Porres. Lima –Perú. Segunda edición (Abreviada)
- Vera, J. (2017). La información financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Marketin y Participación S.A. Periodo 2014-2015. Tesis de Maestría. Huancayo. Universidad Nacional del Centro del Perú. Facultad de Ciencias de la Administración.

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

Título: “Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<p>GENERAL: ¿Qué relación existe entre el Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018?</p> <p>Específicos A. ¿Qué relación existe entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializada, Huancayo 2017 - 2018?</p>	<p>GENERAL: Determinar la relación que existe entre el análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018</p> <p>Específico: A. Determinar qué relación existe entre el análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018. B. Determinar qué relación existe entre el análisis económico y las decisiones</p>	<p>GENERAL Existe una relación entre El análisis de los estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en el periodo 2017 – 2018.</p> <p>Específico: A. Existe una relación entre El análisis financiero y las decisiones de financiamiento en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018. B. Existe una relación entre El análisis económico</p>	<p>VARIABLE 1 (V1) ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS</p> <p>VARIABLE 2 (V2) TOMA DE DECISIONES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis Financiero • Análisis Económico • Razones De Crecimiento <ul style="list-style-type: none"> • Decisiones De Financiamiento • Decisiones De Operación • Decisiones De Inversión 	<p>Método de investigación: Método Científico</p> <p>Método específico: Deductivo Análisis Sintético</p> <p>Tipo de investigación: Aplicada</p> <p>Nivel de investigación: Correlacional</p> <p>Diseño de investigación: Correlacional simple-Longitudinal</p>  <p>Población: 20</p>

B. ¿Qué relación existe entre el análisis económico y decisiones de operación en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018?

C. ¿Qué relación existe entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018?

de operación en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018.

C. Determinar qué relación existe las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018.

y las decisiones de operación en las empresas comerciales de Venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 – 2018.

C. Existe una relación entre las razones de crecimiento empresarial y las decisiones de inversión en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado de la provincia de Huancayo en los periodos 2017 - 2018.

Muestra: muestra censal 20

Técnicas:
Encuesta

Instrumento:
cuestionario

Técnicas de procesamiento y análisis de datos:
Estadística descriptiva e inferencial.

Anexo 02: Matriz de Operacionalización de las Variables

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTO	ESCALA DE VALORATIVA
Análisis de estados financieros	Por su posición en la Hipótesis VARIABLE: 1	De acuerdo a Flores (2008) afirma lo siguiente: “El análisis e interpretación de los estados financieros, aplicando diversos instrumentos financieros y un criterio razonable por parte del analista financiero, se investiga y enjuicia a través de la información que suministran los estados financieros, cuáles han sido las causas y los efectos de la gestión de la empresa que han originado la actual situación y, así planificar, dentro de ciertos parámetros cuál será su desarrollo de la empresa en el futuro, y así tomar decisiones oportunas y eficientes”.	Análisis financieros Análisis Económico Razones de Crecimiento Empresarial	Análisis horizontal Análisis vertical Estado de Situación Financiera Análisis de resultados Indicadores de liquidez Indicadores de actividad Indicadores de endeudamiento Indicadores de rentabilidad	INSTRUMENTO: Cuestionario TÉCNICA: Encuesta	ORDINAL: Siempre: 5 Casi Siempre: 4 A veces: 3 Casi Nunca: 2 Nunca: 1
Toma de decisiones	Por su posición en la Hipótesis VARIABLE: 2	Según Flores (2003) define de la siguiente manera “La toma de decisiones, bien sea a corto o largo plazo, puede definirse en términos más simples como el proceso de selección entre uno o más cursos alternativos de acción. En la mayor parte de las empresas con propietarios ausentes (es decir, accionistas),	Decisiones de financiamiento Decisiones de operación	Costos de financiamiento Riesgo de financiamiento Políticas de financiamiento Logro de metas propuestas		

a la gerencia se lo delega la responsabilidad de tomar todas las decisiones económicas importantes – producción, mercadeo y financieras de las cuales generan eventualmente ganancias o pérdidas para la empresa”. (Citado en Cutipa, 2016, p. 46)

Decisiones
de inversión

Políticas de operación

Decisiones frente a la competencia

Riego de inversión

Tipos de inversión
Planificación financiera

Anexo 03: Matriz de Operacionalización del instrumento

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTO	ESCALA VALORATIVA
Análisis de estados financieros	Análisis financieros	Análisis horizontal	1. Realiza usted el análisis horizontal al estado de situación financiera en la empresa	INSTRUMENTO: Cuestionario	ORDINAL: Siempre: 5
			2. Realiza usted el análisis horizontal al estado de resultados		
		Análisis vertical	3. Realiza usted el análisis vertical al estado de situación financiera en la empresa	TÉCNICA: Encuesta	Casi Siempre: 4
			4. Realiza usted el análisis vertical al estado de resultados.		
	Análisis Económico	Estado se situación Financiera	4. Realiza usted el estado de Situación Financiera periódicamente aplicando NIIFs	Encuesta	A veces: 3 Casi Nunca: 2 Nunca: 1
			Estado de Resultados		
		Razones de Crecimiento Empresarial	Indicadores de liquidez		
	7. Halla usted el indicador de liquidez para saber si se puede asumir los pasivos de la empresa.				
	Indicadores de actividad		8. Aplica usted el indicador de capital de trabajo para saber cuánto tiene la empresa y si puede asumir obligaciones al corto plazo.		
			9. Sabe usted con qué frecuencia sale una mercadería para ser vendida.		
			10. Sabe usted en la rotación de caja y bancos de su empresa.		
		11. En el rubro cuentas por cobrar sabe usted si dichas cuentas por cobrar se convierten rápidamente en efectivo.			

		Indicadores de endeudamiento	<ol style="list-style-type: none"> 12. En su empresa la mayor parte del capital social es capital propio de terceros (bancos). 13. Las deudas a largo plazo están respaldadas por el patrimonio social de la empresa. 14. El total de activo es mayor al total de pasivo de la empresa.
		Indicadores de rentabilidad	<ol style="list-style-type: none"> 15. El capital invertido refleja de forma favorable en los resultados de empresa. 16. La utilidad en base a las ventas netas es favorable para la empresa. 17. Los resultados netos o la ganancia del periodo es favorable con respecto a los años anteriores.
Toma de decisiones	Decisiones de financiamiento	Costo de financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. La empresa esta consiente de los costos de financiamiento en los q incurre al tomar un préstamo. 2. La empresa estudia el impacto que tendrá un préstamo en sus ingresos futuros. 3. El beneficio del préstamo es más alto que el costo de los intereses. Costo-beneficio
		Riesgo de financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> 4. La empresa estudia la capacidad de pago de un préstamo. 5. existe un respaldo financiero cuando la empresa no puede afrontar un préstamo
		Políticas de financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> 6. La empresa estudia la capacidad de pago antes de un financiamiento externo.
	Decisiones de operación	Logro de metas propuestas	<ol style="list-style-type: none"> 7. Con que frecuencia la empresa logra las metas establecidas. 8. Hay decisiones que se toman cuando no se pueden lograr las metas establecidas
		Políticas de operación	<ol style="list-style-type: none"> 9. Resultan beneficiosas las políticas implantadas en la entidad 10. Existe una relación entre las políticas de operación y los resultados de la empresa.
		Decisiones frente a la competencia	<ol style="list-style-type: none"> 11. Las decisiones frente a la competencia son favorables. 12. La competencia influye en las decisiones de la empresa.

Decisiones de inversión	Riesgo de inversión	13. Usted cree que existe riesgo al invertir en activos fijos.
		14. La empresa está preparada económicamente y financieramente frente a una mala inversión.
	Tipos de inversión	15. Maximizar la cartera de productos es una buena idea para mejorar los resultados de la empresa.
	Planificación financiera	16. La planificación financiera se elabora por personales expertos y consientes de la realidad de la empresa.

Anexo 04: Instrumento de investigación y constancia de su aplicación

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES CUESTIONARIO

Mediante el presente instrumento nos dirigimos a U. con la finalidad de adquirir información sustancia y relevante para el desarrollo de nuestra investigación que lleva por denominación: “**Análisis de Estados Financieros y Toma de Decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017-2018**”, agradeciendo de antemano su participación y mencionar que dicha información es de carácter reservado y con fines investigativos.

Instrucciones: Por favor dar lectura a las siguientes preguntas y señalar con una (X) la alternativa que considere correcta.

EMPRESA		CARGO	
NOMBRE		EDAD	
SEXO	MASCULINO ()		FEMENINO ()

NUNCA	CASI NUNCA	SIEMPRE	A VECES	SIEMPRE
1	2	3	4	5

N°	Ítems	Escala valorativa				
		1	2	3	4	5
VARIABLE 1: “ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS”						
1	La empresa realiza el estado de situación financiera periódicamente aplicando NIIF.					
2	La empresa realiza el estado de resultados periódicamente aplicando NIIF.					
3	Realiza usted el análisis horizontal al estado de situación financiera en la empresa.					
4	Realiza usted el análisis horizontal al estado de resultados.					
5	Realiza usted el análisis vertical al estado de situación financiera en la empresa.					
6	Realiza usted el análisis vertical al estado de resultados.					
7	Realiza usted la prueba acida para saber el nivel de liquidez de la empresa.					
8	Halla usted el indicador de liquidez para saber si se puede asumir los pasivos de la empresa.					
9	Aplica usted el indicador de capital de trabajo para saber cuánto tiene la empresa y si puede asumir obligaciones al corto plazo.					
10	Sabe usted con qué frecuencia sale una mercadería para ser vendida.					
11	Sabe usted la rotación de caja y bancos de su empresa.					

12	En el rubro cuentas por cobrar sabe usted si dichas cuentas por cobrar se convierten rápidamente en efectivo.					
13	En su empresa la mayor parte del capital social es capital propio o de terceros (bancos).					
14	Las deudas a largo plazo están respaldadas por el patrimonio social de la empresa.					
15	El total de activo es mayor al total de pasivo de la empresa.					
16	El capital invertido refleja de forma favorable en los resultados de empresa.					
17	Los resultados obtenidos son favorables para la empresa.					
18	Los resultados netos o la ganancia del periodo es favorable respecto a los años anteriores.					
VARIABLE 2: "TOMA DE DECISIONES"						
19	La empresa esta consiente de los costos de financiamiento en los que incurre al tomar un préstamo.					
20	La empresa estudia el impacto que tendrá un préstamo en sus ingresos futuros.					
21	El beneficio del préstamo es más alto que el costo de los intereses costo-beneficio.					
22	La empresa estudia la capacidad de pago de un préstamo.					
23	Existe un respaldo financiero cuando la empresa no puede afrontar un préstamo .					
24	La empresa estudia la capacidad de pago antes de un financiamiento externo.					
25	Con que frecuencia la empresa logra las metas establecidas.					
26	Existen decisiones que se toman cuando no se pueden lograr las metas establecidas.					
27	Resultan beneficiosas las políticas implantadas en la entidad.					
28	Existe una relación entre las políticas de operación y los resultados de la empresa.					
29	Las decisiones frente a la competencia son favorables.					
30	La competencia influye en las decisiones de la empresa.					
31	Usted cree que existe riesgo al invertir en activos fijos.					
32	La empresa está preparada económicamente y financieramente frente a una mala inversión.					
33	Maximizar la cartera de productos es una buena idea para mejorar los resultados de la empresa.					
34	La planificación financiera se elabora por personales expertos y conscientes de la realidad de la empresa.					

Anexo 05: Confiabilidad del instrumento

Coefficiente a emplear: Alfa de Cronbach

Siendo:


$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

➔

a=	coeficiente de confiabilidad de cuestionario =	0.7847001
$\sum S^2$	número de items del cuestionario =	36
	sumatoria de varianza de items =	28.255
ST^2 :	varianza de la suma de los items =	119.75

El coeficiente calculado de Alfa de Cronbach arroja como resultado 0.7847001

Baremo del nivel e interpretación del Alfa de Cronbach

	Rangos	Magnitud
	0.81 a 1.00	Muy alta
	0.61 a 0.80	Alta
	0.41 a 0.60	Moderada
	0.21 a 0.40	Baja
	0.01 a 0.20	Muy Baja

Fuente: Extraído de Ruiz (2014)
Elaboración propia

Según la tabla nos encontramos en el rango de 0.72 a 0.99 lo cual nos demuestra que nuestro instrumento tiene una “Alta” confiabilidad.

ANEXO 6: Validez del instrumento

Planilla Juicio de Expertos

Apreciado juez:

El grupo de trabajo de la presente investigación, conocedores de su amplia trayectoria y experiencia profesional, con mucha humildad lo hemos elegido(a) para calificar nuestro instrumento a emplear en nuestra investigación denominada “Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”.

La finalidad de dicha evaluación y calificación es obtener un instrumento relevancia y válido, y que los resultados obtenidos sirvan para determinar dicho propósito. Agradecemos de antemano su colaboración.

Nombres del profesional	L
Grado y/o formación académica	
Empresa y/o entidad donde labora	

A continuación, se presenta los siguientes indicadores, evalúe y califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA (A) Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD (B) El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA (C) El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA (D) El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

Fuente: Guía para la investigación científica para las ciencias administrativas y contables (UPLA, 2017)

VARIABLE I	ITE M	A	B	C	D	EVALUACION CUALITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Análisis financieros	1						
	2						
	3						
	4						
D2. Análisis Económico	5						
	6						
D3. Razones de Crecimiento Empresarial	7						
	8						
	9						
	10						
	11						
	12						
	13						
	14						
	15						
	16						
	17						
18							
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

VARIABLE II	ITE M	A	B	C	D	EVALUACION CUALITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Decisiones de financiamiento	19						
	20						
	21						
	22						
	23						
	24						
D2. Decisiones de operación	25						
	26						
	27						
	28						
	29						
	30						
D3. Decisiones de inversión	31						
	32						
	33						
	34						
	35						
	36						
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS							

1	2	3	4
No cumple con el criterio	Nivel bajo	Nivel moderado	Nivel alto

(*) Para la evaluación final se tiene en cuenta la medida de tendencia central: la Moda

EXPERTO N°1

Planilla Juicio de Expertos

Apreciado juez:

El grupo de trabajo de la presente investigación, conocedores de su amplia trayectoria y experiencia profesional, con mucha humildad lo hemos elegido(a) para calificar nuestro instrumento a emplear en nuestra investigación denominada “Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”.

La finalidad de dicha evaluación y calificación es obtener un instrumento relevancia y válido, y que los resultados obtenidos sirvan para determinar dicho propósito. Agradecemos de antemano su colaboración.

Nombres del profesional	LUIS FLORENCIO MUCHA ESPINAL
Grado y/o formación académica	DOCTOR
Empresa y/o entidad donde labora	UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

A continuación, se presenta los siguientes indicadores, evalúe y califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA (A) Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1.No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD (B) El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1.No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA (C) El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1.No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA (D) El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1.No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

Fuente: Guía para la investigación científica para las ciencias administrativas y contables (UPLA, 2017)

VARIABLE I	ITEM	A	B	C	D	EVALUACION CUALITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Análisis financieros	1	4	4	3	3	4	-
	2	4	4	3	3	4	-
	3	4	3	3	3	3	-
	4	4	3	3	3	3	-
D2. Análisis Económico	5	4	4	4	3	4	-
	6	4	4	4	3	4	-
D3. Razones de Crecimiento Empresarial	7	4	4	4	3	4	-
	8	4	4	4	3	4	-
	9	4	3	3	3	3	-
	10	4	3	3	4	4	-
	11	4	4	4	4	4	-
	12	4	3	4	4	4	-
	13	4	3	3	3	3	-
	14	4	3	3	3	3	-
	15	4	3	3	3	3	-
	16	4	4	4	4	4	-
	17	4	3	4	4	4	-
18	4	3	4	3	4	-	
EVALUACION CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	3	3	3		

VARIABLE II	ITEM	A	B	C	D	EVALUACION CUALITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Decisiones de financiamiento	19	4	3	4	4	4	-
	20	4	3	4	4	4	-
	21	4	3	3	3	3	-
	22	4	3	3	3	3	-
	23	4	3	3	3	3	-
	24	4	3	3	3	3	-
D2. Decisiones de operación	25	4	4	4	4	4	-
	26	4	4	4	3	4	-
	27	4	4	4	3	4	-
	28	4	3	4	3	4	-
	29	4	4	4	3	4	-
	30	4	3	4	3	4	-
D3. Decisiones de inversión	31	4	4	3	4	4	-
	32	4	4	3	4	4	-
	33	4	4	3	3	4	-
	34	4	3	3	3	3	-
	35	4	3	3	3	3	-
	36	4	4	3	3	4	-
EVALUACION CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	3	3	3		

Evaluación final

(*) Para la evaluación final se tiene en cuenta la medida de tendencia central: la Moda

1	2	3	4
No cumple con el criterio	Nivel bajo	Nivel moderado	Nivel alto

Evaluación final: Variable 1

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
LUIS FLORENCIO MUCHA HOSPINA	DOCTOR	Nivel alto	Nivel moderado

Evaluación final: Variable 2

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
LUIS FLORENCIO MUCHA HOSPINA	DOCTOR	Nivel alto	Nivel moderado



Sello y Firma:

Dr. LUIS FLORENCIO MUCHA HOSPINAL

EXPERTO N°2

Planilla Juicio de Expertos

Apreciado juez:

El grupo de trabajo de la presente investigación, conocedores de su amplia trayectoria y experiencia profesional, con mucha humildad lo hemos elegido(a) para calificar nuestro instrumento a emplear en nuestra investigación denominada “Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”.

La finalidad de dicha evaluación y calificación es obtener un instrumento relevancia y válido, y que los resultados obtenidos sirvan para determinar dicho propósito. Agradecemos de antemano su colaboración.

Nombres del profesional	MARÍA DEL PILAR MARTICORENA CORDOVA
Grado y/o formación académica	CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
Empresa y/o entidad donde labora	UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

A continuación, se presenta los siguientes indicadores, evalúe y califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA (A) Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1.No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD (B) El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1.No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada
COHERENCIA (C) El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1.No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA (D) El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1.No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

Fuente: Guía para la investigación científica para las ciencias administrativas y contables (UPLA, 2017)

VARIABLE I	ITE M	A	B	C	D	EVALUACION CUA- LITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Análisis financieros	1	4	4	3	3	4	-
	2	4	4	3	3	4	-
	3	4	4	4	3	4	-
	4	4	3	4	3	4	-
D2. Análisis Económico	5	4	4	4	3	4	-
	6	4	4	4	3	4	-
D3. Razones de Crecimiento Empre- sarial	7	4	4	4	4	4	-
	8	4	4	4	4	4	-
	9	4	3	3	4	4	-
	10	4	3	3	4	4	-
	11	4	4	4	4	4	-
	12	4	4	4	4	4	-
	13	4	4	3	3	4	-
	14	4	3	3	3	3	-
	15	4	3	3	3	3	-
	16	4	4	4	4	4	-
	17	4	4	4	4	4	-
18	4	4	4	4	4	-	
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	4	3		

VARIABLE II	ITE M	A	B	C	D	EVALUACION CUA- LITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Decisiones de financiamiento	19	4	4	4	4	4	-
	20	4	4	4	4	4	-
	21	4	3	3	3	3	-
	22	4	3	3	3	3	-
	23	4	3	3	3	3	-
	24	4	3	3	3	3	-
D2. Decisiones de operación	25	4	4	4	4	4	-
	26	4	4	4	3	4	-
	27	4	4	4	3	4	-
	28	4	3	4	3	4	-
	29	4	4	4	3	4	-
	30	4	3	4	3	4	-
D3. Decisiones de inversión	31	4	4	3	4	4	-
	32	4	4	3	4	4	-
	33	4	4	3	3	4	-
	34	4	3	3	3	3	-
	35	4	3	3	3	3	-
	36	4	4	3	3	4	-
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	3	3		

Evaluación final

(*) Para la evaluación final se tiene en cuenta la medida de tendencia central: la Moda

1	2	3	4
No cumple con el criterio	Nivel bajo	Nivel moderado	Nivel alto

Evaluación final: Variable 1

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
MARIA DEL PILAR MARTI-CORENA CORDOVA	CONTADOR PUBLICO CO-LEGIADO	Nivel alto	Nivel alto

Evaluación final: Variable 2

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
MARIA DEL PILAR MARTI-CORENA CORDOVA	CONTADOR PUBLICO CO-LEGIADO	Nivel alto	Nivel alto



MG. CPC María del Pilar
Marticorena Córdova

Sello y Firma:

MG. CPC MARÍA DEL PILAR MARTICORENA CÓRDOVA

EXPERTO N°3

Planilla Juicio de Expertos

Apreciado juez:

El grupo de trabajo de la presente investigación, conocedores de su amplia trayectoria y experiencia profesional, con mucha humildad lo hemos elegido(a) para calificar nuestro instrumento a emplear en nuestra investigación denominada “Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”.

La finalidad de dicha evaluación y calificación es obtener un instrumento relevancia y válido, y que los resultados obtenidos sirvan para determinar dicho propósito. Agradecemos de antemano su colaboración.

Nombres del profesional	JAVIER VILA FLORES
Grado y/o formación académica	CONTADOR PUBLICO COLEGIADO CERTIFICADO
Empresa y/o entidad donde labora	UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

A continuación, se presenta los siguientes indicadores, evalúe y califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA (A) Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1 No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD (B) El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1 No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada
COHERENCIA (C) El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1 No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA (D) El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1 No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1 El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

Fuente: Guía para la investigación científica para las ciencias administrativas y contables (UPLA, 2017)

VARIABLE I	ITE M	A	B	C	D	EVALUACION CUA- LITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Análisis financieros	1	4	3	3	3	3	-
	2	4	4	3	3	4	-
	3	4	3	3	3	3	-
	4	4	3	3	3	3	-
D2. Análisis Económico	5	4	4	4	3	4	-
	6	4	3	4	3	4	-
D3. Razones de Crecimiento Empresarial	7	4	4	4	3	4	-
	8	4	4	4	3	4	-
	9	4	3	3	3	3	-
	10	4	3	3	3	3	-
	11	4	4	4	3	4	-
	12	4	3	4	4	4	-
	13	4	3	3	3	3	-
	14	4	3	3	3	3	-
	15	4	3	3	3	3	-
	16	4	4	3	4	4	-
17	4	3	4	4	4	-	
18	4	3	4	3	4	4	-
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITE- RIOS		4	3	3	3		

VARIABLE II	ITE M	A	B	C	D	EVALUACION CUA- LITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
D1. Decisiones de financiamiento	19	4	3	4	4	4	-
	20	4	3	4	4	4	-
	21	4	3	3	3	3	-
	22	4	4	3	3	4	-
	23	4	4	3	3	4	-
	24	4	3	3	3	3	-
D2. Decisiones de operación	25	4	4	4	4	4	-
	26	4	3	4	3	4	-
	27	4	4	4	3	4	-
	28	4	3	4	3	4	-
	29	4	4	4	3	4	-
	30	4	3	4	3	4	-
D3. Decisiones de inversión	31	4	4	3	4	4	-
	32	4	4	3	4	4	-
	33	4	4	3	3	4	-
	34	4	4	3	3	4	-
	35	4	3	3	3	3	-
	36	4	4	3	3	4	-
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITE- RIOS		4	4	3	3		

Evaluación final

(*) Para la evaluación final se tiene en cuenta la medida de tendencia central: la Moda

1	2	3	4
No cumple con el criterio	Nivel bajo	Nivel moderado	Nivel alto

Evaluación final: Variable 1

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
JAVIER VILA FLORES	CONTADOR PUBLICO CO-LEGIADO CERTIFICADO	Nivel alto	Nivel alto

Evaluación final: Variable 2

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
JAVIER VILA FLORES	CONTADOR PUBLICO CO-LEGIADO CERTIFICADO	Nivel alto	Nivel alto



Sello y Firma:

CPCC. JAVIER VILA FLORES

Anexo 07: La data del procesamiento de datos

SITUACION FINANCIERA	ESTADO DE RESULTADOS	ANALISIS HORIZONTAL	ANALISIS VERTICAL	LIQUIDEZ	ACTIVIDAD	ENDEUDAMIENTO	RENTABILIDAD	COSTO EFICIENCIA FINANCIERA	RIESGO FINANCIAMIENTO	POLITICA DE FINANCIAMIENTO	LOGROS DE METAS	POLITICA DE OPERACION	DECISIONES FRECUENTES	RIESGO DE INVERSION	TIPO DE INVERSION	PLANIFICACION FINANCIERA
3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3
2	3	2	2	3	2	2	2	1	2	4	3	2	3	2	3	2
3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	1	1	2	1	2	1
3	3	2	2	1	3	2	1	1	2	1	2	2	3	2	3	3
2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2
3	3	2	2	1	3	3	2	3	3	2	2	1	3	2	3	2
1	1	3	3	2	2	2	3	1	1	1	3	3	3	4	1	1
3	3	1	2	2	3	2	1	3	3	3	2	2	2	1	3	3
2	2	3	3	1	1	3	3	2	1	2	1	1	3	3	2	2
4	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3
3	3	3	3	1	1	3	3	2	2	2	1	1	3	3	2	2
3	1	2	2	3	3	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	3
2	3	3	3	2	2	3	2	2	4	2	4	3	1	3	3	3
3	2	1	2	3	3	3	4	4	2	3	2	2	2	2	1	2
1	3	3	1	3	2	1	3	2	2	2	3	3	3	1	3	3
3	2	1	2	2	3	3	2	3	3	1	2	2	4	2	2	2
3	3	1	1	3	3	4	4	4	2	2	4	1	3	3	3	1
2	2	2	2	3	2	3	4	3	1	1	3	2	2	3	2	2
3	3	2	2	1	3	4	3	2	2	2	2	3	3	2	4	1
2	1	3	3	2	3	3	2	4	2	3	1	2	4	1	2	4

Anexo 08: Consentimiento informado

CONSENTIMIENTO INFORMADO
DE PARTICIPACIÓN EN PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN

Dirigido a: GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA / JEFE DE CONTABILIDAD

Mediante la presente, se le solicita su autorización para participar de estudios enmarcados en la investigación **“Análisis de estados financieros y toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 – 2018”** perteneciente a la Universidad Peruana los Andes.

Dicho Proyecto tiene como objetivo principal: Determinar qué relación existe entre el análisis financiero y la toma de decisiones en las empresas comerciales de venta al por mayor no especializado, Huancayo 2017 - 2018. En función de lo anterior es pertinente su participación en el estudio, por lo que, mediante la presente, se le solicita su consentimiento informado.

Al colaborar usted con esta investigación, deberá permitir y brindar facilidades para que el contador y el auxiliar contable o asistente contable de la empresa puedan participar de la entrevista, lo cual se realizara a través de un cuestionario. Dicha actividad durara no más de 1 día, y se realizara en las instalaciones de la empresa, durante la jornada del medio día.

Los alcances y resultados esperados de esta investigación serán informados. Además, su participación en este estudio no implica ningún riesgo de daño físico ni psicológico para usted, y se tomarán todas las medidas que sean necesarias para garantizar la salud e integridad física y psíquica de quienes participen del estudio.

Todos los datos que se recojan, serán estrictamente anónimos y de carácter privados. Además, los datos entregados serán absolutamente confidenciales y sólo se usarán para los fines científicos de la investigación. El responsable de esto, en calidad de custodio de



los datos, será el Investigador Responsable del proyecto, quien tomará todas las medidas necesarias para cautelar el adecuado tratamiento de los datos, el resguardo de la información registrada y la correcta custodia de estos

El investigador Responsable del proyecto asegura la total cobertura de costos del estudio, por lo que su participación no significará gasto alguno. Por otra parte, la participación en este estudio no involucra pago o beneficio económico alguno.

Si presenta dudas sobre este proyecto o sobre su participación en él, puede hacer preguntas en cualquier momento de la ejecución del mismo. Igualmente, puede retirarse de la investigación en cualquier momento, sin que esto represente perjuicio. Es importante que usted considere que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones ni sufrir consecuencia alguna por tal decisión.

Desde ya le agradecemos su participación.



Anexo 09: Panel de fotografías

