

# **UNIVERSIDAD SAN PEDRO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD**



**“El covid-19 y su impacto en la rentabilidad de la empresa  
Inversiones Lak Trading S.A.C”**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Pública

**Autora:**

Calderón Caballero, Fanny Mabel

**Asesor:**

Ulloa Siccha, Javier Leopoldo

Trujillo-Perú

2020

## PALABRAS CLAVES

<b>Tema</b>	<b>Covid-19, Rentabilidad</b>
<b>Especialidad</b>	<b>Finanzas</b>

## KEYWORDS

<b>Topic</b>	<b>Covid-19, Rentabilidad</b>
<b>Specialty</b>	<b>Finance</b>

### Línea de Investigación VRI. (RCU. N° 4201-2019-USPCU)

<b>Línea de Investigación</b>	<b>OCDE</b>		
	<b>Área</b>	<b>Sub Área</b>	<b>Disciplina</b>
Finanzas.	Ciencias Sociales.	Economía y Negocios.	Economía.

### Research line (RCU. N° 4201-2019-USPCU)

<b>Línea de Investigación</b>	<b>OCDE</b>		
	<b>Área</b>	<b>Sub Área</b>	<b>Disciplina</b>
Finance	Social Sciences	Economics and Business	Economy

**El covid-19 y su impacto en la rentabilidad de la empresa Inversiones Lak  
Trading S.A.C**

**The covid-19 and its impact on the profitability of the company Inversiones Lak  
Trading S.A.C**

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general, analizar de qué manera el covid-19 impactó en la rentabilidad de la empresa Inversiones Lak Trading S.A.C.

En su metodología el trabajo de investigación es de tipo básico – descriptivo, de diseño no experimental, de corte transversal. La población – muestra son los 8 trabajadores que laboran en la empresa objeto de estudio.

Se utilizò como técnica de estudio la encuesta y como instrumento el cuestionario, para el procesamiento de la información, se utilizò el programa Microsoft Excel 2016.

En los resultados obtenidos se determinó que el covid-19 tiene un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Lak Trading S.A.C., donde el 100% de los trabajadores consignaron que la empresa dejó de operar por algunos meses durante la pandemia. Con respecto a las cuentas por pagar, el 63% y 75% de los encuestados manifestaron que los proveedores bajaron los plazos de pago y la línea de crédito a la empresa respectivamente. En cuanto al precio de venta de la mercadería, el 63% de los trabajadores respondieron que durante la fase de la reactivación económica 2020, la empresa compró la mercadería a un precio más elevado.

## **ABSTRACT**

The general objective of this Research Work is to analyze how the covid-19 impacted on the profitability of the company Inversiones Lak Trading S.AC.

In its methodology, the research work is of a basic type - descriptive, non-experimental design, cross-sectional. The population - sample is the 8 workers who work in the company under study.

The survey was used as a study technique and the questionnaire as an instrument, for information processing, the Microsoft Excel 2016 program was used.

In the results obtained, it was determined that covid-19 has a negative impact on the profitability of the company Inversiones Lak Trading S.A.C., where 100% of the workers stated that the company stopped operating for a few months during the pandemic. Regarding accounts payable, 63% and 75% of the interviewees stated that the suppliers lowered the payment terms and the credit line to the company respectively. Regarding the sale price of the merchandise, 63% of the workers responded that during the 2020 economic reactivation phase, the company bought the merchandise at a higher price.

## ÍNDICE

<b>PALABRAS CLAVES.....</b>	<b>i</b>
<b>TITULO .....</b>	<b>ii</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE.....</b>	<b>v</b>
<b>CAPITULO I: INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>13</b>
<b>1.3 PROBLEMA .....</b>	<b>13</b>
<b>1.4 CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....</b>	<b>13</b>
<b>1.5 HIPÓTESIS .....</b>	<b>17</b>
<b>1.6 OBJETIVOS .....</b>	<b>18</b>
<b>CAPITULO II: MATERIAL Y MÉTODOS .....</b>	<b>19</b>
<b>2.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>20</b>
<b>2.2 POBLACIÓN - MUESTRA.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>20</b>
<b>CAPITULO III: RESULTADOS.....</b>	<b>21</b>
<b>CAPITULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>41</b>
<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>46</b>
<b>CAPITULO VI: AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>50</b>
<b>CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>52</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>57</b>

# **CAPITULO I**

## **Introducción**

## I. INTRODUCCION:

### 1.1 Antecedentes y Fundamentación Científica

#### A nivel Internacional:

En la tesis titulado “Análisis de Rentabilidad de las ventas en el Comercial Franklin durante los meses de enero a junio del 2020”, de **(Buruhan, A., 2020); Babahoyo, Ecuador**; sustenta que al analizar la rentabilidad de las ventas y al aplicar los métodos de Análisis financiero vertical y horizontal, se pudo visualizar una disminución en las ventas, por lo que se puede concluir que toda esta baja que enfrento la empresa comercial fue por motivo de la pandemia del covid-19 que dio un impacto considerable en el negocio. Muchos negocios al igual que este no esperaban la circunstancia actual de la emergencia sanitaria por lo que no estaban preparados para hacerle frente, es por esa razón que fue necesario hacer un estudio y analizar los resultados de la empresa, para de este modo tomar decisiones estratégicas y logren recuperar sus niveles de ventas. El antecedente contribuye a que al analizar la rentabilidad de las ventas y al aplicar los métodos de análisis financieros, se pueden obtener resultados concretos para enfrentar la situación económica que está atravesando la empresa comercial en la emergencia sanitaria del covid-19.

En la tesis titulada “Análisis de la Rentabilidad en la Ebanistería Siervo de Jehová ubicada en el cantón Guayaquil” de **(Plaza, C., 2019) Guayaquil, Ecuador**; se concluye que, para determinar la rentabilidad de una empresa, es necesario la aplicación del ROA y ROE (ratios de rentabilidad), para ello se realiza un análisis a los estados financieros, en donde se puede visualizar la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios económicos. El análisis de la rentabilidad aplicados

a los productos, arrojó que existen dos productos que generan un manejo ineficiente de los recursos de la empresa, porque su comercialización de esto no cubre el mínimo de los gastos operativos, ocasionando así que su permanencia en el listado de productos reste inversión y no aporte con la generación de beneficios económicos. El antecedente contribuye a reforzar que la aplicación de ratios de la rentabilidad a los productos de la empresa, ayuda a identificar qué productos son los que generan menor beneficio económico, y la empresa al tener ese resultado pueda tomar las decisiones adecuadas y de manera oportuna, para el crecimiento de la rentabilidad.

En la tesis titulada “Análisis del nivel de rentabilidad en las ventas de la empresa BRECOMAL S.A. durante el periodo 2018 y 2019”, de **(Espinoza, M., 2020) Babahoyo; Ecuador**, demuestra que la empresa agrícola BRECOMAL al subir sus costos de ventas en el año 2019 obtuvieron una baja rentabilidad a comparación del año 2018, que utilizaron menos materiales, por lo tanto sus costos eran menores; sin embargo; la empresa al realizar un análisis en su situación financiera y al ratios de rentabilidad, el margen de utilidad registraba un aumento al término del periodo 2019. El antecedente aporta al proyecto de investigación, a que la rentabilidad está directamente relacionada con el nivel de ventas que pueda generar la empresa, y que al aplicar oportunamente los ratios o razones de rentabilidad, se pueden obtener resultados positivos y concretos a largo plazo.

### **A nivel Local:**

En la tesis titulada “Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago S.A.C.”, de **(Romero, E., 2017) Lima, Perú**; se demuestra que la baja de Rentabilidad se debe al mal manejo financiero en el área de finanzas, por ello se hizo un análisis a las cuentas más deficientes y se aplicaron los ratios financieros correspondiente, de esta manera el gerente pueda tomar decisiones adecuadas con respecto a las operaciones financieras tanto con los bancos como con los proveedores, de esa forma puedan cumplir con las expectativas que requiere la empresa y tener un mejor manejo financiero. El antecedente aporta al proyecto de investigación a que la aplicación de los ratios financieros y al analizar las cuentas contables con más deficiencias, ayudaría a mejorar la rentabilidad y al crecimiento de la empresa comercial.

En la tesis titulada “Gestión administrativa y su efecto en la Rentabilidad Financiera de la empresa comercial El Trébol S.A.C. del distrito de Trujillo 2016” , de **(Merino, R., 2017) Trujillo, Perú**, se determinó que la gestión administrativa realizada en la empresa El Trébol tuvo un impacto significativo en la rentabilidad financiera, también concluye que las estrategias para aumentar la rentabilidad de la empresa son: el incremento de precios, el aumento del volumen de ventas y la reducción de costos. El antecedente ayuda a reforzar que, para mejorar la rentabilidad, es importante aplicar estrategias financieras fijando precios razonables y reduciendo costos, con el fin de obtener como resultado el incrementar el nivel de ventas.

En la tesis titulada “Planeamiento estratégico económico y financiero para mejorar la rentabilidad de la CAC Leòn XVIII”, de **(Zavaleta, H., 2019) Trujillo, Perú**, expresa que al realizar un diagnóstico económico financiero, sus indicadores de rentabilidad muestran un crecimiento en los periodos 2014-2018, a excepción del año 2016 que demuestra poco crecimiento; por lo que para mejorar su rentabilidad se formula un plan estratégico económico financiero mediante el método David Fred, este es un método estructurado y sirve como herramienta de gestión institucional para lograr y orientar diferentes resultados como la mejora e incremento de la rentabilidad. El antecedente aporta al proyecto de investigación a que, la aplicación de un plan estratégico económico-financiero y del método David Fred, servirán como herramienta para mejora de la rentabilidad; ya que ambos evalúan la situación actual de la empresa, tanto en la parte comercial, económico y financiera.

### **Fundamentación Científica**

#### **a) El COVID-19**

Según el **(Instituto Peruano de Economía (IPE), 2020)**, refiere que el surgimiento de la pandemia del covid-19, ha golpeado considerablemente la economía global, ya que la rápida propagación del virus ha llevado a los gobiernos de distintos países a tomar acciones drásticas para reducir el incremento de casos y evitar un colapso de los sistemas de salud.

Estas medidas buscan evitar la propagación del virus, puesto que se paralizaría la producción de la mayoría de bienes y servicios. Además, se suma también el impacto sobre los mercados financieros ante un escenario cambiante e inestable.

**Zaiat, A. (2020)**, expresa que, el impacto negativo del coronavirus tiene un reflejo inmediato en las variables financieras, puesto que, todas las actividades productivas también están empezando a caer. Esta situación, genera un gran problema económico; ya que involucra a todos los países dependientes de insumos para sus distintas industrias provenientes de China. En la actualidad, el país Chino se ha convertido en la central manufacturera mundial de muchos sectores, por lo que, cerca del 20% del comercio global de productos intermedios manufacturados se originan en China.

### **El Impacto del Covid-19 en la economía**

El **(Instituto Peruano de Economía (IPE), 2020)** refiere que, frente a la propagación del covid-19, las empresas del sector comercio deberían permanecer cerradas durante el tiempo establecido por el estado. Por lo que, ocasionarían que las empresas como las tiendas por departamento, ferreterías, tiendas de equipos electrónicos, entre otros, disminuyan significativamente sus ventas durante el mes de marzo.

El impedimento a las empresas de poder operar, se le suma la falta de abastecimiento de los productos importados provenientes de países con alta incidencia del covid-19. Tal es el caso de las empresas provenientes de China, país donde las fábricas cesaron sus operaciones en el mes de febrero; donde las importaciones de computadoras portátiles cayeron en un 33%.

Las empresas más expuestas fueron las tiendas por departamento y comercios de productos tecnológicos. A pesar de ello, en el mes de marzo, las fábricas de China recién están empezando a operar lentamente, por ende, el abastecimiento de productos ya se estarían regularizándose.

## **Tipo de Cambio**

De acuerdo al **(Instituto Peruano de Economía (IPE), 2020)**, explica que, la mayor demanda del dólar ante la pandemia y su potencial efecto en la economía mundial habría contrarrestado el impacto de las tasas políticas de la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED), este aumento del tipo de cambio afectaría a las distintas esferas de la economía y también al sector importador, puesto que, aumentaría el precio de los bienes importados y reduciría los términos de intercambio. Por su parte, la SBS sostiene que, el aumento del tipo de cambio incidiría en la colocación de créditos en Moneda Extranjera (ME), por lo que en enero de este año representó el 27% del total de créditos directos; ocasionando así que, solo el 8% de los créditos en ME son hipotecarios para vivienda, el 4% son créditos de consumo y el 88% restante corresponde a créditos corporativos, a grandes, medianas, pequeñas y microempresas.

### **b) La Rentabilidad**

#### **Definición**

Según **García, I. (2017)**, refiere que la rentabilidad son los beneficios o la ganancia obtenida procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Por otro lado, en el ámbito empresarial, la rentabilidad es muy importante y permite conocer la capacidad que tiene una empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

**Sevilla, A. (2015)**, argumenta que, es la capacidad de una inversión que genera beneficios mayores a los invertidos después de la espera de un periodo determinado, es un elemento fundamental en la planificación económica y financiera de una organización.

## **Tipos de Rentabilidad**

### ✓ **Rentabilidad Económica**

De acuerdo con **Sevilla, A. (2015)**, manifiesta que, es un beneficio promedio por la totalidad de las inversiones realizadas; es decir qué; compara el resultado obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa y con las inversiones que se han realizado para obtener dicho resultado.

### ✓ **Rentabilidad Financiera**

**Sevilla, A. (2015)**, agrega que, es el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en una empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

### ✓ **Rentabilidad Social**

**Sevilla, A. (2015)**, expresa, es la ganancia que puede obtener una sociedad de un proyecto o inversión de una organización. Es independiente de la rentabilidad económica, puesto que, un proyecto puede ser rentable socialmente pero no serlo económicamente para el inversor.

## **Ratios de Rentabilidad**

**Castro, J. (2018)**, sostiene que los ratios financieros son posiblemente las más empleadas en el análisis de inversiones, estos incluyen los coeficientes de márgenes, como el de beneficio bruto, operativo y neto. Además miden la capacidad de la empresa para obtener un rendimiento adecuado.

**Roldan, P. (2019)**, señala que los ratios son un conjunto de indicadores financieros y económicos, que determinan si la empresa es o no rentable, puesto que comparan distintas partidas del balance o del estado de resultados, estos responden si la empresa es capaz de generar suficientes recursos para pagar sus costes y remunerar a sus propietarios.

Entre los ratios de rentabilidad tenemos:

✓ **Margen Bruto**

**Sevilla, A. (2017)**, refiere que, es el beneficio directo de la actividad de la empresa y, por ello, no descuenta ni los gastos de personal, ni generales, ni los impuestos. Este margen sirve para determinar si un negocio es rentable, dado que si el margen bruto es negativo el resto de costes serán imposibles de cubrir.

$$\frac{\textit{Utilidad Bruta del periodo}}{\textit{Ingresos Totales de las Ventas}}$$

✓ **Margen de Utilidad Operativa**

**Acosta, N. (2018)**, expresa que, es el resultado o beneficio operativo en relación al total de ingreso, vale decir que, mide la proporción de los ingresos restantes, luego de deducir los costos directos, así como también los gastos administrativos, generales y de ventas.

$$\frac{\textit{Utilidad Operacional del periodo}}{\textit{Ingresos Totales de las Ventas}}$$

✓ **Margen de Utilidad Neta**

Según **Orellana, W. (2020)**, este margen indica el último grado de acidez de las utilidades de la organización, puesto que, representa el porcentaje de utilidad que le queda a la empresa una vez cancelados absolutamente todos los costos del periodo, y también el dinero disponible para distribuir a los acciones o socios.

$$\frac{\textit{Utilidad Neta del periodo}}{\textit{Ingresos Totales de las Ventas}}$$

**Ratios de Liquidez**

De acuerdo con **Martínez M. (2018)**, expresa que, es la capacidad de la organización para hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo, puesto que, comparan los bienes y derechos líquidos, con respecto a las deudas a pagar en 12 meses.

Entre los ratios de Liquidez tenemos:

✓ **Ratio de Liquidez Corriente**

Tal como **Lòpez, A. (2017)**, indica que, este ratio muestra què proporción de deudas a corto plazo son cubiertas por elementos del activo, dicha conversión en efectivo corresponden aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

✓ **Ratio de Prueba ácida (acid test)**

Desde la posición de **Martínez, M. (2018)**, señala que, es un método para conocer la solvencia del día a día de la empresa, sin contar con las existencias.

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Ratios de Gestión**

Segùn **Andrade, P (2017)**, señala que, tal ratio muestra los datos sobre la gestión de algunas áreas específicas de la empresa, en otra palabras, los desempeños históricos, como los ratios de rotación de inventarios, o el comportamiento de la política de créditos y los plazos que se hayan establecido en ella, al igual que, el pago a proveedores.

Entre los ratios de gestión tenemos:

✓ **Ratio de Rotación por pagar**

**Andrade, P. (2017)**, considera que, mide el plazo que la empresa tiene para pagar sus obligaciones con sus proveedores.

$$\frac{\text{Compras al crédito}}{\text{Cuentas por pagar comerciales}}$$

✓ **Ratio de Rotación de Inventarios**

Desde el punto de vista de **Andrade, P. (2017)**, afirma que, muestra el resultado en relación a las existencias y el costo de la mercadería vendida por la empresa, permite analizar cómo se ha venido manejando las existencias en cada periodo.

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

## **Ratios de Endeudamiento**

**Paco, F. (2019)**, refiere que, es un índice que muestra el volumen de deuda que tiene una organización en relación con su patrimonio o, vale decir, la cantidad de deuda que tiene que hacer frente la empresa con recursos propios.

Entre los ratios de endeudamiento tenemos:

✓ **Ratio de Endeudamiento a corto plazo**

**Paco, F. (2019)**, señala que, mide la relación que existe entre los fondos a corto plazo aportados por los acreedores y los recursos generados por la propia empresa

$$\frac{\textit{Pasivo Corriente}}{\textit{Patrimonio}} \times 100$$

✓ **Ratio de Endeudamiento a largo plazo**

De acuerdo con **Paco, F. (2019)**, manifiesta que, mide la relación que hay entre los fondos a largo plazo proporcionados por los acreedores, y los recursos de la propia empresa.

$$\frac{\textit{Pasivo No Corriente}}{\textit{Patrimonio}} \times 100$$

## **1.2 Justificación de la Investigación**

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad demostrar de qué manera el covid-19 impactará en la rentabilidad de la empresa Inversiones Lak Trading S.A.C. Esta investigación es básico-descriptivo, de diseño no experimental, de corte transversal.

La investigación es relevante, puesto que, permitirá analizar la situación financiera de la empresa, aplicando ratios financieros, y de esa forma la gerencia pueda tomar decisiones adecuadas y oportunas en beneficio de la empresa.

Actualmente la mayoría de empresas buscan adaptarse a los cambios bruscos económicos que estamos viviendo por el covid-19; por ello es importante realizar un análisis exhaustivo y detallado de la situación que está atravesando la empresa informática Inversiones Lak Trading S.A.C., y de esa manera poder mejorar su rentabilidad, evitando así pérdidas cuantitativas y numerosas.

## **1.3 Problema**

¿De qué manera el covid-19 impactó en la Rentabilidad de la Empresa Inversiones Lak Trading S.A.C.?

## **1.4 Conceptualización y Operacionalización de variables**

### **Conceptualización de Variables**

#### **a) El Covid-19**

**Pérez, I. (2020)**, agrega que, mientras la pandemia del covid-19 siga avanzando, uno de los aspectos que más preocupa es el impacto económico de la enfermedad. Puesto que, cuando empezó el brote, las fábricas automotrices, cerraron por falta de insumos. China es la fuente de cinco ramas de la economía mundial: automotriz, aeronáutica, farmoquímica,

telecomunicaciones y electrónica. El cierre de las fábricas y del comercio del país oriental frena la producción de estas cinco ramas en el mundo.

### **Dimensiones:**

#### **Disminución de Ventas**

**Madero, M. (2020)**, indica que las ventas en las empresas pueden bajar por múltiples razones e identificarlas ayudaría a definir las acciones que se puedan realizar para enfrentarlas.

En la Actualidad, los mercados están cambiando continuamente y son muchas variables que inciden en los resultados de las ventas, uno de ellos puede ser que disminuya el interés de los consumidores por el producto o servicio, o talvez el aumento de la competencia.

Para saber las razones de porqué bajan las ventas es importante que se lleve a cabo un análisis del mercado para determinar en qué posición está la marca, cuáles son los intereses o necesidades cambiantes de tus clientes y qué están haciendo tus competidores.

#### **Interrupción en la Cadena de Suministros**

**Fornos, G. (2020)** señala que, por la pandemia, varias compañías se han visto afectadas tanto en el talento humano, como en el aspecto comercial, Algunas de ellas ya están viendo interrupciones por el covid-19. Este desafío actual nos permite tener una visión más detallada de las operaciones y las cadenas de suministro, asimismo, la importancia en el desarrollo de relaciones más colaborativas y resilientes con proveedores críticos. Las relaciones corporativas, el nivel de rapidez, y la eficiencia en los modelos operativos son los que pueden ayudar a las organizaciones a fortalecer la preparación general ante cualquier interrupción de esta magnitud.

### **Nivel de Endeudamiento**

De acuerdo con **Sánchez, J. (2019)**, señala que, es la cantidad de deuda máxima que puede asumir un individuo, empresa o incluso un país.

En otras palabras, se define como el límite de créditos que un prestatario está en la facultad de adquirir sin poner en riesgo su posición económica al devolverlos.

### **b) Rentabilidad**

**Regader, J. (2019)**, refiere que, es el indicador que permite obtener la información más importante de nuestros inversores, se utiliza para analizar el comportamiento de una inversión, y puede mostrarse en cantidad (\$) o en porcentaje (%).

### **Dimensiones**

#### **Nivel de Ventas**

Tal como **Varela, R., (2019)**, manifiesta que, el volumen de ventas es el encargado de medir todos los ingresos que ha tenido una empresa tras la realización de una actividad determinada durante un periodo concreto.

La relación entre el volumen de ventas y la actividad permite que, si la actividad de la empresa crece, el volumen de ventas también.

#### **Variación de Gastos**

Según **Nuño, P. (2017)**, refiere que, los costes operativos de una empresa se dan y generan cuando el proyecto empresarial o negocio esté en marcha. Una vez que el negocio deje de operar, de la misma forma, los costes dejarían de producirse; ya que no habría personal al que pagar, ni el material de oficina sería necesario, mucho menos haría falta un local donde desarrollar la actividad.

## **Operacionalización de Variables**

### **a) Definición Operacionalidad (V1)**

#### **El Covid (V1):**

En la opinión de **Zaiat, A. (2020)**, indica que, el impacto negativo del coronavirus es global, por lo tanto, se convierte en un problema que involucra a todos los países dependientes para sus distintas industrias provenientes de China.

### **b) Definición Operacionalidad (V2):**

#### **Rentabilidad**

**Sevilla, A. (2015)**, refiere que la rentabilidad es la capacidad de una inversión determinada, que genera beneficios mayores a los invertidos después de la espera de un periodo de tiempo, se puede decir que, es un elemento fundamental en la planificación económica y financiera de una organización.

## Cuadro de Operacionalidad

	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ÍTEMS</b>
<b>EL COVID-19</b>	El impacto negativo del coronavirus es global, por lo tanto, se convierte en un problema que involucra a todos los países dependientes de insumos para sus distintas industrias provenientes de China. Zaiat. A.( 2020)	Disminución De Ventas	-Meses no Trabajados  -Cierre de la Oficina Sucursal	1 2 3
		Interrupción en la cadena de suministros	-Cierre de fronteras a nivel Internacional y Agencias a nivel Nacional.	4
		Nivel de Endeudamiento	-Reducción de Plazos de pago a proveedores - Reducción en Línea de crédito con los proveedores -Subida del Dólar	5 6 7
<b>RENTABILIDAD</b>	La rentabilidad es la capacidad de una inversión determinada, que genera beneficios mayores a los invertidos después de la espera de un periodo de tiempo, se puede decir que, es un elemento fundamental en la planificación económica y financiera de una organización Sevilla, A. (2015)	Nivel de Ventas	- Forma de Cobranza -Rotación de Inventarios - Aumento en el precio de venta de los productos	8 9 10 11 12 13
		Variación de Gastos	-Implementación del Plan de Vigilancia, Prevención y Control del Covid-19 -Implementación de Equipos de Protección Personal (EPP) -Pago de Planilla -Pago de Alquiler y Servicios de Oficina	14 15 16 17 18 19

### 1.5 Hipótesis

“El COVID-19 impactará negativamente en la Rentabilidad de la Empresa Inversiones Lak Trading S.A.C., 2020”

## **1.6 Objetivos**

### **Objetivo General:**

1. Analizar de qué manera el covid-19 impactó en la Rentabilidad de la Empresa Inversiones Lak Trading S.A.C. en el año 2020.

### **Objetivos Específicos:**

1. Calcular el impacto del covid-19 en la rentabilidad de las ventas.
2. Estimar cómo el covid-19 afectó en los Pagos a los Proveedores.
3. Determinar cómo el covid-19 afectó en el precio de venta de la mercadería.

# **CAPITULO II**

## **Material y Métodos**

## **2. MATERIAL Y METODO:**

### **2.1 Tipo y Diseño de investigación**

Este proyecto de investigación es básico – descriptivo, de diseño no experimental y de corte transversal; la población – muestra es de 8 trabajadores.

Para la recolección de datos, se empleò como técnica la encuesta, como instrumento el cuestionario; los datos fueron distribuidos en el cuestionario que se aplicó a los trabajadores, luego los resultados obtenidos sean presentados en tablas y gráficos con sus interpretaciones y porcentajes correspondientes. Para el procesamiento de la información se utilizó el programa Microsoft Excel 2016.

### **2.2 Población - Muestra**

La población – muestra son los 8 trabajadores de la empresa objeto de estudio.

### **2.3 Técnicas e instrumentos de investigación**

<b>TECNICA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>ALCANCE</b>	<b>INFORMANTE</b>
Encuesta	Cuestionario	Práctico	Trabajadores

# **CAPITULO III**

## **Resultados**

### 3. RESULTADO DEL CUESTIONARIO APLICADO A LOS TRABAJADORES

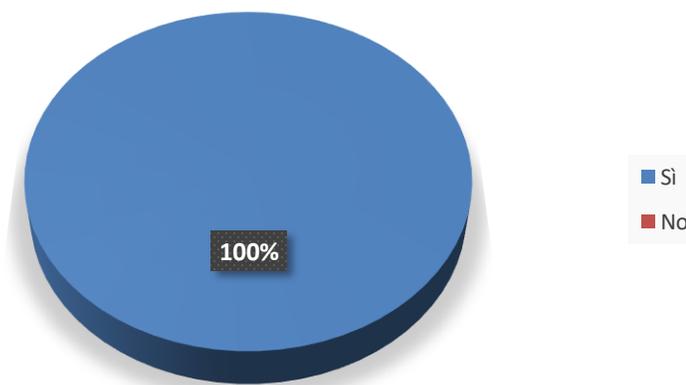
**Tabla N°01:**

¿Cuándo inicio la Pandemia, hubo meses que la empresa dejó de operar?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	8	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Cuándo inicio la Pandemia, hubo meses que la empresa dejó de operar?



**Interpretación:** De acuerdo la Tabla N°01, se obtiene como resultado: La totalidad de los trabajadores encuestados respondieron que la empresa Sí dejó de operar por algunos meses durante la pandemia.

**Tabla N°02:**

¿Cree usted que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la pandemia, se debió a que estaba ubicado en una zona con mayor aglomeración de personas?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	6	75
<b>No</b>	2	25
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°02, el 75% de los trabajadores encuestados opinaron que el cierre definitivo de la oficina sucursal, durante la pandemia, sí se debió a que estaba ubicado en una zona con mayor aglomeración de personas, mientras que el 25% restante contestaron que el cierre definitivo de la oficina sucursal, durante la pandemia no se debió a que está ubicado en una zona con mayor aglomeración.

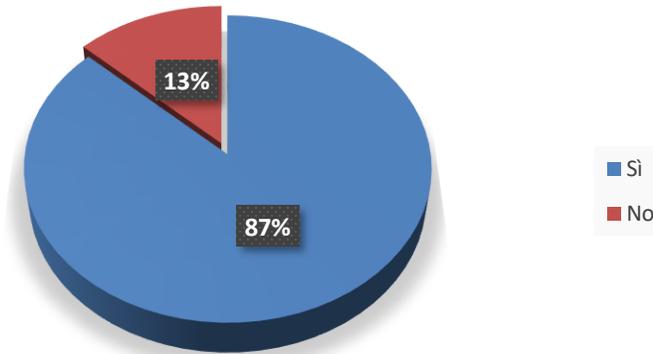
**Tabla N°03**

¿Cree usted que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la pandemia, se debió a la poca demanda de clientes?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	7	87
No	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Cree usted que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la pandemia, se debió a la poca demanda de clientes?



**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°03, el 87% de los encuestados manifestaron que el cierre definitivo de la oficina sucursal sí se debió a la poca demanda de clientes, por otro lado, el 13% de los trabajadores contestaron que el cierre definitivo de la oficina sucursal no se debió a la poca demanda de clientes.

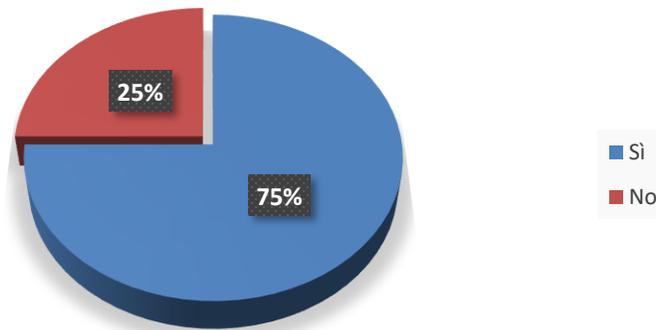
**Tabla N°04:**

¿El cierre de fronteras durante la pandemia afectó a que la mercadería proveniente de China, no llegue en el plazo establecido con el proveedor que nos suministra el producto?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	6	75
No	2	25
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿El cierre de fronteras durante la pandemia afectó a que la mercadería proveniente de China, no llegue en el plazo establecido con el proveedor que nos suministra el producto?



**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°04, se obtiene como resultado: El 75% de los trabajadores encuestados refieren que, el cierre de fronteras durante la pandemia sí afectó a que haya un atraso con el envío de los productos provenientes de China; principal exportador de productos tecnológicos; y por lo tanto no lleguen en el plazo según acordado con nuestro proveedor. Mientras tanto el 25% de los encuestados sostienen que el cierre de fronteras no afectó a que los productos no lleguen en el plazo establecido con el proveedor que nos suministra el producto.

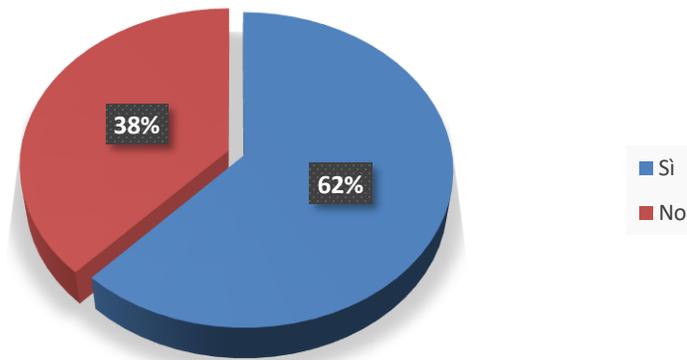
**Tabla N°05:**

¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores redujeron sus plazos de pago con la empresa?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	5	62
No	3	38
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores redujeron sus plazos de pago con la empresa?



**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°05, se obtiene como resultado: El 62% de los encuestados respondieron que los proveedores sí redujeron los plazos de pago con la empresa; mientras que el 38% restante respondieron que, durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores no redujeron sus plazos de pago con la empresa.

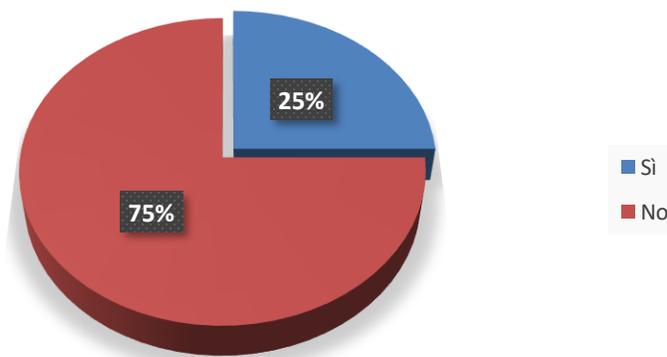
**Tabla N°06:**

¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores bajaron la línea de crédito a la empresa?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	6	75
No	2	25
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores bajaron la línea de crédito a la empresa?



**Interpretación:** Según la Tabla N° 06, se obtiene como resultado: El 75% de los encuestados sostienen que, durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores sí bajaron la línea de crédito con la empresa, por otro lado, el 25% restante manifiestan que los proveedores no bajaron la línea de crédito con la empresa.

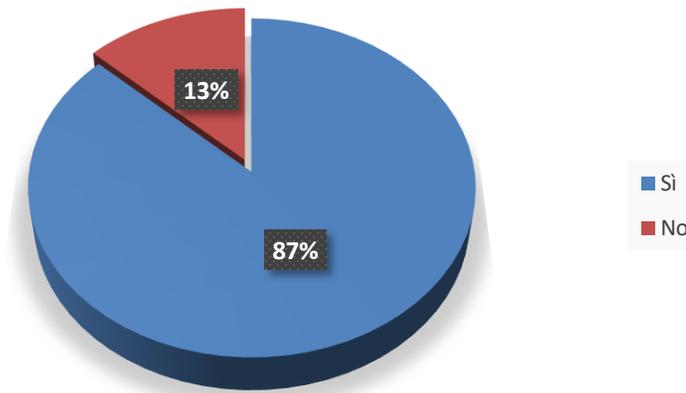
**Tabla N°07:**

¿Cree usted que la subida del dólar afectó en las cuentas por pagar a proveedores?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	7	87
No	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Cree usted que la subida del dólar afectó en las cuentas por pagar a proveedores?



**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°07, se obtuvo como resultado: El 87% de los trabajadores encuestados refieren que la subida del dólar durante el año 2020, sí afectó en las cuentas por pagar a los proveedores, mientras que el 13% refieren que la subida del dólar no afectó en las cuentas por pagar a los proveedores.

**Tabla N°08:**

¿La forma de cobranza de la empresa en la pandemia fue sólo por vía transferencias bancarias y depósitos?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	8	100
<b>No</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N° 08, se obtuvo como resultado: El 100% de los trabajadores encuestados refieren que; por motivo de mantener el distanciamiento social y seguir respetando los protocolos de seguridad; las cobranzas a los clientes durante la pandemia, sí fue sólo por vía transferencias bancarias y depósitos.

**Tabla 09:**

¿La forma de cobranza de la empresa en la pandemia fue en efectivo?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	0	0
<b>No</b>	8	100
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** De acuerdo la Tabla N°09, se obtuvo como resultado: la totalidad de los encuestados respondieron que la forma de cobranza de la empresa en la pandemia no fue en efectivo.

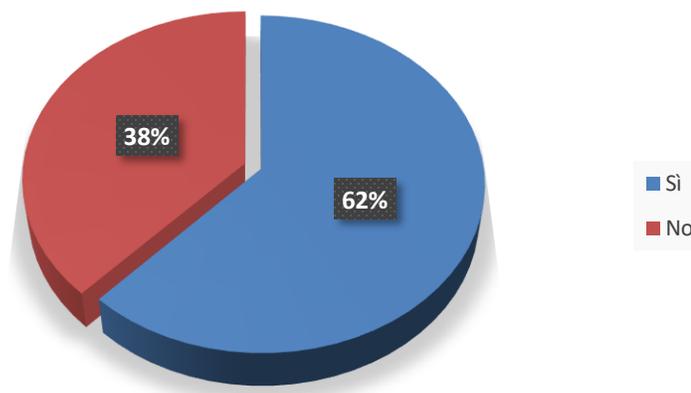
**Tabla 10:**

¿Se realizan rotación de inventarios de los principales productos?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	5	62
No	3	38
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Se realizan rotación de inventarios de los principales productos?



**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°10, se obtuvo como resultado: El 62% de los trabajadores encuestados concuerdan que sí se realizan rotación de inventarios de los principales productos, mientras que el 38% contestaron que no se realizan rotación de inventarios de los principales productos.

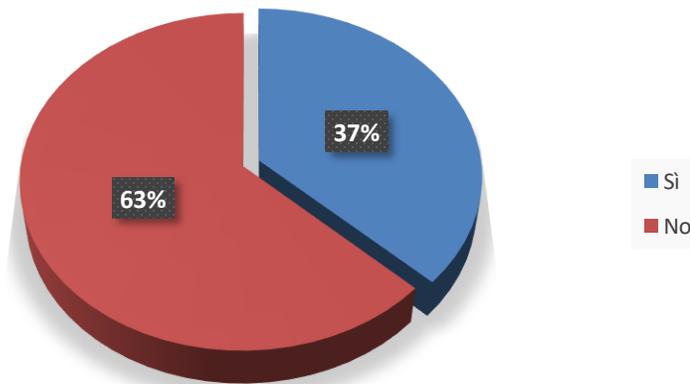
**Tabla N°11:**

¿Cree usted que todos los productos de la empresa son individualmente rentables?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	3	37
No	5	63
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Cree usted que todos los productos de la empresa son individualmente rentables?



**Interpretación:** De acuerdo a la tabla N°11, se obtiene como resultado: El 63% de los trabajadores encuestados refieren que todos los productos de la empresa no son individualmente rentables, mientras que el 37% restantes opinan que todos los productos de la empresa no son individualmente rentables.

**Tabla N°12:**

¿Se mantiene un stock de productos a un nivel satisfactorio?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	6	75
No	2	25
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** Según la Tabla N°12, el 75% de los encuestados manifiestan que sí se mantiene un stock de productos a un nivel satisfactorio, mientras que el 25% restantes consignaron que no se mantiene un stock de productos a un nivel satisfactorio.

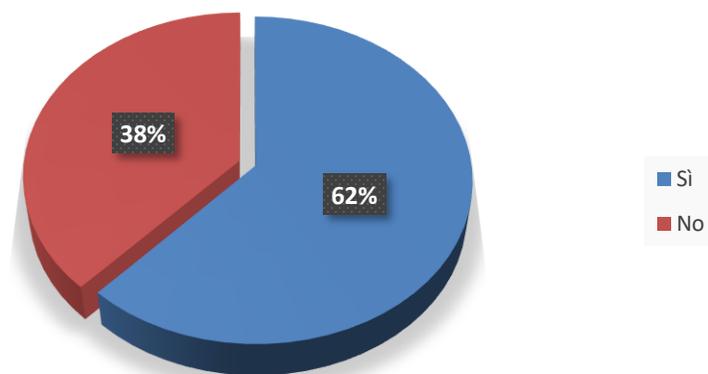
**Tabla N°13:**

¿Durante la fase de reactivación económica 2020, la empresa compró mercadería a un precio más elevado que antes de la misma?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Sí	5	62
No	3	38
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

¿Durante la fase de reactivación económica 2020, la empresa compró mercadería a un precio más elevado que antes de la misma?



**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°13, se obtiene como resultado: El 62% de los trabajadores encuestados opinaron que, durante la reactivación económica 2020, la empresa sí compró la mercadería a un precio elevado; mientras que el 38% restante respondieron que durante la reactivación económica 2020, la empresa no compró mercadería a un precio elevado.

**Tabla N°14:**

¿Se incurrieron en gastos operativos como la implementación de Protocolos de Bioseguridad por la Pandemia, tanto en la empresa como para los trabajadores?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	8	100
<b>No</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

**Interpretación:** De acuerdo a la Tabla N°14 se obtuvo como resultado: La totalidad de los encuestados respondieron que la empresa por la pandemia, sí incurrió en gastos operativos tales como la implementación de Protocolos de Bioseguridad en la empresa y Equipos de Protección Personal para los trabajadores.

**TABLA N°15:**

¿Hubo alguna variación en las planillas en el año 2020?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	7	87
<b>No</b>	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** Según la Tabla N°15 se obtuvo como resultado: El 87% de los encuestados respondieron que sí hubo una variación en las planillas en el año 2020, por otro lado, el 13% restantes manifestaron que no hubo una variación en las planillas en el año 2020.

**TABLA N°16:**

¿Durante la pandemia los trabajadores solicitaron Licencia sin Goce de Haber?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	2	25
<b>No</b>	6	75
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** Según la Tabla N° 16, se obtuvo como resultado: El 75% del total de los trabajadores manifestaron que durante la pandemia no solicitaron licencia sin goce de haber, mientras que el 25% restante consignaron que sí solicitaron licencia sin goce de haber.

**Tabla N° 17:**

¿Durante la pandemia, la empresa compensó las horas pagadas y no laboradas, con vacaciones?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	7	87
<b>No</b>	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** Según la Tabla N°17, el 87% de los encuestados respondieron que, durante la pandemia, la empresa sí compensó las horas pagadas y no laboradas, con vacaciones, por otro lado, el 13% restantes manifestaron que, durante la pandemia, la empresa no compensó las horas pagadas y no laboradas, con vacaciones.

**Tabla N° 18:**

¿Durante la pandemia, las horas pagadas por la empresa y no laboradas, fueron recuperadas por los trabajadores?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	0	0
<b>No</b>	8	100
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** Según la Tabla N°18 se obtiene como resultado: La totalidad de los encuestados respondieron que, durante la pandemia, las horas pagadas por la empresa y no laboradas, no fueron recuperadas.

**Tabla N°19:**

¿Se incurrieron en gastos de alquiler de la oficina comercial como también del servicio telefónico durante la pandemia?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
<b>Sí</b>	8	100
<b>No</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:** Según la Tabla N°19, la totalidad de los encuestados respondieron que, sí se incurrieron en gastos de alquiler de la oficina comercial como también del servicio telefónico durante la pandemia

# **CAPITULO IV**

## **Análisis y Discusión**

#### 4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

1. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general analizar el impacto del covid-19, en la rentabilidad de la empresa Inversiones Lak Trading S.A.C., dicho proyecto permitió calcular el nivel de ventas que tuvo la empresa durante la pandemia, información que se pudo obtener al analizar las siguiente tablas y gráficos, que ayudaran a explicar como el covid-19 impactó en la rentabilidad de la empresa.

Con los resultados obtenidos, referente a la rentabilidad, según la Tabla N°03, un 87% de los encuestados manifestaron que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la pandemia, sí se debió a la poca demanda de clientes, mientras que el 13% de los encuestados refieren que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la pandemia, no se debió a la poca demanda de clientes. Esto apoya **Madero, M. (2020)**, quien menciona que la disminución de ventas puede deberse a varias razones, una de ellas puede ser por las preferencias o necesidades del consumidor y otra por la temporada del año; por lo mismo propone realizar un estudio de mercado para determinar cuáles son los intereses del cliente y quienes son la competencia. Según **Varela, R., (2019)**, refiere que el nivel de ventas se ve reflejado en los ingresos que ha tenido una empresa en un periodo determinado, como también se puede deducir analizando su situación financiera-económica.

Estoy de acuerdo con los autores en cuanto a que, es importante realizar un estudio de mercado para emprender un negocio, ya que de esa forma se puede tener una idea más clara si el producto o servicio que se va vender cumple con las expectativas del cliente, sin embargo para una empresa que recién está iniciando a trabajar formalmente o que ya lleva varios años en el mercado, es difícil prevenir una contingencia como la pandemia del

covid-19, por motivo que algunos negocios al verse afectados económicamente, optan por cerrar sus locales y no exponerse.

2. En cuanto al nivel de ventas, en la Tabla N°01, la totalidad de los trabajadores respondieron que durante la pandemia la empresa dejó de operar por algunos meses, mientras que en la Tabla N°13, el 62% de los encuestados manifestaron que, durante la fase de reactivación económica 2020, la empresa compró mercadería a un precio más elevado que antes de la misma, mientras que el 38% contestaron que durante la fase de reactivación económica 2020, la empresa no compró mercadería a un precio más elevado. Esto ayuda (**Buruhan, A., 2020**) lo cual menciona que el covid-19 afectó considerablemente a la rentabilidad de la ventas, y que debido a eso todos los productos tuvieron una alza en sus costos; por ello es importante realizar un análisis financiero a la situación actual de la empresa. (**Espinoza, M., 2020**) explica que al bajar los costos de ventas se puede obtener un aumento en el margen de utilidad, así como también un resultado positivo para la empresa y pueda mejorar su rentabilidad a largo plazo.

En mi opinión estoy de acuerdo con ambos autores, ya que la aplicación de ratios financieros sobre las ventas, permitirían evaluar las ganancias y pérdidas que puede tener la empresa por cada sol invertido en un plazo determinado, y que a la vez al disminuir los costos de ventas en un porcentaje considerable, sin afectar la calidad del producto; se obtendría una mayor utilidad y mejorarían su rentabilidad.

3. En la encuesta realizada a los trabajadores, referente a las cuentas por pagar a los proveedores, se tuvo como resultado en la Tabla N°05, el 62% de los encuestados contestaron que, durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores bajaron los plazos de pago para con la empresa, mientras que el 38% respondieron que, durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores no bajaron los plazos de pago. Al igual que, en la Tabla N°06 el 75% de los encuestados respondieron que, durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores si bajaron la línea de crédito, mientras que el 25% de los restantes manifestaron que los proveedores no bajaron la línea de crédito.

Por otro lado, en la Tabla N°07, el 87% de los encuestados manifiestan que el aumento del dólar sí afectó en los pagos a los proveedores, mientras que el 13% contestaron que la subida del dólar no afectó en los pagos a los proveedores.

Según indica **(Romero, E., 2017)**, apoya a que al aplicar ratios financieros a las cuentas por pagar y realizar un análisis detallado, se identificarían que cuentas son las que presentan ineficiencias, y de esa forma obtener resultados concretos, que ayuden a tomar decisiones adecuadas para cumplir oportunamente con las obligaciones tanto con los proveedores como también con las entidades financieras.

Estoy de acuerdo con el autor, que al aplicar ratios a las cuentas por pagar, ayudaría a medir el nivel de endeudamiento que tiene la empresa, y calcular el plazo máximo para cancelar tales deudas; más aún si la empresa sólo cuenta con recursos propios para cumplir con el pago a los proveedores.

4. En la encuesta realizada, se tuvo como resultado: En la Tabla N°04, el 75% de los trabajadores encuestados indicaron que, el cierre de fronteras durante la pandemia sí afectó a que la mercadería proveniente de China, no llegue en el plazo establecido con el proveedor que nos suministra el producto, mientras que el 25% restantes opinaron que el cierre de fronteras durante la pandemia no afectó a que la mercadería proveniente de China, no llegue en el plazo establecido con el proveedor. Por otro lado, en la Tabla N°10, el 62% de los encuestados consignaron que sí se realizaron inventarios de los principales productos, mientras que el 38% contestaron que no se realizaron inventarios de los principales productos. Al igual que, en la Tabla N°11, el 37% de los trabajadores, manifestaron que los productos sí son individualmente rentables, mientras que el 63% contestaron que los productos no son individualmente rentables. Según **(Plaza, C., 2019)**, apoya a que es importante y necesario aplicar ratios a los inventarios, con el fin de poder analizar e identificar qué productos son los más rentables para la empresa y cuáles son los que tienen un manejo ineficiente.

En mi opinión, estoy de acuerdo con el autor, en que la aplicación de ratios sobre los inventarios mejoraría la gestión logística de la empresa, se identificaría que productos son los más rentables, a la vez permitiría tener un buen manejo de stock, y de esa forma poder comercializar los productos de forma más rápida en el mercado, a la vez permitiría prevenir contingencias futuras; como es en este caso el cierre de fronteras con China; el principal importador de productos tecnológicos.

**CAPITULO V**

**CONCLUSIONES**  
**Y**  
**RECOMENDACIONES**

## 5. CONCLUSIONES:

1. La pandemia del covid-19 afectó negativamente a la economía de la empresa, tal y como se indica en la Tabla N°03, el 87% de los encuestados respondieron que el cierre definitivo de la oficina sucursal, se debió a la poca demanda de clientes en la zona, ya que durante la emergencia sanitaria se presentaron varios factores por los cuales la empresa tuvo que cerrar el local; principalmente por no poder seguir abasteciéndose de mercadería por la ausencia de transporte para el traslado y no poder seguir incurriendo en gastos administrativos sin tener ningún ingreso.
2. Luego de que la empresa dejara de operar por algunos meses en el año 2020, se pudo visualizar que sufrió una disminución en sus ventas; tal y como se indica en la Tabla N° 01, el 100% de los encuestados mencionaron que la empresa sí dejó de operar por algunos meses, como también en la Tabla N°13, el 62% de los encuestados consignaron que durante la fase de reactivación económica la empresa compró la mercadería a un precio elevado, lo que ocasionó también que las ventas disminuyan por la poca demanda de clientes. Por lo tanto, al aplicar ratios de rentabilidad sobre las ventas, se obtuvo como resultado que, su margen de utilidad neta en el año 2019 fue de un 9%, mientras que en el año 2020 bajo en un 8%.
3. La emergencia sanitaria afectó negativamente en el pago a los proveedores, según indica en la Tabla N°05, dónde el 62% de los entrevistados contestaron que los proveedores bajaron los plazos de pago, mientras que, en la Tabla N°06, el 75% de los trabajadores consignaron que los proveedores sí bajaron la línea de crédito. Por otro lado, en la Tabla N°07, el 87% de los encuestados manifestaron que la subida del dólar sí afectó a

las cuentas por pagar; por lo tanto, se puede concluir que las deudas a corto plazo aumentaron durante la pandemia, ocasionando así que los pagos a los proveedores tengan un retraso y no sean canceladas oportunamente; además de la reducción de los plazos de pago y línea de crédito.

4. En cuanto al precio de venta de la mercadería durante la pandemia, según la Tabla N°04, el 75% de los trabajadores, respondieron que el cierre de fronteras sí afectó en el incremento del precio de venta de la mercadería proveniente de china, por otro lado en la Tabla N°10, el 62% de los encuestados consignaron que sí se realizaron inventarios de los principales productos, como también en la Tabla N°11, el 63% de los encuestados, manifestaron que los productos no son individualmente rentables, por lo tanto, se pudo concluir que, la empresa al pertenecer al rubro tecnológico, tiene algunos productos que no deberían venderse de forma individual; es decir; que necesitan comercializarse con otros productos y/o suministros que se complementen, y a la vez sean rentables para la empresa.

## **5.1 RECOMENDACIONES:**

- 1.** La pandemia del covid-19 ha enseñado a muchas empresas que la tecnología brinda muchas posibilidades para seguir trabajando de forma más eficiente, por lo mismo, se sugiere implementar el trabajo remoto, utilizando como herramienta el internet y las redes digitales para promocionar y publicitar sus productos; como también implementar modalidades de pago de forma digital, con el fin de buscar el crecimiento económico y no verse en la necesidad del cierre definitivo del negocio.
- 2.** Muchas empresas estuvieron afectadas por la pandemia, puesto que, para superar dicha situación y mejorar la rentabilidad, se recomienda aplicar ratios sobre las ventas y de esa forma tener una idea más concreta de la situación real de la empresa y lograr recuperar los niveles de ventas.
- 3.** Se propone aplicar ratios financieros a las cuentas por pagar de forma trimestral, de manera que puedan ser utilizados como herramienta para medir y evaluar la capacidad que tiene la empresa para cumplir oportunamente con sus obligaciones a corto plazo; ya que la empresa sólo cuenta con recursos propios, más no con recursos financieros.
- 4.** Se recomienda a la empresa realizar un inventario físico de toda su mercadería de forma semestral, para así tener un stock actualizado de los productos de temporada, con el objetivo de aumentar el nivel de rotación de la mercadería; puesto que hoy en día los productos informáticos y tecnológicos son una herramienta indispensable para la mayoría de las personas.

# **CAPITULO VI**

## **Agradecimiento**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto, por guiarme en el camino correcto y principalmente por haberme dado salud en estos momentos tan difíciles que estamos pasando.

A mis padres por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, sus buenas enseñanzas, y por ser mi motivo para seguir adelante y poder lograr mis objetivos.

# **CAPITULO VII**

## **Referencias Bibliográficas**

## 6. Bibliografía

### a) Libros:

**López & Fachelli (2015).** *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa* 41pp. Editorial Creative Commons. Barcelona, España. Obtenido de [https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua\\_a2016\\_cap2-3.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf)

**Meneses, J. (2016).** *El cuestionario*. 58 pp. Editorial Free Software Foundation. Cataluña, España. Obtenido de <https://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario/cuestionario.pdf>

### b) Tesis:

**Buruhan, A. (2020).** *"Análisis de Rentabilidad de las ventas en el Comercial Franklin durante los meses de enero a junio del 2020"*. Tesis, Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador.

**Espinoza, M. (2020).** *"Análisis del nivel de rentabilidad en las ventas de la empresa BRECOMAL S.A. durante el periodo 2018 y 2019"*. Tesis, Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador.

**Merino, R. (2017).** *"Gestión administrativa y su efecto en la Rentabilidad Financiera de la empresa comercial El Trébol S.A.C. del Distrito de Trujillo, 2016"*. Tesis Maestría, Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

**Plaza, C. (2019).** *"Análisis de la Rentabilidad en la Ebanistería Siervo de Jehová Ubicada en el cantón Guayaquil"*. Tesis, Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, Guayaquil, Ecuador.

**Romero, E. (2017).** *"Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC"*. Tesis, Universidad Norbert Wiener. Lima, Perú.

**Zavaleta, H. (2019).** *"Planeamiento estratégico económico y financiero para mejorar la rentabilidad de la CAC León XIII"*. Tesis Maestría, Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

**c) Revistas:**

**Andrade, A. (Julio 2017).** “*Ratios y Razones Financieros*”. 4pp. Revista Contadores y Empresas. Obtenido de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/622323>

**d) Informes:**

**Instituto Peruano de Economía (IPE). (2020) INFORME IPE: IMPACTO DEL CORONAVIRUS EN LA ECONOMÍA.** Lima, Perú. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/informe-ipe-impacto-del-coronavirus-en-la-economia-peruana/>

**e) Páginas web:**

**Acosta, N. (29 de Diciembre de 2018).** *¿Qué es el Margen Operativo?*. Obtenido de *Cuida tu Dinero*: <https://www.cuidatudinero.com/13131928/como-interpretar-una-tasa-de-margen-operativo>

**Castro, J. (12 de Julio de 2018).** *¿Qué son las razones de rentabilidad?*. Obtenido de *Blog Corponet*: <https://blog.corponet.com.mx/estas-son-formulas-financieras-para-analizar-tu-negocio-y-saber-si-va-en-la-direccion-correcta-parte-ii>

**García, I. (31 de Agosto de 2017).** *Definición de rentabilidad*. Obtenido de *Economía simple.net*: <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>

**López, A. (17 de Juno de 2017).** *Clasificación de Ratios Financieros*. Obtenido de [http://lopezvitorrobinsonangel.blogspot.com/2017/06/clasificacion-de-ratios-financieros\\_17.html](http://lopezvitorrobinsonangel.blogspot.com/2017/06/clasificacion-de-ratios-financieros_17.html)

**Madero, M. (31 de Julio de 2020).** *¿Por qué bajan las ventas en tu empresa? ¿Cómo solucionarlo*. Obtenido de Blog Group. Crecimiento Digital

- Martínez, M. (16 de Abril de 2018).** *Ratio de Liquidez.* Obtenido de *HablemosdeEmpresas.com*: <https://hablemosdeempresas.com/pymes/ratios-financieros-clave-la-empresa/>
- Nuño, P. (4 de Setiembre de 2017).** *Costes Operativos.* Obtenido de: *Emprende Pyme.Net* : <https://www.emprendepyme.net/costes-operativos.html>
- Orellana, W. (21 de Junio de 2020).** *Margen de Utilidad.* Obtenido de *Blog Somos Finanzas*: <https://www.somosfinanzas.site/razones-financieras/margen-de-utilidad>
- Paco, F. (30 de Octubre de 2019).** *Ratio de Endeudamiento.* Obtenido de *BlogNovicap.com*:  
<https://novicap.com/blog/ratio-de-endeudamiento-que-es-y-como-se-calcula/>
- Pérez, I. (02 de Abril de 2020).** *Coronavirus. Impactos económicos de la pandemia.* Obtenido de: UNAM
- Raffino, M. (30 de Junio de 2020).** *Rentabilidad.* Obtenido de *Concepto.de*:  
<https://concepto.de/rentabilidad/>
- Rogader, J. (18 de Agosto de 2019).** *¿Qué es la Rentabilidad? Definición y Tipos.* Obtenido de *bolsaexpertos* : <https://www.bolsaexpertos.com/rentabilidad/>
- Roldan, P. (3 de Enero de 2019).** *Ratios de rentabilidad.* Obtenido de *Economipedia* :  
<https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-rentabilidad.html>
- Sevilla, A. (8 de Junio de 2017).** *Margen Brruto.* Obtenido de *Economipedia* :  
<https://economipedia.com/definiciones/margen-bruto.html>
- Sevilla, A. (04 de Noviembre de 2015).** *Rentabilidad.* Obtenido de *Economipedia* :  
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

**Sánchez, J. (04 de Febrero de 2017).** *Capacidad de Endeudamiento*. Obtenido de *Economipedia*:<https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-endeudamiento.html>

**Toyama, J. (22 de Abril de 2020).** *Impacto laboral del covid-19*. Obtenido de: <https://gestion.pe/opinion/jorge-toyama>

**Varela, R. ( 27 de Agosto de 2019).** *Volumen de ventas*. Obtenido de *Numdea* : [https://numdea.com/volumedeventas.html#:~:text=Dado%20que%20el%20volumen%20de,compra\)%20x%20volumen%20por%20compra](https://numdea.com/volumedeventas.html#:~:text=Dado%20que%20el%20volumen%20de,compra)%20x%20volumen%20por%20compra)

**Westreicher, G. (23 de Febrero de 2020).** *Encuesta*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

**Zaiat, A. (03 de Marzo de 2020).** *El impacto de la economía de covid-19*. Obtenido de *Sputnik*: <https://mundo.sputniknews.com/firmas/202003101090737029-el-impacto-en-la-economia-del-covid-19/>

# **ANEXOS**

Anexo 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	OBJETO DE ESTUDIO	METODOLOGIA
<p>El Covid-19 y su impacto en la rentabilidad de la empresa Inversiones Lak Trading S.A.C.</p>	<p>¿De qué manera el covid-19 impactó en la Rentabilidad de la Empresa Inversiones Lak Trading S.A.C.?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Analizar de qué manera el covid-19 impactó en la Rentabilidad de la Empresa Inversiones Lak Trading S.A.C. en el año 2020.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calcular el impacto del covid-19 en la rentabilidad de las ventas, 2020.</li> <li>2. Estimar cómo el covid-19 afectó en los Pagos a los Proveedores.</li> <li>3. Determinar cómo el covid-19 afectó en el precio de venta de la mercadería.</li> </ol>	<p>“El Covid-19 impactará negativamente en la Rentabilidad de la Empresa Inversiones Lak Trading S.A.C, 2020”</p>	<p>Covid-19</p> <p>La Rentabilidad</p>	<p><b>Tipo:</b> Descriptivo.</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental, de corte transversal.</p> <p><b>Población:</b> Corresponderá a 8 trabajadores de la Empresa Inversiones Lak Trading S.A.C.</p> <p><b>Muestra:</b> Se aplicó el muestreo probalístico simple y se obtuvo como resultado de muestra de 8 trabajadores.</p> <p><b>Técnica:</b> La Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> El Cuestionario</p>

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 02

MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES				
VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
<b>EL Covid-19</b>	El impacto negativo del coronavirus es global, por lo tanto, se convierte en un problema que involucra a todos los países dependientes de insumos para sus distintas industrias provenientes de China. Zaiat, A. ( 2020)	Disminución de Ventas	-Meses no Trabajados  -Cierre de Oficina Sucursal	¿Cuándo inicio la Pandemia, hubo meses que la empresa dejó de operar? ¿Cree usted que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la epidemia, se debió a que estaba ubicado en una zona con mayor aglomeración de personas? ¿Cree usted que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la pandemia, se debió a la poca demanda de clientes?
		Interrupción en la Cadena de Suministro	- Cierre de fronteras a nivel Internacional y Agencias a nivel Nacional.	¿El cierre de fronteras durante la pandemia afectó a que la mercadería proveniente de China, no llegue en el plazo establecido con el proveedor que nos suministra el producto?
		Nivel de Endeudamiento	-Reducción de Plazos de pago a proveedores - Reducción en la Línea de crédito con los proveedores - Subida del Dólar	¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores redujeron sus plazos de pago con la empresa?  ¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores bajaron la línea de crédito a la empresa?  ¿Cree usted que el aumento del dólar afectó en el pago de cuentas por pagar a proveedores?
<b>Rentabilidad</b>	La rentabilidad es la capacidad de una inversión determinada, que genera beneficios mayores a los invertidos, después de la espera de un periodo de tiempo, se puede decir que, es un elemento fundamental en la planificación económica y financiera de una organización. Sevilla, A. (2015)	Nivel de Ventas	- Forma de Cobranza  -Rotación de Inventarios  - Aumento en el precio de venta de los productos	¿La forma de cobranza de la empresa en la pandemia fue sólo vía transferencias bancarias y depósitos? ¿La forma de cobranza de la empresa en la pandemia fue sólo en efectivo? ¿Se realizan rotación de inventarios de los principales productos? ¿Cree usted que todos los productos de la empresa son individualmente rentables? ¿Se mantiene un stock de productos a un nivel satisfactorio? ¿Durante la fase de reactivación económica 2020, la empresa compró mercadería a un precio más elevado que antes de la misma?
		Variación de Gastos	- Implementación del Plan de Vigilancia, Prevención y Control del Covid-19 -Implementación de Equipos de Protección Personal (EPP) -Pago de Planilla - Pago de Alquiler y Servicios de Oficina	¿Se incurrieron gastos operativos como la implementación de Protocolos de Bioseguridad por la Pandemia, tanto en la empresa como para los trabajadores? ¿Hubo alguna variación en las planillas en este año 2020? ¿Durante la pandemia los trabajadores solicitaron Licencia sin Goce de Haber? ¿Durante la pandemia, la empresa compensó las horas pagadas y no laboradas, con vacaciones? ¿Durante la pandemia, las horas pagadas por la empresa y no laboradas, fueron recuperadas por los trabajadores? ¿Se incurrieron en gastos de alquiler de la oficina comercial como también del servicio telefónico durante la pandemia?

Fuente: Elaboración Propia

**Anexo 03****CUESTIONARIO**

A continuación, encontrará una serie de preguntas a las que deberá responder marcando con una X, la respuesta que considere correcta.

**TRABAJADORES: población - muestra de 8**

Nº	ITEMS	SI	NO
1	¿Cuándo inicio la Pandemia, hubo meses que la empresa dejó de operar?		
2	¿Cree usted que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la epidemia, se debió a que estaba ubicado en una zona con mayor aglomeración de personas?		
3	¿Cree usted que el cierre definitivo de la Oficina Sucursal durante la pandemia, se debió a la poca demanda de clientes?		
4	¿El cierre de fronteras durante la pandemia afectó a que la mercadería proveniente de China, no llegue en el plazo establecido con el proveedor que nos suministra el producto?		
5	¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores redujeron sus plazos de pago con la empresa?		
6	¿Durante el primer trimestre del año 2020, los proveedores bajaron la línea de crédito a la empresa?		
7	¿Cree usted que el aumento del dólar afectó en el pago de cuentas por pagar a proveedores?		
8	¿La forma de cobranza de la empresa en la pandemia fue sólo vía transferencias bancarias y depósitos?		
9	¿La forma de cobranza de la empresa en la pandemia fue sólo en efectivo?		
10	¿Se realizan rotación de inventarios de los principales productos?		
11	¿Cree usted que todos los productos de la empresa son individualmente rentables?		
12	¿Se mantiene un stock de productos a un nivel satisfactorio?		
13	¿Durante la fase de reactivación económica 2020, la empresa compró mercadería a un precio más elevado que antes de la misma?		
14	¿Se incurrieron gastos operativos como la implementación de Protocolos de Bioseguridad por la Pandemia, tanto en la empresa como para los trabajadores?		
15	¿Hubo alguna variación en las planillas en el año 2020?		
16	¿Durante la pandemia los trabajadores solicitaron Licencia sin Goce de Haber?		
17	¿Durante la pandemia, la empresa compensó las horas pagadas y no laboradas, con vacaciones?		
18	¿Durante la pandemia, las horas pagadas por la empresa y no laboradas, fueron recuperadas por los trabajadores?		
19	¿Se incurrieron en gastos de alquiler de la oficina comercial como también del servicio telefónico durante la pandemia?		

**Fuente:** Elaboración Propia

#### Anexo 04

A continuación, se muestra un cuadro comparativo de las ventas obtenidas en los años 2019 y 2020:

PERIODOS	VENTAS 2019	VENTAS 2020
ENERO	574,748.99	636,196.69
FEBRERO	686,408.09	674,925.66
MARZO	903,716.39	475,347.78
ABRIL	864,336.96	-
MAYO	801,916.89	-
JUNIO	700,229.28	-
JULIO	686,314.70	799,724.71
AGOSTO	733,608.46	894,689.86
SETIEMBRE	665,197.54	1,060,122.60
OCTUBRE	665,610.57	994,627.03
NOVIEMBRE	559,231.15	803,553.71
DICIEMBRE	564,443.73	747,813.88
<b>TOTAL</b>	<b>8,405,762.75</b>	<b>7,087,001.92</b>

Se puede visualizar en el cuadro, que la empresa durante la pandemia del covid-19, no operó durante los meses de abril, mayo y junio del 2020. La empresa reinició sus actividades en la Fase 04 de la Reactivación Económica en el mes de julio del 2020. Por lo mismo, se puede observar que las ventas disminuyeron en el año 2020 a comparación del año 2019.

## ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 2019	AÑO 2020
<b>Ventas netas de bienes y servicios</b>	<b>8,405,763</b>	<b>7,087,002</b>
Costo de ventas	<u>-7,224,584.00</u>	<u>-6,220,102.00</u>
<b>Resultado bruto Utilidad</b>	<b>1,181,178.75</b>	<b>866,899.92</b>
Resultado bruto Pérdida		
Gasto de ventas	-134,770.00	-100,247.45
Gastos de administración	<u>-136,163.00</u>	<u>-108,680.67</u>
<b>Resultado de operación utilidad</b>	<b>910,245.75</b>	<b>657,971.80</b>
Resultado de operación pérdida		
Gastos financieros	-26,571.00	-28,571.00
Ingresos financieros gravados	78,377.00	80,236.95
Otros ingresos gravados	82,076.00	83,006.00
Otros ingresos no gravados	<u>-</u>	<u>-</u>
<b>Resultado antes de part - Utilidad</b>	<b>1,044,127.75</b>	<b>792,643.75</b>
Participaciones de los trabajadores	-	-
<b>Resultado antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>1,044,127.75</b>	<b>792,643.75</b>
Impuesto a la renta	<u>308,017.69</u>	<u>233,829.91</u>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>736,110.06</b>	<b>558,813.84</b>

## RATIOS DE RENTABILIDAD

### MARGEN BRUTO:

$$\begin{array}{rcccl} & & \text{AÑO 2019} & & \text{AÑO 2020} \\ \text{Utilidad bruta} & = & \frac{736,110}{8,405,763} = & 9\% & \frac{866,899.92}{7,087,001.92} = 12\% \\ \text{Ventas} & & & & \end{array}$$

**Conclusión:** El resultado significa que, por cada sol vendido, la empresa genera 9% de utilidad bruta para el año 2019, mientras que para el año 2020 el 12%. Como se aprecia el margen bruto aumentó del año 2019 al 2020, lo cual nos lleva a concluir que el costo de ventas disminuyó para el año 2020, en relación al 2019.

### MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL:

$$\begin{array}{rcccl} & & \text{AÑO 2019} & & \text{AÑO 2020} \\ \text{Utilidad operativa} & = & \frac{910,246}{8,405,763} = & 11\% & \frac{657,971.80}{7,087,001.92} = 9\% \\ \text{Ventas} & & & & \end{array}$$

**Conclusión:** En el año 2019, la empresa tuvo una utilidad operacional del 11%, mientras que en el año 2020 disminuyó en un 9%, se puede concluir que, en el año 2019 la empresa tuvo un mejor margen operativo en relación al año 2020. También se puede decir que para el año 2020, por cada s/100 soles en ventas, la empresa cuenta con s/.9 soles para cancelar sus gastos operativos.

**MARGEN DE UTILIDAD NETA:**

	<b>AÑO 2019</b>		<b>AÑO 2020</b>	
<u>Utilidad neta</u>	=	<u>736,110.06</u>	=	9%
<b>Ventas</b>		<b>8,405,763</b>		<u>558,813.84</u> = 8%
				<b>7,087,002</b>

**Conclusión:** Se puede concluir que para el año 2019 la empresa tuvo un margen de utilidad neta de 9%, mientras que para el año 2020 un 8%, se puede concluir que la empresa el año 2019 obtuvo más ganancias a comparación del año 2020.

## Anexo 05

# REDUCCION DE PLAZOS DE PAGO Y LINEA DE CREDITO POR PARTE DE LOS PROVEEDORES

Enviar

Para... abilio.ruiz

CC... 'Freddy Fierro'

Asunto RE: INFORMACION SOBRE LINEA DE CREDITO//INVERSIONES LAK TRADING S.A.C.

Estimada Fanny, bns noches

Su LC es de 50K y Ft 45d; pero por disposición gerencial y por la coyuntura de la pandemia del covid-19, se va trabajar ahora con Ft a 30d(trabajada como FT Negociable).

Atte.  
Abilio

martes 14/07/2020 10:08 a. m.

Guinevy Gomez

RE: URGENTE!!!! INFORMACION SOBRE LINEA DE CREDITO

Para Contabilidad

Estimada Fanny buen día,

Ante las circunstancia que estamos pasando por la pandemia del covid-19, se tuvo que tomar la decisión de reducir la línea de crédito.

A continuación te detallo los nuevos términos:

- Línea de crédito : \$80,000
- Condición: Factura a 45 días.

Saludos....

Eliminar Archivo No deseado Limpiar Mover a Categorizar

← INFORMACION SOBRE LINEA DE CREDITO

N Nathali Carolina Valera Cardenas <nvalera@maximainternacional.com>

pe>

Mar 14/07/2020 08:19

Para: Usted; Arsenia Beatriz Pisconte Fiestas De Huapaya

CC: Emma Alicia Cossio Saenz

Buenos días Fanny,

Esperando que todos se encuentren bien de salud por la coyuntura que estamos pasando del COVID-19.

Le Informo que por el momento se van a reducir los plazos de pago de 40 a 30 días, según detalle a continuación:

Línea : \$50,000

Medio de pago : FACTURA AL VENCIMIENTO

Plazo : 30 días

**Observaciones adicionales:**

Compras menores a \$100: pago al contado

Compras de \$101 a \$299: a 15 días

Compras de \$300 a más : condición de pago normal

## Anexo 06

### AUMENTO DEL PRECIO DE VENTA DE LA MERCADERIA

- Precio de venta antes de la Pandemia:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktradingsac.com  
 Of. Sucursal Av. España No. 2239 Int. 301 - Trujillo - Trujillo - La Libertad  
 044-460070 Cel/Was 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktradingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F001-00009194**

Información General						
RUC	10486327729			Fecha de Emisión:	17/02/20	
Señores	GARCIA BURGOS ERNESTO LENER			Tipo de Moneda:	DOLARES	
Dirección	MZ. A LT. 7 URB LOS ROSALES DE SAN LUIS - TRUJILLO			Fecha de Vencimiento:	Efectivo/Contado	
E-Mail:	dlr.attention@gmail.com			Guía Remisión		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dscto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
	1.000	Und.	MON. LG 19M38A LED 18.5" VGA HD 1386x768 G/ LG-36M RACKEABLE	0.000	65.900	65.900

Total Gravado	Total Inafecto	Total Exonerado	Dscto.Total	Total IGV 18%	Importe Total
55.85	0.00	0.00	0.00	10.05	65.90

Son: SESENTICINCO Y 90/100 Dólares Americanos

- Precio de venta del producto durante la Fase 04 de la Reactivación Económica 2020:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktradingsac.com  
 Of. Sucursal Av. España No. 2239 Int. 301 - Trujillo - Trujillo - La Libertad  
 044-460070 Cel/Was 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktradingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F001-00011679**

Información General						
RUC	20222325847			Fecha de Emisión:	01/08/20	
Señores	MEGATEC E.I.R. LTDA			Tipo de Moneda:	DOLARES	
Dirección	AV. JESUS DE NAZARETH NRO. 318 LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO			Fecha de Vencimiento:	Efectivo/Contado	
E-Mail:	megatec_eir@hotmail.com			Guía Remisión		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dscto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
	1.000	Und.	MON. LG 19M38A LED 18.5" VGA HD 1386x768 G/ LG-36M RACKEABLE	0.000	77.900	77.900

Total Gravado	Total Inafecto	Total Exonerado	Dscto.Total	Total IGV 18%	Importe Total
66.02	0.00	0.00	0.00	11.88	77.90

Son: SETENTISIETE Y 90/100 Dólares Americanos

- Precio de venta antes de la Pandemia:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktradingsac.com  
 Of. Sucursal Av. España No. 2239 Int. 301 - Trujillo - Trujillo - La Libertad  
 044-480070 Cel/Wsp 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktradingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F002-00006410**

Información General						
<b>RUC</b>	20559677761			<b>Fecha de Emisión:</b>	06/01/20	
<b>Señores</b>	A.T.M.SERVICIOS INFORMATICOS S.A.C.			<b>Tipo de Moneda:</b>	DOLARES	
<b>Dirección</b>	CALLOS PINOS MZA. H LOTE. 7 A.H. VIRGEN DE LA PUERTA (A 1 CDRA. OVALO MOCHICA) LA LIBERTAD - TRUJIL			<b>Fecha de Vencimiento:</b>	Efectivo/Contado	
<b>E-Mail:</b>	mggp.sud@gmail.com			<b>Guía Remisión</b>		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dcto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
	1.000	Und.	SSD SATA CRUCIAL BX500 240GB L/540Mb/s E/500Mb/s 2.5" G/36M	0.000	33.500	33.500
<b>Total Gravado</b>		<b>Total Inafecto</b>		<b>Total Exonerado</b>		<b>Dcto.Total</b>
28.39		0.00		0.00		0.00
					<b>Total IGV 18%</b>	<b>Importe Total</b>
					5.11	33.50

Son: TREINTITRES Y 50/100 Dólares Americanos

- Precio de venta del producto durante la Fase 04 de la Reactivación Económica 2020:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktradingsac.com  
 Cel/Was 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktradingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F001-00011793**

Información General						
<b>RUC</b>	10746594513			<b>Fecha de Emisión:</b>	06/08/20	
<b>Señores</b>	RODRIGUEZ CORONEL, JOHN ALEIN			<b>Tipo de Moneda:</b>	DOLARES	
<b>Dirección</b>	JR SAN MARTIN 279- TAYABAMBA - PATAZ- LA LIBERTAD			<b>Fecha de Vencimiento:</b>	Efectivo/Contado	
<b>E-Mail:</b>	Compu_p4@hotmail.com			<b>Guía Remisión</b>		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dcto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
	1.000	Und.	SSD SATA CRUCIAL BX500 240GB L/540Mb/s E/500Mb/s 2.5" G/36M	0.000	41.500	41.500
<b>Total Gravado</b>		<b>Total Inafecto</b>		<b>Total Exonerado</b>		<b>Dcto.Total</b>
35.17		0.00		0.00		0.00
					<b>Total IGV 18%</b>	<b>Importe Total</b>
					6.33	41.50

Son: CUARENTIUNO Y 50/100 Dólares Americanos

- Precio de venta antes de la Pandemia:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktradingsac.com  
 Of. Sucursal Av. España No. 2239 Int. 301 - Trujillo - Trujillo - La Libertad  
 044-460070 Cel/Was 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktradingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F001-00009700**

Información General						
RUC	20601222575			Fecha de Emisión:	11/03/20	
Señores	CMV COMPUTADORAS S.A.C			Tipo de Moneda:	DOLARES	
Dirección	JR. FRANCISCO PIZARRO NRO. 163 URB. CENTRO CIVICO LA LIBERTAD - TRUJILLO			Fecha de Vencimiento:	Crédito/30 días	
E-Mail:	cmvcomputadoras@hotmail.com			Guía Remisión		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dcto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
GT-730MSI	1.000	Und.	T.VIDEO MSI GT-730 2GB 96 CUDA/DDR3 VGA/DVIHDMI/128BITS G/36M	0.000	67.900	67.900
<b>Total Gravado</b>		<b>Total Inafecto</b>		<b>Total Exonerado</b>		<b>Dcto.Total</b>
57.54		0.00		0.00		0.00
				<b>Total IGV 18%</b>		<b>Importe Total</b>
				10.36		67.90

**Son: SESENTISIETE Y 90/100 Dólares Americanos**

- Precio de venta del producto durante la Fase 04 de la Reactivación Económica 2020:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktradingsac.com  
 Cel/Was 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktradingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F001-00012890**

Información General						
RUC	10804441226			Fecha de Emisión:	18/09/20	
Señores	GIL REBAZA OSWER AMERICO			Tipo de Moneda:	DOLARES	
Dirección	JR. CUZCO 130 - URB PALERMO			Fecha de Vencimiento:	Efectivo/Contado	
E-Mail:	oswertech@gmail.com			Guía Remisión		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dcto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
GT-730MSI	1.000	Und.	T.VIDEO MSI GT-730 2GB 96 CUDA/DDR3 VGA/DVIHDMI/128BITS G/36M	0.000	72.000	72.000
<b>Total Gravado</b>		<b>Total Inafecto</b>		<b>Total Exonerado</b>		<b>Dcto.Total</b>
61.02		0.00		0.00		0.00
				<b>Total IGV 18%</b>		<b>Importe Total</b>
				10.98		72.00

**Son: SETENTIDOS Y 00/100 Dólares Americanos**

- Precio de venta antes de la Pandemia:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktratingsac.com  
 Of. Sucursal Av. España No. 2239 Int. 301 - Trujillo - Trujillo - La Libertad  
 044-460070 Cel/Was 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktratingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F001-0008210**

Información General						
RUC	20604929297			Fecha de Emisión:	02/01/20	
Señores	ELECTRONIC STORE S.A.C.			Tipo de Moneda:	DOLARES	
Dirección	JR. AYACUCHO NRO. 658 CENT CERCADO TRUJILLO LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO			Fecha de Vencimiento:	Efectivo/Contado	
E-Mail:	m.rodriguez@mega-computo.com			Guía Remisión		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dcto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
3400G	1.000	Und.	CPU AMD RYZEN5 3400G 3.7 MAX. 4.2 GHZ 4CORES(GPU RADEON RX VEGA 11)65W/AM4 G/38M	0.000	164.900	164.900
<b>Total Gravado</b>		<b>Total Inafecto</b>		<b>Total Exonerado</b>		<b>Dcto.Total</b>
139.75		0.00		0.00		0.00
				<b>Total IGV 18%</b>		<b>Importe Total</b>
				25.15		164.90

**Son: CIENTO SESENTICUATRO Y 90/100 Dólares Americanos**

- Precio de venta del producto durante la Fase 04 de la Reactivación Económica 2020:



Dom.Fiscal Jr. Ayacucho No.250 Int. B 2 Piso Trujillo - Trujillo - La Libertad.  
 044 -223233 Cel/Wsp 972925800 Skype ventas\_laktrading@hotmail.com E-mail: ventas2@laktratingsac.com  
 Cel/Was 996464280 Skype: ventas\_lak\_sucursal@hotmail.com E-mail: ventas1@laktratingsac.com

**20559977307**  
**FACTURA ELECTRONICA**  
**F001-00013552**

Información General						
RUC	20477629955			Fecha de Emisión:	10/10/20	
Señores	CISTEL PERU S.A.C.			Tipo de Moneda:	DOLARES	
Dirección	JR. FRANCISCO PIZARRO NRO. 146 TRUJILLO (A MEDIA CUADRA DE LA OR) LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO			Fecha de Vencimiento:	Efectivo/Contado	
E-Mail:	cistelperu@hotmail.com			Guía Remisión		
Código	Cantidad	Medida	Descripción	Dcto.Unit.	Precio Vta. Unitario	Importe
3400G	1.000	Und.	CPU AMD RYZEN5 3400G 3.7 MAX. 4.2 GHZ 4CORES(GPU RADEON RX VEGA 11)65W/AM4 G/38M	0.000	187.500	187.500
<b>Total Gravado</b>		<b>Total Inafecto</b>		<b>Total Exonerado</b>		<b>Dcto.Total</b>
158.90		0.00		0.00		0.00
				<b>Total IGV 18%</b>		<b>Importe Total</b>
				28.60		187.50

**Son: CIENTO OCHENTISIETE Y 50/100 Dólares Americanos**