



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO PARA MEJORAR
LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA SERVICIOS
MÚLTIPLES MI TILITA S.R.L. CHICLAYO. - 2017
PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

Autor

Bach. Calvay Díaz, Jhon Isao

Asesor

Mg. Zuñe Chero, Limberg

Línea de Investigación

Finanzas

Pimentel, Perú

2019

**PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA
EMPRESA SERVICIOS MÚLTIPLES MI TILITA S.R.L. CHICLAYO. - 2017**

Aprobación del Jurado

Mg. Zuñe Chero, Limberg
Asesor

Dra. Cabrera Sanchez, Mariluz Amalia
Presidente del Jurado

Mg. Cachay Sanchez, Lupe del Carmen
Secretaria del Jurado

Mg. Balcazar Paiva, Eveling Sussety
Vocal del Jurado

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación en primer lugar a Dios, a mis padres que, con su ayuda he logrado vencer todos los obstáculos en este largo camino, me han hecho confirmar el gran valor de la educación y así poder llegar a la meta que he soñado.

También dedicado a este trabajo de investiga a mis familiares Katherine del pilar Cobeñas Diaz, Yamile Nayú Cobeñas Diaz, Jose Alberto Ascencio Cobeñas que por estar siempre presentes acompañándome y agradecer por su apoyo me brindaron a lo largo de esta etapa.

Dedico a Abigail Santacruz Cruzado que, con sus ánimos, alegría, dedicación y apoyo me han ayudado a lograr con mi objetivo.

Y por último agradecer a una persona Nataly Carillo que, con carisma, simpatía, alegría contagiosa, su perseverancia y optimismo lograron ayudarme al realizar el presente trabajo.

Agradecimiento

Agradecer a Dios porque sin su a compañía no hubiera podido realizar todas las experiencias en el trayecto.

A mi familia que han sido, son y serán lo más importante en mi vida que con su sacrificio me ayudaron a culminar una etapa tan importante en mi vida que es mi carrera profesional.

A nuestros profesores quienes supieron impartir sus conocimientos con mucha generosidad y conducir en nuestra formación profesional.

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo diseñar un plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples mi tilita S.R.L., de la misma manera se justifica porque requiere mejorar la rentabilidad, generando herramientas eficaces que haga alcanzar niveles óptimos en sus ventas y proporcionar márgenes de ganancias, así mismo que le permita fijar sus metas, se aplicó una metodología de tipo descriptivo y cuantitativo, con diseño no experimental transversal bajo un enfoque analítico y cuya población estuvo conformada por seis colaboradores y muestra de los seis colaborados puesto que la población es manejable. Se evaluó en detalle una entrevista dirigida al gerente general proponiendo un diseño de un plan estratégico para aumentar su rentabilidad así mismo analizamos sus estados financieros y ratios observando un índice muy bajo de utilidad permitiendo comparar con otros estudios de investigación siendo la nuestra un propuesta eficiente para aumentar su índice de ingresos; en tal sentido nos permitió establecer nuestras variables planeamiento estratégico y rentabilidad, lo cual nos llevó a plantear nuestro siguiente problema ¿De qué manera el planeamiento estratégico logrará mejorar la rentabilidad en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.? . Finalmente concluyo que la empresa tiene un bajo índice de rentabilidad, pero con nuestra propuesta le ayudara a aumentar sus ingresos siendo una empresa más sólida y satisfacer a sus clientes.

Palabras Clave: Planeamiento, Estrategia, Análisis y Rentabilidad

Abstract

The present work of investigation had as aim design a strategic plan to improve the profitability of the Company Multiple Services my tilita S.R.L., of the same way it justifies itself because it needs to improve the profitability, generating effective tools that it makes reach ideal levels in his sales and provide margins of earnings, likewise that allows him to fix his goals, there was applied a methodology of descriptive and quantitative type, with not experimental transverse design under an analytical approach and whose population was shaped by six collaborators and sample of the six collaborated ones since the population is manageable. There was evaluated in detail an interview directed the general manager proposing a design of a strategic plan to increase his profitability likewise we analyze his financial statements and ratios observing an index very low of usefulness allowing to buy with other studies of investigation being ours an efficient proposal to increase his index of income; to this respect there allowed us to establish our variables strategic planning and profitability, which led us to raising our following problem of what way the strategic planning will achieve the profitability improves in the Company Multiple Services My Tilita S.R.L.?. Finally I conclude that the company has a low index of profitability but with our offer it was helping him to increase his income being a more solid company and to satisfy his clients.

Key words: Planning, Strategy, Analysis and Profitabilit

INDICE

DEDICATORIA	03
AGRADECIMIENTO	04
RESUMEN	05
ABSTRAC	06
I. INTRODUCCION	10
1.1. Realidad Problematica	10
1.2. Trabajos Previos	11
1.3. Teorias Relacionadas al Tema	17
1.4. Formulación del Problema.	34
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	34
1.6. Hipotesis	34
1.7. Objetivos.....	34
1.7.1. Objetivos general.....	34
1.7.2. Objetivos especifico	34
II. MATERIALES Y METODOS	37
2.1. Tipo y Diseño de investigacion seleccionado.....	37
2.1.1 Tipo de Investigación	37
2.1.2. Diseño de investigación.....	37
2.2. Poblacion y Muestra	37
2.3. Variables y Operacionalizacion	38
2.4. Tecnicas e instrumentos de recoleccion de datos	39
2.5. Procedimiento de analisis datos.....	39
2.6. Criterios Eticos	39
2.7 Criterior de Rigor Cientifico	39
III. RESULTADOS	42
3.1. Tablas y Figuras.....	42
3.2. Discusion de resultados	59
3.3. Propuesta	59
IV. CONCLUSIONES y Recomendaciones	62
Referencia	62
ANEXOS	66

INDICE

TABLAS	
Tabla 1: Estado de Situacion Financiera	46
Tabla 2: Estado de Resultados	49
Tabla 3: Estado de Resultados Proyectados	61
Tabla 4: Estado de Situacion Financiera Proyectados	63
Tabla 5: Estado de Resultados Analisis	65
Tabla 6: Estado de Resultados Analisis	67
Tabla 7: Estado de Resultados Analisis	69
Tabla 8: Estado de Situacion Financiera Analisis	78
Tabla 9: Estado de Situacion Financiera Analisis	81
Tabla 10: Estado de Situacion Financiera Analisis	84
CUADROS	
Cuadro 1: Colaboradores de la Empresa	37
Cuadro 2: Operacionalizacion	38
Cuadro 3: Matriz Foda.....	45
Cuadro 4: Comparacion de Activos.....	48
Cuadro 5: Compracion de Pasivo y Patrimonio	49

CAPITULO I

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Mediante el presente trabajo investigación manifiesta los problemas que se puede evidenciar en las entidades que no cuentan con un plan estratégico, según (Sainz, 2014). España, explica las organizaciones no desarrolla un plan estratégico que permita direccionar a un proyecto de alta dirección que recolecta decisiones, esto nos quiere decir que es un instrumento que genera ganancias y productividad para la empresa; con el fin de cumplir con las metas propuestas, siendo ser óptima y competitiva en el mercado laboral.

(Contreras, S., Diaz, C., 2015). “La rentabilidad son los ingresos menos los gastos; como también la inversión que genera utilidad, sobre todo es una gestión empresarial, midiendo las ventas, activos y capital” esto nos quiere decir cuando una empresa genere utilidades es recomendable que invierta en proyectos de corto o largo plazo, para así generar rentabilidad generando beneficios favorables a la empresa y oportunidades entorno de la empresa.

En nuestro país esta situación se presenta con mayor frecuencia según (Gestión Empresarial, 2013) en su página web publicado el 7 de enero, manifiesta que un plan estratégico no es muy utilizado en las empresas, ya que este viene a ser una herramienta que sirve para la organización que realiza la misión y alcanza una imagen futura, esto nos quiere decir que un planeamiento estratégico es una herramienta eficaz que sirve para tomar decisiones obteniendo beneficios para la empresa y alcanzar los objetivos, para después ser competitivos.

Según (Actualidad Empresarial N°341, 2015), manifiesta que la rentabilidad es una idea que se acomoda a todo hecho económico en la que se realizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de conseguir resultados óptimos. Esto nos quiere decir la rentabilidad es una ganancia obtenida por inversiones ya sea de corto o largo

plazo a su vez generando beneficios a la empresa por ende siendo más solventes y eficaces.

A través de una entrevista realizada general de la entidad nos manifestó que ofrece sus servicios hace seis años y que su principal problema es que no cuenta con un plan estratégico, debido a esta situación es que puede experimentar que tiene un bajo nivel de rentabilidad, esto proviene a un mal criterio en ventas lo cual genera beneficios mínimos para el dueño de la empresa.

Con la implementación de un plan estratégico le permita aumentar el rendimiento de la entidad, ser sostenible y competitiva; así mismo ser reconocida en el mercado de su mismo rubro en todo el departamento.

1.2. Trabajos Previos

A nivel internacional

(Ibarra, B. 2013). Chile. En su Tesis “Planificación Estratégica para la Empresa Ventavid, Aplicable para el Periodo 2014 – 2018”, manifiesta que a para incrementar y aumentar significativamente la gestión interna, es dar mayor valor a un plan estratégico, con el fin de generar mayores utilidades y ser rentable.

La misma que se concluye que la empresa Ventavid tiene potencial para desarrollarse y crecer como empresa, pero carece de conocimientos de un plan estratégico, también no está estructurado a lo que conlleva una gestión interna con un proceso lento y engorroso.

El artículo citado corrobora a que la empresa tiene un potencial de desarrollo, lo malo es que no está organizada lo que hace una empresa con una gestión lenta, esto quiere decir que es recomendable aplicar es un plan estratégico para mejorar la rentabilidad y ser más competitivos en el mercado.

(Tobar, O.; Hurtado, P. 2012). Ecuador. En su Tesis “Propuesta para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Aeronet S.A”, explica que en los últimos años se han

abierto varias puertas para el sector de envíos urgentes o Servicios Courier, los cuales desempeñan un papel importante en las cadenas comerciales. Estas empresas de Courier constituyen una característica esencial de la infraestructura de las economías modernas, pues establecen contactos entre empresas y clientes en todo el mundo, transportan grandes cantidades de paquetes y documentos cada día y emplean a cientos de miles de trabajadores al nivel mundial.

La misma vez que se concluye, sus actividades de gestión administrativa y financiera son básicas, sin una planificación general que los dirija, carecen de un crecimiento económico tanto en ingresos, utilidades, mercado y clientes; esto conlleva a que haya producido dificultades económico financieras, de cobertura u operativas.

El artículo citado, podemos decir que nos revela una baja gestión administrativa y financiera, por ende, se propone un planeamiento estratégico para mejorar sus ingresos (utilidades), logrando ser más competidores en el mercado y así ser una empresa solvente.

(Gudalupe, I. 2014). Mexico. En su tesis “Plan Estratégico para el Restaurante Luna Bruja en la Paz, B.C.S.”, en el Instituto Tecnológico de La Paz, explica que este modelo identifica tres etapas en la planificación estratégica: el análisis, las decisiones estratégicas y planes de acción. A través del desarrollo de la investigación se identificaron los factores internos y externos.

A la misma se concluye que, la tesis le permitirá a la empresa contar con un plan específico que lo encamine a realizar sus objetivos empresariales de corto, mediano y plazo, que consiste como una herramienta valiosa, servirá de guía para la organización; al implementarse la propuesta de un plan estratégico este contribuirá a mejorar significativamente la gestión del restaurante Luna Bruja.

En este artículo citado es de suma importancia, nos quiere decir que la empresa al aplicar un planeamiento estratégica le permitirá dirigir procesos, para así poder cumplir con los

objetivos trazados, será capaz de adecuarse a la situación durante el periodo y ser competitivos.

A nivel nacional

(Rojas, R. 2016). Puno. En su tesis “Planeamiento Estratégico y su Repercusión en la Gestión Empresarial del Sector Turismo de la Región Puno, 2015 – 2016”, en la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez esto Explicar la importancia de un planeamiento estratégico para la mejora en la gestión empresarial del sector turismo de la región de Puno.

La misma vez se concluye que el planeamiento estratégico repercute en la gestión empresarial donde a nivel de significancia del 5%, evidencia correlación directa y significativa ($r = .220$). Esto se puede afirmar que un planeamiento estratégico tendrá mayor gestión empresarial. Que el nivel de planeamiento estratégico es regular con un 44% de empresas del sector turismo de la región Puno, de igual manera también se observa que, un 46% de empresas del sector turismo tuvieron un nivel regular de gestión empresarial.

El artículo citado, corrobora a que aplicando un plan estratégico renovara la clase de atención al usuario y estar al alcance de todos, ser más rentable y solvente.

(Hinostroza, A.; Coronel, R. 2016). Lima. En su tesis “Planeamiento Estratégico para la Empresa Constructora El Árabe S.A.C. ”, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, explica que un planeamiento estratégico atribuye y promover la competitividad de las empresas en el sector, planteamos como visión ser empresa rentable y eficiencia en los procesos, tener una calidad de servicio en la elaboración de las obras y ser competidores en el mercado.

La misma vez que se concluye a través de un plan estratégico le permitirá guiar a una visión, orientado a sus propuestas teniendo como resultados un crecimiento optimo y posicionamiento en el mercado, como siguiente paso es asumir una dirección orientada a resultados estratégicos.

El artículo corrobora a la implementación de un plan estratégico ayudara a un mejor rendimiento en la empresa teniendo en cuenta las estrategias, esto ayudara a que la empresa sea sostenible, mejor índice de rentabilidad y ser competitivos en el mercado a la vez cumpliendo con los objetivos trazados.

(Santos, G. 2016). Trujillo. En su tesis “Propuesta de un Plan Estratégico para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa de Transportes AVE FENIX S.A.C.”, de la Universidad Nacional de Trujillo, aclara que al cumplir una adecuada implementación de las estrategias seleccionadas mejorara las políticas de la empresa y estimando los recursos requeridos al proponer el plan estratégico como medida de mejorar.

A la misma vez que se concluye, al aplicar un plan estratégico propuesto que establezca herramientas significativas y según los resultados obtenidos permitirá a que la empresa crezca económicamente, mejore la rentabilidad facilitando las condiciones, la estructura y los resultados óptimos de la Empresa de Transportes Ave Fenix SAC para el año 2017.

El artículo corrobora a que la tesis es de suma importancia, ya que al implementar un plan estratégico aumentara la rentabilidad de la empresa, siendo una herramienta de gestión para alcanzar los propósitos y objetivos trazados, de tal modo direccionar a la entidad con un objetivo de ser competidores en el mercado.

(Ynoñan, Y. 2016). Trujillo. En su tesis ‘’ Diseño de un planeamiento estratégico que permita mejorar el nivel de rentabilidad de la Empresa Bralco Contratistas Generales S.R.L, distrito Trujillo 2015, en la Universidad Nacional de Trujillo, explica que el presente trabajo de investigación tiene como finalidad manifestar que al incorporar de un plan estratégico permitirá generar un nivel de rentabilidad optimo para la organización, de tal motivo tiene como objetivo principal determinar el nivel de rentabilidad.

A la misma que se concluye, al aplicar un planeamiento estratégico maximiza el nivel de rentabilidad de las empresas según los resultados favorables obtenidos de la empresa Bralco Contratista Generales S.R.L., también permitirá elevar las utilidades en el

periodo, permitirán demostrar que el planeamiento estratégico propuesto es un arma eficaz de mucha utilidad.

El artículo corrobora que la tesis es de suma importancia, ya que proponer un plan estratégico ayuda a aumentar el nivel de rentabilidad, competitividad y ayuda a ser sostenible, esto nos quiere decir que es una herramienta óptima para la empresa.

(Chavez, C.; Romero, L. 2015). Trujillo. En su tesis “Propuesta de un Plan Estratégico para Incrementar el Nivel de Ventas en la Empresa Corporación Educativa Nobel E.I.R.L.”, en la Universidad Nacional de Trujillo, explica que al demostrar que la propuesta de un plan estratégico incrementara el nivel de ventas en la empresa parte con la formulación del direccionamiento estratégico en donde se debe establecer de manera la misión, visión, valores corporativos y objetivos.

A la misma vez concluye que al proponer un plan estratégico accederá a ampliar el nivel de ventas de la entidad definiendo la misión, visión y valores, también se detecta los factores de la empresa siendo más importantes, orientados al beneficio del cliente; se elaboró la matriz FODA que nos permitió cambiar los objetivos, ajustando las metas conforme a los objetivos finales.

El artículo corrobora que la tesis es de suma importancia ya que nos permite como nos ayuda a elaborar un plan estratégico así incrementar las ventas y la rentabilidad siendo uno de las empresas solventes, competitivas y estables en el mercado.

A nivel local

(Pérez, D.; Zamora, A. 2012). Pimentel. En su tesis “Propuesta de un Plan Estratégico para Mejorar la Satisfacción de los Clientes, en la Empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L., Chiclayo 2011”, en la Universidad Señor de Sipán, explica que la calidad de servicio que ofrece la empresa, tiene un alto grado de insatisfacción por parte de sus clientes para dar solución al problema que presenta, se efectúa un plan estratégico para mejorar el servicio y satisfacción de los clientes en la entidad así mismo aplicando estrategias para desarrollar y satisfacer los usuarios de la empresa.

A la misma vez se concluye que ha realizado un plan estratégico generando una óptima gestión empresarial y ser más rentable en sus operaciones, ya que a su vez ha generado ser más competitivo en el mercado y ser confiable con sus clientes y proveedores.

El artículo citado, corrobora aplicar un plan estratico para una mejora en la empresa, esto conlleva a reducir las debilidades y amenazas, aumentar las oportunidades y fortalezas, de tal modo esto tiene que seguir las estrategias propuestas y demostrar nuevos logrados con el fin de mantener una competitividad en el mercado.

(Aguinaga, G.; Gastelo R. 2014). Chiclayo. En su tesis “Estrategias para la Mejora de la Gestion en EPSEL LAMBAYEQUE”, en la Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo, explica que esta tesis es proponer estrategias que posibilita el perfeccionamiento de la gestión de la empresa pública EPSEL SA, así mismo la entidad se dedica a los servicios de provisión de agua y saneamiento. Las estrategias primordiales son planear inversiones, el rediseño de los procesos operativos y/o comerciales y mejorar el trato al cliente tanto en reclamos como en facturación.

A la misma ves se concluye que la empresa EPSEL atraviesa por diversos problemas como técnico, administrativo y financiero; en el primer lugar la eficiencia operativa del negocio, la empresa no amplía su cobertura careciendo a un ritmo muy lento en sus conexiones, tiene un bajo crecimiento de la inversión y por lo tanto los niveles de crecimiento y rentabilidad se estancan en el tiempo o se reducen como le pasa a EPSEL.

El artículo citado, corrobora la presente tesis es de muy favorable, ya que ha realizado un plan estratégico generando una óptima gestión empresarial y ser más rentable en sus operaciones, ya que a su vez ha generado ser el más competitivo en el mercado, ser más confiable con sus clientes y proveedores.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Planeamiento Estratégico

(Dumorné, K. 2014) revela que la planificación estratégica, es un instrumento de gestión que nos ayudara a tomar decisiones en las empresas o entidades para llegar a un futuro

logrando una mayor eficacia y eficiencia en las decisiones, estas pueden ser tomadas a mediano y largo plazo.

Azocar A. Ramón (2014) manifiesta que la planificación estratégica es algo importante en una empresa o entidad cualquiera sea el rubro. Aplicando una planificación estratégica se debe analizar de la situación de la empresa o entidad, nos lleva a una observación más clara y correcta, por lo tanto, sería de gran ayuda creando rutas alternas o planes de contingencia ya que esto nos beneficiaría a la empresa o entidad. Además, la planificación estratégica tiene como desarrollo revisarlo continuamente, para no dejar los objetivos y metas que se han trazado y se quieren lograr.

Según Díaz G. Yasmin (2014) dice que la palabra planeación es un proceso que permite hacer bien las cosas antes de actuar y proyectarse hacia el futuro, es un grupo de acciones que se deben aplicar para así lograr los objetivos, es un análisis racional de las oportunidades y amenazas que presenta la empresa.

Según la revista Planeación Estratégica manifestó que la planeación estratégica es una actividad que adopta las empresas que desean realizar, seguir una visión a través sus objetivos y metas. Son estas herramientas administrativas que le dan una guía a las organizaciones

Según el Libro Diagnostico Económico – Financiero y Planificación Estratégica de Tres Centros de Acopio de Leche Vinculadas al Centro de Gestión Paillaco, Región de los Ríos, Chile manifiesta la Planificación Estratégica, es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro para adecuarse a los cambios y a las demandas que les impone el entorno.

Según la revista Planeamiento Estratégico: Conceptos Básicos y Caracterización de los Contextos de Aplicación escrita por Fernando Rubén Valdivia, aquel proceso en el que la organización pone en marcha los procedimientos que unirán el presente con el futuro deseado; una herramienta que le permitirá alcanzar su visión de éxito gracias a la aplicación de un método sistemático de definición de acciones.

(Poder Judicial de Chile, 2011 - 2015), en su Libro Planificación Estratégica los planes estratégicos, nos manifiesta las diferentes formas en que una entidad puede alcanzar. Los planes entregan orientaciones a cuáles son los lineamientos y acciones estratégicos que deberá aplicar la organización.

(Mendoza, A.; Robles, G.) En su libro Planeamiento Estratégico en Gerencia El planeamiento estratégico es un desarrollo que comienza con la misión de la empresa, así como sus objetivos y las estrategias con el fin de ser una empresa rentable y sostenible.

(Ruíz, 2014); nos manifiesta que el plan estratégico es un proceso que propone la información para determinar los objetivos y metas que se buscan alcanzar, trazar las políticas a seguir por las diferentes áreas.

(Ibarra, G. 2014) El uso de la Planificación Estratégica, es un aspecto indispensable que se debe considerar en la empresa, de tal forma que se pueda generar confianza para el desarrollo de las empresas dentro de un contexto de continuidad y desarrollo.

(Lerma, J. 2014) manifiesta que un plan estratégico es el camino que la empresa va seguir, el cual está expresado en un documento que va de la mano con lo que es la organización, para lograr en un determinado periodo el cumplimiento de las metas establecidas.

(Alessio, D., 2014) nos habla que un plan estratégico debe ser retroalimentado, factible, revisado y controlado en todo momento, para su desarrollo debe contar con la participación de todas las personas clave de la empresa, que conozcan cada proceso y area, de los principales competidores y de la demanda.

(Alessio, D., 2014) El objetivo de la planeación estrategica es que la empresa de su situacion actual en donde presenta deficiencias en la forma de actuar para cumplir con su vision, pase a una situación futura deseada, donde la productividad y competitividad deben alcanzar los mayores indices de desempeño

(Business, E., 2015) Un estudio realizado en las empresas de América Latina demostró que uno de los atributos del éxito es la agresividad en la toma de decisiones, en la fijación de objetivos, en la promoción de la innovación y el desarrollo del talento, el 47% de ejecutivos consideró que sus empresas se encontraban fuera del rumbo para

alcanzar la realización de sus objetivos, por tanto el estudio considero recomendar mayor solidez en el cumplimiento de sus planes estratégicos para fijar el rumbo correcto que debe seguir la empresa para llegar al éxito

Según el diario la Gestión El plan estratégico es un gran instrumento de gestión que desarrollar la empresa competitiva, innovadora y sostenible en el mercado, un caso de éxito del uso de un adecuado plan estratégico es el de la empresa EDITORA PERÚ.

(Perez, A., 2014) El uso de Plan Estratégica, es un aspecto indispensable que se debe considerar en la empresa, de tal forma que se pueda generar confianza para el desarrollo de las empresas dentro de un contexto de continuidad.

Planeación

George R. "Planeación es la selección y relación de hechos, así como la formulación y uso de suposiciones respecto al futuro en la visualización y formulación de las actividades propuestas que se cree sean necesarias para alcanzar los resultados esperados"

Según Jorge Burbano en su libro Presupuestos Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos indica que la planeación se define como misión, visión, objetivos y políticas para cada área funcional y se destaca el presupuesto como parte fundamental además se avala al control para medir y evaluar todo el proceso de planeación.

Según el Enfoque Neoclásico la planeación es la primera función administrativa por ser la que sirve de base a las demás y permite a la organización, que define cuales son los objetivos que deben alcanzar.

Estrategias

(K. J. Halten, 2014): "Es el proceso a través del cual una organización formula objetivos, y está dirigido a la obtención de los mismos. Estrategia es el medio, la vía, es el cómo para la obtención de los objetivos de la organización"

(Drucker, 2014), manifiesta la estrategia es el esquema de los objetivos, metas y planes fundamentales, el negocio en la que la empresa esta o quiere convertirse y en que clase de empresa es o quiere ser

Según Chanderler nos dice que la estrategia es el elemento que determina las metas y objetivos básicos de la empresa a largo plazo para así lograr estos propósitos con el fin de obtener beneficios para la empresa y satisfacción a los clientes.

Según Kenneth R. indica que estrategia es el modelo de los principales objetivos, metas, las políticas esenciales para conseguir las metas propuestas siendo la empresa más competitiva en el mercado y obtener resultados notorios para la empresa.

Importancia

La planificación estratégica es importante para las empresas o entidades porque les ayuda con sus oportunidades en el mercado. La planeación estratégica es la que dirige los esfuerzos para alcanzar las metas y objetivos de la empresa, ya sean a corto o largo plazo.

Tipos de planeación

Planeación normativa

(Lerma & Bárcena, 2012). Implica el enfoque interno de la empresa, en este tipo de planeación se contruyen y modifican políticas, normas y reglas que rigen en la organización para su funcionamiento de manera ordenada, además también implica la resolución de conflictos internos y reducir el grado de contratiempos producto de guiar y mantener el control interno adecuado.

Planeación operativa

(Lerma & Bárcena, 2012). En este tipo de planeamiento se definen acciones específicas las cuales se desarrollan para garantizar que todas las actividades cotidianas sean realizadas con eficiencia y que la organización cumpla con los objetivos propuestos.

Planeación táctica

(Lerma & Bárcena, 2012). Consiste en la programación de las acciones que se desarrollarán para asegurar la coordinación y la optimización de las actividades, funciones y tareas de la organización, este tipo de planeación implica encontrar los mejores medios para que la realización de las funciones sea la más eficiente posible y que la consecución de los objetivos con el fin de obtener los mejores resultados se realice en el mediano plazo.

1.3.2. Rentabilidad

(Nava, 2014). La rentabilidad es el resultado de las acciones de carácter gerencial, decisiones financieras y los lineamientos implementados en la entidad que influyen en sus resultados; y por lo tanto, fundamentalmente la rentabilidad es mostrada en el porcentaje de utilidad o beneficio que entrega un activo, durante un lapso de tiempo específico.

(Diario el Comercio, 2015). Publicado el martes 21 de abril en la página web escrita por Ricardo Serra, La rentabilidad es la ganancia que proviene una inversión. Así, existen por ejemplo cuentas de ahorro que le garantizan una rentabilidad, como también hay instrumentos de inversión como los fondos mutuos o las acciones de la Bolsa de Valores de Lima, que suelen tener mejores resultados en el largo plazo, pero su magnitud es incierta.

(Mercados y Regiones, 2016). Revista publicada el 10 de febrero en su página web escrita por Milagros Alvalos, la rentabilidad medida a través de varios métodos, las ratios de rentabilidad como ROE (retorno sobre el patrimonio o return on equity) y ROA (retorno sobre los activos o return on assets) son medidas globalmente aceptadas, al ser comparables entre distintas compañías.

Según Guiltinan “la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrada a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión, de la empresa...”

(Contreras, S., Diaz, C., 2015). En su revista Estructura financiera y rentabilidadx “La rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos como también es el retorno sobre la inversión, siendo una evaluación para la gestión empresarial, medida a través de las ventas, activos y capital”

Según Definicion en su página web se denomina la rentabilidad al beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implica la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales en búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocio, etc.

Según la página web Enciclopedia de Negocios Empresarial explica que la rentabilidad es una herramienta para determinar hasta qué punto la empresa es rentable en su

producto o servicio, el cálculo financiero utilizado para determinar el número de productos o servicios es vender para al menos cubrir tus costos.

Según la página web Educacion Financiera en la Red “es cuando el empresario realiza una inversión en un activo que le permitirá saber si es rentable aplicando el TIR y el VAN para saber si la inversión obtendrá ganancias para la empresa”.

(Amondarain, A., 2015) “habla que es la capacidad que tiene la empresa en negociar para obtener rentabilidad y generar utilidades en la empresa con el fin de llegar a ser una empresa competitiva en el mercado”.

(Sanchez, 2015) La rentabilidad empresarial hace referencia a la capacidad que posee una empresa para poder generar beneficios, en relación de sus ventas, recursos propios o activos. La relación que existe entre los beneficios de una empresa, sus utilidades y recursos que han utilizado, es la forma más eficiente de medir la rentabilidad.

(Faga, Ramos, 2014). La rentabilidad tiene una doble función dentro de la empresa, la primera es asegurar el funcionamiento de la organización y la segunda es proveer al desarrollo futuro de la misma, la rentabilidad proveera los fondos y sobre todo la tranquilidad para la sostenibilidad de la empresa, aun cuando las condiciones externas son las mas criticas, pero mejor aún, es lo que habilita al crecimiento del negocio y permite alcanzar la vision propuesta.

(Sánchez, J. 2014). La rentabilidad en las empresas se aplica a toda su economía teniendo en cuenta sus recursos financieros, materiales y los recursos humanos, por ello la administración de las empresas en España orientan sus esfuerzos a lograr resultados en términos de rentabilidad.

(Suarez, B. 2014). En su artículo “Rentabilidad privada y su incidencia en las empresas productivas” menciona que, se denomina a la rentabilidad privada al volumen de capacidad que en un determinado tiempo fabrica los fondos empleados en el mismo.

Factores de Rentabilidad para la toma de decisiones

Según Eslava (2014) existen factores inmersos en la medición de la rentabilidad que influyen en la toma de decisiones financieras entre los cuales tenemos:

- a. Intensidad del capital: este factor mide la capacidad que tiene la empresa en el uso eficiente de sus activos. La magnitud del capital evidencia la inversión en activos fijos, los cuales son requeridos para poder producir ingresos por ventas en un determinado periodo.
- b. Modificar las bases de diferenciación: la diferenciación permite que una empresa marque la diferencia de la competencia, mediante atributos de valor que posee la empresa, lo que hace que los clientes la prefieran, cuando existe un mayor grado de diferenciación la competencia será menos influyente, cuando ocurre lo contrario la competencia es mayor y las ganancias disminuyen.
- c. Ampliar el alcance del mercado y del producto: la ampliación del mercado meta al que se dirige una empresa es trascendental cuando se está esperando aumentar el nivel de ingresos, de igual manera se debe considerar la ampliación de las zonas geográficas donde comercializa sus productos y de los segmentos a los que se dirige.
- d. Uso de capacidades para generar oportunidades de negocio: identificar cuáles son las actividades que se realizan con mayor eficiencia y que son más valoradas por el cliente, para así destinar un mayor esfuerzo a las mismas, y aquellas que implican más trabajo realizarlas ir reduciéndolas, esto permitirá mejorar la rentabilidad del negocio.

La Real academia española dice que la palabra rentabilidad es una prioridad rentable y el beneficio de generar renta. Por lo tanto, la rentabilidad está asociada a lograr ganancia a partir de una inversión que genere mayor índice de utilidades

Según Economipedia en su página web dice la rentabilidad hace mención a las ganancias que se han logrado o se pueden realizar mediante una inversión. De tal modo que las inversiones son muy importantes porque mide la capacidad de la empresa para aumentar los recursos financieros.

Clases de Rentabilidad

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico respecto al capital, incluyendo todas las cantidades prestadoras y el patrimonio neto. Se rige a indicador para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial. Se relaciona con el resultado obtenido y con el desarrollo de la actividad de la empresa, con las inversiones realizadas para obtener un resultado. El resultado obtener ganancias

por la inversión, con un beneficio económico. Por lo tanto, es independiente la estructura financiera de la empresa

Uno de los indicadores financieros empleados por las empresas para es el ROA significa sus siglas en ingles Return on assets y español rentabilidad sobre los activos, el cual, consiste en la relación entre el beneficio económico y los activos totales de la empresa.

$$ROA = \frac{\textit{Beneficios Totales}}{\textit{Activos Totales}}$$

Rentabilidad Financiera

ROE que sus siglas significa en ingles *return on equity* y español rentabilidad sobre los recursos propios, esto hace referencia a los beneficios que conlleva a cada uno de los socios de la empresa, es decir al beneficio de invertir en la empresa generando ganancias a partir de sus fondos. Está en relación al beneficio neto y el patrimonio de la empresa, hay tres formas de aumentar la rentabilidad financiera es incrementando las operaciones de venta, disminuyendo los activos o aumentar la deuda de tal modo que la división entre activos y fondos propios sea mayor

$$ROE = \frac{\textit{Beneficios Netos Antes de Impuesto}}{\textit{Fondos Propios}}$$

Rentabilidad Social

Nos hace referencia a los beneficios que puede conseguir la sociedad sobre una inversión o un proyecto de la empresa, normalmente esto se aplica en la construcción de una infraestructura en una sociedad. Por ejemplo, la construcción de una carreta ahorra tiempo, comodidad al transportarse y precio accesible, otro ejemplo seria la construcción de una institución educativa el beneficio será los alumnos puedan estudiar y ser mejores.

1.4. Formulación de Problema

¿De qué manera el planeamiento estratégico logrará mejorar la rentabilidad en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.?

1.5. Justificación e Importancia del Estudio

El presente trabajo de investigación se justifica porque requiere mejorar la rentabilidad en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L. proponiendo un planeamiento estratégico a seguir, generando herramientas eficaces que haga alcanzar niveles óptimos en sus ventas y proporcionar márgenes de ganancias, así mismo que le permita fijar sus metas prevista a lo conlleva al desarrollo de sus actividades para el cumplimiento de sus objetivos.

El planeamiento estratégico es una guía para mejorar la rentabilidad y buscar estrategias orientadas a potencializar las operaciones. La propuesta de un planeamiento estratégico resulta clave, ya que este otorga beneficios a la empresa siendo competitivos en el mercado y brindar un buen servicio a sus clientes, dando a la empresa una presencia dentro del mercado globalizado.

En resumen, el presente trabajo de investigación ayudará en la situación actual de la empresa, a enfrentar la crisis y mejorar su rentabilidad en beneficio, este tema de investigación llevará a cabo como marco de referencia para estudiantes, docentes e interesados en el tema con el presente trabajo y así poder enriquecer sus conocimientos.

1.6. Hipótesis

Si elaboramos un planeamiento estratégico entonces mejorará la rentabilidad de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Proponer un Plan Estratégico que mejore la Rentabilidad en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

1.7.2. Objetivo Especifico

Diagnosticar el factor de rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Evaluar las estrategias que realiza la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Elaborar un planeamiento estratégico para mejorar la rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

CAPITULO II

II. MATERIALES Y METODOS

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo y cualitativo

Descriptivo

La investigación es descriptiva por que describe y analiza todas las actividades que realizó la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.

Cuantitativo

Por qué se utilizaron métodos de recolección de datos para explorar las relaciones sociales y descubrir el problema planteado para luego aplicar un planeamiento estratégico con la solución de optimizar la rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

El Diseño de la Investigación

Transversal - No Experimental

Por qué no hubo manipulación de la variable independiente; es decir el estudio trató el comportamiento de las variables tal y como se presentaron en los hechos en un solo momento.

2.2. Población y Muestra

Población

La población comprende de seis (6) personas que laboran en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Muestra

La muestra comprende de seis (6) personas que laboran en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L., ya que la población es manejable.

Cuadro N°01 - Colaboradores de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L

Cargo	Cantidad
Gerente General	1
Contador	1
Asistente Contable	1
Trabajador	1
Ayudante	1
Vigilante	1
Total	6

*Fuente: Elaboración propia en base a cuadro de asignación del personal
De la empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.*

2.3. Variables y Operacionalización

2.3.1. Variables

Variable Independiente

Planeamiento Estratégico

(Lerma, 2012) explican que la variable independiente es la causa de la investigación en relación a un fenómeno investigado, es aquella que se puede manipular de tal manera que se pueda saber cuál es su efecto en la variable dependiente.

Variable Dependiente

Rentabilidad

(Bárcena, 2012) indica que en la variable dependiente se puede ver los efectos que se tendría al ser manipulada por la variable independiente

2.3.2. Operacionalizacion

Cuadro N°02

Variable Independiente	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
Planeamiento Estratégico	Foda	Análisis Interno	Guía de Entrevista /
		Análisis Externo	
	Metas Estratégicas	Estrategias que propone la empresa	
		Proponer la misión y visión para la empresa	
		Proponer objetivos y metas para la empresa	
	Estrategia de Negocio	Proponer un planeamiento estrategias a seguir para la empresa	
Proponer funciones y roles para la empresa			
Variable dependiente	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
Rentabilidad	Estado de Situación	Análisis Horizontal	Guía de Entrevista / Entrevista
		Análisis Vertical	
	Estado de Resultados	Análisis Horizontal	
		Análisis Vertical	
	Ratios	Rentabilidad sobre ingresos	
		Rentabilidad sobre activos	
Rentabilidad sobre patrimonio			

Fuente: Elaboración propia

2.4. Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos, Validez y Confiabilidad

Las técnicas a utilizar en el presente trabajo de investigación

Entrevista

Se aplicó la técnica de la entrevista al gerente general de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Instrumento

Se aplicó como instrumento la guía de entrevista para realizar una comunicación entre el investigador y la persona encargada, a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el tema propuesto.

Validación y Confiabilidad

Fue elaborado el instrumento de la presente trabajo de investigación, se procedió la validación donde permitió conocer la congruencia de los ítems con los objetivos específicos que se plantearon en la investigación, el cual fue aprobado por un experto en el área de contabilidad financiera y un experto en metodología de la investigación y otro experto en estadística, con el propósito de evaluar el contenido de la misma y la metodología empleada en su elaboración.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

Para el procedimiento de los datos se desarrollará con la visita a la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L., se aplicando los instrumentos de la investigación comenzando con la entrevista al gerente general para poder aplicar una planificación estratégica para la rentabilidad, después se realizará otra visita que es aplicada a los trabajadores para solicitar información con lo cual se necesita para la presente investigación.

2.6. Aspectos Éticos

El presente trabajo de investigación es auténtico elaborado por parte del autor y con la información ofrecida por parte de la empresa., con la ayuda de mi asesor, también que he recurrido a biblioteca para lograr mayor información y poder cumplir con el objetivo que es Proponer un Plan Estratégico que mejore la Rentabilidad en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

2.7. Criterios de Rigor Científico

El trabajo de investigación se realizó con estricto cumplimiento a los métodos y técnicas de investigación científica basado en hechos fehacientes por el cual se utilizó el método científico, como también se realizó referencia como citas de autores que forman parte de las teorías relacionas del presente trabajo investigación.

CAPITULO III

III. Resultados

3.1. Tablas y Figuras

3.1.1. Resultados de la entrevista

Guía de entrevista dirigida al Gerente General de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Objetivo: Obtener información sobre la propuesta de un plan estratégico para la mejorar la rentabilidad

1. ¿Qué expectativas tiene usted para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. En el futuro?

Llegar a ser una de las empresas líderes en el mercado de hidrocarburos con el fin de ser una empresa solvente y rentabilidad.

2. ¿Qué estrategias utiliza la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. para transformar las amenazas y debilidades en oportunidades?

La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. no cuenta con estrategias, pero utilizo mis conocimientos empíricos, tengo que estar acorde mis competidores para así mantener nuestros clientes y posiblemente ganar más clientes con qué fin de ser una empresa sostenible.

3. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con estrategias que sean eficientes para mejorar la rentabilidad?

La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L no cuenta con estrategias que sean eficientes para una mayor rentabilidad.

4. ¿De qué manera afronta los problemas externos la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?

La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. es una empresa familiar lleve el nombre de mi mama, yo comencé hace 6 años en este negocio dedicado a la compra y venta de combustible GLP, mi experiencia es empíricamente y por los problemas siempre le damos solución según el momento.

5. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con misión y visión?

Por el momento no contamos con misión y visión para la empresa.

6. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con roles y funciones?

Si, cada uno de mis trabajos sabe lo que tiene que hacer yo les indico que lo que pueden hacer y no.

7. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., en comparación a ejercicios anteriores la rentabilidad a incrementado, disminuido o se ha mantenido? ¿Por qué?

Por el momento se está manteniendo, porque uno de los motivos es que no contamos con un surtidor propio de nuestro proveedor LIMA GAS, yo he firmado un contrato con LIMA GAS para que me brinden el surtidor, otro es que nuestro proveedor está subiendo el precio del gas y son los motivos que estamos manteniendo.

8. ¿Cuenta con un planeamiento estratégico la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?

Como te vuelvo a reiterar no contamos con un planeamiento estratégico para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.

9. ¿Considera usted que al proponer un plan estratégico ayudara en a mejorar la rentabilidad para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?

Si, por que me ayudaría a incrementar mis ingresos, tener más clientes y ser más solventes para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. y va estar elaborado por expertos en la materia que eres tú.

10. ¿Cree usted que es necesario que los colaboradores de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. conozcan sobre la propuesta del plan estratégico?

Si, por que todos tenemos que estar informados estar dirigiós en un solo camino llegar a ser una empresa líder en el mercado de hidrocarburos.

11. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., tiene la capacidad de cubrir sus costos?

Bueno si, por que el momento, tenemos pocos ingresos por el motivo del alza de combustible el GAS que me brindar mi proveedor.

12. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., tiene la capacidad de cubrir sus gastos a corto plazo?

Como te vuelvo a reiterar si, por que el momento tenemos pocos ingresos por el motivo del alza de combustible el GAS que me brindar mi proveedor.

13. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. tiene la capacidad de generar utilidades por cada venta que realiza?

Si, por cada venta tengo que tener mi margen de ganancia y el precio de venta del combustible tiene que estar acorde con los competidores.

14. ¿Considera usted que la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. es rentable y sostenible? Explique

En mi empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L es sostenible pero rentable no porque tenemos menos ingresos por el alza de combustible el GAS que me brindar mi proveedor.

15. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. incrementa su capital para generar mayores utilidades? Explique

Por el momento no incrementado mi capital por eso no tengo tantas utilidades creo que lo recomendable es tener un plan estratégico a seguir y así generar mayores ganancias para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.

3.1.2. ANALISIS INTERNO Y EXTERNO DE LA EMPRESA SERVICIOS MULTIPLES MI TILITA S.R.L.

Análisis Interno

Fortaleza

- ❖ Trabaja con las normas, licencias y permisos de ley (Osinerg)
- ❖ Local propio donde desarrolla sus actividades
- ❖ Supervisión directa en la atención al cliente

Debilidades

- ❖ No cuenta con un planeamiento estratégico
- ❖ Trabajar con surtidor de su proveedor (Lima Gas)
- ❖ Trabajar con un solo producto (GAS GLP)

Análisis Externo

Oportunidades

- ❖ Trabajar en Nuevos Productos y Servicios
- ❖ Adaptar el local para la venta de nuevos productos u otros negocios

Amenazas

- ❖ No cuenta con seguridad en la zona
- ❖ La aparición de nuevos competidores y con mayor capacidad instalación cerca a lugar donde queda la empresa
- ❖ El precio del producto es muy alto a relación de las otras marcas

Cuadro N° 03 – Matriz FODA

MATRIZ FODA	ESTRATEGIAS D.O.
	Modernizar el ambiente de trabajo y maquinaria
	Diseñar estrategias ampliando los servicios
	Aplicar estrategias de promoción y publicidad
	Capacitar al personal de acuerdo al servicio
DEBILIDADES	FORTALEZAS
No cuenta con surtidor propio	Trabaja con normas de OSINERG
No cuenta con estrategias de venta	Local propio
Falta de promoción y Publicidad	Supervisión Directa con la atención al cliente
Trabaja con un solo producto	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Ampliar su capacidad de servicios	No cuenta con seguridad en la zona
Ampliación de local para nuevos productos	Aparición de nuevos competidores
	Precio del producto muy alto

Fuente: Elaboración propia

3.1.3. Analizar los Estados Financieros de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Tabla N° 01 - Estado de Situación Financiera

N°	Cuenta	Análisis Vertical				Análisis Horizontal	
		AÑO 2016	VAR. %	AÑO 2015	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
	ACTIVO						
	Activo Corriente						
10	Efectivo Equivalente de Efectivo	3,679	1.49%	2,500	0.73%	1,179	47%
12	Cuenta por Cobrar Comercial Terceros						
13	Cuenta por Cobrar Comercial Relacionadas						
14	Cta por Cobrar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.	28,000	11.34%			28,000	
16	Cuentas por Cobrar Diversas Terceros						
17	Cuentas por Cobrar Diversas Relacionadas						
20	Mercadería			225,326	65.77%	-225,326	
24	Materia Prima						
26	Envases y Embalaje						
	Total de Activo Corriente	31,679	12.83%	227,826	66%	-196,147	-86%
	Activo no Corriente						
30	Inversiones Mobiliarias						
31	Inversiones Inmobiliarias						
33	Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,500	0.61%			1,500	
34	Intangibles						
37	Activo Diferido						
38	Otros Activos	213,650	86.56%	114,788	34%	98,862	86%
39	Depreciación, Amortización y Agotamiento Acum.						
	Total de Activo No Corriente	215,150	87.17%	114,788	34%	100,362	87.43%
	TOTAL ACTIVO	246,829	100.00%	342,614	100.00%	-95,785	-27.96%
	PASIVO						
40	Trib., Contra., y Aport. Al siste. De pensi. Y salud			168	0.05%	-168	
41	Remuneraciones y Participaciones por pagar						
42	Cuentas por Pagar Comercial Terceros						
44	Cta por Pagar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.			138,834	41%	-138,834	
	TOTAL PASIVO	0		139,002	41%	-139,002	-100%
	PATRIMONIO						
50	Capital	1,500	0.61%	1500	0.44%	0	
51	Acciones de Inversión						
57	Excedente de Revaluación						
59	Resultado Acumulado	202,112	81.88%	177,765	51.88%	24,347	13.70%
	Utilidad del Ejercicio	43,217	17.51%	24,347	7.11%	18,870	77.50%
	Total Patrimonio	246,829	100%	203,612	59%	43,217	21.23%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	246,829	100%	342,614	100%	-95,785	-27.96%

Fuente: Información Propiciada por la empresa Mi Tilita S.R.L.

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente análisis se tomarán los porcentajes y partidas más importantes del Estado de Situación Financiera:

Activo

En la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., podemos observar que al analizar el activo corriente tiene una variación de 196 147 que esto equivale a 86% siendo en su año base 227 826 y en el año anterior 31 679, esto nos permite llegar a una conclusión que el activo corriente obtuvo una disminución del 86% con respecto al año anterior.

En otra parte podemos apreciar unos de las cuentas más representativas del activo corriente, lo representa la cuenta efectivo equivalente de efectivo que obtiene una variación de 1 179 que equivale a 47% ya que el año 2015 es 2 500 y el año 2016 es de 3 679, esto nos permite que obtuvo un incremento de 47% en relación a ambos años.

Además podemos apreciar en el activo no corriente tiene una variación de 100 362 que esto equivale a un 87.43% con respecto al año 2015 fue de 114 788 y el año siguiente fue de 215 150, esto quiere decir que obtuvo un incremento de 100 362 en relación a ambos años.

También podemos apreciar unas de las cuentas más resaltantes del activo no corriente es otros activos que adquirió una variación de 98 862 que equivale a un 86%, siendo en el año 2015 en 114 788 y para el año 2016 215 150, concluimos que obtuvo un incremento de 98 862 en relación a ambos años.

Del total activo, podemos evidenciar una disminución de 95 785 que esto equivale a un 27.96% esto como producto de la disminución en las diferentes partidas que conforman el activo de la empresa, dentro de las cual para el año 2015 fue de 342 614 y para el año 2016 fue 246 829

Pasivo y Patrimonio

Patrimonio

Efectuando el análisis determino que obtuvo un cambio de 43 217 que esto equivale a un 21.23% siendo en su año 2015 en 203 612 y para el año 2016 de 246 829, esto nos dice que adquirió un aumento de 43 217 relación a ambos años.

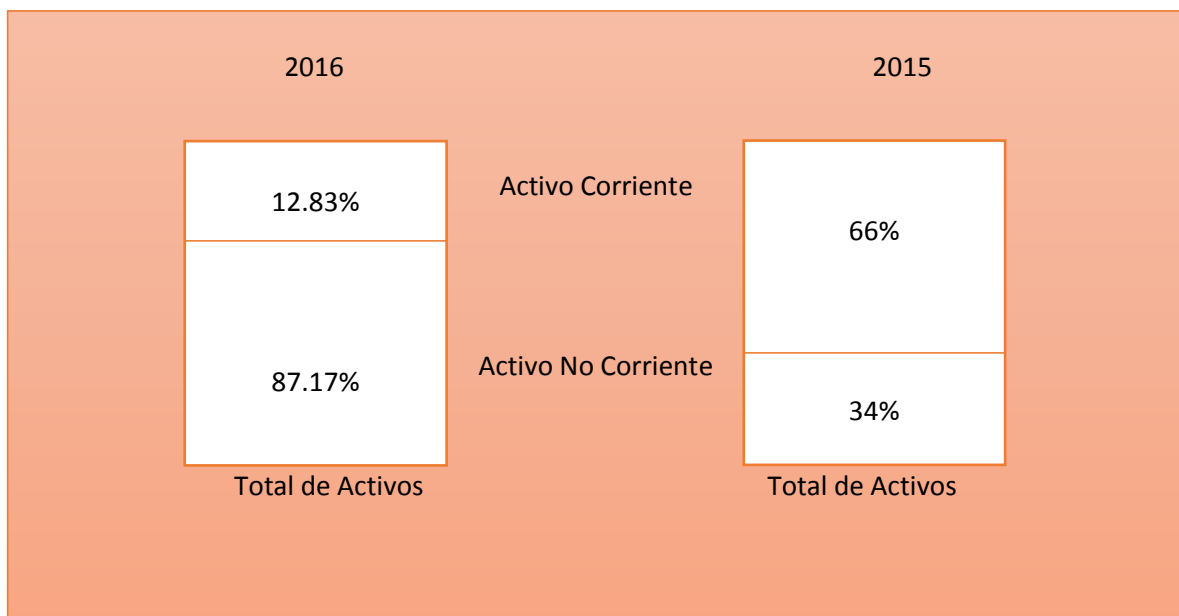
También podemos observar unas de las cuentas más resaltantes del patrimonio es resultados acumulados que tiene una variación de 24 347 que equivale a un 13.70% sabiendo que en el año 2015 es de 177 765 y para el año 2016 es de 202 112, concluimos que obtuvo un incremento en relación a ambos años.

Análisis Vertical

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Situacion Financiera:

Del análisis vertical determino que la empresa mi tilita S.R.L., en su activo corriente tiene un 66% en el año 2015 y en el año 2016 tiene un 34% del total de activo, en el activo no corriente tiene un 34% para el año 2015 y en el año 2016 tiene un 87.17% del total de activo.

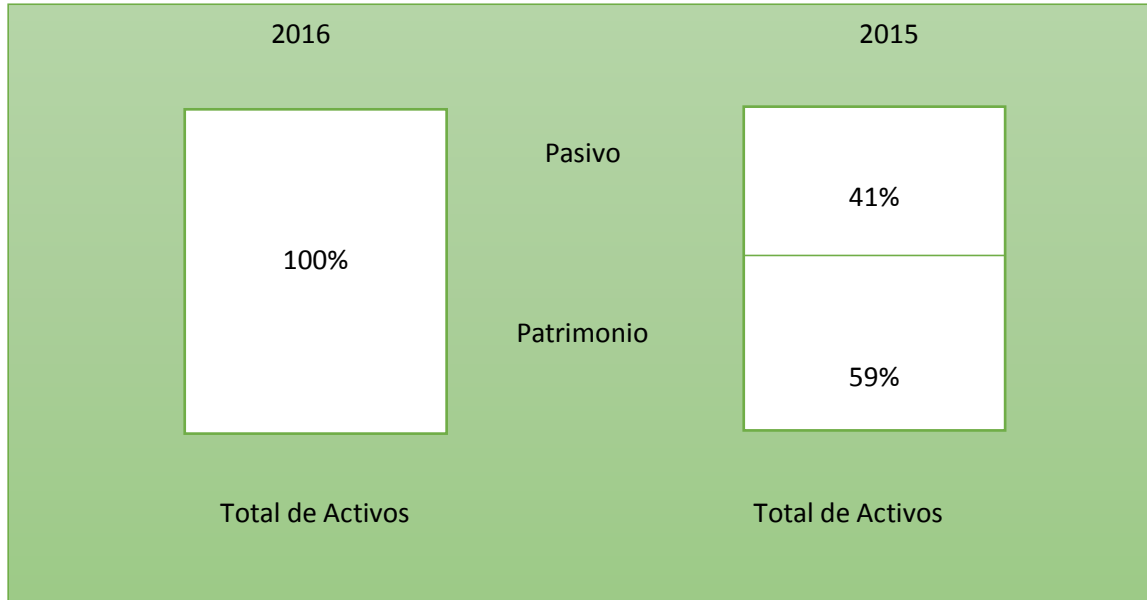
Cuadro N° 04 – Comparación de Activos



Fuente: Elaboración propia

Para el total pasivo cuenta con 41% en el año 2015 del total pasivo y patrimonio en el año 2016 no cuenta con movimiento, en patrimonio cuenta con un 59% en el año 2015 y para el año 2016 cuenta con 100% del total de pasivo y patrimonio.

Cuadro N° 05 – Comparación de Pasivo y Patrimonio



Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 02 - Estado de Resultados

N°	CUENTA	Análisis Vertical				Análisis Horizontal	
		AÑO 2016	VAR. %	AÑO 2015	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
70	Venta Neta o Ingresos por Servicios	1505527	100%	744104	100%		
	(-) Descuentos, Rebajas y Bonificaciones Concedidas						
704	Venta Neta	1505527	100%	744104	100%	761423	102.33%
69	(-) Costo de venta	1420074	-94.32%	-710765	95.52%	-709309	99.80%
	Resultado Bruto	85453	5.68%	33339	4.48%	52114	156.32%
94	(-) Gastos de Venta	-20000	-1.33%	-8992	-1.21%	-11008	122.42%
95	(-) Gasto de Administración	-22236	-1.48%			-22236	
	Resultado de Operación	43217	2.87%	24347	3.27%	18870	77.50%
97	(-) Gastos Financieros	0		0		0	
75	(+) Otros Ingresos Gravados	0		0		0	
756	(+) Enajenación de Valores y Bienes Activos Fijo	0		0		0	
77	(+) Ingresos Financieros Gravados	0		0		0	

(-) Costo enajenación de Valores y Bienes Activo Fijo	0		0		0	
(-) Gastos Diversos	0		0		0	
Resultado Antes de Participaciones	43217	2.87%	24347	3.27%	18870	77.50%
(-) Distribuciones Legal de la Renta	0		0		0	
Resultado Antes de Impuesto	43217		24347	3.27%	18870	77.50%
(-) Impuesto a la Renta	0		0		0	
Resultado del Ejercicio	43217	2.87%	24347	3.27%	18870	77.50%

Fuente: Información Propiciada por la empresa Mi Tilita S.R.L.

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de resultados:

En la empresa Servicios Multiples podemos apreciar que en sus ventas obtuvo una variacion de 761 423 que esto equivale a un 102.33% siendo en su año 2015 en 744 104 y para el año 2016 en 1 505 527, esto quiere decir que obtuvo un aumento muy significativo de 761 423 en relacion a ambos años.

Por otro lado la en su utilidad bruta podemos observar que logro una variacion de 52 114 que esto equivale a un 156.32% sabiendo que en el año base es de 33 339 y en el año siguiente es de 85 453, en conclusion pudo conseguir un incremento de 52 114 en relacion a ambos años .

Ademas en su utilidad operativa observamos que logro una variacion de 18 870 que esto equivale a un 77.50% sabiendo que en el año 2015 es de 24 347 y en el año 2016 es de 43 217, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 18 870 en relacion a ambos años

Tambien en su utilidad antes de impuesto puedo lograr una variacion de 18 870 que esto equivale a un 77.50% sabiendo que en el año base es de 24 347 y en el año siguiente es de 43 217, en pocas palabras podemos apreciar un aumento de 18 870 en relacion a ambos años.

Finalmente en su utilidad neta podemos apreciar que logro una variacion de 18 870 que esto equivale a un 77.50% sabiendo que en el año 2015 es de 24347 y en el año 2016 es de 43217, en conclusion pudo conseguir un incremento de 18 870 en relacion a ambos años.

Análisis Vertical

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Resultados:

Del analisis vertical puedes apreciar que en la empresa tiene como utilidad bruta un 4.48% para el año 2015 y 5.68% para el año 2016 del total de ventas, tambien para la utilidad operativa cuenta con 3.27% para el año 2015 y para el año 2016 en 2.87% del total de ventas, ademas en su utilidad antes de impuesto cuenta con 3.27% para el año base y para el año siguiente es de 2.87% del total de ventas y por ultimo en la utilidad neta cuenta con 3.27% para el año 2015 y para el año 2016 es 2.87% del total de ventas.

3.1.4. Analizar los Ratios de Rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Ratios de Rentabilidad

El objetivo primordial de las empresas en general es la de obtener utilidades sobre su inversión.

Rentabilidad Sobre Ingresos

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$$

PARA EL AÑO 2016

$$ROE = \frac{43,217}{1\,505,527} = S/. \mathbf{0.029}$$

PARA EL AÑO 2015

$$ROE = \frac{24,347}{744,104} = S/. \mathbf{0.033}$$

AÑO 2016

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2016 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.029

AÑO 2015

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2015 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.033

Rentabilidad sobre los Activos (ROA)

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activos Totales}}$$

PARA EL AÑO 2016

$$ROA = \frac{43,217}{246,829} * 100 = 17.51\%$$

PARA EL AÑO 2015

$$ROA = \frac{24,347}{342,614} * 100 = 7.11\%$$

AÑO 2016

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2016 la rentabilidad sobre los activos fue de 17.51%.

AÑO 2015

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2016 la rentabilidad sobre los activos fue de 7.11%.

Rentabilidad Patrimonio

$$ROS = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Patrimonio}}$$

PARA EL AÑO 2016

$$ROE = \frac{43,217}{246,829} \times 100 = 17.51\%$$

PARA EL AÑO 2015

$$ROE = \frac{24,347}{203,612} \times 100 = 11.96\%$$

AÑO 2016

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2016 la rentabilidad para su propietario fue de 17.51%.

AÑO 2015

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2016 la rentabilidad para su propietario fue de 11.96%.

3.2. Discusión de los resultados

Podemos concluir que en la mayoría de la empresa no cuentan con un plan estratégico debido a falta desconocimiento, esto conlleva a un bajo índice de rentabilidad por parte de la empresa, así no pueden cumplir con sus objetivos trazados; proponiendo un plan estratégico permitirá obtener un óptimo rendimiento en la empresa y ser líder en el mercado.

Según (Tobar, O.; Hurtado, P. 2012). En su Tesis ‘Propuesta para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Aeronet S.A.’, (Tesis de Pregrado), en la Universidad Central del Ecuador, Ecuador, Concluye que: concluye que realiza sus actividades bajo una gestión administrativa y financiera básica, sin ningún plan general que guíe sus actividades tanto como en ingresos, utilidades, mercado y clientes; sin que lo indicado a producido económico financieras, de cobertura u operativas. Aeronet S.A.

En la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. a través de la entrevista dirigida al gerente general nos indica que no cuenta un plan estratégico eso conlleva a un bajo rendimiento de sus ingresos, ya que a través del análisis en las ratios analizo puede cubrir sus gastos, pero para poder competir con el mercado de su mismo rubro no alcanza los estándares de sus competidores.

En general al proponer un plan estratégico mejorar la rentabilidad alcanzo un perfecto rendimiento en utilidades para la empresa y poder competir en el mercado.

Según (Santos, G. 2016). En su tesis “Propuesta de un Plan Estratégico para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa de Transportes AVE FENIX S.A.C.” (Tesis de Maestría), en la Universidad Nacional de Trujillo. Concluye que al aplicar un plan estratégico propuesto y según los resultados, permite a la entidad aplicar las expectativas de desarrollo y el auge económico para mejorar la rentabilidad de la empresa.

En la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., al analiza la entrevista realizada al gerente nos quiere decir tiene muy bajo índice de sus ingresos esto se debe a no puede comprar su producto a otro proveedor por el motivo del contrato que han hecho para obtener el activo para la venta de GAS GLP, ahora su proveedor está en alza de precios de combustible, esto fue a no elaborar un plan estratégico para organizar una empresa, poder ser más eficiente y aumentar sus ingresos.

En general al diseñar un plan estratégico como a una herramienta significativa facilita las condiciones y técnicas que gestionan de manera adecuada esto llevará a la empresa a ser más rentable le permitirá dirigir procesos, para así poder cumplir con los objetivos trazados, capaz de adecuarse a las situaciones durante el periodo, así siendo más competitivos en el mercado y así ser una empresa solvente

3.3. Propuesta

Datos Informativos

Titulo

Planeamiento Estratégico para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Beneficiarios

Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Datos de Identificación

1. **Razón Social:** Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.
2. **Giro de Negocio:** Empresa dedicada a la compra y venta de Combustible (Gas GLP)
3. **RUC:** 20487425649
4. **Representante Legal:** Santa María Vásquez Josefina Bertha
5. **Dirección:** Actualmente está ubicada en Mz. B lote 14 – C.P.M. La Explanada J.L.OR – Chiclayo – Lambayeque

Justificacion

Mediante este trabajo lo que se propone formular un plan estrategico que permitan mejorar la rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L., lo cual se convertira es una herramienta de gran importancia para poder tomar mejores decisiones y aumentar sus beneficios mejorando la situacion de la empresa.

Estos instrumentos de gestión ayudan a la empresa a cumplir con sus objetivos trazados y a la identificación de estrategias que les permita a mejorar sus ingresos y obtener mejores resultados.

Ojetivos de la Propuesta

Objetivo General

Diseñar un Plan Estrategico para mejorar la rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Obejtivos Especificos

Definir las estrategias para la la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L. y tener un rendimiento de 10% anual

Misión

Somos una empresa destinado abastecimiento de gas, ofrecer a los transportistas de vehículos GLP un servicio de calidad y a consumidores en general y satisfacer a sus trabajadores en un ambiente laboral muy agradable.

Visión

Ser reconocidos como una empresa líder en el mercado de hidrocarburos, en busca de su crecimiento como establecimiento de servicios así mismo alcanzando niveles de éxito en beneficios de nuestros clientes y colaboradores.

Metas

- ❖ Llegar a ser una empresa líder en el mercado hidrocarburos
- ❖ Competir en las empresas líderes en mercado
- ❖ Satisfacer a los clientes con un buen servicio
- ❖ Trabajar en equipo

Cadena de Valores

- ❖ **Responsabilidad:** Actuar dentro del establecimiento con responsabilidad en la hora de trabajo
- ❖ **Calidad de Servicio:** ofrece un servicio satisfactorio a los clientes
- ❖ **Puntualidad:** realizarlo al inicio del trabajo

SELECCIÓN DE ESTRATEGIAS PROPUESTAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SERVICIOS MULTIPLES MI TILITA S.R.L.

Estamos en un mundo que avanza cada dia mas a la globalizacion en los negocios, por ende es ahí donde exige una mayor competitividad para poder adactarse a los cambios; por tal motivo las empresas tienen que aplicar herramientas que permitan competir dentro de su entorno y ser sostenible su en el mercado.

Estrategias Seleccionadas para mejorar la imagen, fortalecimiento y financiamiento en la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

1. Estrategias de Negocio

1.1. Desarrollo de Publicidad

Esta estrategia le permitirá a la empresa utilizar medios publicitarios tanto como radios, periódicos, volantes, etc. Así poder aumentar sus ingresos y tener una maga de clientes.

Objetivo de esta estrategia es generar la mayor publicidad necesaria para la empresa para hacerse conocida y obtener mayores ingresos

1.2. Desarrollo de Promoción

Esta estrategia consiste en introducir la venta de sus servicios a los clientes dando un buen trato, beneficios o promociones a los clientes como accesorios para sus vehículos y otros para así poder tener un control con el objetivo de incrementar las ventas y ser rentable.

Objetivo de esta estrategia es generar las mayores promociones, beneficios que sean necesarios para la empresa para así tener mayores clientes y ser sostenible.

2. Estrategia de Marketing

2.1. Posicionamiento en el mercado local

Esta estrategia consta en consolidar en el mercado aumentando el volumen de ventas por lo cual hay que tener mucha importancia en los aspectos de publicidad, promociones o beneficios a los clientes, capacitando al personal ya que una vez establecido y posicionado en el mercado local para luego incursionara en el mercado nacional.

Objetivo de esta estrategia es posicionar en el mercado generando publicidad, promociones o beneficios necesarios para los clientes con el fin de ser una empresa rentable dando beneficios óptimos para el dueño.

2.2. Implementación en el mercado Local

Con esta estrategia le permitirá llevar a cabo una publicidad a través de medio como televisión, radio, prensa escrita, elaborar volantes, afiches que se distribuyan en los medios locales al público en general, trabajar en la mejora de la imagen de la empresa y capacitando al personal.

Objetivo de esta estrategia es trabajar en el perfeccionamiento de la imagen de la empresa generando medio publicitarios para así lograra mayor incremento en sus ventas con el fin de ser una empresa líder el mercado.

3. Estrategia de trabajo en equipo

Esta estrategia es para fomentar trabajo en equipo teniendo en cuenta sus funciones de cada trabajador, también un trato favorable entre el empleado y empleador teniendo un ambiente laboral exitoso para tener una buena coordinación para la atención a los clientes. Capacitando al personal en programas para tener conocimiento sobre las funciones de gestión o administrativas para un mejor entendimiento al brindar un buen servicio a los clientes.

Objetivo de esta estrategia es trabajar en la mejorar del trabajo en equipo para un excelente ambiente laboral con el fin de los trabajadores se sientan a gusto de trabajar en un trabajo esplendido.

4. Estrategia Créditos

4.1. Búsqueda de créditos a menores costos

consta en realizar un análisis de los factores esenciales de las entidades financieras, teniendo en cuenta el costo y el rendimiento de la inversión para garantizar un buen resultado así obtener mayores ingresos en la empresa.

Objetivo de esta estrategia es analizar el menor costo posible de las entidades financieras con fin de pagar un momento recomendable o ajusto a la empresa sobre un financiamiento, para así la empresa pueda generar mayores utilidades y adquirir beneficios positivos.

5. Estrategia de Financiamiento

5.1. Búsqueda de Financiamiento a largo plazo

Utiliza el financiamiento de largo plazo que le permitirá financiar en la compra de un activo (maquinaria) siendo más efectivo, teniendo en cuenta las cuotas mínimas y a un precio accesible a pagar.

Objetivo de esta estrategia es realizar un financiamiento a una entidad con fin de la compra de un activo, para este objetivo se aplicará el VAN y el TIR para ver si es favorable la inversión para así dar mayores ingresos para la empresa.

Tabla N° 03 - Estado de Resultados Proyecciones

ESTADO DE RESULTADO									
N°	CUENTA	AÑO 2015	AÑO 2016	10 %	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
					AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
70	Venta Neta o Ingresos por Servicios	744,104.00	1,505,527.00		1,656,079.70	1,821,687.67	2,003,856.44	2,204,242.08	2,424,666.29
	(-) Descuentos, Rebajas y Bonificaciones Concedidas	-	-		-	-	-	-	-
704	Venta Neta	744,104.00	1,505,527.00		1,656,079.70	1,821,687.67	2,003,856.44	2,204,242.08	2,424,666.29
69	(-) Costo de venta	710,765.00	1,420,074.00		1,562,081.40	1,718,289.54	1,890,118.49	2,079,130.34	2,287,043.38
	Resultado Bruto	33,339.00	85,453.00		93,998.30	103,398.13	113,737.94	125,111.74	137,622.91
94	(-) Gastos de Venta	8,992.00	20,000.00		22,000.00	24,200.00	26,620.00	29,282.00	32,210.20
95	(-) Gasto de Administración		22,236.00		24,459.60	26,905.56	29,596.12	32,555.73	35,811.30
	Resultado de Operación	24,347.00	43,217.00		47,538.70	52,292.57	57,521.83	63,274.01	69,601.41
97	(-) Gastos Financieros	-	-		-	-	-	-	-
75	(+) Otros Ingresos Gravados	-	-		-	-	-	-	-
756	(+) Enajenación de Valores y Bienes Activos Fijo	-	-		-	-	-	-	-
77	(+) Ingresos Financieros Gravados	-	-		-	-	-	-	-

(-) Costo enajenación de Valores y Bienes Activo Fijo	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Gastos Diversos	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado Antes de Participaciones	24,347.00	43,217.00	47,538.70	52,292.57	57,521.83	63,274.01	69,601.41	
(-) Distribuciones Legal de la Renta	-	-	-	-	-	-	-	
Resultado Antes de Impuesto	24,347.00	43,217.00	47,538.70	52,292.57	57,521.83	63,274.01	69,601.41	
(-) Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-	-	-	
Resultado del Ejercicio	24,347.00	43,217.00	47,538.70	52,292.57	57,521.83	63,274.01	69,601.41	

Fuente: Información Propiciada por la empresa Mi Tilita S.R.L.

Elaboración: El propio autor

Tabla N° 04 - Estado de Situación Financiera Proyecciones

N°	Cuenta	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
		ACTIVO						
	Activo Corriente							
10	Efectivo Equivalente de Efectivo	2,500	3,679	4,046.90	4,451.59	4,896.75	5,386.42	5,925.07
12	Cuenta por Cobrar Comercial Terceros							
13	Cuenta por Cobrar Comercial Relacionadas							
14	Cta por Cobrar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.		28,000					
16	Cuentas por Cobrar Diversas Terceros							
17	Cuentas por Cobrar Diversas Relacionadas							
20	Mercadería	225,326		30,800.00	33,880.00	37,268.00	40,994.80	45,094.28
24	Materia Prima							
26	Envases y Embalaje							
	Total de Activo Corriente	227,826	31,679	34,846.90	38,331.59	42,164.75	46,381.22	51,019.35
	Activo no Corriente			-	-	-	-	-
30	Inversiones Mobiliarias			-	-	-	-	-
31	Inversiones Inmobiliarias			-	-	-	-	-
33	Inmuebles, Maquinaria y Equipo		1,500	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15	2,415.77
34	Intangibles			-	-	-	-	-
37	Activo Diferido			-	-	-	-	-
38	Otros Activos	114,788	213,650	235,015.00	258,516.50	284,368.15	312,804.97	344,085.46
39	Depreciación, Amortización y Agotamiento Acum.			-	-	-	-	-
	Total de Activo No Corriente	114,788	215,150	236,665.00	260,331.50	286,364.65	315,001.12	346,501.23
	TOTAL ACTIVO	342,614	246,829	271,511.90	298,663.09	328,529.40	361,382.34	397,520.57
	PASIVO			-	-	-	-	-
40	Trib., Contra., y Aport. Al siste. De pensi. Y salud	168		-	-	-	-	-

41	Remuneraciones y Participaciones por pagar			-	-	-	-	-
42	Cuentas por Pagar Comercial Terceros			-	-	-	-	-
44	Cta por Pagar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.	138,834		-	-	-	-	-
	TOTAL PASIVO	139,002	0	-	-	-	-	-
	PATRIMONIO			-	-	-	-	-
50	Capital							
51	Acciones de Inversión	1500	1,500	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15	2,415.77
57	Excedente de Revaluación			-	-	-	-	-
59	Resultado Acumulado	177,765	202,112	222,323.20	244,555.52	269,011.07	295,912.18	325,503.40
	Utilidad del Ejercicio	24,347	43,217	47,538.70	52,292.57	57,521.83	63,274.01	69,601.41
	Total Patrimonio	203,612	246,829	271,511.90	298,663.09	328,529.40	361,382.34	397,520.57
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	342,614	246,829	271,511.90	298,663.09	328,529.40	361,382.34	397,520.57

Fuente: Información Propiciada por la empresa Mi Tilita S.R.L.

Elaboración: El propio autor

Tabla N° 05 - Estado de Resultados Análisis

ESTADO DE RESULTADO							
N°	CUENTA	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
		AÑO 2018	VAR. %	AÑO 2017	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
70	Venta Neta o Ingresos por Servicios	S/.1,821,687.67	100%	S/.1,656,079.70	100%	S/.165,607.97	10%
	(-) Descuentos, Rebajas y Bonificaciones Concedidas						
704	Venta Neta	S/.1,821,687.67	100%	S/.1,656,079.70	100%	S/.165,607.97	10%
69	(-) Costo de venta	S/.1,718,289.54	94%	S/.1,562,081.40	94.3%	S/.156,208.14	10%
	Resultado Bruto	S/.103,398.13	6%	S/.93,998.30	5.7%	S/.9,399.83	10%
94	(-) Gastos de Venta	S/.24,200.00	1%	S/.22,000.00	1.3%	S/.2,200.00	10%
95	(-) Gasto de Administración	S/.26,905.56	1%	S/.24,459.60	1.5%	S/.2,445.96	10%
	Resultado de Operación	S/.52,292.57	3%	S/.47,538.70	2.9%	S/.4,753.87	10%
97	(-) Gastos Financieros						
75	(+) Otros Ingresos Gravados						
756	(+) Enajenación de Valores y Bienes Activos Fijo						
77	(+) Ingresos Financieros Gravados						
	(-) Costo enajenación de Valores y Bienes Activo Fijo						
	(-) Gastos Diversos						
	Resultado Antes de Participaciones	S/.52,292.57	3%	S/.47,538.70	2.9%	S/.4,753.87	10%
	(-) Distribuciones Legal de la Renta	S/.0.00		S/.0.00		S/.0.00	
	Resultado Antes de Impuesto	S/.52,292.57	3%	S/.47,538.70	2.9%	S/.4,753.87	10%
	(-) Impuesto a la Renta	S/.0.00		S/.0.00		S/.0.00	
	Resultado del Ejercicio	S/.52,292.57	3%	S/.47,538.70	2.9%	S/.4,753.87	10%

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de resultados:

En la empresa Servicios Multiples podemos apreciar que en sus ventas obtuvo una variacion de 165 607.97 que esto equivale a un 10% siendo en su año 2017 en 1 656 079.70 y para el año 2018 en 1 821 687.67, esto quiere decir que obtuvo un aumento muy significativo de 165 607.97 en relacion a ambos años.

Por otro lado la en su utilidad bruta podemos observar que logro una variacion de 9 399.83 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año base es de 93 998.30 y en el año siguiente es de 103 398.13, en conclusion pudo conseguir un incremento de 9 399.83 en relacion a ambos años .

Ademas en su utilidad operativa observamos que logro una variacion de 4 753.87 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2017 es de 47 538.70 y en el año 2018 es

de 52 292.57, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 4 753.87 en relacion a ambos años .

Tambien en su utilidad antes de impuesto que logro una variacion de 4 753.87 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2017 es de 47 538.70 y en el año 2018 es de 52 292.57, en pocas palabras podemos apreciar un aumento de 4 753.87 en relacion a ambos años .

Finalmente en su utilidad neta podemos apreciar que logro una variacion de 4 753.87 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2017 es de 47 538.70 y en el año 2018 es de 52 292.57, en conclusion pudo conseguir un incremento de 4 753.87 en relacion a ambos años .

Análisis Vertical

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Resultados:

Del analisis vertical podemos apreciar que en la empresa tiene como utilidad bruta un 5.7% para el año 2017 y 6% para el año 2018 del total de ventas, tambien para la utilidad operativa cuenta con 2.9% para el año 2017 y para el año 2018 en 3% del total de ventas, ademas en su utilidad antes de impuesto cuenta con 2.9% para el año base y para el año siguiente es de 3% del total de ventas y por ultimo en la utilidad neta cuenta con 2.9% para el año 2017 y para el año 2018 es 3% del total de ventas.

Tabla N° 06 - Estado de Resultados Análisis

ESTADO DE RESULTADO							
N°	CUENTA	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
		AÑO 2020	VAR. %	AÑO 2019	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
70	Venta Neta o Ingresos por Servicios	S/.2,204,242.08	100%	S/.2,003,856.44	100%	S/.200,385.64	10%
	(-) Descuentos, Rebajas y Bonificaciones Concedidas						
704	Venta Neta	S/.2,204,242.08	100%	S/.2,003,856.44	100%	S/.200,385.64	10%
69	(-) Costo de venta	S/.2,079,130.34	94%	S/.1,890,118.49	94.3%	S/.189,011.85	10%
	Resultado Bruto	S/.125,111.74	6%	S/.113,737.94	5.7%	S/.11,373.79	10%
94	(-) Gastos de Venta	S/.29,282.00	1%	S/.26,620.00	1.3%	S/.2,662.00	10%
95	(-) Gasto de Administración	S/.32,555.73	1%	S/.29,596.12	1.5%	S/.2,959.61	10%
	Resultado de Operación	S/.63,274.01	3%	S/.57,521.83	2.9%	S/.5,752.18	10%
97	(-) Gastos Financieros						
75	(+) Otros Ingresos Gravados						
756	(+) Enajenación de Valores y Bienes Activos Fijo						
77	(+) Ingresos Financieros Gravados						
	(-) Costo enajenación de Valores y Bienes Activo Fijo						
	(-) Gastos Diversos						
	Resultado Antes de Participaciones	S/.63,274.01	3%	S/.57,521.83	2.9%	S/.5,752.18	10%
	(-) Distribuciones Legal de la Renta	S/.0.00		S/.0.00		S/.0.00	
	Resultado Antes de Impuesto	S/.63,274.01	3%	S/.57,521.83	2.9%	S/.5,752.18	10%
	(-) Impuesto a la Renta	S/.0.00		S/.0.00		S/.0.00	
	Resultado del Ejercicio	S/.63,274.01	3%	S/.57,521.83	2.9%	S/.5,752.18	10%

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de resultados:

En la empresa Servicios Multiples podemos apreciar que en sus ventas obtuvo una variacion de 200 385.64 que esto equivale a un 10% siendo en su año 2019 en 2 003 856.44 y para el año 2020 en 2 204 242.08, esto quiere decir que obtuvo un aumento muy significativo de 200 385.64 en relacion a ambos años.

Por otro lado la en su utilidad bruta podemos observar que logro una variacion de 11 373.79 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año base es de 113 737.94 y en el año siguiente es de 125 111.74, en conclusion pudo conseguir un incremento de 11 373.79 en relacion a ambos años .

Ademas en su utilidad operativa observamos que logro una variacion de 5 752.18 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2019 es de 57 521.83 y en el año 2020 es de 63 274.01, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 5 752.18 en relacion a ambos años .

Tambien en su utilidad antes de impuesto que logro una variacion de 5 752.18 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2019 es de 57 521.83 y en el año 2020 es de 63 274.01, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 5 752.18 en relacion a ambos años .

Finalmente en su utilidad neta podemos apreciar que logro una variacion de 5 752.18 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2019 es de 57 521.83 y en el año 2020 es de 63 274.01, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 5 752.18 en relacion a ambos años .

Análisis Vertical

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Resultados:

Del analisis vertical podemos apreciar que en la empresa tiene como utilidad bruta un 5.7% para el año 2019 y 6% para el año 2020 del total de ventas, tambien para la utilidad operativa cuenta con 2.9% para el año 2019 y para el año 2020 en 3% del total de ventas, ademas en su utilidad antes de impuesto cuenta con 2.9% para el año base y para el año siguiente es de 3% del total de ventas y por ultimo en la utilidad neta cuenta con 2.9% para el año 2019 y para el año 2020 es 3% del total de ventas.

Tabla N° 07 - Estado de Resultados Análisis

ESTADO DE RESULTADO							
N°	CUENTA	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
		AÑO 2021	VAR. %	AÑO 2020	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
70	Venta Neta o Ingresos por Servicios	S/.2,424,666.29	100%	S/.2,204,242.08	100%	S/.220,424.21	10%
	(-) Descuentos, Rebajas y Bonificaciones Concedidas						
704	Venta Neta	S/.2,424,666.29	100%	S/.2,204,242.08	100%	S/.220,424.21	10%
69	(-) Costo de venta	S/.2,287,043.38	94%	S/.2,079,130.34	94.3%	S/.207,913.03	10%
	Resultado Bruto	S/.137,622.91	6%	S/.125,111.74	5.7%	S/.12,511.17	10%
94	(-) Gastos de Venta	S/.32,210.20	1%	S/.29,282.00	1.3%	S/.2,928.20	10%
95	(-) Gasto de Administración	S/.35,811.30	1%	S/.32,555.73	1.5%	S/.3,255.57	10%
	Resultado de Operación	S/.69,601.41	3%	S/.63,274.01	2.9%	S/.6,327.40	10%
97	(-) Gastos Financieros						
75	(+) Otros Ingresos Gravados						
756	(+) Enajenación de Valores y Bienes Activos Fijo						
77	(+) Ingresos Financieros Gravados						
	(-) Costo enajenación de Valores y Bienes Activo Fijo						
	(-) Gastos Diversos						
	Resultado Antes de Participaciones	S/.69,601.41	3%	S/.63,274.01	2.9%	S/.6,327.40	10%
	(-) Distribuciones Legal de la Renta	S/0.00		S/0.00		S/0.00	
	Resultado Antes de Impuesto	S/.69,601.41	3%	S/.63,274.01	2.9%	S/.6,327.40	10%
	(-) Impuesto a la Renta	S/0.00		S/0.00		S/0.00	
	Resultado del Ejercicio	S/.69,601.41	3%	S/.63,274.01	2.9%	S/.6,327.40	10%

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente análisis se tomarán los porcentajes y partidas más importantes del Estado de Resultados:

En la empresa Servicios Múltiples podemos apreciar que en sus ventas obtuvo una variación de 220 424.21 que esto equivale a un 10% siendo en su año 2020 en 2 204 242.08 y para el año 2021 en 2 424 666.29, esto quiere decir que obtuvo un aumento muy significativo de 220 424.21 en relación a ambos años.

Por otro lado en su utilidad bruta podemos observar que logró una variación de 12 511.17 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año base es de 125 111.74 y en el año siguiente es de 137 622.91, en conclusión pudo conseguir un incremento de 12 511.17 en relación a ambos años .

Ademas en su utilidad operativa observamos que logro una variacion de 6 327.40 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2020 es de 63 274.01 y en el año 2021 es de 69 601.41, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 6 327.40 en relacion a ambos años .

Tambien en su utilidad antes de impuesto que logro una variacion de 6 327.40 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2020 es de 63 274.01 y en el año 2021 es de 69 601.41, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 6 327.40 en relacion a ambos años .

Finalmente en su utilidad neta podemos apreciar que logro una variacion de 6 327.40 que esto equivale a un 10% sabiendo que en el año 2020 es de 63 274.01 y en el año 2021 es de 69 601.41, en definitiva podemos apreciar una elevacion de 6 327.40 en relacion a ambos años .

Análisis Vertical

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Resultados:

Del analisis vertical podemos apreciar que en la empresa tiene como utilidad bruta un 5.7% para el año 2020 y 6% para el año 2021 del total de ventas, tambien para la utilidad operativa cuenta con 2.9% para el año 2020 y para el año 2021 en 3% del total de ventas, ademas en su utilidad antes de impuesto cuenta con 2.9% para el año base y para el año siguiente es de 3% del total de ventas y por ultimo en la utilidad neta cuenta con 2.9% para el año 2020 y para el año 2021 es 3% del total de ventas.

Interpretación de Ratios

Rentabilidad Sobre Ingresos

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$$

PARA EL AÑO 2018

PARA EL AÑO 2017

$$ROE = \frac{52\,292.57}{1\,821\,687.67} = S/. 0.03$$

$$ROE = \frac{47\,538.7}{1\,656\,079.70} = S/. 0.03$$

AÑO 2018

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2018 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.03

AÑO 2017

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2017 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.03

Rentabilidad sobre los Activos (ROA)

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activos Totales}}$$

PARA EL AÑO 2018

PARA EL AÑO 2017

$$ROA = \frac{52\,292.97}{298\,663.09} * 100 = 18\%$$

$$ROA = \frac{47\,538.7}{271\,511.90} * 100 = 18\%$$

AÑO 2018

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2018 la rentabilidad sobre los activos fue de 18%.

AÑO 2017

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2017 la rentabilidad sobre los activos fue de 18%.

Rentabilidad Patrimonio

$$ROS = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

PARA EL AÑO 2018

$$ROE = \frac{57\,292.57}{298\,663.09} \times 100 = 18\%$$

PARA EL AÑO 2017

$$ROE = \frac{24,347}{271\,511.90} \times 100 = 18\%$$

AÑO 2018

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2018 la rentabilidad para su propietario fue de 18%.

AÑO 2017

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2017 la rentabilidad para su propietario fue de 18%.

Rentabilidad Sobre Ingresos

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$$

PARA EL AÑO 2020

$$ROE = \frac{63\,274.01}{2\,204\,242.08} = S/. 0.03$$

PARA EL AÑO 2019

$$ROE = \frac{57\,521.83}{2\,003\,856.44} = S/. 0.03$$

AÑO 2020

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2020 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.03

AÑO 2019

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2019 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.03

Rentabilidad sobre los Activos (ROA)

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activos Totales}}$$

PARA EL AÑO 2020

$$ROA = \frac{63\,274.01}{361\,382.34} * 100 = 18\%$$

PARA EL AÑO 2019

$$ROA = \frac{57\,521.83}{328\,529.40} * 100 = 18\%$$

AÑO 2020

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2020 la rentabilidad sobre los activos fue de 18%.

AÑO 2019

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2019 la rentabilidad sobre los activos fue de 18%.

Rentabilidad Patrimonio

$$ROS = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

PARA EL AÑO 2020

PARA EL AÑO 2019

$$ROE = \frac{63\ 274.01}{361\ 382.34} \times 100 = 18\%$$

$$ROE = \frac{57\ 521.83}{328\ 529.40} \times 100 = 18\%$$

AÑO 2020

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2020 la rentabilidad para su propietario fue de 18%.

AÑO 2019

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2019 la rentabilidad para su propietario fue de 18%.

Rentabilidad Sobre Ingresos

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$$

PARA EL AÑO 2021

PARA EL AÑO 2020

$$ROE = \frac{69\ 601.41}{2\ 424\ 666.29} = S/. 0.03$$

$$ROE = \frac{63\ 274.01}{2\ 204\ 242.08} = S/. 0.03$$

AÑO 2021

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2021 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.03

AÑO 2020

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. el año 2020 que por cada sol de ingreso le queda S/. 0.03

Rentabilidad sobre los Activos (ROA)

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activos Totales}}$$

PARA EL AÑO 2021

$$ROA = \frac{69\,601.41}{397\,520.57} * 100 = 18\%$$

PARA EL AÑO 2020

$$ROA = \frac{63\,274.01}{361\,382.34} * 100 = 18\%$$

AÑO 2021

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2021 la rentabilidad sobre los activos fue de 18%.

AÑO 2020

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2020 la rentabilidad sobre los activos fue de 18%.

Rentabilidad Patrimonio

$$ROS = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Patrimonio}}$$

PARA EL AÑO 2021

$$ROE = \frac{69\,601.41}{397\,520.57} \times 100 = 18\%$$

PARA EL AÑO 2020

$$ROE = \frac{63\,274.01}{361\,382.34} \times 100 = 18\%$$

AÑO 2021

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2020 la rentabilidad para su propietario fue de 18%.

AÑO 2020

Esto quiere decir que la empresa mi tilita S.R.L. en el año 2020 la rentabilidad para su propietario fue de 18%.

Tabla N° 08 - Estado de Situación Financiera Análisis

N°	Cuenta	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
		AÑO 2018	VAR. %	AÑO 2017	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
	ACTIVO						
	Activo Corriente						
10	Efectivo Equivalente de Efectivo	4,451.59	1%	4,046.90	1%	404.69	10%
12	Cuenta por Cobrar Comercial Terceros						
13	Cuenta por Cobrar Comercial Relacionadas						
14	Cta por Cobrar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.						
16	Cuentas por Cobrar Diversas Terceros						
17	Cuentas por Cobrar Diversas Relacionadas						
20	Mercadería	33,880.00	12%	30,800.00	12%	3,080.00	10%
24	Materia Prima					-	
26	Envases y Embalaje					-	
	Total de Activo Corriente	38,331.59	13%	34,846.90	13%	3,484.69	10%
	Activo no Corriente						
30	Inversiones Mobiliarias						
31	Inversiones Inmobiliarias						
33	Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,815.00	7%	1,650.00	7%	165.00	10%
34	Intangibles						
37	Activo Diferido						
38	Otros Activos	258,516.50	80%	235,015.00	80%	23,501.50	10%
39	Depreciación, Amortización y Agotamiento Acum.	-		-		-	
	Total de Activo No Corriente	260,331.50	87%	236,665.00	87%	23,666.50	10%
	TOTAL ACTIVO	298,663.09	100%	271,511.90	100%	27,151.19	10%
	PASIVO						
40	Trib., Contra., y Aport. Al siste. De pensi. Y salud						
41	Remuneraciones y Participaciones por pagar						
42	Cuentas por Pagar Comercial Terceros						
44	Cta por Pagar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.						
	TOTAL PASIVO						
	PATRIMONIO						
50	Capital						
51	Acciones de Inversión	1,815.00	1%	1,650.00	1%	165.00	10%
57	Excedente de Revaluación						
59	Resultado Acumulado	244,555.52	82%	222,323.20	82%	22,232.32	10%
	Utilidad del Ejercicio	52,292.57	17%	47,538.70	17%	4,753.87	10%
	Total Patrimonio	298,663.09	100%	271,511.90	100%	27,151.19	10%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	298,663.09	100%	271,511.90	100%	27,151.19	10%

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Situacion Financiera:

Activo

En la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., podemos observar que al observar el activo corriente tiene un cambio de 3 484.69 que esto equivale a 10% siendo en su año base 34 846.9 y en el año anterior 38 331.59, esto nos permite llegar a una conclusión que el activo corriente obtuvo un incremento del 10% con respecto al año anterior.

En otra parte podemos apreciar unos de las cuentas más representativas del activo corriente, lo representa la cuenta efectivo equivalente de efectivo que obtiene una alteración de 404.69 que equivale a 10% ya que el año 2017 es 4 046.90 y el año 2018 es de 4 451.59, esto nos permite que obtuvo un incremento de 10% en relación a ambos años.

Además podemos apreciar en el activo no corriente tiene una variación de 23 666.50 que esto equivale a un 10% con respecto al año 2017 que fue de 236 665 y el año siguiente fue de 260 331.50, esto quiere decir que obtuvo un incremento de 10% en relación a ambos años.

También podemos apreciar unas de las cuentas más resaltantes del activo no corriente es otros activos que adquirero una variación de 23 501.50 que equivale a un 10%, siendo en el año 2017 en 235 015 y para el año 2018 en 258 516.50, concluimos que obtuvo un incremento de 23 501.50 en relación a ambos años.

Del total activo, podemos evidenciar una aumento de 27 151.19 que esto equivale a un 10% esto como producto de la aumento en las partidas que conforman el activo de la empresa, dentro de las cual para el año 2015 fue de 271 511.90 y para el año 2016 fue 298 663.09

Pasivo y Patrimonio

Patrimonio

Efectuando el análisis aprecio que obtuvo un cambio de 27 151.19 que esto equivale a un 10% siendo en su año 2017 en 271 511.90 y para el año 2016 de 298 663.09, esto nos dice que adquirió un aumento de 27 151.19 relación a ambos años.

También podemos observar unas de las cuentas más resaltantes del patrimonio es resultados acumulados que tiene una variación de 22 232.32 que equivale a un 10% sabiendo que en el año 2015 es de 222 323.20 y para el año 2018 es de 244 555.52, concluimos que obtuvo un incremento en relación a ambos años.

Análisis Vertical

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Situacion Financiera:

Del análisis vertical aprecio que la empresa mi tilita S.R.L., en su activo corriente tiene un 13% en el año 2017 y en el año 2018 tiene un 13% del total de activo, en el activo no corriente tiene un 87% para el año 2017 y en el año 2018 tiene un 87.% del total de activo.

Para el total patrimonio cuenta con 100% en el año 2017 del total pasivo y patrimonio, en patrimonio cuenta con un 100% en el año 2018 del total de pasivo y patrimonio un de las cuentas más representativas del patrimonio es la cuenta de resultados acumulados que cuenta con 82% para el 2017 y para el 2018 cuenta con 82%

Tabla N° 09 - Estado de Situación Financiera Análisis

N°	Cuenta	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
		AÑO 2020	VAR. %	AÑO 2019	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
	ACTIVO						
	Activo Corriente						
10	Efectivo Equivalente de Efectivo	5,386.42	1%	4,896.75	1%	489.67	10%
12	Cuenta por Cobrar Comercial Terceros						
13	Cuenta por Cobrar Comercial Relacionadas						
14	Cta por Cobrar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.						
16	Cuentas por Cobrar Diversas Terceros						
17	Cuentas por Cobrar Diversas Relacionadas						
20	Mercadería	40,994.80	12%	37,268.00	12%	3,726.80	10%
24	Materia Prima					-	
26	Envases y Embalaje					-	
	Total de Activo Corriente	46,381.22	13%	42,164.75	13%	4,216.47	10%
	Activo no Corriente	-		-		-	
30	Inversiones Mobiliarias	-		-		-	
31	Inversiones Inmobiliarias	-		-		-	
33	Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,196.15	7%	1,996.50	7%	199.65	10%
34	Intangibles	-		-		-	
37	Activo Diferido	-		-		-	
38	Otros Activos	312,804.97	80%	284,368.15	80%	28,436.82	10%
39	Depreciación, Amortización y Agotamiento Acum.	-		-		-	
	Total de Activo No Corriente	315,001.12	87%	286,364.65	87%	28,636.47	10%
	TOTAL ACTIVO	361,382.34	100%	328,529.40	100%	32,852.94	10%
	PASIVO	-		-		-	
40	Trib., Contra., y Aport. Al siste. De pensi. Y salud	-		-		-	
41	Remuneraciones y Participaciones por pagar	-		-		-	
42	Cuentas por Pagar Comercial Terceros	-		-		-	
44	Cta por Pagar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.	-		-		-	
	TOTAL PASIVO	-	0%	-		-	
	PATRIMONIO	-		-		-	
50	Capital						
51	Acciones de Inversión	2,196.15	1%	1,996.50	1%	199.65	10%
57	Excedente de Revaluación	-		-		-	
59	Resultado Acumulado	295,912.18	82%	269,011.07	82%	26,901.11	10%
	Utilidad del Ejercicio	63,274.01	17%	57,521.83	17%	5,752.18	10%
	Total Patrimonio	361,382.34	100%	328,529.40	100%	32,852.94	10%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	361,382.34	100%	328,529.40	100%	32,852.94	10%

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente analisis se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Situacion Financiera:

Activo

En la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., podemos observar que al analizar el activo corriente tiene una variación de 4 216.47 que esto equivale a 10% siendo en su año base 42 164.75 y en el año anterior 46 381.22, esto nos permite llegar a una conclusión que el activo corriente obtuvo un crecimiento del 10% con respecto al año anterior.

En otra parte podemos apreciar unos de las cuentas más representativas del activo corriente, lo representa la cuenta efectivo equivalente de efectivo que obtiene una variación de 489.67 que equivale a 10% ya que el año 2019 es 4 896.75 y el año 2020 es de 5 386.42, esto nos permite que obtuvo un incremento de 10% en relación a ambos años.

Además, podemos apreciar en el activo no corriente tiene una variación de 28 636.47 que esto equivale a un 10% con respecto al año 2019 que fue de 286 364.65 y el año siguiente fue de 315 001.12, esto quiere decir que obtuvo un incremento de 10% en relación a ambos años.

También podemos apreciar unas de las cuentas más resaltantes del activo no corriente es otros activos que adquirero una variación de 28 436.82 que equivale a un 10%, siendo en el año 2019 en 284 368.15 y para el año 2020 en 312 804.97, concluimos que obtuvo un incremento de 28 436.82 en relación a ambos años.

Del total activo, podemos evidenciar una aumento de 32 852.94 que esto equivale a un 10% esto como producto de la aumento en las partidas que conforman el activo de la empresa, dentro de las cual para el año 2019 fue de 328 529.40 y para el año 2020 fue 361 382.34

Pasivo y Patrimonio

Patrimonio

Efectuando el análisis aprecio un cambio de 32 852.94 que esto equivale a un 10% siendo en su año 2019 en 328.529.40 y para el año 2020 de 361 382.34, esto nos dice que adquirió un aumento de 32 852.94 relación a ambos años.

También podemos observar unas de las cuentas más resaltantes del patrimonio es resultados acumulados que tiene una variación de 26 901.11 que equivale a un 10% sabiendo que en el año 2015 es de 222 323.20 y para el año 2020 de 361 382.34, esto nos dice que adquirió un aumento de 32 852.94 relación a ambos años.

Análisis Vertical

En el presente informe se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Situacion Financiera:

Del análisis vertical podemos apreciar que la empresa mi tilita S.R.L., en su activo corriente tiene un 13% en el año 2019 y en el año 2020 tiene un 13% del total de activo, en el activo no corriente tiene un 87% para el año 2019 y en el año 2020 tiene un 87.% del total de activo.

Para el total patrimonio cuenta con 100% en el año 2019 del total pasivo y patrimonio, en patrimonio cuenta con un 100% en el año 2020 del total de pasivo y patrimonio un de las cuentas más representativas del patrimonio es la cuenta de resultados acumulados que cuenta con 82% para el 2019 y para el 2020 cuenta con 82%

.

Tabla N° 10 - Estado de Situación Financiera Análisis

N°	Cuenta	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
		AÑO 2021	VAR. %	AÑO 2020	VAR. %	VAR. S/.	VAR. %
	ACTIVO						
	Activo Corriente						
10	Efectivo Equivalente de Efectivo	5,925.07	1%	5,386.42	1%	538.64	10%
12	Cuenta por Cobrar Comercial Terceros						
13	Cuenta por Cobrar Comercial Relacionadas						
14	Cta por Cobrar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.						
16	Cuentas por Cobrar Diversas Terceros						
17	Cuentas por Cobrar Diversas Relacionadas						
20	Mercadería	45,094.28	12%	40,994.80	12%	4,099.48	10%
24	Materia Prima					-	
26	Envases y Embalaje					-	
	Total de Activo Corriente	51,019.35	13%	46,381.22	13%	4,638.12	10%
	Activo no Corriente	-		-		-	
30	Inversiones Mobiliarias	-		-		-	
31	Inversiones Inmobiliarias	-		-		-	
33	Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,415.77	7%	2,196.15	7%	219.62	10%
34	Intangibles	-		-		-	
37	Activo Diferido	-		-		-	
38	Otros Activos	344,085.46	80%	312,804.97	80%	31,280.50	10%
39	Depreciación, Amortización y Agotamiento Acum.	-		-		-	
	Total de Activo No Corriente	346,501.23	87%	315,001.12	87%	31,500.11	10%
	TOTAL ACTIVO	397,520.57	100%	361,382.34	100%	36,138.23	10%
	PASIVO	-		-		-	
40	Trib., Contra., y Aport. Al siste. De pensi. Y salud	-		-		-	
41	Remuneraciones y Participaciones por pagar	-		-		-	
42	Cuentas por Pagar Comercial Terceros	-		-		-	
44	Cta por Pagar al Pers., Acci., Soci., Direct., y Ger.	-		-		-	
	TOTAL PASIVO	-	0%	-		-	
	PATRIMONIO	-		-		-	
50	Capital						
51	Acciones de Inversión	2,415.77	1%	2,196.15	1%	219.62	10%
57	Excedente de Revaluación	-		-		-	
59	Resultado Acumulado	325,503.40	82%	295,912.18	82%	29,591.22	10%
	Utilidad del Ejercicio	69,601.41	17%	63,274.01	17%	6,327.40	10%
	Total Patrimonio	397,520.57	100%	361,382.34	100%	36,138.23	10%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	397,520.57	100%	361,382.34	100%	36,138.23	10%

Elaboración: El propio autor

Análisis Horizontal

En el presente trabajo se tomaran los porcentajes y partidas mas importantes del Estado de Situacion Financiera:

Activo

En la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., podemos argumentar que el activo corriente tiene una variación de 4 638.12 que esto equivale a 10% siendo en su año base 46 381.22 y en el año anterior 51 019.35, esto nos permite llegar a una conclusión que el activo corriente obtuvo un crecimiento del 10% con respecto al año anterior.

En otra parte podemos apreciar unos de las cuentas más representativas del activo corriente, lo representa la cuenta efectivo equivalente de efectivo que obtiene un cambio de 538.64 que equivale a 10% ya que el año 2020 es 5 386.42 y el año 2021 es de 5 925.07, esto nos permite que obtuvo un incremento de 10% en relación a ambos años.

Además, podemos apreciar en el activo no corriente tiene una variación de 31 500.11 que esto equivale a un 10% con respecto al año 2020 que fue de 315 001.12 y el año siguiente fue de 346 501.23, esto quiere decir que obtuvo un incremento de 10% en relación a ambos años.

También podemos apreciar unas de las cuentas más resaltantes del activo no corriente es otros activos que adquirero una variación de 31 280.50 que equivale a un 10%, siendo en el año 2020 en 312 804.97 y para el año 2021 en 312 804.97, concluimos que obtuvo un incremento de 31 280.50 en relación a ambos años.

Del total activo, podemos evidenciar una aumento de 36 138.23 que esto equivale a un 10% esto como producto de la aumento en las partidas que conforman el activo de la empresa, dentro de las cual para el año 2019 fue 361 382.34 y para el año 2021 fue 397 520.57

Pasivo y Patrimonio

Patrimonio

Al observar podemos apreciar que obtuvo un cambio de 36 138.23 que esto equivale a un 10% siendo en su año 2020 en 361 382.34 y para el año 2021 de 397 520.57, esto nos dice que adquirió un aumento de 36 138.23 relación a ambos años.

También podemos observar unas de las cuentas más resaltantes del patrimonio es resultados acumulados que tiene una variación de 29 591.22 que equivale a un 10% sabiendo que en el año 2020 es de 295 912.18 y para el año 2021 de 397 520.57, esto nos dice que adquirió un aumento de 29 591.22 relación a ambos años.

Análisis Vertical

Del análisis observo que la empresa mi tilita S.R.L., en su activo corriente tiene un 13% en el año 2020 y en el año 2021 tiene un 13% del total de activo, en el activo no corriente tiene un 87% para el año 2020 y en el año 2021 tiene un 87.% del total de activo.

Para el total patrimonio cuenta con 100% en el año 2020 del total pasivo y patrimonio, en patrimonio cuenta con un 100% en el año 2021 del total de pasivo y patrimonio un de las cuentas más representativas del patrimonio es la cuenta de resultados acumulados que cuenta con 82% para el 2020 y para el 2021 cuenta con 82%.

Para el total patrimonio cuenta con 100% en el año 2020 del total pasivo y patrimonio, en patrimonio cuenta con un 100% en el año 2021 del total de pasivo y patrimonio un de las cuentas más representativas del patrimonio es la cuenta de resultados acumulados que cuenta con 82% para el 2020 y para el 2021 cuenta con 82%

CAPITULO IV

4.1. Conclusiones

Posteriormente de haber efectuado la entrevista, el análisis e interpretación de los estados financieros en la investigación de acuerdo a las variables y en función de los objetivos planteados en la presente investigación se llegaron a las siguientes conclusiones.

Se concluye a diagnosticar el factor de rentabilidad, se concluyó que a través de los análisis financieros y ratios de rentabilidad la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., cuenta con capacidad de cubrir sus gastos, pero para poder competir con el mercado de su mismo rubro no alcanza los estándares de sus competidores debido al alza de precio de su proveedor LIMA GAS.

Al evaluar que estrategias utiliza la empresa, se concluyó que al realizar la entrevista al gerente general que no cuenta con estrategia todo su conocimiento es empírico.

Finalmente, después de haber obtenido los resultados satisfactorios del estudio, se concluyó con mi propuesta de plan de estratégico mejorar la rentabilidad de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.

4.2. Recomendaciones

Tomando en cuenta como referencia los resultados obtenidos en esta investigación, así como las conclusiones más importantes a las que se ha llegado a través del proceso de investigación, esta parte tiene como finalidad emitir sugerencias que se traducen en recomendaciones que son:

En cuanto al primer objetivo que es diagnosticar el factor de rentabilidad, se recomienda incrementar el nivel de ventas utilizando propuestas, así obtener un mayor margen de ganancia para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., también se recomienda ampliar sus servicios de esta manera tener una mayor gama de clientes y así poder participar en el mercado de su mismo rubro en la región.

En cuanto al segundo objetivo evaluar que estrategias utiliza la empresa, se recomienda aplicar estrategias para así obtener mayores ingresos para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., generar beneficios para los clientes con el fin de crecer como empresa.

Finalmente con respecto al tercer objetivo se recomienda aplicar un plan estratégico propuesto en el presente trabajo de investigación con fin de generar rentabilidad, dándole beneficios favorables, logrando un crecimiento económico factible y generar oportunidades al entorno de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L y ser más competitivos en el mercado.

Referencia

Actualidad Empresarial N°341 (2015). *Revista publicada la segunda quince de diciembre escrita por Diana Angélica Ccaccya Bautista nos habla que la rentabilidad.*

Aguinaga G.; Gastelo R. (2014). *En su tesis “Estrategias para la Mejora de la Gestion en EPSEL LAMBAYEQUE” (Tesis de Grado), en la Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/141/1/TL_AguinagaGalvezAndrea_GasteloRisc oJose.pdf*

Chavez, C.; Romero, L. (2015). *En su tesis “Propuesta de un Plan Estratégico para Incrementar el Nivel de Ventas en la Empresa Corporación Educativa Nobel E.I.R.L.”, en la Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo. Recuperado de <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2034/CHAVEZ%20GARRIDO%2c%20CYNTHIA%2c%20ROMERO%20MORI%2c%20LISBETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y>*

Gudalupe I. (2014). *En su tesis “Plan Estratégico para el Restaurante Luna Bruja en la Paz, B.C.S.” (Tesis de Maestría), en el Instituto Tecnológico de La Paz, Mexico. Recuperado de <http://posgrado.itlp.edu.mx/uploads/55f1e400465ef.pdf>*

Hinostroza, A.; Coronel, R. (2016). *En su tesis “Planeamiento Estratégico para la Empresa Constructora El Árabe S.A.C. ” (Tesis de Pregrado), de la Pontifica Universidad Católica del Perú, Lima. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/7647>*

- Huertas B. (2016). *En su libro ‘Planificar para Gobernar: El Método PES’ Entrevista a Carlos Matus – Buenos Aires*. Recuperado de <http://cigob.org.ar/wp-content/uploads/2016/07/PES-para-web.pdf>
- Ibarra B. (2013). *En su Tesis ‘Planificación Estratégica para la Empresa Ventavid, Aplicable para el Periodo 2014 – 2018’ (Tesis de Maestría), en la Universidad de Chile, Chile*. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/114128/cf-ibarra_mb.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Revista Mercados y Regiones. (2016). *Publicado el 10 de febrero en su página web escrita por Milagros Avalos*. Recuperado de <http://mercadosyregiones.com/donde-esta-el-dinero-rentabilidad-y-remuneraciones-en-el-peru/>
- Pérez D.; Zamora A. (2012). *En su tesis ‘Propuesta de un Plan Estratégico para Mejorar la Satisfacción de los Clientes, en la Empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L., Chiclayo 2011 (Tesis de Grado), en la Universidad Señor de Sipan, Pimentel*
- Rojas R. (2016). *En su tesis ‘Planeamiento Estratégico y su Repercusión en la Gestión Empresarial del Sector Turismo de la Región Puno, 2015 – 2016’ (Tesis de Maestría), en la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, Puno*. Recuperado de http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/628/TESIS%20T036_02419180_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sagasti F. (2014). *En su página web, ‘planeamiento estratégico para el desarrollo: enfoque y metodología (pág. 19 y 23)*. Recuperado de http://www.franciscosagasti.com/descargas/publicaciones_03/09planeamiento-estrategico-para-el-desarrollo-fs2004.pdf
- Santos G. (2016). *En su tesis ‘Propuesta de un Plan Estratégico para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa de Transportes AVE FENIX S.A.C.’ (Tesis de Maestría), en la Universidad Nacional de Trujillo*. Recuperado de <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/7816/Tesis%20Maestr%C3%A9%20DaX%20-%20C%C3%A9sar%20E.%20Santos%20Gonz%C3%A1les.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Tobar O.; Hurtado P. (2012). *En su Tesis ‘Propuesta para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Aeronet S.A.’ (Tesis de Pregrado), en la Universidad Central del Ecuador, Ecuador.* Recuperado de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1109/1/T-UCE-0005-144.pdf>

Vergés (2011). *El concepto más generalmente utilizado de tasa de rentabilidad – Barcelona.* Recuperado de <http://webs2002.uab.es/jverges/Analisis%20del%20funcionamiento%20econ%C3%B3mico%20de%20las%20empresas%201a.pdf>

Ynoñan, Y. (2016). *En su tesis ‘Diseño de un planeamiento estratégico que permita mejorar el nivel de rentabilidad de la Empresa Bralco Contratistas Generales S.R.L, distrito Trujillo 2015 (Tesis de Pregrado), en la Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.* Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4876/yno%C3%B1anpardo_yulay.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zamora T. (2011). *En su libro ‘Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán – México.* Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Anexo 01 - Entrevista

Guía de entrevista dirigida al Gerente General de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L.

Objetivo: Obtener información sobre la propuesta de un plan estratégico para la mejorar la rentabilidad

GUÍA DE ENTREVISTA SOBRE EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SERVICIOS MÚLTIPLES MI TILITA S.R.L.

Señor(a) representa la presenta guía de entrevista tiene por finalidad recoger su información sobre la propuesta de un planeamiento estratégico para mejorar la rentabilidad de le Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L., la guía de entrevista es confidencial por ello se le agradecerá responder con sinceridad y objetividad.

1. ¿Qué expectativas tiene usted para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., en el futuro?
2. ¿Qué estrategias utiliza la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. para transformar las amenazas y debilidades en oportunidades?
3. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con estrategias que sean eficientes para mejorar la rentabilidad?
4. ¿De qué manera afronta los problemas externos la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?
5. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con misión y visión?
6. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con roles y funciones?
7. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., en comparación a ejercicios anteriores la rentabilidad a incrementado, disminuido o se ha mantenido? ¿Por qué?
8. ¿Cuenta con un planeamiento estratégico la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?
9. ¿Considera usted que al proponer un plan estratégico ayudara en a mejorar la rentabilidad para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?
10. ¿Cree usted que es necesario que los colaboradores de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. conozcan sobre la propuesta del plan estratégico?
11. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., tiene la capacidad de cubrir sus costos?

12. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., tiene la capacidad de cubrir sus gastos a corto plazo?
13. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L., tiene la capacidad de generar utilidades por cada venta que realiza?
14. ¿Considera usted que la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. es rentable y sostenible en el tiempo? Explique
15. ¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. incrementa su capital para generar mayores utilidades? Explique

Anexo 02 - Validaciones

JUICIO DE EXPERTOS

Estimado Mag. Doctor(a) MARIO IGNACIO FARFAN AYALA

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Planeamiento Estratégico para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L." Que se le presenta.

Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems del cuestionario aplicado a Gerente General de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L. de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:

Jhon Isao Calvay Diaz

Adjunto:

- Cuadro de operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (GUÍA DE ENTREVISTA) con preguntas derivados de los objetivos, para su validación.
- Ficha de validación.

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿Qué expectativas tiene usted para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. En el futuro?	X		
2	¿Qué estrategias utiliza la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. para transformar las amenazas y debilidades en oportunidades?	X		
3	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con estrategias que sean eficientes para mejorar la rentabilidad?	X		
4	¿De qué manera afronta los problemas externos la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?	X		
5	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con misión y visión?			X
6	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. cuenta con roles y funciones?	X		
7	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. En comparación a ejercicios anteriores la rentabilidad a incrementado, disminuido o se ha mantenido? ¿Por qué?	X		
8	¿Cuenta con un planeamiento estratégico la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?			X
9	¿Considera usted que al proponer un plan estratégico ayudara en a mejorar la rentabilidad para la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?			X
10	¿Cree usted que es necesario que los colaboradores de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. conozcan sobre la propuesta del plan estratégico?	X		
11	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. Tiene la capacidad de cubrir sus costos?			X
12	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. Tiene la capacidad de cubrir sus gastos a corto plazo?	X		
13	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. tiene la capacidad de generar utilidades por cada venta que realiza?	X		
14	¿Considera usted que la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. es rentable y sostenible en el tiempo? Explique			X
15	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. incrementa su capital para generar mayores utilidades? Explique			X

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápites propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Las preguntas han sido formuladas en función a las variadas de estudio; sin embargo, considero que se debe incrementar mayor prioridad en la puntualidad que puede generar la empresa.

Validado por el Mag. Dr(a): Mano Ignacio FANFAN Ayala

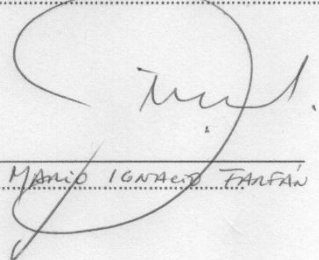
Especialidad: CONTADOR PÚBLICO Colegiado

Tiempo de docencia universitaria: 15 años

Tiempo de experiencia profesional: 30 años

Tiempo de experiencia en investigación científica: 10 años

Fecha: 10 NOVIEMBRE 2017



Mag. Dr. (a) Mano IGNACIO FANFAN AYALA

JUICIO DE EXPERTOS

Estimado Mag. Doctor(a)..... JANET CUBAS CARRANZA.....

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Planeamiento Estratégico para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L." Que se le presenta.

Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems del cuestionario aplicado a Gerente General de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L. de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:

Jhon Isao Calvay Diaz

Adjunto:

- Cuadro de operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (GUÍA DE ENTREVISTA) con preguntas derivados de los objetivos, para su validación.
- Ficha de validación.

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿Qué visión tiene usted para su empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. En el futuro?			X
2	¿Qué fortaleza, oportunidad, debilidades y amenazas tiene la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?			X
3	¿Ha analizado la evaluación económica de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. En los últimos años?			X
4	¿Aplica usted algún tipo de estrategias que le permita mejorar la rentabilidad de la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L.?			X
5	¿La empresa cuenta con misión y visión?			X
6	¿Cuenta con un planeamiento estratégico la empresa?			X
7	¿Cree usted que es necesario elaborar un plan estratégico para la empresa?			X
8	¿Cree usted que al proponer un plan estratégico ayudara en a mejorar la rentabilidad para la empresa?		X	
9	¿Será necesario que los trabajadores de la empresa conozcan sobre la propuesta del plan estratégico?			X
10	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. Ha sido rentable en los dos últimos años?			X
11	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. Tiene la capacidad de cubrir sus costos?			X
12	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. Tiene la capacidad de cubrir sus gastos a corto plazo?			X
13	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. tiene la capacidad de generar utilidades por cada venta que realiza? Explique			X
14	¿Considera usted que la empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. es rentable y sostenible? Explique			X
15	¿La empresa servicios múltiples mi tilita S.R.L. ha generado utilidades gracias al capital invertido? Explique			X

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápites propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Validado por el Mag. Dr(a): JANET CUBAS CARRANZA

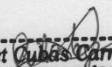
Especialidad: MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN

Tiempo de docencia universitaria: 07 AÑOS

Tiempo de experiencia profesional: 17 AÑOS

Tiempo de experiencia en investigación científica: 05 AÑOS

Fecha: 08/11/2017



Janet Cubas Carranza
CONTADORA PÚBLICA
Mag. Dr. (a) **MAT. 1391**-----

JUICIO DE EXPERTOS

Estimado Mag. Doctor(a) Dignitar Giles Sampedra

Por la presente, reciba usted mi saludo cordial y fraterno; al mismo tiempo solicito de su sapiencia profesional para que emita juicios sobre "Planeamiento Estratégico para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L." Que se le presenta.

Para alcanzar este objetivo se le ha seleccionado como experto en la materia y se necesita su valiosa opinión; para tal fin debe marcar con un aspa (x) para cada indicador en la columna que considere conveniente.

Tenga a bien evaluar los siguientes ítems del cuestionario aplicado a Gerente General de la Empresa Servicios Múltiples Mi Tilita S.R.L. de acuerdo a las siguientes categorías:

De acuerdo (A) (3)	En desacuerdo (D) (2)	Totalmente de acuerdo (TD) (1)

Le agradezco profundamente su fina atención.

Atentamente:

Jhon Isao Calvay Díaz

Adjunto:

- Cuadro de operacionalización de variables
- Instrumento de recolección de los datos (GUÍA DE ENTREVISTA) con preguntas derivados de los objetivos, para su validación.
- Ficha de validación.

GUÍA DE ENTREVISTA

N°	ÍTEM	VALORACIÓN		
		A	D	T
1	¿Qué inspiración tiene usted para su empresa en el futuro?	/		
2	¿Qué fortaleza, oportunidad, debilidades y amenazas tiene la empresa?	/		
3	¿La empresa cumple con las normas de seguridad según OSINERMIN?	/		
4	¿Los servicios que brinda usted satisfacen a sus clientes?	/		
5	¿La empresa cuenta con misión y visión?	/		
6	¿Cuenta con un planeamiento estratégico la empresa?	/		
7	¿Cree usted que es necesario elaborar un plan estratégico para la empresa? <i>actual</i>	/		
8	¿Cree usted que al proponer un plan estratégico ayudara en a mejorar la rentabilidad para la empresa?	/		
9	¿Será necesario que los trabajadores de la empresa conozcan sobre la propuesta del plan estratégico?	/		
10	¿Cuál es el nivel de ventas mensuales que tiene la empresa?	/		
11	¿La empresa utiliza promociones o beneficios para los clientes?	/		
12	¿Cuál es el punto de equilibrio de la empresa?	/		
13	¿Conoce usted que es rentabilidad?		/	
14	¿Cree usted que la empresa es rentable?	/		
15	¿Conoce usted sobre análisis horizontal, vertical y ratios financieros?	/		

Se le agradece cualquier observación, sugerencia o recomendación sobre algún de los acápite propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

No ; Recomendación: Mejorar la literatura o formulación de los preguntas.

Validado por el Mag. Dr(a): Dr. Dagmar Gils Scordia

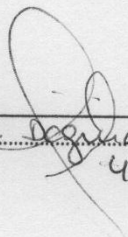
Especialidad: Administración

Tiempo de docencia universitaria: 04 años

Tiempo de experiencia profesional: 07 años.

Tiempo de experiencia en investigación científica: 01 año


Fecha: 02/11/2017


Mag. Dr. (a) Dr. Dagmar Gils Scordia
43899380

Anexo 03 – Estados Financieros

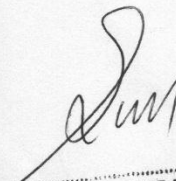
SUNAT	DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA		Copia para el Contribuyente
DECLARACIÓN	TERCERA CATEGORIA		
PAGO	Ejercicio gravable 2016		
704	RUC	20487425649	
	RAZON SOCIAL	TILITA SRL	

1.- ESTADOS FINANCIEROS		
I.-Balance General		
		Valor Histórico
ACTIVO		Al 31 Dic. de 2016
Caja y Bancos	359	3,679
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	28,000
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	
Productos terminados	369	
Subproductos, desechos y desperdic.	370	
Productos en proceso	371	
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373	
Envases y embalajes	374	
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	
Otros activos corrientes	378	
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	1,500
Dep Inn, activ arren fin. e IME acum.	383	
Intangibles	384	
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	
Otros activos no corrientes	389	213,650
TOTAL ACTIVO NETO	390	246,829
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2016
Sobregiros bancarios	401	0
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	
Ctas p pagar comercial - terceros	404	
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	
Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	
TOTAL PASIVO	412	0


 EDUARDO G. SIME PÉREZ
 CONTADOR
 MAT. 1154

PATRIMONIO	Valor Histórico	
	Al 31 Dic. de 2016	
Capital	414	1,500
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	202,112
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	43,217
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	246,829
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	246,829

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
		Importe
		Al 31 Dic. de 2016
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	1,505,527
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	1,505,527
(-) Costo de Ventas	464	(1,420,074)
Resultado Bruto	466	85,453
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	(20,000)
(-) Gastos de administración	469	(22,236)
Resultado de operación	470	43,217
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	
(+) Ingresos financieros gravados	473	0
(+) Otros ingresos gravados	475	0
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	43,217
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	43,217
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	
Resultado del ejercicio	492	43,217
	Utilidad	
	Pérdida	0


 EDUARDO G. SIME PÉREZ
 CONTADOR
 MAT. 1154

SUNAT
DECLARACIÓN

PAGO
702

DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA
TERCERA CATEGORIA
Ejercicio gravable 2015

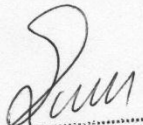
Copia para el
Contribuyente

RUC
20487425649
RAZON SOCIAL
TILITA SRL

1.- ESTADOS FINANCIEROS

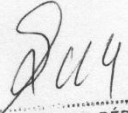
I.-Balance General

ACTIVO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2015	
Caja y Bancos	359	2,500
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	225,326
Productos terminados	369	
Subproductos, desechos y desperdic.	370	
Productos en proceso	371	
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373	
Envases y embalajes	374	
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	
Otros activos corrientes	378	
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	
Intangibles	384	
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	
Otros activos no corrientes	389	114,788
TOTAL ACTIVO NETO	390	342,614
PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2015	
Sobregiros bancarios	401	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	168
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	
Ctas p pagar comercial - terceros	404	
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	138,834
Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	
TOTAL PASIVO	412	139,002


EDUARDO G. SIME PÉREZ
CONTADOR
MAT. 1154

PATRIMONIO	Valor Histórico	
	Al 31 Dic. de 2015	
Capital	414	1,500
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	177,765
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	24,347
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	203,612
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	342,614

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
		Importe
		Al 31 Dic. de 2015
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	744,104
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	744,104
(-) Costo de Ventas	464	(710,765)
Resultado Bruto	466	33,339
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	(8,992)
(-) Gastos de administración	469	
Resultado de operación	470	24,347
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	
(+) Ingresos financieros gravados	473	0
(+) Otros ingresos gravados	475	0
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	24,347
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	24,347
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	
Resultado del ejercicio	492	24,347
	Utilidad	
	Pérdida	0


 EDUARDO G. SIME PÉREZ
 CONTADOR
 MAT. 1154