

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Facultad de Ciencias Empresariales

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



**“APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA
PRODUCTIVIDAD DE CORPORACIÓN TOMMY SAC
DE LA CIUDAD DE TACNA, PERIODO 2016 - 2019”**

TESIS

PRESENTADA POR:

Bach. RUTH LEÓN FLORES

ASESOR:

Mag. Gerardo Renato Arias Váscones

**PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO CON MENCIÓN EN AUDITORÍA**

TACNA-PERÚ

2021

DEDICATORIA

A mi querida Madre, pues sin ella no lo habria logrado. Tu bendicion a diario a lo largo de mi vida me protege y me lleva por el camino del bien. Esta tesis es un logro mas que llevo a cabo,y sin lugar a dudas ha sido en gran parte gracias a ti, no se en donde me encontraria de no ser por tus ayudas, tu compañía y tu amor.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme vida, esperanza, fortaleza y amor incondicional.

A mi madre adorada por acompañarme cada día, por ser mi apoyo y mi inspiración.

A mi familia por su compañía y apoyo a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
INDICE DE TABLAS	7
INDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	10
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
1.1. IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA	11
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
1.2.1. Problema Principal	13
1.2.2. Problemas Específicos	13
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.4.1. Objetivo General	13
1.4.2. Objetivos Específicos	13
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	14
1.3.1. Justificacion teórica	14
1.3.2. Justificacion metodologica	15
1.3.3. Justificacion practica	15
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	16
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	16
2.1.1. Antecedentes Internacionales	16
2.1.2. Antecedentes Nacionales	17

2.1.3. Antecedentes Locales y Regionales	21
2.2. BASES TEÓRICAS – CIENTÍFICAS	23
2.2.1. Apalancamiento Financiero	23
2.2.2. Productividad	28
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS	44
2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS	46
2.4.1. Hipótesis General	46
2.4.2. Hipótesis Específicos	46
2.5. SISTEMA DE VARIABLES	46
2.5.1. Identificación de las Variables	46
2.5.2 Operacionalización de las variables	47
CAPITULO III: METODOLOGÍA	48
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	48
3.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	48
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	48
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO	48
3.4.1. Población	48
3.4.2. Muestra	49
3.5. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	49
3.5.1. Técnicas de recolección de datos	49
3.5.2. Instrumentos para la recolección de datos	49
3.6. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS	49
CAPITULO IV: RESULTADOS	51
4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS, TABLAS Y FIGURAS	51
4.1.1. Resultados de Apalancamiento Financiero	51

4.1.2. Resultados de Productividad	57
4.2. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	63
4.2.1. Verificación de hipótesis específicas	63
4.2.2. Verificación de hipótesis general	65
4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	67
CONCLUSIONES	68
RECOMENDACIONES	69
REFERENCIAS	70
APÉNDICES	76
APÉNDICE A - MATRIZ DE CONSISTENCIA	77
APÉNDICE B - OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	78
APÉNDICE C - GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL	79

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Apalancamiento Financiero 2016 - 2019	51
Tabla 2: Total Activo 2016 - 2019	53
Tabla 3: Total Patrimonio 2016 - 2019	55
Tabla 4: Productividad 2016 - 2019	57
Tabla 5: Recursos utilizados 2016 - 2019	59
Tabla 6: Volumen de ventas.2016 - 2019	61
Tabla 7: Correlación – primera hipótesis específica	63
Tabla 8: Correlación – Segunda hipótesis específica	65
Tabla 9: Correlación – Hipotesis general	66

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Apalancamiento Financiero 2016 – 2019	52
Figura 2: Total Activo 2016 - 2019	54
Figura 3: Total Patrimonio 2016 - 2019	56
Figura 4: Productividad 2016 – 2019	58
Figura 5: Recursos utilizados 2016 – 2019	60
Figura 6: Volumen de ventas.2016 – 2019	62

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar cómo el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.

En cuanto a la metodología, el tipo de investigación es pura o básica, el diseño de la investigación es no experimental, longitudinal. La población estuvo compuesta por el análisis de datos de la información económica financiera de la Corporación Tommy SAC de 03 periodos consecutivos (2016, 2017, 2018 y 2019) (48 meses). De la información económica financiera.

Los resultados determinaron que según la correlación estadística de Pearson que la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad es moderada.

Finalmente se llegó a la conclusión de que el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.

Palabras Clave: Apalancamiento financiero, productividad, recursos, ventas.

ABSTRACT

The objective of this research work was to determine how financial leverage is related to the productivity of Corporación Tommy SAC of the city of Tacna, period 2016 - 2019. Regarding the methodology, the type of research is pure or basic, the research design is non-experimental, longitudinal. The population was composed of the data analysis of the financial economic information of the Tommy SAC Corporation for 03 consecutive periods (2016, 2017, 2018 and 2019) (48 months). Of the financial economic information.

The results determined that, according to the Pearson statistical correlation, the relationship between financial leverage and productivity is moderate.

Finally, it was concluded that financial leverage is related to the productivity of Corporación Tommy SAC of the city of Tacna, period 2016 - 2019.

Key Words: Financial leverage, productivity, resources, sales.

INTRODUCCIÓN

La tesis titulada: “Apalancamiento financiero y su relación con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019”, tiene como objetivo Determinar cómo el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019. Es importante mejorar la rentabilidad a través del análisis a efectuar y plantear posibilidades de adquisición de nuevas líneas de crédito a través del apalancamiento financiero.

La tesis se encuentra compuesta en diferentes capítulos: El capítulo I, Planteamiento del problema, en este punto se identifica el problema, los objetivos, además de la importancia que tiene realizar el presente trabajo de investigación, además se presenta el alcance, limitaciones e hipótesis de la investigación. El capítulo II, Marco Teórico, se presentan los antecedentes y hace desarrollo de las bases teóricas, así como también definición de términos básicos. El capítulo III, Metodología, explica el tipo y diseño de la investigación, la población y muestra, y a su vez las técnicas de recolección y procesamiento de datos. El capítulo IV, Resultados, se presentan los datos y su análisis e interpretación, los resultados se expresan en forma de tablas y gráficas con su respectivo análisis. Finalmente se presentan las conclusiones, recomendaciones finales de la investigación, referencias bibliográficas y los anexos del presente trabajo de investigación.

CAPITULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

En el mundo de los negocios la participación del sistema financiero cumple un rol muy importante, ya que es un medio que permite obtener ventajas competitivas, la correcta gestión del apalancamiento financiero genera logro de objetivos y productividad en las empresas, generando un mayor crecimiento y desarrollo económico. (Nava Rosillón, 2009)

Actualmente, en el mercado internacional se puede observar que se ha incrementado notablemente el mercado financiero, tomando el papel de colegas fundamentales para las empresas, como para los emprendedores que necesitan impulsar sus proyectos o para los que desean expandir sus empresas; por lo tanto se puede observar que el sistema económico ya no es inflexible como en épocas anteriores, donde la facilidad para alcanzar un financiamiento no había, el día de hoy podemos observar un horizonte distinto con oportunidades donde las empresas y las micro empresas tienen igual semejanza, tal como sustenta Proinversión (2006) en su libro “MYPEqueña empresa crece”, apuntando que realizan una labor en difundir empleo y en generar renta, ofrece empleo a casi el 80% de la Población Económicamente Activa (PEA) generando aproximadamente el 45% del Producto Bruto Interno (PBI); para esto utilizan el apalancamiento financiero, herramienta utilizada internacionalmente y nacionalmente, siendo de gran provecho para obtener una posición en el mercado, incentivando actividades, realizando servicios, en conclusión, la teoría 17 ha explicado al apalancamiento como un instrumento que impulsa a las empresas.

Los propietarios o socios, acuden a los bancos u otros medios de captación de recursos, para que de esta manera logren percibir ingresos a través de un préstamo. Este ha sido el medio más factible para ellos y así poder llevar a cabo sus ideas. Sin embargo, esto no ha garantizado que sean acciones que los conlleven al éxito, sino que han sido una situación que ha desencadenado problemas en cuanto a lo económico y productivo.

En la actualidad las empresas ven al apalancamiento financiero como una opción y deja ventajas atractivas a los inversionistas que buscan ser más competitivos y productivos en el mercado actual. En esencia la política de financiamiento de un negocio se encuentra en establecer la cantidad que se debe emplear tanto de deuda como los recursos propios o capital para financiar las necesidades de inversión.

Se ha observado que para la empresa Corporación Tommy S.A.C, el apalancamiento financiero es un factor predominante en la adquisición de activos fijo y mercadería, una de las dificultades que tuvo la empresa es la disminución de liquides, por la mala gestión de recursos propios. Es por ello que se debe considerar una serie de elementos para evitar el sobreendeudamiento y perdidas futuras. Se debe tener en cuenta la razón de liquidez, rentabilidad, retorno de inversión, ingresos y rendimiento de capital empleado, para así analizar si es posible o no utilizar bienes ajenos y comprobar el grado de apalancamiento para no perturbar la seguridad económica de la empresa y de los socios. Muchos de los problemas que existen en las empresas es el sobreendeudamiento por la adquisición de compromisos financieros innecesarios.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema Principal

¿Cómo el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019?

1.2.2. Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera el apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019?
- b. ¿Cómo el apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas, en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

Determinar cómo el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 – 2019.

1.4.2. Objetivos Específicos

- a. Determinar de qué manera el apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019.
- b. Analizar cómo el apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas, en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación se justifica porque tiene como propósito demostrar la relación del apalancamiento financiero con la productividad de la empresa Corporación Tommy S.A.C.

Permitirá mejorar la rentabilidad a través del análisis a efectúa y plantear posibilidades de adquisición de nuevas líneas de crédito a través del apalancamiento financiero, también permitirá dar a conocer criterios y directrices necesarios para mejorar el uso del apalancamiento financiero, tomando en consideración criterios relevantes como la rentabilidad, liquidez y rendimiento de capital que son factores importantes para el crecimiento de la productividad de la empresa. El adecuado empleo de los instrumentos financieros va a permitir generar mejores beneficios para la empresa aumentado su desarrollo y por ende su rentabilidad.

1.3.1. Justificación teórica

Considerando la existencia de diferentes enfoques, teorías y modelos de análisis del apalancamiento financiero y de la gestión pública, se ha realizado la sistematización y consolidación de información teórica desde el enfoque del apalancamiento financiero, y enfoque teórico de la productividad con la finalidad de facilitar el entendimiento y manejo, en una realidad concreta. Gracias este importante aporte se analizó los datos de la información económica financiera de la Corporación Tommy SAC y se determinó la importancia del apalancamiento financiero para la mejora de la productividad; efectuándose para el caso algunos instrumentos de evaluación, como las fichas de análisis documental.

1.3.2. Justificación metodológica

Para lograr los objetivos del estudio, se ha realizado un proceso metodológico ordenado y sistematizado, se utilizaron técnicas de investigación cuantitativa orientado al análisis y síntesis en relación al apalancamiento financiero y la productividad, determinando en ambas variables los procedimientos para la jerarquización de los factores descriptivos y explicativos.

1.3.3. Justificación práctica

De acuerdo con los objetivos de estudio el presente trabajo de investigación está Determinar cómo el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 – 2019 y plantear recomendaciones para que se optimice el apalancamiento financiero para mejorar la productividad en las empresas.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Rodríguez (2017) En la tesis para la obtención del título de ingeniera financiera de la Universidad Técnica de Ambato de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, titulada *Análisis del capital de trabajo y el nivel de endeudamiento de las empresas de transporte El Dorado, Vafitur y Canario en el período 2014* Cuyo objetivo fue analizar el nivel de capital de trabajo y su relación con el nivel de endeudamiento de las empresas de transporte El Dorado Cía. Ltda., Transportes Vafitur Cía. Ltda. y Transportes Canario Cía. Ltda., para establecer políticas de manejo del efectivo; investigación documental, de nivel correlacional ;Metodologicamente: como población se analizó los estados financieros de los años 2014 y 2015; como resultados se tiene Sin embargo, la flexibilidad financiera y el diferencial de tipos de interés no parecen afectar a las decisiones de endeudamiento a corto plazo. Por otro lado, las compañías de transporte se alejan de una política de enlace de vencimientos para aumentar sus recursos ajenos a corto plazo conforme aumentan su solvencia y su flexibilidad financiera; concluyendo que el Capital de Trabajo, es de vital importancia para la empresa, ya que está representado por los recursos que ésta necesita para operar normalmente y debe tener una atención especial en su administración con respecto a los demás componentes de la estructura financiero de las compañías de transporte siendo este el principal motor generador de las utilidades de la misma. Toda empresa tiene un propósito que es generar y aumentar con el paso del tiempo los flujos de

efectivos con los que cuenta, cuidar que dicho efectivo sea destinado para sus respectivas funciones, incrementando así su liquidez y rentabilidad.

López (2014) En la tesis para la obtención del título de ingeniera financiera de la Universidad Técnica de Ambato de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, titulada *Apalancamiento financiero y su impacto sobre la rentabilidad de las pymes de la ciudad de Ambato durante el año 2013* cuyo objetivo es el análisis del apalancamiento financiero y su impacto sobre la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Ambato en el periodo 2013; Metodologicamente: el tipo de investigación fue documental; el análisis de los resultados no sólo permite visualizar con mayor exactitud la secuencia lógica de las ideas, sino que también facilita el diagnóstico y la valoración de los distintos enfoques o comentarios que se recogieron entorno al problema de la investigación. En donde concluye que el financiamiento por un lado puede representar ventajas empresariales si se lo maneja adecuadamente, o de lo contrario puede reducir la flexibilidad de los flujos de efectivo, restringiendo su uso para atender otros problemas. Asimismo, el costo puede ser muy alto y los requisitos de garantía también pueden ser sumados a la cuenta. Por otra parte, la obligación administrativa que se deriva del costo del financiamiento también puede mermar la capacidad de las organizaciones.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Castañeda (2018). En su tesis, para obtener el título profesional de contador público en la Universidad de Cesar Vallejo, Trujillo denominada: *El apalancamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Casa Polo S.A.C., año 2017*. Cuyo objetivo es evaluar la incidencia del apalancamiento financiero sobre la rentabilidad de la empresa Casa Polo S.A.; La investigación es del tipo aplicada,

porque adapta y utiliza las bases teóricas, metodologías, técnicas y herramientas existentes para el análisis y evaluación de la toma de decisiones financieras, referentes al apalancamiento, y como estas inciden en la rentabilidad de la empresa. - La investigación también es del tipo descriptiva; fue explicativa o causal, de acuerdo a la naturaleza del problema; Los resultados tras el análisis vertical de los estados financieros de la empresa, durante el 2016, los ingresos por ventas fueron de S/ 292 mil, los costos de los bienes vendidos equivalen a S/ 194 mil (el 66.65% del total de ventas) y la utilidad neta después de impuestos es de S/ 24 mil (sólo el 8.26% respecto a los ingresos.). Asimismo; los activos fijos netos representan el 66% del total de activos y la deuda a largo plazo es superior a S/ 110 mil, es decir, el 29.57% del total del pasivo. Respecto a los índices financieros, se verifica que el ratio de liquidez general es equivalente a 2.08 lo cual indica que, la empresa, tuvo la liquidez corriente suficiente para asumir sus compromisos a corto plazo.

Sanchez (2018) En la tesis para optar el título profesional de contador público de la Universidad Católica los Ángeles Chimbote de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, titulada *El apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza, 2017*. Teniendo como objetivo general, determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías en el Distrito de Uchiza, 2017; La hipótesis general señala: El apalancamiento financiero influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería de Distrito de Uchiza, Provincia de Tocache, Departamento de San Martín, 2017. Esta afirmación se acepta dado que el resultado obtenido mediante la correlación de PEARSON, es positivo lo cual implica que la relación entre las variables es directa fuerte. La

aplicación del apalancamiento financiero es muy importante dado que es una herramienta de gestión para conseguir mejor rentabilidad para las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza, porque permite la gestión de la empresa, permite financiar la inversión, permite tener una mayor liquidez para poder invertir en capital de trabajo y los costos financieros son inferiores a la rentabilidad ofrecida. Metodologimante: es de diseño aplicada, como instrumento se utilizo la encuesta y la entrevista. La población estuvo compuesta por 15 establecimientos comerciales.

Amaya (2017) En la tesis para optar el título profesional de contador público de la Universidad César Vallejo de la Facultad de Ciencias Empresariales, titulada *Apalancamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE Calzature Pattys SAC de la ciudad de Trujillo, Año 2016* tiene como objetivo general determinar la incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Calzature Pattys SAC, Año 2016; el diseño de esta investigación, es no experimental La hipótesis es aceptada; porque el apalancamiento financiero incide de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Calzature Pattys SAC, mediante sus indicadores desarrollados como apalancamiento financiero se obtuvo un 2.27 en el periodo actual mientras que en la propuesta se obtuvo 1.29 lo que significada que los intereses en la propuesta disminuyeron, y el otro indicador es ratio de solvencia que en el periodo actual es de 2.04 mientras que con la propuesta se obtiene 2.15 y en el rendimiento sobre la inversión se obtuvo 35% lo cual significa que de la inversión solo se recuperó un 35% mientras que con la propuesta se obtiene 61% y el rendimiento sobre la inversión en el periodo actual es de 0.06 con la propuesta el rendimiento sobre la inversión se obtuvo un 0.11. y también las Ganancias por Acción Común en el periodo actual solo se obtuvo 0.36 de ganancia por acción mientras el año 2016 con propuesta se obtiene 0.63 de ganancia por acción haciendo que sea aceptado la propuesta.

Concluyendo que el análisis el apalancamiento financiero durante el periodo 2015 y 2016, donde en el 2015 fue de 1.23 mientras que el 2016 es de 2.27, esta variación se da por el aumento de intereses obtenidos, motivo por el cual se observa una disminución en la utilidad de S/10,854 a S/ 7,541 del año 2015 al 2016, efecto que se da como consecuencia de no contar con un adecuado apalancamiento financiero.

Ayre & Chocce (2016) En la tesis para optar el título profesional de contador público de la Universidad Nacional del Centro del Perú de la Facultad de Contabilidad, titulada, *Apalancamiento financiero para el crecimiento económico en las empresas constructoras de la ciudad de Huancayo*, tiene como objetivo determinar como el apalancamiento financiero incide en el crecimiento económico en las empresas constructoras de la Ciudad de Huancayo. Este trabajo es una investigación científica del tipo aplicada; nivel de investigación fue descriptivo, Mediante la aplicación del método científico y la ayuda de la estadística se buscó determinar la correlación directa que existe entre la variable independiente que es el apalancamiento financiero y variable dependiente que es el crecimiento económico. Para lo cual, se trabajó con la evaluación de los indicadores de las variables que se han encontrado debidamente representadas por las preguntas de la encuesta aplicada, a través de los indicadores de las variables; concluyendo que del análisis de los resultados se pudo evidenciar que el arrendamiento financiero es útil para tener activos inmovilizados, porque el contrato es favorable para la empresa; con plazos a escoger, tasas de interés bajos, opción de compra y efectos tributarios. Es por ello que esta modalidad de financiamiento influye positivamente en el desarrollo de las empresas constructoras de la ciudad de Huancayo. Se ha determinado que la utilización del préstamo bancario, líneas de crédito, crédito del proveedor y la carta fianza influyen positivamente en la rentabilidad de las

empresas constructoras de la ciudad de Huancayo. Estas organizaciones realizan contratos de financiamiento para realizar inversiones.

2.1.3. Antecedentes Locales y Regionales

Ichpas (2020) en su tesis para optar el título de contador público con mención en auditoría en la Universidad Privada de Tacna, titulada: *El apalancamiento financiero y su relación con la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2019* en donde el objetivo de la autora fue: Determinar la relación del apalancamiento financiero con la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima. Metodológicamente el tipo de estudio es no experimental – cuantitativo, el diseño de la investigación es de corte transversal – Datos de Panel y el nivel de la investigación es correlacional. Se tomaron en cuenta 28 empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2019, para efectos de comprobar su relación se realizó el test no paramétrico de Spearman. Los instrumentos utilizados son la guía de análisis documental de la base de datos de la bolsa de valores de Lima para las variables de investigación. Finalmente, entre los resultados obtenidos se concluyó el Apalancamiento financiero tiene una relación positiva y esta categorizada según Spearman como débil de 27.3 % que se asocia a la Rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, argumentado de que a mayor apalancamiento hay un incremento gradual en la rentabilidad.

Duran (2019) en su tesis para optar el título de contador público con mención en auditoría en la Universidad Privada de Tacna, titulada: *El apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa Alicorp S.A.A., año 2010-2017*, la autora tuvo como objetivo determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Alicorp S.A.A. en los años 2010-2017. Metodológicamente

n. Los instrumentos utilizados fueron, ficha registro y guía de análisis documental. Los resultados obtenidos se han expresado a través de tablas. Llegando a la conclusión según el método de Regresión lineal, el nivel de relación entre la variable apalancamiento financiero y rentabilidad es de 54.20% lo cual confirma la hipótesis planteada en las que se muestra que existe una relación negativa y directa entre ambas variables.

2.2. BASES TEÓRICAS – CIENTÍFICAS

2.2.1. Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero es efecto que el endeudamiento origina en la rentabilidad de los capitales propios de una empresa, cuyos resultados pueden incrementarse por encima de lo que se derivaría de sus recursos originarios. (Domínguez , 2009).

El apalancamiento financiero se puede definir como el uso de los costos financieros fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las ganancias por acción de la empresa. (Gitman & Zutter, 2012, pág. 467).

El apalancamiento financiero es como se denomina en finanzas al grado en que una empresa depende de su deuda, es decir, cuánto llega a recurrir una empresa durante su tiempo de vida a los préstamos, ya sean a personas externas o terceros externos, como a personal interno de la empresa. (Briceño, 2006).

El apalancamiento financiero se da para usar el capital obtenido por préstamo para poder aumentar un retorno de la inversión, en otras palabras una organización se encuentra apalancado en el momento que usa un financiamiento para la adquisición de activos. (Parodi, 2013).

El apalancamiento financiero que es la aplicación de fondo por financiamiento provenientes de préstamos a un costo fijo máximo, para lograr obtener utilidades optimas en una organización. (Court, 2010, pág. 531).

La clasificación del apalancamiento financiero según:

- a. Apalancamiento financiero positivo: Se da en el momento que la consecución del dinero proveniente por préstamos seria productiva, en otras palabras se da en circunstancias que la tasa de rendimiento lograda sobre activos será mayor que el

porcentaje de interés a cancelar por préstamos incurridos para el financiamiento. (Duran, 2017).

- b. **Apalancamiento Financiero Negativo:** Se da en circunstancias que el fondo procedente por préstamos sería improductiva, de otra manera se podría decir que su tasa de rendimiento obtenida en los activos es menos que el monto de interés a cancelar por préstamos incurridos para el financiamiento. (Duran, 2017).
- c. **Apalancamiento Financiero Neutro:** Se da cuando los fondos que proceden por préstamos alcanzan un punto indiferente, dicho de otra manera es en circunstancias que la tasa de rendimiento que se obtiene en los activos se da igual al interés a cancelar por préstamos incurridos para el financiamiento. (Duran, 2017).

Fórmula .

$$\textit{Apalancamiento financiero} = \frac{\textit{Total Patrimonio}}{\textit{Total Activo}}.$$

A. Total Activo.

El activo representa los bienes y derechos apreciables en dinero de propiedad de la empresa, se entiende por bienes tanto tangibles (terrenos, maquinaria, etc) intangibles (marcas, patente, licencias etc.), el dinero en caja o en bancos, las mercancías , las cuentas por cobrar y los créditos a favor). (Altahona, 2009).

El activo total está compuesto de Activo corriente y Activo no corriente .

Activo no corriente.

Cuando un activo permanece en la empresa durante más de un año, se dice que es un activo fijo o activo no corriente. El activo no corriente es una parte del activo y aparece dentro del balance de situación de una empresa. (Zamora E. , 2019).

Entre los activos no corrientes o fijos podemos mencionar:

- Elementos de inmovilizado material, como la maquinaria, construcciones,

vehículos o terrenos.

- Activos intangibles, que no se pueden cuantificar físicamente pero tienen un valor, como por ejemplo los derechos de uso de propiedad industrial.
- Inversiones financieras a largo plazo, como valores de renta fija a largo plazo o acciones.

El activo no corriente es un activo difícil de convertir en dinero en efectivo en un plazo corto de tiempo. Es por esto que esta clase de activos debe de estar financiado por el Patrimonio Neto y por el Pasivo No Corriente. (Zamora E. , 2019).

El activo no corriente es una parte importante de la empresa y de su estructura financiera ya que, este tipo de activos, al no poder hacerse líquidos en un plazo corto de tiempo, no pueden respaldar las necesidades de dinero en efectivo que la empresa pueda tener en el corto plazo. (Zamora E. , 2019).

Debido a esto, las empresas que tengan en su balance una mayor parte de activos no corrientes, podrán encontrar dificultades para responder de sus obligaciones a corto plazo; puesto que no podrán garantizar a sus acreedores que contarán con el efectivo suficiente para el cumplimiento de dichas obligaciones. (Zamora E. , 2019).

Activo corriente.

Los activos corrientes (a veces también llamado de activo de exploración o activo circulante) es cualquier activo de la entidad que, en situaciones normales, se convierte en efectivo (o suministro de dinero) dentro de menos o igual que el tiempo que tarda el ciclo de operación. Se distingue así del activo fijo (o activo inmovilizado o activo permanente) cuyo objetivo es la producción o el apoyo a las diversas operaciones internas de la entidad y no su conversión directa en medios de pago. (Zamora E. , 2019).

Si los activos corrientes no son suficientes para cubrir los pasivos de vencimiento similar (los llamados pasivos a corto plazo), dice que la empresa enfrenta un problema de liquidez que sólo pueden ser resueltos por la conversión de los activos fijos en activos corrientes o por la conversión de los pasivos de corto plazo para capital más estable como los pasivos de largo plazo o incluso la equidad. (Zamora E. , 2019).

Los elementos que son parte de lo Activo Corriente.

Forman parte del activo corriente rúbricas del activo como los inventarios (incluyendo las materias primas, productos en la fabricación, bienes y productos terminados), deuda a corto plazo de los clientes y otras entidades externas, activos financieros mantenidos para la venta así como la disponibilidad efectiva (efectivo y depósitos bancarios). (Zamora E. , 2019).

b. Medición.

Los activos de un ente deben ser medidos a valor histórico o corriente. La utilización de uno u otro depende del modelo establecido en las normas generales de aplicación y de las normas particulares de medición definidas para cada rubro de los estados contables.

Esto es así porque el objetivo de un activo es, directa o indirectamente, generar ingresos en el futuro y el monto del costo, devengado en el momento de generar el ingreso (y, por lo tanto, convertido en un gasto), es el importe que nos permite conocer si una operación en particular y todas en general, brindan al ente un resultado positivo o negativo. Es esa capacidad de generar ingresos en el futuro la que define a los activos como recursos (por lo tanto, útiles), en concordancia con el concepto de empresa en marcha: efectivamente, los activos son medidos a su costo porque la actividad que se defina para ellos (uso o comercialización) es la que permite obtener los ingresos al ente. Una vez comparado el ingreso con el sacrificio realizado para obtenerlo (el gasto)

se obtiene el resultado (positivo o negativo) de la operación. De esta afirmación se desprende que ningún activo debería ser valuado por encima de su capacidad de generar ingresos futuros ya que, si esto ocurriera, se estaría afirmando que un activo es un recurso que sirve por un importe mayor al real. Este valor que determina la capacidad de generar ingresos futuros que tiene un activo es el valor recuperable (VR). (Amado, 2002).

B. Total Patrimonio

a. Concepto

El patrimonio se compone del conjunto de bienes, derechos y obligaciones o deudas, susceptibles de ser expresados en unidades monetarias, con que cuenta todo sujeto económico en un momento determinado para el desarrollo de su actividad. (Melgs, Mosich, & Johnson, 1976, pág. 40), para tal efecto este autor define los componentes de esta definición de la siguiente manera:

- Bienes: compuesto por el activo fijo (edificios, instalaciones, maquinaria, equipos de computación), inventarios disponibles para la venta y el disponible.
- Derechos: Créditos a clientes, depósitos bancarios, patentes, marcas o franquicias adquiridas.
- Obligaciones: compuesta por los compromisos adquiridos con proveedores, acreedores varios y estado.
- Conjunto de bienes, derechos y obligaciones adscritos a una empresa para un fin determinado. (Segovia, 2008).

Llamamos patrimonio a l conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee una empresa o una persona, el total de los bienes y derechos constituyen el activo de una

persona o de una empresa. El total de las obligaciones contraídas constituyen el pasivo. (Moreno, 2012).

b. Medición.

Se denomina medición del patrimonio, o medición patrimonial, al proceso consistente en expresar la dimensión de la totalidad de las partidas que conforman un determinado patrimonio. Constituye un proceso ya que la medición importa cumplimentar en forma sucesiva determinadas acciones.

En tal sentido, resulta necesario establecer el significado que se atribuirá al patrimonio en conjunto. Es preciso expresarlos en términos cuantitativos de unidades de una especie común, a la que usualmente se denomina en forma indistinta moneda de cuenta, unidad de medida o unidad de cuenta. En virtud de ello, el significado atribuido a los elementos que conforman el patrimonio queda reducido - entonces - a cantidades de la unidad de cuenta o medida elegida. Habitualmente, y a efectos de dar de uniformidad a la información patrimonial, tal unidad de expresión es la moneda de curso legal, en nuestro caso el Peso, o podría ser cualquier otra moneda. (Aguilar C., 2015).

2.2.2. Productividad

La productividad se entiende al vínculo que existe entre lo que se ha producido y los medios que se han empleado para conseguirlo. Por medio de la productividad se pone a prueba la capacidad de una estructura para desarrollar los productos y el nivel en el cual se aprovechan los recursos disponibles. (De Jaime, 2010).

La productividad la definen como el volumen total de bienes producidos, dividido entre la cantidad de recursos utilizados para generar esa producción. Se puede

agregar que en la producción sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y la mano de obra, pero se debe tomar en cuenta, que la productividad está condicionada por el avance de los medios de producción y todo tipo de adelanto, además del mejoramiento de las habilidades del recurso humano. (Robbins & Coulter, 2005).

En una empresa es productiva si alcanza sus metas y lo hace transformando los insumos en producto al costo más bajo posible. Como tal la productividad implica una preocupación tanto por la eficacia como por la eficiencia. (Stephen, Robbins, & Coulter, 2005).

Los beneficios de la productividad indican que la importancia radica en que es un instrumento comparativo para gerentes y directores de empresas, ingenieros industriales, economistas y políticos; pues compara la producción en diferentes niveles del sistema económico con los recursos consumidos. (Bain, 2003).

Por otro lado se reconoce que los cambios de la productividad tienen una gran influencia en numerosos fenómenos sociales y económicos, tales como el rápido crecimiento económico, el aumento de los niveles de vida, las mejoras de la balanza de pagos de la nación, el control de la inflación e incluso el volumen y la calidad de las actividades recreativas. (Fuentes, 2012).

El único camino para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad o sus utilidades es aumentar su productividad. El instrumento fundamental que origina una mayor productividad es la utilización de métodos, el estudio de tiempos y un sistema de pago de salarios. (Fuentes, 2012).

Según Gaither & Frazier (2000) para la medición de la productividad como la cantidad de productos y servicios realizados con los recursos utilizados y propusieron la siguiente medida.

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Cantidad de productos o servicios realizados}}{\text{Cantidad de recursos utilizados}}$$

Según Kootz & Weihrich (1998) señalan que existen tres criterios comúnmente utilizados en la evaluación del desempeño de un sistema, los cuales están relacionados con la productividad.

a. Eficiencia: Es la relación con los recursos o cumplimiento de actividades, como la relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos estimados o programados y el grado en el que se aprovechan los recursos utilizados transformándose en productos. (Fuentes, 2012).

La eficiencia está vinculada en la productividad; pero si sólo se utilizara este indicador como medición de la productividad únicamente se asociaría la productividad al uso de los recursos, sólo se tomaría en cuenta la cantidad y no la calidad de lo producido, se pone un énfasis mayor hacia adentro de la organización buscar a toda costa ser más eficiente. (Fuentes, 2012).

b. Efectividad: Es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos, permite medir el grado de cumplimiento de los objetivos planificados. Se considera la cantidad como único criterio. La efectividad se vincula con la productividad a través de impactar en el logro de mayores y mejores productos. (Fuentes, 2012).

c. Eficacia: Valora el impacto de lo que se hace, del producto o servicio que se presta. No basta con producir con cien por ciento de efectividad el servicio o producto que se fija, tanto en cantidad y calidad, sino que es necesario que el mismo sea el adecuado; aquel que logrará realmente satisfacer al cliente o impactar en el

mercado. (Fuentes, 2012).

Del análisis de estos tres indicadores se desprende que no pueden ser considerados ninguno de ellos de forma independiente, ya que cada uno brinda una medición parcial de los resultados. Es por ello que deben ser considerados como indicadores que sirven para medir de forma integral la productividad. (Fuentes, 2012).

Los factores para mejorar la productividad para contribuir al mejoramiento son los siguientes:

- a. Factores Internos: Son susceptibles de modificarse más fácilmente que otros, por lo que se les clasifica en dos grupos, duros y blandos. Los factores duros incluyen los productos, la tecnología, el equipo y las materias primas; mientras que los factores blandos incluyen la fuerza de trabajo, los sistemas y procedimiento de organización, los estilos de dirección y los métodos de trabajo. (Bain, 2003).

- b. Factores externos: La productividad determina en gran medida los ingresos reales, la inflación, la competitividad y el bienestar de la población, razón por la cual las organizaciones se esfuerzan por descubrir las razones reales del crecimiento o de la disminución de la productividad. (Bain, 2003).

Con frecuencia es difícil lograr estandarización de producción en los servicios, debido a que cada unidad . Prestación de un servicio puede ser diferente de otras unidades . Además, no es fácil asegurar un mismo nivel de producción desde el punto de vista de la calidad. Asimismo, desde el punto de vista de los clientes también es difícil juzgar la calidad con anterioridad a la compra.

Perecibilidad.

Los servicios son susceptibles de perecer y no se pueden almacenar. Por otra parte, para algunos servicios una demanda fluctuante puede agravar las características de perecibilidad del servicio. Las decisiones claves se deben tomar sobre qué máximo nivel de capacidad debe estar disponible para hacer frente a la demanda antes de que sufran las ventas de servicios. Igualmente hay que prestar atención a las épocas de bajos niveles de uso, a la capacidad de reserva o a la opción de políticas de corto plazo que equilibren las fluctuaciones de demanda. Tomemos el caso, por ejemplo, en la capacidad de un hotel versus una empresa manufacturera, esta última tiene mayor flexibilidad para hacer frente a aumentos en la cantidad demandada de bienes y puede, en general, aumentar los turnos de producción para hacer frente a ella, pero, ¿qué ocurre en el caso de un hotel cuando el número de pasajeros aumenta más allá del número de habitaciones que posee?, ¿qué ocurre cuando son muchos menos los que acuden al hotel?.

Propiedad.

La falta de propiedad es una diferencia básica entre una industria de servicios y una industria de productos, porque un cliente solamente puede tener acceso a utilizar un servicio determinado. El pago se hace por el uso, acceso o arriendo de determinados elementos.

A. Recursos utilizados.

a. Concepto.

Los recursos utilizados están relacionados a los costos de operación, debido a que son los gastos que están afines con la operación de un negocio, o para el funcionamiento

de un dispositivo, componente, equipo o instalación. Ellos son el costo de los recursos utilizados por una organización sólo para mantener su existencia.

Los costos de operación de los negocios.

Para una empresa comercial, los costos de operación se dividen en dos grandes categorías:

- «Costos fijos: Son los mismos si la operación está cerrada o funcionando a 100% de capacidad. Los costos fijos incluyen elementos tales como el alquiler del edificio. Estos generalmente tienen que pagar, independientemente de en qué estado se encuentra el negocio.»
- «Costos variables, Son aquellos que puede aumentar en función de si una mayor producción se hace, y cómo se hace (que producen 100 elementos de producto puede requerir 10 días de tiempo normal o tomar de 7 días si se utiliza de horas extras. Se puede ser más o menos costoso utilizar la producción de las horas extraordinarias en función de si la producción más rápido significa que el producto puede ser más rentable). Los costos variables incluyen los gastos generales indirectos tales como servicios de telefonía celular, computadoras, tarjeta de crédito procesamiento, uso eléctrico, Express Mail, Suministros Limpieza, MRO, productos de oficina, servicios de nómina, Telecom, uniformes, servicios públicos o de eliminación de desechos, etc.»

«Los gastos generales de los negocios.»

«Los gastos generales de una empresa son el costo de los recursos utilizados por una organización sólo para mantener su existencia. Los gastos generales se miden en

términos monetarios, pero términos no monetarios son posibles en forma de tiempo necesario para realizar las tareas.

Ejemplos de gastos generales incluyen:

- Pago de la renta en el espacio de la oficina de un negocio.
- Costo de la electricidad para las luces de la oficina.
- Algunos salarios del personal de oficina.

Los gastos no generales son los costos incrementales, como el costo de las materias primas utilizadas en los productos que una empresa vende. Costo de funcionamiento se calcula como costo de ventas - Los gastos de funcionamiento. Gastos de operación consisten en:

- Los gastos administrativos y de oficina como el alquiler, los salarios, al personal, seguros, honorarios de directores, etc.
- Los gastos de comercialización y de distribución como publicidad, sueldos de los vendedores.

Incluye todos los gastos de funcionamiento, tales como salarios, renta, papelería, muebles, etc.

B. Volumen de ventas.

a. Concepto.

Torres (2014) indica que es un conjunto de actividades, ordenadas y sistematizadas, en donde se relaciona con proyectar las ventas periódicamente que se estiman realizar en el siguiente ejercicio. Para ello, es normal que el punto de comparación sea la venta que se registró en el periodo anterior. La planeación está basada en un conjunto de suposiciones sobre condiciones a futuro. .

Desde el punto de vista conceptual la tarea de planeación del gerente de ventas es la misma que la del gerente de mercadeo, e incluye establecer objetivos enfocados en la misión y relacionados con la comprensión de los puntos fuertes, puntos débiles, las oportunidades y las amenazas. (Torres V. , 2014).

Los objetivos de la fuerza de ventas incluyen desarrollar nuevos negocios, vender los servicios, obtener información y proteger el territorio contra los ataques de la competencia. Estos objetivos que orientan la formulación de las estrategias de ventas, deben desarrollarse junto con la fuerza de venta. Un componente importante del proceso de planeación de ventas es preparar planes de contingencia, tomando en cuenta las influencias impredecibles e incontrolables, como los cambios en el entorno económico, legal o regulatorio, que pueden afectar en el desempeño de ventas. (Torres V. , 2014).

De acuerdo a Paz & Echevarry (2007) el marco de planeación debe incorporar varias premisas, incluyendo los peores escenarios. Quizás el beneficio más grande de la planeación sea que proporciona la base para el control. Lo hace proporcionando normas por las cuales puede medirse el desempeño, siendo entonces evidente cualquiera desviación del plan. El proceso de organización de un equipo de ventas consta de tres etapas fundamentales que son: .

- En la etapa de planificación incluye el establecimiento de objetivos y a decisión sobre la forma de alcanzarlos, la etapa de ejecución incluye la organización, la selección y contratación de personal para la organización y la dirección de las operaciones de la misma.

- La etapa de valoración constituye un excelente ejemplo de la naturaleza interrelacionada y continuada del proceso de administración. Es decir la valoración supone dirigir la vista atrás, y al mismo tiempo, mirar hacia delante. Al volver la vista atrás, la administración de la empresa compara los resultados de sus operaciones con sus planes y objetivos. Al mirar hacia delante, dicha valoración sirve de ayuda para la planificación estratégica futura. (Paz & Echevarry, 2007).

Anteriormente, haciendo referencia a la década de los 70 y parte de los 80, se tomaba más en cuenta los procesos de planificación estratégica del marketing, sin importar el factor humano. Los vendedores eran ridiculizados y la venta personal criticada con frecuencia y era muy difícil atraer a gente joven calificada para los trabajos de ventas. (Paz & Echevarry, 2007).

En la actualidad la mayoría de los ejecutivos de ventas de nivel medio y bajo dedican mucho más tiempo a temas relacionados con la selección y contratación de personal, a temas operativos. Tomando en cuenta que el costo de seleccionar, contratar y dirigir un equipo de ventas es el más importante de los costos de marketing en la mayoría de las empresas. (Paz & Echevarry, 2007).

Importancia de las ventas.

Aquino (2014) menciona que las ventas son importantes ya que son la actividad que se realizan en todos los sectores que se están optando por el tipo de venta indirecta ya que todo se está basando en la tecnología, teniendo en sus manos los consumidores el poder de elegir la mejor oferta que puede beneficiar las dos partes tanto del vendedor como del consumidor. Las ventas en la mercadotecnia han podido incrementar las utilidades, ayudando a las grandes empresas a saber en qué lugares son los mejores estratégicamente para vender ya sea por el tránsito de personas o por los costos. Es decir las ventas se realizan con dos personajes principales un vendedor y un consumidor que intercambia un producto del mismo valor ya sean las ventas directas, indirectas, y las ventas industriales, ya que en la actualidad las empresas se basan en la tecnología teniendo una venta indirecta.

Es cambio de productos y servicios por dinero. Desde el punto de vista legal, se trata de la transferencia del derecho de posesión de un bien, a cambio de dinero. Desde el punto de vista contable y financiero, la venta es el monto total cobrado por productos o servicios prestados. (Aquino, 2014).

Costo de ventas.

Es todo aquel costo de bienes y el gasto que esté relacionado a la venta, distribución de un producto o servicio, al igual que los gastos vinculados a la mercadería manufacturada, productos terminados, existencia o servicios. Asimismo, los gastos relacionados por desvalorización de existencias forman parte del costo de venta, puesto que son directamente vinculadas al producto o servicio final, ya sea de materia prima, productos en proceso o producto terminado, también subproductos, desechos y

desperdicios, envases y embalajes, suministros o repuestos. Costo de Ventas = Inventario al comienzo del periodo + Compras y gastos durante el periodo - Inventario al Final del Periodo. (Aquino, 2014).

Ámbito de la organización de un equipo de ventas.

Muñoz. (2018), menciona que a medida que va transcurriendo la última década del siglo XX, las empresas se ven forzadas, como consecuencia de una serie de presiones competitivas y económicas, a adoptar una postura más orientada hacia el mercado. .

Las empresas orientadas al mercado coordinan e integran todas sus actividades en pos del objetivo de mejorar el nivel de satisfacción de sus clientes. Administradores eficientes, adaptables a las circunstancias, líderes emprendedores que constituyen el motor del cambio dentro y fuera el negocio. Este tipo de organizaciones tiene como objetivo fomentar un entorno en el que dicho objetivo esté presente en cada una de las decisiones que tomen. Para esto se requiere un director general que tenga experiencia en marketing o al menos, centrado en las actividades de marketing. (Muñoz, 2018).

El papel que desempeñan los equipos de ventas actualmente dentro de las empresas es más significativo, ya que estos asumen el papel de consultor y coordinador de marketing. Asesoran a sus clientes para ayudarlos a definir sus necesidades y sus problemas. Coordinan la recopilación de información sobre mercado y cliente que es necesaria para evaluar tales necesidades, esta información es presentada a los departamentos correspondientes, Ej. Producción, si es problema de producción, distribución, calidad, promoción, etc. Ellos son la cara de la empresa ante los clientes,

y les corresponde la responsabilidad de resolver los problemas y satisfacer adecuadamente las necesidades de sus clientes. (Muñoz, 2018).

La función clave de la organización de ventas consiste en asumir el liderazgo frente a sus clientes y en nombre los mismos. (Muñoz, 2018).

Organización de ventas.

Quiroz (2009), define como el control asegura que el sistema avance hacia los objetivos de la organización de acuerdo con el plan. Cuando un sistema se encuentra fuera de control, algunos ajustes menores pueden devolverlo a la normalidad. El estado de fuera de control del sistema también puede revelar que los objetivos en el plan no eran realistas; por lo tanto, quizás, se requiera retomar la etapa de planeación y repetir la secuencia de funciones. .

El control de la organización de ventas garantiza que la dirección del personal conduzca a la organización hacia los objetivos del plan. Establecimientos de sistemas de informes: los sistemas de informes garantizan que la organización vaya tras sus objetivos. Para establecer estos sistemas, hay que determinar qué datos básicos se requieren y cómo y cuándo se informarlos respecto. .

Desarrollo de estándares de desempeño: los estándares de desempeño especifican cuan bien deben realizarse las actividades de la descripción del puesto. Por ejemplo: un vendedor que no hace 10 visitas al día quizás no actúa en forma adecuada, si esa es la norma para la compañía. Todos los niveles de la organización de ventas tendrán estándares similares. .

Medición del desempeño: el sistema de control debe incluir procedimientos para medir resultados como las ventas en dólares o la participación del mercado para ver si el vendedor cumple sus metas. El control es automático cuando se proporcionan estos datos al vendedor las cuotas y los resultados de ventas le permiten evaluar su desempeño sin esperar las evaluaciones del gerente. .

Toma de acciones correctivas: cuando los resultados se alejan de los estándares de desempeño, es necesario aconsejar al personal para ayudarlo a alcanzar las normas. Se requiere volver a planear y repetir el proceso administrativo cuando el plan original no es realista o cuando ocurren cambios ambientales inesperados. La acción correctiva en la administración de ventas, comprende volver a capacitar, un cambio de asignaciones, la degradación o el despido. (Quiros, 2009).

Pronóstico de ventas.

Chavez (2005), sostiene que un pronóstico de venta es la estimación o previsión de las ventas de un producto (bien o servicio) durante un determinado período futuro. La demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado período, en un entorno definido de marketing y bajo un específico programa de marketing. .

Los pronósticos de ventas son indicadores de realidades económico-empresariales (básicamente la situación de la industria en el mercado y la participación de la empresa en ese mercado). El pronóstico determina qué puede venderse con base en la realidad, y el plan de ventas permite que esa realidad hipotética se materialice, guiando al resto de los planes operativos de la empresa. (Chavez, 2005).

El objetivo principal de los pronósticos se transforma entonces en el de convertirse en la entrada para el resto de los planes operativos. El pronóstico de ventas es la proyección en el futuro de la demanda esperada dando un conjunto de restricciones ambientales. Muchas empresas confunden la función de pronósticos con la planeación. La definición de plan de ventas no incluye las actividades de hacer proyecciones de niveles de demanda y ésta es una de las diferenciaciones más importantes a este respecto. (Chavez, 2005).

De este modo, el sistema de pronósticos se configura como un sistema de aprendizaje . Se pretende determinar los errores contenidos en pronósticos basados en los cambios ambientales que los generaron, para de ese modo mejorar su precisión en el futuro. Un pronóstico de ventas es una estimación o nivel esperado de ventas de una empresa, línea de productos o marca de producto, que abarca un periodo de tiempo determinado y un mercado específico. Es de vital importancia para los directivos de la empresa porque les permite tomar decisiones de mercadotecnia, producción, aprovisionamiento y flujo de caja. Por tanto, debe ser elaborado con sumo cuidado, dejando de lado el optimismo desmedido o la exagerada moderación, porque pueden afectar seriamente a la empresa en su conjunto. (Jame, 2015).

Presupuesto.

Chavez (2005), menciona que si el plan de ventas no es realista y los pronósticos no han sido preparados cuidadosamente, los pasos siguientes en el proceso presupuestal no serán confiables, ya que el presupuesto de ventas suministra los datos para elaborar los presupuestos de producción, de compra, de gastos de ventas y de gastos

administrativos. Un pronóstico debe manifestar siempre los supuestos en que se basa. Éste debe verse como uno de los insumos en el desarrollo del plan de ventas y puede ser aceptado, modificado o rechazado por la administración. .

Es esencial que su preparación se realice antes de cualquier decisión y que indique las ventas probables bajo diversos supuestos alternativos. Por ello se puede hacer un pronóstico de ventas de la industria a la que pertenece la compañía y el sector en donde está ubicada, y otro de la propia empresa. Gran parte de la planeación depende del pronóstico de ventas. A partir de ahí se pueden formular los presupuestos de publicidad, compras y gastos de fuerza de ventas .Estos presupuestos pueden estar influenciados por las expectativas actuales. (Aguilar, 2015).

Welsch y Milton (1990), indica que el presupuesto de ventas es el primer paso para realizar un presupuesto maestro, que es el presupuesto que contiene toda la planificación. La determinación del número y la variedad de productos que planea vender una compañía, es crucial en el desarrollo de un presupuesto de ventas. Tanto en el plan estratégico como en el táctico deben incluirse decisiones tentativas acerca de las nuevas líneas de productos que hayan de introducirse, las líneas de productos que se tengan previsto discontinuar, las innovaciones y la mezcla de los productos.

El presupuesto de ventas no debe considerarse como una varita mágica, ni una panacea que resuelve todos los problemas relacionados con el sistema de control presupuestario de la entidad; tampoco es un sustituto de la gerencia; debe ser la base de otros presupuestos, de ahí su importancia. (Welsch & Milton , 1990).

El primer paso en el desarrollo del presupuesto maestro es el pronóstico de ventas. El proceso termina con la elaboración del estado de ingresos presupuestado, el presupuesto de caja y el balance general presupuestado. Los estados financieros presupuestados son similares a los estados financieros regulares, excepto que se trabaja con el futuro más que con el pasado. La base sobre la cual descansa el presupuesto de ventas y demás partes del presupuesto maestro es el pronóstico de ventas. Si este pronóstico ha sido preparado cuidadosamente y con exactitud, los pasos siguientes en el proceso presupuestal serán mucho más confiables. Si el plan de ventas no es realista y los pronósticos no han sido preparados cuidadosamente y con exactitud, los pasos siguientes en el proceso presupuestal no serán confiables, ya que el presupuesto de ventas suministra los datos para elaborar los presupuestos de producción, de compra, de gastos de ventas y de gastos administrativos. (Aguilar, 2015).

b. Medición.

De acuerdo a León, (2016) en tesis *Modelo de gestión para incrementar la productividad de la fuerza de ventas de salud S.A. en Guayaquil* las falencias que notoriamente impiden cerrar ventas, son la falta de productividad, la falta de capacitación; ya que no se aplican técnicas de marketing enfocadas a las ventas actuales sino que cada uno de los vendedores imponen su estilo en base a su experiencia y el acompañamiento de parte de los jefe es muy poco exhaustivo hasta que el vendedor esté completamente preparado.

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS

Activos fijos

Se refiere a los riquezas y derechos que perduran, que han sido conseguidos con el objetivo de ser utilizados por la compañía. Se dice sobre las propiedades, materiales directos, equipamiento, equipos y utensilios de los que no estarán en venta, quiere decir, que no se convertirán en líquido al menos en el periodo del primer año.

Apalancamiento financiero.

Mecanismo financiero que permite aumentar las posibilidades de inversión, mediante la utilización de instrumentos financieros. (Velayos, 2012).

Efectividad. Es la relación entre eficacia y eficiencia. La eficacia es alcanzar un propósito que quizás no sea correctamente y está encaminado al qué. Por otro lado, la eficiencia es la posibilidad de alcanzar una consecuencia en la materia con el menor recurso posible o sea estudia el cómo. (José Miguel Bolívar, 2015)

Costo financiero

“Son aquellos que tienen su origen por la obtención de recursos de terceros que la sociedad requiere para su amplificación. Están dentro los costos de intereses que la empresa debe cancelar por la deuda adquirida, así como el coste de conceder crédito a los deudores”. (Thompson, 2008)

Crédito

Se dice de la cantidad de dinero concedido de una entidad otra o a personas naturales o jurídicas con destino al financiamiento de una fabricación y comercialización de recursos y actividades comerciales en sus diferentes fases” (Glosario Diccionario Contable, 2015)

Ingresos.

Incremento de recursos económicos procedentes por la venta de un bien o servicio. (Raffino, 2018).

Interés financiero.

Determina la cantidad de dinero que se paga por un préstamo, mide cual es la ganancia al final de un periodo, en forma normalizada, representada por una tasa. (Rojas , 2015).

Inversión

“Es el flujo de un producto con destino al crecimiento del stock de patrimonio, acrecentando de esta manera la capacidad productiva de una empresa”. (Peumans, 2009)

Liquidez.

Capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. (Luna, 2018).

Productividad .

Relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtener un beneficio, cuanto menor sea el tiempo que lleve el resultado deseado, mayor productivo es el sistema empleado. (ISOTools, 2015).

Rentabilidad.

Beneficio obtenido de una inversión en periodo de tiempo dado por desarrollo de una actividad. (Sevilla, 2019).

Solvencia

Capacidad económica que tiene una entidad para cumplir las obligaciones económicas adquiridas con terceros. (Caballero, 2019).

Utilidad

Es el grado de complacencia que nacen de la utilización o consumo de un bien o servicio. Es la resta de los ingresos menos los gastos en la gestión del negocio o emprendimiento (Rodríguez, 2009)

2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS**2.4.1. Hipótesis General**

El apalancamiento financiero se relaciona directamente con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016- 2019.

2.4.2. Hipótesis Específicos

- a. El apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.
- b. Cómo el apalancamiento financiero se relaciona directamente con el volumen de ventas, en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.

2.5. SISTEMA DE VARIABLES**2.5.1. Identificación de las Variables**

Variable 1: Apalancamiento Financiero = X

Variable 2: Productividad = Y

2.5.2 Operacionalización de las variables

Variable	Definición Operacional	Indicadores	Escala de Medición
VARIABLE 1: Apalancamiento Financiero	<p>Es el efecto que se produce en la rentabilidad de los fondos propios, como consecuencia del empleo de los fondos ajenos. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente. (Granel, 2019)</p>	1. Total Activo 2. Total Patrimonio	Razón / Proporción
VARIABLE 2: Productividad	<p>La productividad empresarial se define como el resultado de las inversiones en una unidad de capital para hacer el trabajo más eficiente, manteniendo el mismo nivel de empleo o, incluso, reduciendo el empleo, teniendo en cuenta la relación entre los recursos que se invierten y los resultados de los mismos. (Gómez, 2011)</p>	1. Recursos utilizados 2. Volumen de ventas.	

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El estudio se identifica como investigación básica - pura, puesto que se partió de un marco teórico, la cual permitió incrementar conocimientos científicos con respecto al apalancamiento financiero y su relación con la productividad de Corporación Tommy SAC, de la ciudad de Tacna.

Según Vara (2012) la investigación básica genera nuevas formas de entender los fenómenos empresariales, contribuye o adapta instrumentos de medición.

3.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Para efectos de la contrastación de la hipótesis, se utilizó el diseño no experimental y longitudinal.

- **Descriptivo** porque se procura verificar la existencia de relación entre las variables
- **Longitudinal** porque las variables de estudio son medidas en dos o más ocasiones.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Relacional

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

3.4.1. Población

La población está compuesta por el análisis de datos de la información económica financiera presentada por la Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna.

3.4.2. Muestra

Se considero como muestra el análisis de datos de 04 periodos consecutivos 2016, 2017, 2018 y 2019 (48 meses), que está relacionada al análisis de la información económica financiera presentada por Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna.

3.5. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.5.1. Técnicas de recolección de datos

Análisis Documental

En el presente trabajo de investigación se utilizo como técnica, el análisis documental. Esta técnica de recolección de dato es cuantitativa. Se emplea en investigaciones exploratorias de tipo bibliográficas, históricas, entre otras.

En el proceso de revisión de datos se seleccionó información necesaria de la empresa Corporación Tommy SAC, como documentos los Estados financieros de los periodos 2016,2017,2018 y 2019.

3.5.2. Instrumentos para la recolección de datos

Guía de análisis documental

Se utilizo como instrumento la guía de análisis documental (cuadro de doble entrada) Este instrumento nos permite identificar los criterios a considerar para cada variable.

3.6. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Para la recolección de datos se ejecutó siguiendo las siguientes etapas:

Elaboración de los instrumentos de recolección de datos.

Aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Se realizó la tabulación y codificación de los resultados obtenidos para su respectivo análisis estadístico.

Se procedió con el análisis estadístico haciendo uso del software estadístico SPSS 22 y Microsoft office Excel 2017 simultáneamente estos resultados se transfirieron a Microsoft Word para la presentación final de los resultados. Para la comprobación de Hipótesis se utilizó el método de Regresión Lineal

Una vez obtenidos los cuadros y gráficos estadísticos se procedieron al análisis, interpretación y discusión de los resultados obtenidos para luego llegar a las conclusiones y recomendaciones.

**CAPITULO IV:
RESULTADOS**

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS, TABLAS, GRAFICOS Y FIGURAS

4.1.1. Resultados de Apalancamiento Financiero

Tabla 1:

Apalancamiento Financiero 2016 - 2019

MES	PERIODO			
	2016	2017	2018	2019
ENERO	3.43	2.75	2.09	1.99
FEBRERO	3.12	2.53	1.93	1.87
MARZO	3.05	2.36	1.88	2.01
ABRIL	2.99	2.22	1.79	1.98
MAYO	3.16	2.26	1.73	1.89
JUNIO	2.91	2.15	1.84	1.82
JULIO	2.73	2.08	1.90	1.78
AGOSTO	2.59	1.98	1.82	1.74
SETIEMBRE	2.55	1.97	1.76	1.68
OCTUBRE	2.54	1.93	1.84	1.65
NOVIEMBRE	2.38	1.88	1.77	1.66
DICIEMBRE	3.02	3.02	2.31	2.15
MAXIMO	3.43	3.02	2.31	2.15
MINIMO	2.38	1.88	1.73	1.65
PROMEDIO	2.87	2.26	1.89	1.85

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

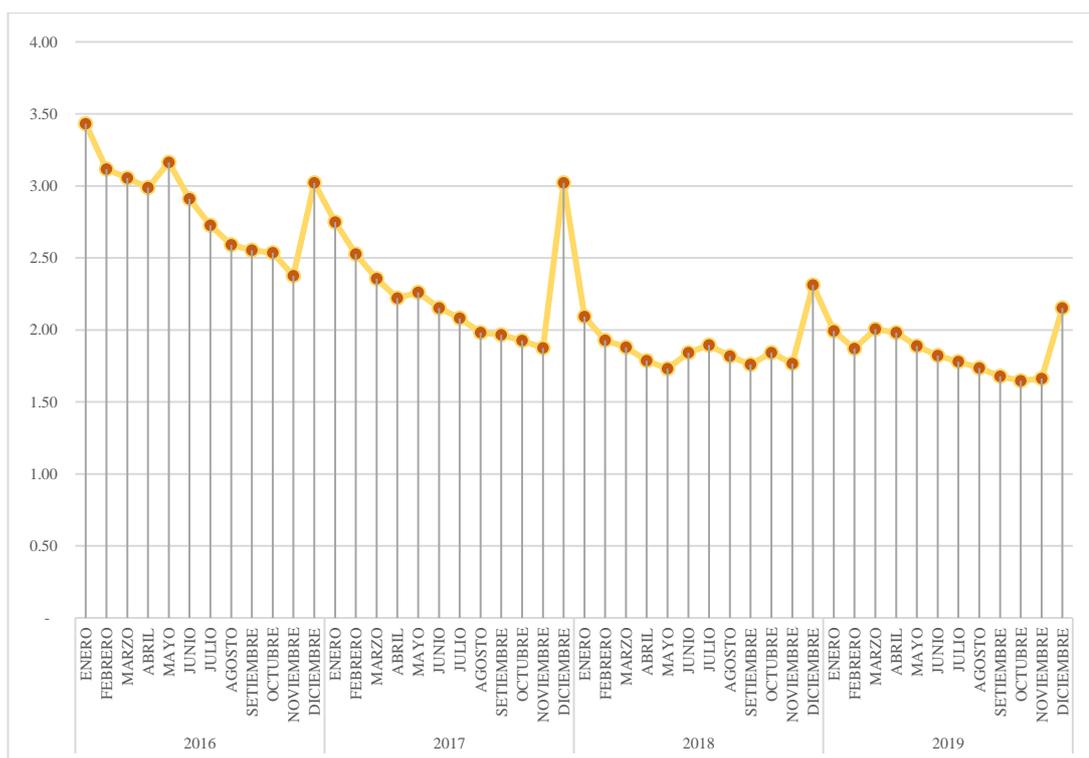


Figura 1: Apalancamiento Financiero 2016 – 2019

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

En lo relacionado al apalancamiento financiero, en el año 2016 el máximo valor fue de 3.43 el mínimo valor fue de 2.38 y el promedio fue de 2.87, en el año 2017 el máximo valor fue de 3.02 el mínimo valor fue de 1.88 y el promedio fue de 2.26, en el año 2018 el máximo valor fue de 2.31 el 'mínimo valor fue de 1.73 y el promedio fue de 1.89 y en el año 2019 el máximo valor fue de 2.15 el mínimo valor fue de 1.65 y el promedio fue de 1.85. Pudiendo observar que el ratio del apalancamiento financiero es mayor a 1, lo que indica que es rentable recurrir a la financiación ajena para aumentar el importe de la inversión.

4.1.1.1. Total Activo**Tabla 2:***Total Activo 2016 - 2019*

MES	PERIODO			
	2016	2017	2018	2019
ENERO	4,447,219.00	3,832,192.00	3,521,700.00	3,596,255.00
FEBRERO	4,453,448.00	3,823,796.00	3,531,291.00	3,559,874.00
MARZO	4,531,554.00	3,815,128.00	3,665,184.00	3,998,135.00
ABRIL	4,533,671.00	3,814,238.00	3,630,195.00	4,121,534.00
MAYO	5,023,225.00	4,188,469.00	3,741,491.00	4,158,339.00
JUNIO	4,868,625.00	4,235,448.00	3,846,656.00	4,178,020.00
JULIO	4,840,920.00	4,399,370.00	4,170,143.00	4,215,793.00
AGOSTO	4,838,696.00	4,376,325.00	4,175,139.00	4,259,647.00
SETIEMBRE	4,852,638.00	4,518,519.00	4,161,601.00	4,233,548.00
OCTUBRE	4,863,073.00	4,609,444.00	4,505,879.00	4,240,028.00
NOVIEMBRE	4,820,405.00	4,686,450.00	4,535,987.00	4,393,779.00
DICIEMBRE	3,869,663.00	3,869,663.00	3,571,953.00	3,624,515.00
MAXIMO	5,023,225.00	4,686,450.00	4,535,987.00	4,393,779.00
MINIMO	3,869,663.00	3,814,238.00	3,521,700.00	3,559,874.00
PROMEDIO	4,661,928.08	4,180,753.50	3,921,434.92	4,048,288.92

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

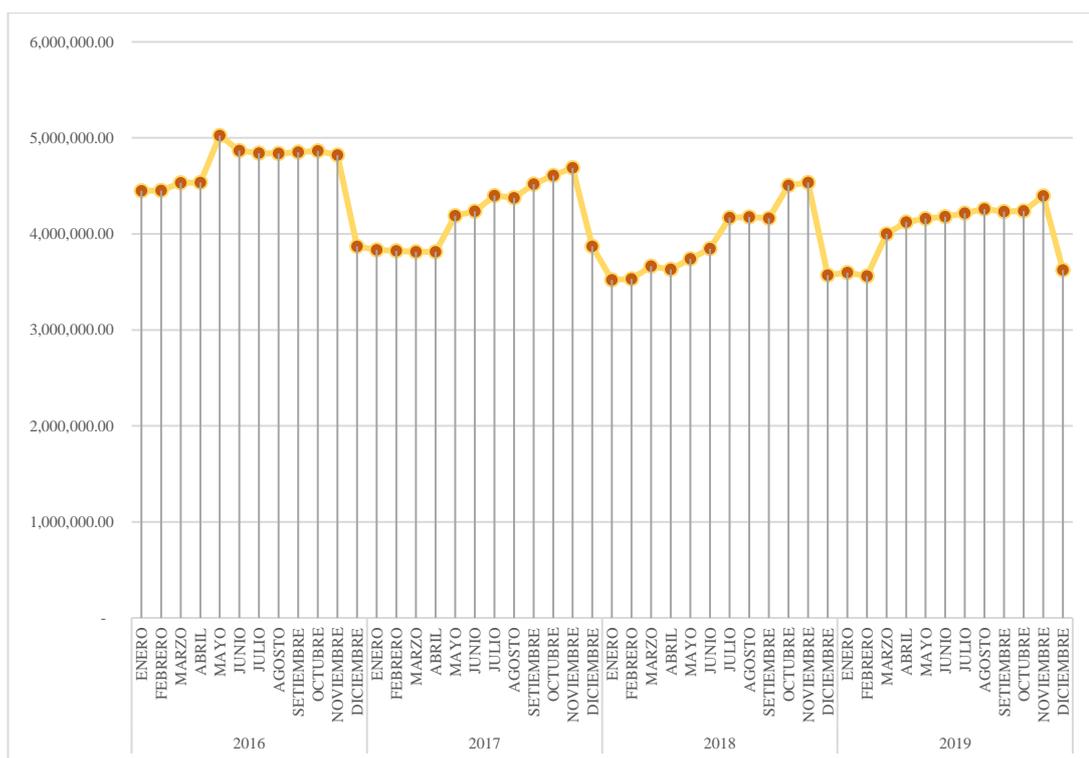


Figura 2: Total Activo 2016 - 2019

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

En lo relacionado al total activo, en el año 2016 el máximo valor fue de 5,023,225.00 el mínimo valor fue de 3,869,663.00 y el promedio fue de 4,661,928.08, en el año 2017 el máximo valor fue de 4,686,450.00 el mínimo valor fue de 3,814,238.00 y el promedio fue de 4,180,753.50, en el año 2018 el máximo valor fue de 4,535,987.00 el mínimo valor fue de 3,521,700.00 y el promedio fue de 3,921,434.92 y en el año 2019 el máximo valor fue de 4,393,779.00 el mínimo valor fue de 3,559,874.00 y el promedio fue de 4,048,288.92. Observándose que el activo ha ido disminuyendo año a año.

4.1.1.2. Total Patrimonio

Tabla 3:

Total Patrimonio 2016 - 2019

MES	PERIODO			
	2016	2017	2018	2019
ENERO	1,296,141.00	1,394,568.00	1,683,733.00	1,804,274.00
FEBRERO	1,428,671.00	1,513,825.00	1,830,702.00	1,902,390.00
MARZO	1,483,877.00	1,619,607.00	1,950,528.00	1,993,907.00
ABRIL	1,516,875.00	1,717,694.00	2,032,988.00	2,081,128.00
MAYO	1,588,266.00	1,852,246.00	2,160,457.00	2,202,901.00
JUNIO	1,672,314.00	1,967,643.00	2,089,563.00	2,292,356.00
JULIO	1,775,137.00	2,113,856.00	2,200,367.00	2,367,416.00
AGOSTO	1,867,928.00	2,207,718.00	2,296,424.00	2,454,488.00
SETIEMBRE	1,901,279.00	2,299,442.00	2,363,904.00	2,524,229.00
OCTUBRE	1,917,517.00	2,394,360.00	2,445,918.00	2,573,918.00
NOVIEMBRE	2,029,050.00	2,499,126.00	2,567,933.00	2,643,222.00
DICIEMBRE	1,280,857.00	1,280,856.00	1,545,031.00	1,683,343.00
MAXIMO	2,029,050.00	2,499,126.00	2,567,933.00	2,643,222.00
MINIMO	1,280,857.00	1,280,856.00	1,545,031.00	1,683,343.00
PROMEDIO	1,646,492.67	1,905,078.42	2,097,295.67	2,210,297.67

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

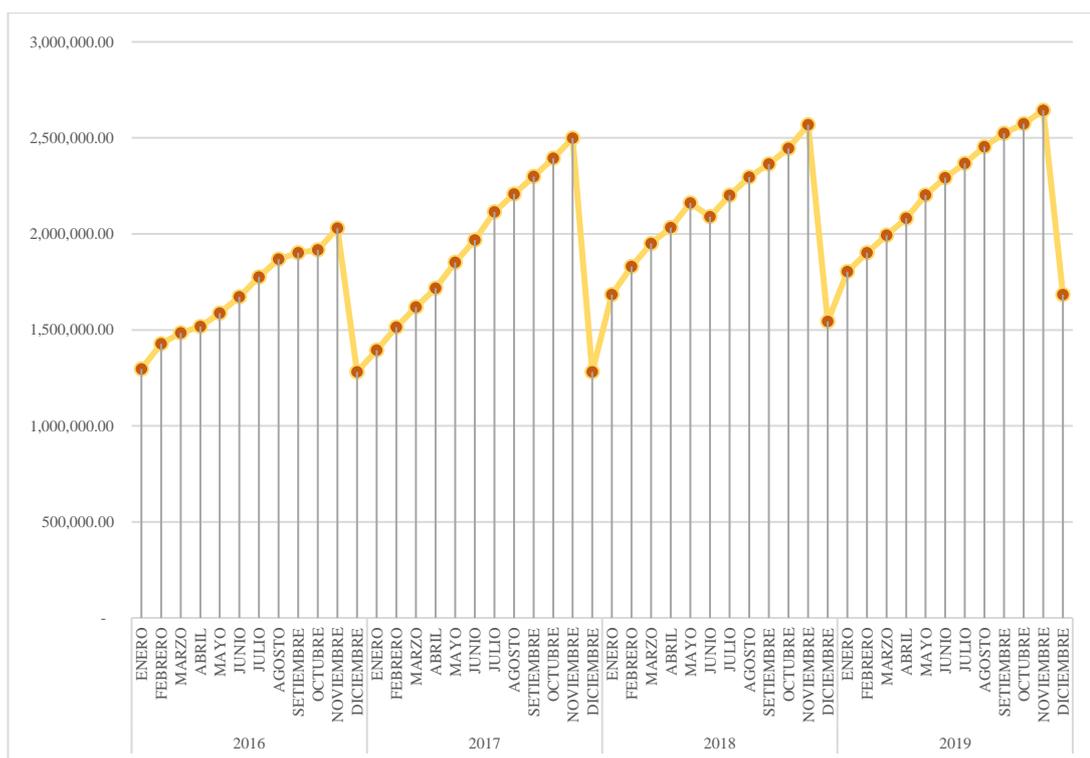


Figura 3: Total Patrimonio 2016 - 2019

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

En lo relacionado al total patrimonio, en el año 2016 el máximo valor fue de 2,029,050.00 el mínimo valor fue de 1,280,857.00 y el promedio fue de 1,646,492.67, en el año 2017 el máximo valor fue de 2,499,126.00 el mínimo valor fue de 1,280,856.00 y el promedio fue de 1,905,078.42, en el año 2018 el máximo valor fue de 2,567,933.00 el mínimo valor fue de 1,545,031.00 y el promedio fue de 2,097,295.67 y en el año 2019 el máximo valor fue de 2,643,222.00 el mínimo valor fue de 1,683,343.00 y el promedio fue de 2,210,297.67. Observándose que el patrimonio ha ido incrementando.

4.1.2. Resultados de Productividad

Tabla 4:

Productividad 2016 - 2019

MES	PERIODO			
	2016	2017	2018	2019
ENERO	1.14	1.20	1.59	1.70
FEBRERO	1.18	1.16	1.57	1.63
MARZO	0.95	1.13	1.53	1.59
ABRIL	0.88	1.13	1.30	1.57
MAYO	1.06	1.28	1.53	1.59
JUNIO	1.10	1.20	1.38	1.64
JULIO	1.16	1.28	1.33	1.27
AGOSTO	1.16	1.16	1.34	1.63
SETIEMBRE	0.86	1.13	1.23	1.46
OCTUBRE	0.77	1.13	1.26	1.30
NOVIEMBRE	1.27	1.16	1.45	1.46
DICIEMBRE	1.20	1.01	0.64	0.62
MAXIMO	1.27	1.28	1.59	1.70
MINIMO	0.77	1.01	0.64	0.62
PROMEDIO	1.06	1.16	1.35	1.45

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

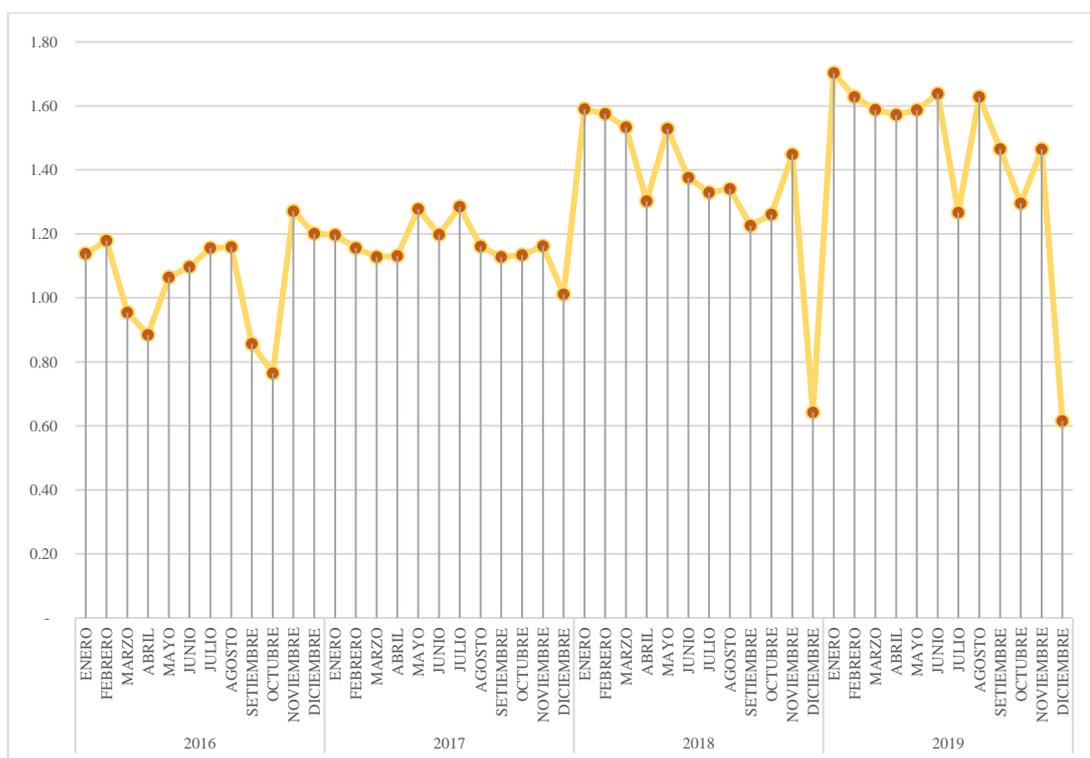


Figura 4: Productividad 2016 – 2019

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

En lo relacionado al productividad, en el año 2016 el maximo valor fue de 1.27 el minimo valor fue de 0.77 y el promedio fue de 1.06, en el año 2017 el maximo valor fue de 1.28 el minimo valor fue de 1.01 y el promedio fue de 1.16, en el año 2018 el maximo valor fue de 1.59 el minimo valor fue de 0.64 y el promedio fue de 1.35 y en el año 2019 el maximo valor fue de 1.7 el minimo valor fue de 0.62 y el promedio fue de 1.45. Se puede observar que la productividad tiene una tendencia positiva, sin embargo decae en el cuarto trimestre de cada año.

4.1.2.1. Recursos utilizados

Tabla 5:

Recursos utilizados 2016 - 2019

MES	PERIODO			
	2016	2017	2018	2019
ENERO	187,113.02	132,540.32	111,995.63	96,006.57
FEBRERO	181,378.50	144,208.38	120,699.87	84,549.39
MARZO	137,670.23	127,165.72	103,448.96	82,636.75
ABRIL	110,197.94	126,461.30	98,889.56	80,369.81
MAYO	126,973.28	135,721.45	110,613.44	110,127.72
JUNIO	137,395.87	130,981.88	106,778.14	76,261.40
JULIO	147,520.34	150,778.83	126,972.87	110,312.04
AGOSTO	132,051.14	116,518.95	108,156.99	75,034.54
SETIEMBRE	129,190.89	120,597.34	92,938.54	73,903.66
OCTUBRE	131,318.60	122,372.62	105,677.95	69,087.41
NOVIEMBRE	128,708.58	131,593.63	117,321.52	73,533.65
DICIEMBRE	309,680.63	368,419.74	529,499.21	402,920.53
MAXIMO	309,680.63	368,419.74	529,499.21	402,920.53
MINIMO	110,197.94	116,518.95	92,938.54	69,087.41
PROMEDIO	154,933.25	150,613.35	144,416.06	111,228.62

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

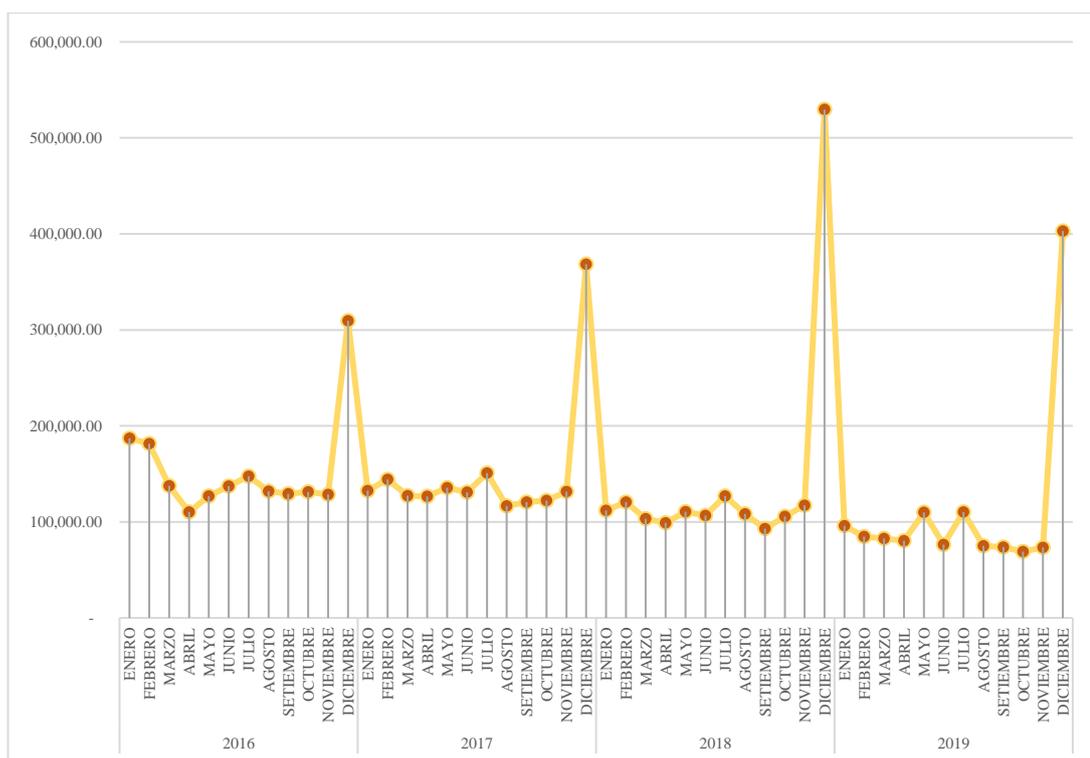


Figura 5: Recursos utilizados 2016 – 2019

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

En lo relacionado al recursos utilizado, en el año 2016 el máximo valor fue de 309,680.63 el mínimo valor fue de 110,197.94 y el promedio fue de 154,933.25, en el año 2017 el máximo valor fue de 368,419.74 el mínimo valor fue de 116,518.95 y el promedio fue de 150,613.35, en el año 2018 el máximo valor fue de 529,499.21 el mínimo valor fue de 92,938.54 y el promedio fue de 144,416.06 y en el año 2019 el máximo valor fue de 402,920.53 el mínimo valor fue de 69,087.41 y el promedio fue de 111,228.62. Observándose que los recursos utilizados tiene una tendencia negativa, sin embargo esta aumenta drásticamente en diciembre de cada año.

4.1.2.2. Volumen de ventas.

Tabla 6:

Volumen de ventas.2016 - 2019

MES	PERIODO			
	2016	2017	2018	2019
ENERO	212,939.00	158,642.00	178,031.00	163,507.00
FEBRERO	213,751.00	166,700.60	190,083.00	137,676.00
MARZO	131,336.00	143,414.50	158,557.00	131,260.00
ABRIL	97,507.00	143,092.00	128,784.00	126,312.00
MAYO	135,073.00	173,426.23	169,071.00	174,784.00
JUNIO	150,788.00	156,872.70	146,925.00	124,900.00
JULIO	170,468.00	193,672.90	168,854.00	139,716.00
AGOSTO	153,102.00	135,264.55	145,021.00	122,180.00
SETIEMBRE	110,681.00	136,056.40	113,920.00	108,266.00
OCTUBRE	100,477.00	138,820.40	133,288.00	89,522.00
NOVIEMBRE	163,588.00	152,925.80	169,963.00	107,657.00
DICIEMBRE	371,905.48	372,632.20	339,834.10	248,108.18
MAXIMO	371,905.48	372,632.20	339,834.10	248,108.18
MINIMO	97,507.00	135,264.55	113,920.00	89,522.00
PROMEDIO	167,634.62	172,626.69	170,194.26	139,490.68

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

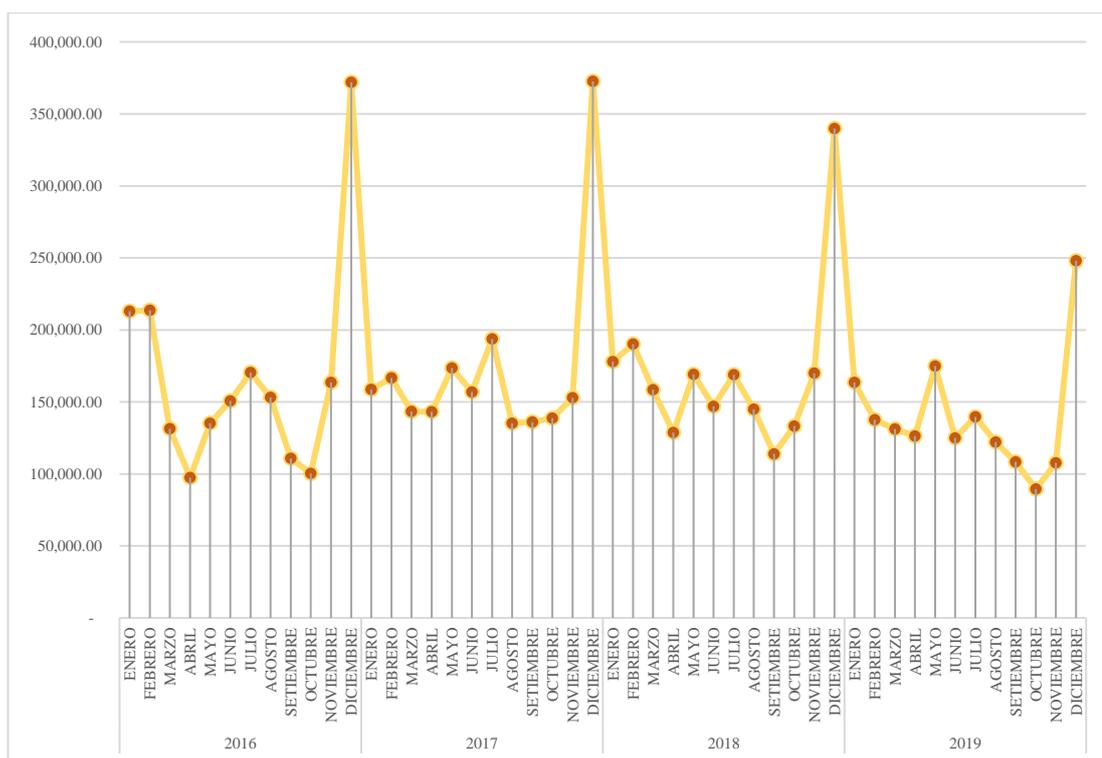


Figura 6: Volumen de ventas.2016 – 2019

Fuente: Elaboración Propia – Ficha documental

En lo relacionado al volumen de ventas, en el año 2016 el máximo valor fue de 371,905.48 el mínimo valor fue de 97,507.00 y el promedio fue de 167,634.62, en el año 2017 el máximo valor fue de 372,632.20 el mínimo valor fue de 135,264.55 y el promedio fue de 172,626.69, en el año 2018 el máximo valor fue de 339,834.10 el mínimo valor fue de 113,920.00 y el promedio fue de 170,194.26 y en el año 2019 el máximo valor fue de 248,108.18 el mínimo valor fue de 89,522.00 y el promedio fue de 139,490.68. Observándose que el volumen de ventas tiene una tendencia de negativa, sin embargo las ventas aumentan drásticamente en diciembre debido a la demanda por fiestas navideñas.

4.2. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

4.2.1. Verificación de hipótesis específicas

4.2.1.1. Verificación de primera hipótesis específica

1.- Planteo de hipótesis

Hipótesis Nula

Ho: El apalancamiento financiero no se relaciona con los recursos utilizados de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019

Hipótesis alterna

Ha: El apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019

2.- Regla para contrastar hipótesis

Si Valor $p > 0.05$, se acepta la Ho. Si Valor $p < 0.05$, se rechaza Ho.

3.- Estadística para contrastar hipótesis: Correlación de Pearson

Tabla 7:

Correlación – primera hipótesis específica

		Apalancamiento_Financier o	Recursos_Utilizado s
Apalancamiento_Financier o	Correlación de	1	,389**
	Pearson		
	Sig. (bilateral)		,006
	N	48	48
Recursos_Utilizados	Correlación de	,389**	1
	Pearson		
	Sig. (bilateral)	,006	
	N	48	48

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

Paso 6: Lectura del p-valor

Los resultados, muestran que el valor $-p$ (0.006) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019 y que las variables se relacionan en un 38.9%.

Paso 7: Toma de decisiones

Según los resultados obtenidos en los pasos anteriores, se da por verificada y aceptada la primera hipótesis específica.

4.2.1.2. Verificación de segunda hipótesis específica

1.- Planteo de hipótesis

Hipótesis Nula

Ho: El apalancamiento financiero no se relaciona con el volumen de ventas de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019

Hipótesis alterna

Ha: El apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019

2.- Regla para contrastar hipótesis

Si Valor $p > 0.05$, se acepta la Ho. Si Valor $p < 0.05$, se rechaza Ho.

3.- Estadística para contrastar hipótesis: Correlación de Pearson

Tabla 8:*Correlación – Segunda hipótesis específica*

Correlaciones			
		Apalancamiento_Financiero	Volumen_Ventas
Apalancamiento_Financiero	Correlación de Pearson	1	,385**
	Sig. (bilateral)		,007
	N	48	48
Volumen_Ventas	Correlación de Pearson	,385**	1
	Sig. (bilateral)	,007	
	N	48	48

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

Paso 6: Lectura del p-valor

Los resultados, muestran que el valor – p (0.007) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que El apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019 y que las variables se relacionan en un 38.5%.

Paso 7: Toma de decisiones

Según los resultados obtenidos en los pasos anteriores, se da por verificada y aceptada la segunda hipótesis específica

4.2.2. Verificación de hipótesis general

1.- Planteo de hipótesis

Hipótesis Nula

Ho: El apalancamiento financiero no se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019

Hipótesis alterna

Ha: El apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019

2.- Regla para contrastar hipótesis

Si Valor $p > 0.05$, se acepta la H_0 . Si Valor $p < 0.05$, se rechaza H_0 .

3.- Estadística para contrastar hipótesis: Correlación de Pearson

Tabla 9:

Correlación – Hipotesis general

		Apalancamiento_Financiero	Productividad
Apalancamiento_Financiero	Correlación de Pearson	1	,552**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	48	48
Productividad	Correlación de Pearson	,552**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	48	48

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

Paso 6: Lectura del p-valor

Los resultados, muestran que el valor – p (0.000) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que El apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019 y que las variables se relacionan en un 55.2%.

Paso 7: Toma de decisiones

Según los resultados obtenidos en los pasos anteriores, se da por verificada y aceptada la hipótesis general.

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El apalancamiento financiero indica que es rentable recurrir a la financiación ajena para aumentar el importe de la inversión, debido que el indicador fue mayor a uno. Asimismo la productividad tuvo una tendencia positiva, lo que indica que el apalancamiento financiero tiene una relación directa con la productividad. Asimismo en la verificación de la hipótesis general, los resultados obtenidos mediante la correlación de Pearson muestran una relación de las variables en un 55.2% y un p-valor 0.000, aceptando la hipótesis alterna y concluyendo con un nivel de confianza del 95% que el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016-2019.

Asimismo el autor Sanchez (2018) confirma que el apalancamiento financiero influye de manera directa en la rentabilidad, el resultado fue obtenido mediante la correlación de PEARSON, es positivo lo cual implica que la relación entre las variables es directa fuerte. Así también el autor Amaya (2017) coincide con el resultado que se ha llegado en el presente trabajo de investigación llegando al siguiente resultado: el apalancamiento financiero incide de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Calzature Pattys SAC, mediante sus indicadores desarrollados como apalancamiento financiero se obtuvo un 2.27 en el periodo actual.

CONCLUSIONES

Primera

Se ha determinado que el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 – 2019, la relación es moderada con un 55.2% lo que lleva consigo una limitación en la productividad en relación con el apalancamiento financiero que existe en los periodos 2016 – 2019, esto contrasta mucho en referencia al objetivo general de la investigación, el cual fue determinar la relación que existía entre estas dos variables.

Segunda

Se ha determinado que el apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 – 2019, la relación es moderada con un 38.9%. Asimismo se ha observado que el año con mayor monto de recursos utilizados es en el 2018 , con S/ 529,499.21 y el año con mayor apalancamiento financiero es en el 2016 con 3.43.

Tercera

Se ha determinado que el apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas, en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 – 2019, la relación es moderada con un 38.5%. Asimismo se ha observado a mayor volumen de ventas mayor será el apalancamiento.

RECOMENDACIONES

Primera

El área de contabilidad en coordinación con la oficina de administración deberán evaluar los ratios de apalancamiento financiero y productividad para realizar inversiones (con el fondo propio y el préstamo) y aumentar la rentabilidad del capital propio.

Segunda

El área de contabilidad en coordinación con la oficina de administración deberán evaluar los importes de recursos utilizados ya que estos aumentan drásticamente en diciembre por la demanda en época navideña.

Tercera

El área de contabilidad en coordinación con la oficina de administración deberán evaluar los importes mensuales del volumen de ventas ya que estos aumentan drásticamente en diciembre por la demanda en época navideña, asimismo se recomienda elaborar un plan mejora para mantener una constante positiva en el volumen de ventas.

REFERENCIAS

- Aguilar, C. (2015). *Medición del patrimonio*.
- Aguilar, K. (2015). *Los Presupuestos de ventas y producción*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2019
- Alexandra, C. V. (2018). *El Apalancamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Casa Polo S.A.C., año 2017*. Trujillo: Universidad César Vallejo.
- Altahona, Q. T. (2009). *Libro Práctico sobre Contabilidad General*. Bucaramanga: Universidad de Investigación Dearrollo -UDI.
- Amado, G. (2002). *Comparación de la medición de activos y pasivos con sus valores límite*.
- Amaya, C. (2017). *Apalancamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE Calzature Pattys SAC de la ciudad de Trujillo, Año 2016*. Trujillo - Perú: Universidad César Vallejo.
- Aquino, B. (2014). *La importancia de las ventas en las empresas*.
<https://www.gestiopolis.com/la-importancia-de-las-ventas-en-las-empresas/>:
Marketing.
- Ayre, I., & Chocce, J. (2016). *Apalancamiento financiero para el crecimiento económico en las empresas constructoras de la ciudad de Huancayo*. Huancayo - Perú: Universidad Nacional de Centro del Perú.
- Bain, R. (2003). *La productividad. 2ª. Edición*. Colombia.: McGraw Hill.
- Briceño, H. (2006). *Indicadores financieros*. Mexico: Umbral.

- Caballero, F. (marzo de 2019). "Solvencia". Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/solvencia.html>
- Chavez, H. (febrero de 2005). *Curso básico de mercadeo*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/curso-basico-de-mercadeo/>
- Court, E. (2010). *Finanzas Corporativas*. Buenos Aires: Metrocolor S.A.
- De Jaime, J. (2010). *Las Claves del Análisis Económico-Financiero de la Empresa*. Madrid: ESIC.
- Domínguez, I. (2009). *Estructura del Financiamiento*.
- Duran, J. (05 de Noviembre de 2017). *Apalancamiento financiero*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/apalancamiento-financiero.html>
- Fuentes, S. (2012). *Satisfacción laboral y su influencia en la productividad" (estudio realizado en la delegación de recursos humanos del organismo judicial en la ciudad de quetzaltenango*. Campus de Quetzaltenango: Universidad Rafael Landívar.
- Gaither, N., & Frazier, G. (2000). *Administración de producción y operaciones*. México: International Thomson Editores.
- Gitman, J., & Zutter, C. (2012). *Principios de la administración financiera*. México: Pearson Educación de México, S. A.
- Gómez, O. (2011). *Los costos y procesos de producción, opción estratégica de productividad y competitividad en la industria de confecciones infantiles de Bucaramanga*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2019, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100014

- Grael, M. (28 de Noviembre de 2019). *¿Qué es el Apalancamiento? ¿Cómo funciona y cuáles son los riesgos?* Recuperado el 10 de Diciembre de 2019, de <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3874942-que-apalancamiento-como-funciona-cuales-son-riesgos>
- ISOTools. (junio de 2015). *¿Cómo influye la calidad total en la productividad empresarial?* Obtenido de <https://www.isotools.org/2015/06/05/como-influye-la-calidad-total-en-la-productividad-empresarial/>
- Jame, Q. (16 de Abril de 2015). *Pronostico de Ventas*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2019, de <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/PRONOSTICO-DE-VENTAS/2456317.html>
- Kootz, H., & Weihrich, H. (1998). *Administración 11ª. Edición*. México: McGraw-Hill.
- León, D. (2016). *Modelo de gestión para incrementar la productividad de la fuerza de ventas de Salud S.A en Guayaquil*. Guayaquil. Ecuador: (Tesis de pregrado) Universidad de Guayaquil.
- López, J. (2014). *Apalancamiento financiero y su impacto sobre la rentabilidad de las pymes de la ciudad de Ambato durante el año 2013*. Ambato – Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Luna, N. (18 de enero de 2018). *Liquidez financiera: ¿qué es y por qué es importante?* Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/307396>
- Melgs, W., Mosich, B., & Johnson, C. (1976). *Contabilidad, La base para desiciones comerciales*. Mexico. Mc.

- Moreno, A. (2012). *La morosidad y su influencia en el patrimonio empresarial en la empresa Microcréditos de la ciudad de trujillo, periodo 2011*. Trujillo: [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo].
- Muñoz, A. (agosto de 2018). *Marketing - Proceso de la administración de un equipo de ventas*. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos14/equipo-ventas/equipo-ventas.shtml#am>
- Parodi, C. (19 de Abril de 2013). *¿Qué es el apalancamiento?* Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/blog/economiaparatos/2013/04/que-es-el-apalancamiento.html>
- Paz, R., & Echevarry, M. (2007). *Gerencia de territoria aplicando Maketing Uno a Uno*. <https://books.google.com.pe/books?id=QYtc8I-E6ygC&pg=PA35&lpg=PA35&dq=El+marco+de+planeaci%C3%B3n+debe+incorporar+varias+premisas,+incluyendo+los+peores+escenarios.+Quiz%C3%A1s+el+beneficio+m%C3%A1s+grande+de+la+planeaci%C3%B3n+sea+que+proporciona+la+base:marketing>.
- Quiros, O. (2009). *Planificación de Ventas*. Obtenido de https://www.infosol.com.mx/espacio/Articulos/Desde_la_Trinchera/planificacion_de_ventas.html#.XW9FF_BKg_4
- Raffino, M. (16 de Noviembre de 2018). *"Ingreso"*. Obtenido de <https://concepto.de/ingreso-2/>
- Rajara, E. (31 de Octubre de 2017). *Apalancamiento financiero*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2019, de <https://brainly.lat/tarea/6801945>
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración*. México: Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.

- Rodríguez , G. (2017). *Análisis del capital de trabajo y el nivel de endeudamiento de las empresas de transporte El Dorado, Vafitur y Canario en el período 2014*. Ambato – Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Rojas , C. (agosto de 2015). *¿Qué es el interes financiero?* Obtenido de <https://prestadero.com/blog/como-calcular-mi-tasa-de-rendimiento-como-prestamista/>
- Sanchez, L. (23 de Junio de 2015). *Productividad empresarial*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2019, de <https://www.emprendepyme.net/productividad-empresarial>
- Sanchez, M. (2018). *El apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza, 2017*. Huanuco - Perú: Universidad Católica los Ángeles Chimbote.
- Segovia, S. (2008). *Contabilidad Básica*. Madris. Ram[on Areces.
- Sevilla, A. (junio de 2019). *Rentabilidad*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Stephen, P., Robbins, & Coulter, M. (2005). *Administración*. Mexico: Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.
- Torres, V. (2014). *Administración de ventas*. Mexico.
- Vara, H. A. (2012). *Desde la idea hasta la sustentación: 7 pasos para una tesis exitosa*. Lima: Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres.
- Velayos, V. (2012). *Apalancamiento financiero*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-financiero.html>

Welsch, G., & Milton , R. (1990). *Presupuestos, Planificación y Control de Utilidades*.

México: 5ta edición.

Zamora, E. (2019). *Activo Corriente y Activo No corriente*. Obtenido de

<https://www.contabilidae.com/activo-corriente-activo-no-corriente-ejemplos/>

APÉNDICES

APÉNDICE A - MATRIZ DE CONSISTENCIA
APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD DE CORPORACIÓN TOMMY SAC DE LA CIUDAD DE TACNA, PERIODO 2016 - 2019

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal ¿Cómo el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>a. ¿De qué manera el apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019?</p> <p>b. ¿Cómo el apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas, en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019?</p>	<p>Objetivo principal Determinar cómo el apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>a. Determinar de qué manera el apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.</p> <p>b. Analizar cómo el apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas, en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.</p>	<p>Hipótesis Principal El apalancamiento financiero se relaciona con la productividad de Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>a. El apalancamiento financiero se relaciona con los recursos utilizados en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.</p> <p>b. El apalancamiento financiero se relaciona con el volumen de ventas, en Corporación Tommy SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2016 - 2019.</p>	<p>Variable 1: Apalancamiento Financiero</p> <p>1. Total Activo</p> <p>2. Total Patrimonio</p> <p>Variable 2: Productividad</p> <p>1. Recursos utilizados</p> <p>2. Volumen de ventas.</p>	<p><u>Tipo de investigación</u> Básica - Pura</p> <p>2. <u>Diseño de investigación</u> No experimental Longitudinal</p> <p>3. <u>Nivel de investigación</u> Relacional</p> <p>4. <u>Población</u> La población está compuesta por el análisis de datos de la información económica financiera de la Corporación Tommy SAC.</p> <p>5. <u>Muestra</u> 03 periodos consecutivos (2016, 2017, 2018 y 2019) (48 meses). De la información económica financiera.</p> <p>6. <u>Técnicas</u> Análisis documental</p> <p>7. <u>Instrumentos</u> Guía de análisis</p> <p>8. <u>Método Estadístico</u> Correlación de Pearson</p>

APÉNDICE B - OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES
APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD DE CORPORACIÓN TOMMY SAC
DE LA CIUDAD DE TACNA, PERIODO 2016 – 2018

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE 1: Apalancamiento Financiero	<p>Gracias al apalancamiento financiero logramos invertir más dinero del que realmente tenemos. De este modo, podemos obtener más beneficios (o más pérdidas) que si hubiéramos invertido solo nuestro capital disponible. Una operación apalancada, tiene una mayor rentabilidad con respecto al capital que hemos invertido. Cuanta más deuda se utilice, mayor será el apalancamiento financiero. Un alto grado de apalancamiento financiero conlleva altos pagos de interés sobre esa deuda, lo que afecta negativamente a las ganancias. La deuda permite que invirtamos más dinero del que tenemos gracias a lo que hemos pedido prestado. (Rajara, 2017)</p>	<p>Es el efecto que se produce en la rentabilidad de los fondos propios, como consecuencia del empleo de los fondos ajenos. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente. (Granel, 2019)</p>	1. Total Activo 2. Total Patrimonio	Razón / Proporción
VARIABLE 2: Productividad	<p>La productividad es la relación entre el resultado de una actividad productiva y los medios que han sido necesarios para obtener dicha producción. En el campo empresarial se define la <u>productividad empresarial</u> como el resultado de las acciones que se deben llevar a término para conseguir los objetivos de la empresa y un buen clima laboral, teniendo en cuenta la relación entre los recursos que se invierten para alcanzar los objetivos y los resultados de los mismos. Aumentar la productividad debe ser una estrategia fundamental para cualquier empresa ya que permite conseguir ingresos, crecimiento y posicionamiento. (Sanchez L. , 2015)</p>	<p>La productividad empresarial se define como el resultado de las inversiones en una unidad de capital para hacer el trabajo más eficiente, manteniendo el mismo nivel de empleo o, incluso, reduciendo el empleo, teniendo en cuenta la relación entre los recursos que se invierten y los resultados de los mismos. (Gómez, 2011)</p>	1. Recursos utilizados 2. Volumen de ventas.	

APÉNDICE C - GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

AÑO	MES	TOTAL ACTIVO	TOTAL PATRIMONIO	APALANCAMIENTO FINANCIERO	VOLUMEN DE VENTAS	RECURSOS UTILIZADO	PRODUCTIVIDAD
2019	ENERO	3596255	1804274	1.99	163507	96007	1.70
	FEBRERO	3559874	1902390	1.87	137676	84549	1.63
	MARZO	3998135	1993907	2.01	131260	82637	1.59
	ABRIL	4121534	2081128	1.98	126312	80370	1.57
	MAYO	4158339	2202901	1.89	174784	110128	1.59
	JUNIO	4178020	2292356	1.82	124900	76261	1.64
	JULIO	4215793	2367416	1.78	139716	110312	1.27
	AGOSTO	4259647	2454488	1.74	122180	75035	1.63
	SETIEMBRE	4233548	2524229	1.68	108266	73904	1.46
	OCTUBRE	4240028	2573918	1.65	89522	69087	1.30
	NOVIEMBRE	4393779	2643222	1.66	107657	73534	1.46
	DICIEMBRE	3624515	1683343	2.15	248108	402921	0.62
2018	ENERO	3521700	1683733	2.09	178031	111996	1.59
	FEBRERO	3531291	1830702	1.93	190083	120700	1.57
	MARZO	3665184	1950528	1.88	158557	103449	1.53
	ABRIL	3630195	2032988	1.79	128784	98890	1.30
	MAYO	3741491	2160457	1.73	169071	110613	1.53
	JUNIO	3846656	2089563	1.84	146925	106778	1.38
	JULIO	4170143	2200367	1.90	168854	126973	1.33
	AGOSTO	4175139	2296424	1.82	145021	108157	1.34
	SETIEMBRE	4161601	2363904	1.76	113920	92939	1.23
	OCTUBRE	4505879	2445918	1.84	133288	105678	1.26
	NOVIEMBRE	4535987	2567933	1.77	169963	117322	1.45
	DICIEMBRE	3571953	1545031	2.31	339834	529499	0.64
2017	ENERO	3832192	1394568	2.75	158642	132540	1.20
	FEBRERO	3823796	1513825	2.53	166701	144208	1.16
	MARZO	3815128	1619607	2.36	143415	127166	1.13
	ABRIL	3814238	1717694	2.22	143092	126461	1.13
	MAYO	4188469	1852246	2.26	173426	135721	1.28
	JUNIO	4235448	1967643	2.15	156873	130982	1.20
	JULIO	4399370	2113856	2.08	193673	150779	1.28
	AGOSTO	4376325	2207718	1.98	135265	116519	1.16
	SETIEMBRE	4518519	2299442	1.97	136056	120597	1.13
	OCTUBRE	4609444	2394360	1.93	138820	122373	1.13
	NOVIEMBRE	4686450	2499126	1.88	152926	131594	1.16
	DICIEMBRE	3869663	1280856	3.02	372632	368420	1.01
2016	ENERO	4447219	1296141	3.43	212939	187113	1.14
	FEBRERO	4453448	1428671	3.12	213751	181378	1.18
	MARZO	4531554	1483877	3.05	131336	137670	0.95
	ABRIL	4533671	1516875	2.99	97507	110198	0.88
	MAYO	5023225	1588266	3.16	135073	126973	1.06
	JUNIO	4868625	1672314	2.91	150788	137396	1.10
	JULIO	4840920	1775137	2.73	170468	147520	1.16
	AGOSTO	4838696	1867928	2.59	153102	132051	1.16
	SETIEMBRE	4852638	1901279	2.55	110681	129191	0.86
	OCTUBRE	4863073	1917517	2.54	100477	131319	0.77
	NOVIEMBRE	4820405	2029050	2.38	163588	128709	1.27
	DICIEMBRE	3869663	1280857	3.02	371905	309681	1.20