

**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL**

**UNIDAD DE POSGRADO**



**TITULO**

**“ FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ANALISIS FINANCIERO PARA LA  
TOMA DE DECISIONES EN UNA EMPRESA TEXTIL DEDICADA A LA  
CONFECCIÓN DE ROPA INTERIOR PARA DAMAS”**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGISTER EN  
INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**PRESENTADO POR:**

**ING. PAEZ ADVINCULA, RAFAEL ROSELL**

**LIMA – PERÚ**

**2018**

## ACTA DE SUSTENTACIÓN

## DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a Dios,  
a la Virgen del Rosario, por darme  
la vida e iluminarme el camino,  
a mis padre Rolando Páez Trujillo y al Dr. Manrique  
a mis madre Carmen Advíncula Trujillo y Nelly Alva Yaipen  
a mi esposa Rosiand Manrique Alva  
a todos mis familiares y amigos,

## **AGRADECIMIENTO**

Mi profundo agradecimiento a Dios y a la Virgen del Rosario, por el regalo de la vida y por permitir, a través de innumerables experiencias y valiosas personas, seguir adelante en mi vida profesional y personal, a la universidad Nacional Mayor de San Marcos, en especial a los docentes de la facultad de ingeniería industrial un agradecimiento especial para el Dr. Juan Manuel Cevallos Ampuero, familiares y amigos, un fuerte abrazo a todos quienes sin su ayuda nunca hubiera podido terminar este proyecto.

## CONTENIDO

|  |           |
|--|-----------|
| POTADA.....  | i         |
| ACTA DE SUSTENTACIÓN.....  | ii        |
| DEDICATORIA.....   | iii       |
| AGRADECIMIENTO.....  | iv        |
| ÍNDICE DE CUADROS.....   | vii       |
| ÍNDICE DE FIGURAS.....   | ix        |
| ÍNDICE DE ANEXOS.....  | x         |
| RESUMEN.....   | xi        |
| SUMMARY.....   | xii       |
| <b>CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....</b>                                     | <b>1</b>  |
| 1.1 Situación problemática.....  | 2         |
| 1.2 Formulación del problema.....  | 3         |
| 1.3 Justificación de la investigación.....                               | 4         |
| 1.4 Objetivos de la investigación.....                                   | 5         |
| 1.4.1 Objetivo general.....  | 5         |
| 1.4.2 Objetivos específicos.....   | 5         |
| <b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....</b>                                   | <b>6</b>  |
| 2.1 Antecedentes.....  | 6         |
| 2.1.1 Descripción de la empresa.....                                     | 12        |
| 2.1.2 Régimen de la empresa.....   | 14        |
| 2.1.3 Sistema informático de la empresa.....                             | 15        |
| 2.1.4 Política de la empresa.....  | 16        |
| 2.1.5 Estructura organizacional y organigrama de la empresa.....         | 17        |
| 2.1.6 Línea de producción.....   | 18        |
| 2.1.7 Diagrama de operación y proceso.....                               | 19        |
| 2.2 Bases teóricas estados financieros.....                              | 22        |
| 2.2.1 Importancia y análisis.....  | 27        |
| 2.2.2 Objetivo de análisis financiero.....                               | 29        |
| 2.2.3 Competencia desleal – Dumping e importaciones textiles chinas..... | 30        |
| 2.2.4 Herramientas de análisis financieros.....                          | 32        |
| 2.2.5 Intercambio comercial.....   | 34        |
| 2.2.6 Clasificación básica de las razones financieras.....               | 40        |
| 2.3 Glosario de términos.....  | 50        |
| <b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....</b>                                    | <b>51</b> |
| 3.1 Hipótesis general.....   | 51        |

|  |            |
|--|------------|
| 3.2 Hipótesis específicas .....  | 51         |
| 3.3 Identificación de indicadores .....  | 51         |
| 3.4 Tipo de Investigación.....   | 52         |
| 3.5 Unidad de análisis .....   | 53         |
| <b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN FINANCIERA EN<br/>UNA EMPRESA TEXTIL DEDICADA A LA CONFECCION DE<br/>PRENDAS .....</b> | <b>54</b>  |
| 4.1 Información general de la empresa .....  | 54         |
| 4.1.1 Stock valorizado de mercadería .....   | 57         |
| 4.1.2 Stock valorizado de materia prima .....  | 59         |
| 4.1.3 Gastos administrativos y ventas .....  | 61         |
| 4.1.4 Deuda.....   | 65         |
| 4.2 Analisis comparativo de la situación financiera .....  | 67         |
| 4.2.1 Análisis de cambios y variaciones en el flujo de efectivo .....  | 77         |
| 4.2.2 Análisis de costos de producción .....   | 78         |
| 4.2.3 Análisis por medio de razones financieras .....  | 85         |
| 4.2.4 Análisis de rendimiento sobre el activo y el capital.....  | 105        |
| 4.2.5 Medida a considerar de acuerdo al modelo financiero .....  | 107        |
| 4.2.6 Flujo de fondo mensual (Cash Flow) .....   | 109        |
| 4.2.7 Verificación de la hipótesis .....   | 116        |
| <b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>  | <b>128</b> |
| 5.1 CONCLUSIONES.....  | 128        |
| 5.2 RECOMENDACIONES .....  | 129        |
| <b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>  | <b>130</b> |
| <b>ANEXOS .....</b>  | <b>135</b> |

## ÍNDICE DE CUADROS

|   |    |
|---|----|
| <b>Cuadro 1:</b> Descripción del producto .....                                 | 13 |
| <b>Cuadro 2:</b> Sistemas informáticos de la empresa. ....                      | 16 |
| <b>Cuadro 3:</b> Producto con potencial exportador .....                        | 35 |
| <b>Cuadro 4:</b> Descripción y detalle de indicadores .....                     | 52 |
| <b>Cuadro 5:</b> Estado de ganancias y pérdidas del 2014 al 2016. ....          | 54 |
| <b>Cuadro 6:</b> Variación de utilidades del 2014 al 2016. ....                 | 55 |
| <b>Cuadro 7:</b> Balance general del 2014 al 2016. ....                         | 56 |
| <b>Cuadro 8:</b> Stock valorizado en mercadería.....                            | 57 |
| <b>Cuadro 9:</b> Stock valorizado en inventario objetivo.....                   | 58 |
| <b>Cuadro 10:</b> Stock valorizado de materia prima .....                       | 59 |
| <b>Cuadro 11:</b> Resumen de activo .....                                       | 59 |
| <b>Cuadro 12:</b> Gastos administrativos .....                                  | 61 |
| <b>Cuadro 13:</b> Obligaciones financieras.....                                 | 65 |
| <b>Cuadro 14:</b> Estado de ganancia y perdidas en análisis horizontal .....    | 67 |
| <b>Cuadro 15:</b> Estado de ganancia y perdidas presupuestado .....             | 68 |
| <b>Cuadro 16:</b> Estado de resultados variación horizontal presupuestado ..... | 69 |
| <b>Cuadro 17:</b> Estado de ganancias y pérdidas en análisis vertical .....     | 74 |
| <b>Cuadro 18:</b> Balance general en análisis vertical .....                    | 75 |
| <b>Cuadro 19:</b> Análisis de variación en flujo efectivo .....                 | 77 |
| <b>Cuadro 20:</b> Costos del área de corte.....                                 | 79 |
| <b>Cuadro 21:</b> Costos del área de bordado.....                               | 80 |
| <b>Cuadro 22:</b> Costos del área de confección.....                            | 81 |
| <b>Cuadro 23:</b> Costos del área de lavado.....                                | 82 |
| <b>Cuadro 24:</b> Costos del área de planchado.....                             | 83 |
| <b>Cuadro 25:</b> Costos del área de acabado.....                               | 84 |
| <b>Cuadro 26:</b> Razón corriente .....   | 85 |
| <b>Cuadro 27:</b> Prueba ácida o liquidez.....                                  | 86 |
| <b>Cuadro 28:</b> Fondo de maniobra o capital de trabajo.....                   | 88 |
| <b>Cuadro 29:</b> Capital de trabajo neto sobre deudas a corto plazo .....      | 89 |
| <b>Cuadro 30:</b> Periodo promedio de cobro .....                               | 91 |
| <b>Cuadro 31:</b> Rotación de inventario.....                                   | 91 |
| <b>Cuadro 32:</b> Rotación de activo fijo.....                                  | 92 |
| <b>Cuadro 33:</b> Rotación de cuenta por pagar.....                             | 93 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Cuadro 34:</b> Razón de endeudamiento .....                              | 96  |
| <b>Cuadro 35:</b> Razón deuda a capital.....                                | 97  |
| <b>Cuadro 36:</b> Margen de utilidad bruta. ....                            | 99  |
| <b>Cuadro 37:</b> Margen de utilidad antes de impuestos.....                | 100 |
| <b>Cuadro 38:</b> Flujo de fondo mensual proyectado .....                   | 110 |
| <b>Cuadro 39:</b> Amortizaciones y deudas pendientes a proveedores.....     | 113 |
| <b>Cuadro 40:</b> Flujo de fondo mensual real .....                         | 115 |
| <b>Cuadro 41:</b> Correlación de inventario y compra de materia prima. .... | 117 |
| <b>Cuadro 42:</b> Correlación de venta y rentabilidad.....                  | 120 |
| <b>Cuadro 43:</b> Correlación de venta y cuenta por cobrar. ....            | 123 |
| <b>Cuadro 44:</b> Correlación de venta y cuenta por pagar a.....            | 126 |



## ÍNDICE DE FIGURAS

|   |     |
|---|-----|
| <b>Figura 1.</b> DOP - Línea baby doll. ....                                | 19  |
| <b>Figura 2.</b> DOP - Línea brasier. ....                                  | 20  |
| <b>Figura 3.</b> DOP - Línea trusas.....                                    | 21  |
| <b>Figura 4.</b> Costo de producción basado en actividades ABC.....         | 40  |
| <b>Figura 5.</b> Características del sistema Dupont.....                    | 44  |
| <b>Figura 6.</b> Análisis financiero ROA y ROE.....                         | 46  |
| <b>Figura 7.</b> Estado de ganancias y pérdidas del periodo 2016.....       | 55  |
| <b>Figura 8.</b> Diagrama de pareto para activo.....                        | 60  |
| <b>Figura 9.</b> Diagrama de Pareto para gastos de ventas.....              | 64  |
| <b>Figura 10.</b> Valor minuto.....   | 78  |
| <b>Figura 11.</b> Razones financieras de liquidez.....                      | 89  |
| <b>Figura 12.</b> Razones financieras de administración de activos.....     | 95  |
| <b>Figura 13.</b> Razón financiera por periodo cobro y venta.....           | 95  |
| <b>Figura 14.</b> Razones financieras de apalancamiento.....                | 98  |
| <b>Figura 15.</b> Razón relativa de margen.....                             | 101 |
| <b>Figura 16.</b> Razón relativa al rendimiento.....                        | 102 |
| <b>Figura 17.</b> Razón financiera de rentabilidad.....                     | 103 |
| <b>Figura 18.</b> Análisis de rendimiento sobre el activo y el capital..... | 105 |
| <b>Figura 19. Rendimiento sobre el capital (ROE)</b> .....                  | 106 |
| <b>Figura 20.</b> Detalle de los gastos administrativos.....                | 112 |

## ÍNDICE DE ANEXOS

|   |     |
|---|-----|
| <b>Anexo N° 01.</b> Resumen evolución de indicadores financieros..... | 133 |
| <b>Anexo N° 02.</b> Estado ganancia y pérdidas .....                  | 134 |
| <b>Anexo N° 03.</b> Balance general .....                             | 135 |
| <b>Anexo N° 04.</b> Matiz de consistencia .....                       | 136 |

## RESUMEN

El estudio que se investigó se denomina: Factores que influyen en el análisis financiero para la toma de decisiones en una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas”. En este sentido, para el avance de la exploración se utilizó el procedimiento científico y técnico, que aplicó de lo general a lo especial usando de métodos como la síntesis y el examen financiero, con el fin de argumentar el origen, causas o causas del inconveniente.

El inconveniente planteado tiene relación a la carencia de una utilidad de examen financiero para la toma de elecciones, que permita hacer una precisa evaluación y argumentar la circunstancia de los estados financieros, la necesidad de hacer un análisis financiero está relacionada con la toma de decisiones.

Se propone identificar y conocer diferentes estudios cuantitativos de los instrumentos financieros, que permitan medir los resultados por medio de indicadores financieros, criterios científicos, técnicos, entre otros; para poder contar con una base apropiada que permita evaluar de mejor forma el funcionamiento financiero sobre la eficiencia de su gestión en la toma de decisiones; que también constituya una virtud competitiva para mejorar sus elementos y hacer mejor sus márgenes de herramienta.

## SUMMARY

The study that was investigated is called: "Financial analysis for decision making, in a textile company dedicated to the manufacture of underwear for ladies". In this sense, the scientific and technical method was used for the development of the research, which applied from the general to the particular, making use of procedures such as synthesis and financial analysis, in order to explain the origin, reasons or causes of the problem.

The problem raised refers to the lack of a financial analysis tool for decision making, which allows a correct evaluation and explain the situation of the financial statements, the need to perform a financial analysis is related to the decision making of the textile company dedicated to the manufacture of intimate garments for ladies.

It is proposed to identify and learn about different quantitative studies of financial instruments that allow the measurement of results by means of financial indicators, scientific and technical criteria, among others; in order to have an appropriate base that allows a better evaluation of the financial performance on the efficiency of its administration in decision-making; that also constitutes a competitive advantage to optimize their resources and improve their profit margins.

## **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

Block (2001) afirma: “El problema de investigación que se planteó a los ejecutivos de la empresa está relacionado con los resultados de la información e instrumentos financieros”, el presente trabajo plantea los objetivos a alcanzar y la hipótesis que se debe comprobar para la solución del problema planteado.

Argumentar por qué el papel de la gestión financiera es tan sustancial hoy en día para la toma de elecciones. Identificar la meta de la empresa para maximizar y optimizar sus procesos productivos y administrativos, así mismo, identificar cuáles son factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas, en especial, aquellos que permitan realizar una correcta evaluación a los estados financieros y explicar la situación financiera de la empresa, situada en el distrito de Lima, departamento de Lima, durante el períodos de 2016 - 2014.

Es necesario introducir estas herramientas financieras para el análisis y evaluación histórica del funcionamiento económico de la empresa, nos permite analizar el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual y su perspectiva para el futuro.

## 1.1 Situación problemática

Inicialmente se analizó la información financiera presentada por la empresa textil dedicada a la confección de prendas íntimas para damas , con el examen de los cambios en los estados financieros se desarrolló puntos así como gestión de capital de trabajo, fuentes de financiamiento usadas, capacidad de la misma en cuanto a su liquidez, solvencia, rentabilidad, endeudamiento, se dieron a conocer los resultados obtenidos aplicados a los estados financieros.

Brealey (2014) afirma: “El secreto del éxito en la administración financiera es incrementar el valor” (p.2), en este sentido, la implantación de un análisis financiero constituirá una virtud competitiva, a su vez va a ser un medio para intentar mejorar sus capital y hacer mejor sus márgenes de herramienta, criterios investigadores, técnicos, entre otros; para anunciar una opinión sobre las condiciones financieras de la compañía.

Es menester proveer herramientas de análisis financiero que incluyan indicadores financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad; entre otros, que Ayuden a realizar un correcto diagnóstico de información suministrada de los estados financieros de la empresa y que sirvan a los administradores y usuarios de la información financiera como un instrumento para la toma decisiones administrativa y financiera.

## **1.2 Formulación del problema**

### **Problema general**

¿Cuáles son los factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas ubicada en el distrito de San Martín de Porres en el Periodo 2014-2016?

### **Problemas específicos**

¿Cuál es el crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la compra materia prima de la empresa?

¿Cuál es el crecimiento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa?

¿Cuál es el incremento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la cuenta por cobrar de la empresa?

¿Cuál es el incremento de la venta que permita mejorar la toma de decisiones para el pago de los proveedores de la empresa?

### **1.3 Justificación de la investigación**

Myers (2016) afirma: “Un plan financiero coherente demanda la comprensión de la forma en la empresa puede generar rendimientos superiores en largo plazo” (p.804), intenta definir el análisis detallado y permite determinar cuáles son los factores clave de un negocio, lo que se refleja como requisito indispensable para una proyección razonable de la circunstancia económica y financiera futura de la compañía, establecer el plan y los objetivos financieros que son un punto de referencia para verificar el comportamiento, tomar decisiones de influencia de inversión y financiación de que dispone la empresa para proyectar los resultados futuros de las decisiones presentes, a fin de evadir sorpresas y abarcar objetivos establecidos en el plan financiero.

El presente proyecto tiene una justificación práctica, desarrollo de análisis financiero que es necesario para la aplicación de instrumentos y técnicas matemáticas sobre cantidades y datos suministrados por el sector de contabilidad, los cuales se usa para la toma decisiones administrativas y financieras.

Bajo estas circunstancias, se considera el estudio del tema denominado: Análisis financiero para la toma de decisiones, en una empresa textil dedicada a la confección de prendas interior para damas.

Tiene como objetivos aportar conocimientos generales del tema considerado, dar a conocer su importancia, así como el poder desarrollar la aplicación de un análisis económico que nos muestra los resultados de los estados financieros.



## **1.4 Objetivos de la investigación**

### **1.4.1 Objetivo general**

Determinar los factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- a) Determinar el crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la compra materia de la empresa.
- b) Determinar el crecimiento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permita mejorar la rentabilidad de la empresa.
- c) Determinar el incremento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permita mejorar la cuenta por cobrar de la empresa.
- d) Determinar el incremento de la venta que permitirá mejorar la toma de decisiones para el pago de los proveedores de la empresa.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedentes**

Rivera & Alarcón, (2012) detalla: “El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones”, explica el cargo de capital sobre el valor de las compañías originales de confecciones, siguiendo los lineamientos teóricos de la administración basada sobre el valor barato, metodología y examen. Se desarrollan novedosas problemas en relación a si la inversión en originalidad va a hacer mejor la eficacia más adelante y si el valor de capital va a seguir descendiendo. El área de las confecciones se ha relevante por llevar a cabo la originalidad empresarial y, por medio de ello, se convirtió en una industria importante en todo el territorio. La originalidad es un aspecto importante que influye en la generación de valor porque potencializa el desarrollo, pero además pide una inversión que tiene un valor financiero. Este valor se conoce como cargo de capital, el cual es dependiente de la composición de capital y el volumen de los elementos financieros requeridos.

Rivera & Ruiz (2010) detalla: “Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras”, plantea aunque no se conocen investigaciones que evalúen el impacto económico del capital del desempeño de la compañía innovadora en el sector de confecciones, existe un estudio de desempeño y endeudamiento elevado en la industria de confecciones.

La industria de confecciones categorizada como un sector de tecnología, innovación, especialización y el posicionamiento en el mercado mundial,

contribuye significativamente en la creación de empleo, en la política nacional, estos sectores se consideran los verdaderos transformadores de la productividad mediante una economía en crecimiento de producto y servicio con un elevado valor agregado.

Rivera & Alarcón (2012) detalla: “El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones”, plantea la innovación del sector de confecciones establece mediante una planificación de selección recursos y la transformación de productos en la clase del sector mundial para ser más productivos y competitivos. Establecer y conocer el desempeño de la empresa, técnicas, modelos y herramientas utilizada en estados para evaluar el mercado y el gestión del valor.

Ayala (2010) detalla: “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las pymes textil”, plantea el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector textil manufacturera, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez, el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, poner atención en los activos corriente de mayor a menor disponibilidad para convertirlo en caja, además verificar los pasivos corrientes para mantener un nivel aceptable de liquidez para la determinación del apalancamiento óptimo.

La adquisición de activos fijos ocupa el segundo lugar en requerimientos de financiamiento, las inversiones de estos activos son necesarias para el crecimiento de la micro y pequeña empresa de este sector, la maquinaria de tecnología de punta permite el incremento del nivel de producción, reducción de costos, mejorar la calidad y aceptación del producto; la adquisición de los

activos de inversión con recursos propios no es factible, por lo cual, se recurre al financiamiento, nos permite proyecta el flujo de efectivo.

Westerfield (2012) detalla: “La responsabilidad más importante de un administrador financiero es crear valor a partir de las actividades de elaboración del presupuesto de capital, financiamiento y capital de trabajo neto de la empresa “, plantea que los métodos descritos son entonces, los que deberían utilizarse en la valuación de empresas y de proyectos de inversión. Para cada situación particular, algunos serán más convenientes que otros. Sin embargo, será el criterio del analista el que juzgará cuál de ellos se podrá adaptar mejor a sus necesidades concretas. Los problemas originados por la falta de información pública señalados anteriormente, no deberían ser un obstáculo para la aplicación de las técnicas descritas. Todos los métodos desarrollados tienen en común el hecho de mirar hacia adelante, proyectar las diferentes variables basándose no solo en información histórica como la contabilidad sino también, en las previsiones que surgen de análisis detallados de elementos tanto internos como externos al objeto a valorar. Hemos citado que la valuación por descuento de flujos ordena al analista a introducirse en el aspecto de las cantidades, a ver línea por línea. Sabemos que el resultado de la valuación por descuento de flujos es susceptible, el valor de inversión realizada depende de la periodicidad de los flujos de efectivo.

Brealey (2010) detalla: “Maximización de las utilidades, regla de valor presente neto incorpora el valor del dinero en el tiempo y la diferencia entre la tasas de rendimiento del proyecto y los costos de oportunidad del capital”, plantea que las empresas deben colocar más énfasis y apoyo en la

elaboración de estados financieros, de tal forma que este no solo sea visto como un instrumento para el pago de impuestos, sino como una utilidad que se requiere para la toma de decisiones.

Las empresas de la industria textil deben realizar un análisis del nivel de rentabilidad económica, crecimiento económico y de posibles riesgos económicos con un instrumento que nos ayude a tomar decisiones de inversión.

Cock, Guillén, Ortiz y Trujillo (2014) afirma: “Planeamiento estratégico de sector textil exportador del Perú”, nos plantea las empresas dedicadas al mercado externo ofrece un mayor potencial de rentabilidad que dedica el mercado interno.

Como se puede apreciar a lo largo del análisis, la alta segmentación del producto local en el mercado internacional y la diferenciación que ha logrado la industria (no solo en el producto, sino en el servicio al cliente) reduce la presión que ejercen algunas fuerzas competitivas (sustitutos, competidores, rivales). Las perspectivas futuras del área textil dependerán del ámbito de afuera y de las habilidades y restricciones de la cadena textil peruana. El mercado de Estados Unidos, principal destino de nuestras exportaciones textiles impondrá un techo de crecimiento para las exportaciones peruanas que dependerá de cómo se resuelvan sus limitaciones para alcanzar los niveles esperados.

Lourdes & Lorena, (2014) en su estudio titulado “La administración financiera del capital de trabajo como elemento generador de valor”, plantea la administración del capital de trabajo pertenece a las funcionalidades

financieras de más valor para la compañía, la determinación de la composición de capital, las relaciones bancarias, para crear valor de una manera sostenida, la compañía debe balancear el desarrollo de las ventas, la rentabilidad generada y la generación de fluido de efectivo.

Modelo formal de flujo de caja proyectado que les permita tener un manejo más efectivo de su liquidez, haciéndole frente a las obligaciones y compromisos futuros con los cuales se puede enfrentar, así como visualizar posibles nuevas inversiones, posibilitando tener una adecuada administración del efectivo, planeamiento de inventario que presenta excedente, razón por la cual no tienen un nivel óptimo de existencias; se generan pérdidas de ventas y efectivo y se incrementan los costos de inventarios.

El análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento conveniente para la empresa; al usar los elementos ajenos en el mejoramiento de los capital, se obtendrá una herramienta superior al valor de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.

Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan

neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.

Nuñez (2010) en su revista Harvard Deusto Finanza y Contabilidad detalla "Gestión del circulante: cinco acciones de urgencia y algunas oportunidades", expone que la optimización de la liquidez se coloca entre las máximas preferencias de las agendas de los directivos financieros. En este texto, la autora nos da un paseo por las diferentes superficies de actuación en las que las organizaciones tienen la posibilidad de llevar a cabo hincapié para hacer mejor sus posiciones de efectivo. Cinco acciones y algunas oportunidades de optimización son las elecciones que se muestran. Hacer una idealización, control, supervisión y rastreo continuo de sus operaciones, así tendrán un diagnóstico barato que les va a aceptar tomar superiores elecciones.

Lira (2010) en el diario *Gestión* se detalla "El ciclo productivo y el capital de trabajo" plantea las inversiones que, en forma de caja, cuentas por cobrar e inventarios, debe hacer una compañía para financiar el número de días, que van desde que adquisición insumos, hasta que recibe la venta de sus productos, reglas de crédito para la precisa gestión del capital de trabajo, es por esto por lo cual tienen peligro de recobrar el crédito otorgado a los usuarios.

Patau (2014) detalla "Efecto domino en el ámbito financiero. Especial referencia a las situaciones concursales en Cataluña", plantea el capital de trabajo es la medida de efectivo y activos líquidos disponibles para financiar

las operaciones diarias de una empresa. Tener esta información puede ayudar a administrar un negocio y tomar buenas decisiones de inversión.

Una compañía con un capital muy bajo o nulo seguramente no tenga un futuro muy brillante. Calcular el capital de trabajo además es servible para considerar si una compañía hace un uso eficiente de sus elementos.

Conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos, los objetivos de inversión y expansión empresarial sin afectar el capital de trabajo.

### **2.1.1 Descripción de la empresa**

En el 2006 un técnico emprendedor empezó en un taller la confección de prendas íntimas para damas, inició el taller con 15 trabajadores y con un volumen de producción de 15 mil prendas mensuales, el inicio de las operaciones se hizo bajo el régimen único simplificado (RUS). En el 2014, la empresa dejó el régimen RUS y constituyeron una sociedad anónima cerrada (SAC), ese año alcanzaron 150 mil prendas mensuales, con 130 trabajadores operando con máquinas rectas, remalladoras, recubridoras, elastiqueras, zigzag, tricotería, atracadora, plana, desbastadora, y otras máquinas necesarias para la confección un total de 80 máquinas de confección.



La empresa ofrece una fuerte cadena de suministros, variedad de productos, una amplia gama de acabados y procesos en prendas de ropa interior para damas, tales como bordados, serigrafía, los procesos de tintura, lo que, añadido a los accesorios (blondas, encaje, sesgo, elástico, tirante, aros, presillas, fantolines, corchetes, barbilla, hilos, etc.) las cuales fortalecen la producción.

La empresa tiene tres líneas de producción.

La mencionada empresa fabrica prendas íntimas para el público femenino.

En la cuadro 1 se muestra el producto y el segmento de mercado.

**Cuadro 1:** Descripción del producto

| PRODUCTO  | SEGMENTO                                     |
|-----------|--|
| Brasier   | Conformado por damas mayores de 14 años.     |
| Baby Doll | Integrado por damas adultas de 20 a 45 años. |
| Trusas    | Orientado a damas mayores de 14 años.        |

**Fuente:** Elaboración propia.

Todo esto está dirigido al nivel socioeconómico B, C y D.

La actividad económica principal de la citada empresa es la confección de prendas íntimas para damas. Para hacer frente a las obligaciones tributarias, la empresa se encuentra bajo el régimen de pagos de impuesto del 37 % sobre las ventas netas locales. Esa compañía, no tiene un modelo financiero predeterminado que proporcione información por medio de indicadores financieros que sirvan como base para la toma de elecciones.

Actualmente, solo se cuenta con la información que proporcionan los estados financieros, libro de mayor, libro de compras y servicios adquiridos, libro de ventas y servicio prestado. Además, cuenta con un sistema contable computarizado en el cual desarrolla sus operaciones contables, desarrolla su gestión administrativa con los departamentos de compras, suministros, ventas, producción, servicios y otros.

Derivado de la tendencia nacional, los ejecutivos tienen la necesidad de que la empresa encamine sus objetivos y metas que permitan mejorar el desempeño, la toma de elecciones gerenciales; puntos que son esenciales para sostener y hacer mejor el nivel competitivo.

### **2.1.2 Régimen de la empresa**

La sociedad anónima clausurada puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima clausurada cuando tiene no bastante más de veinte Inversionista, no se encuentra acciones registradas en los registros públicos de mercado de valores.

Es imposible pedir la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima clausurada. Es una sociedad construida por un número de personas (hasta veinte socios) que tienen la posibilidad de ser natural o jurídico.

La Sociedad Anónima Clausurada es una figura más dinámica y la más aconsejable para una compañía familiar, chica o mediana.

#### **¿Qué propiedades tiene una SAC?**

Puede trabajar sin directorio. Visto que uno de los requisitos de la SAC sea tener un más alto de 20 inversionistas, no supone que vea limitada su oportunidad de conducir enormes capitales. La sociedad anónima

cerrada no posee acciones inscritas en registro público de mercado de valores.

Es viable que en su estatuto se constituya un directorio, en la mayoría de los casos tiene una auditoría externa anual si de esta forma lo pactase el estatuto o los inversionistas. Las SAC tienen que llevar la contabilidad completa.

**Contabilidad completa.-** libros y registro contables de acuerdo al inciso

b) tercer párrafo del artículo 65° de la ley de impuesto a la renta:

- ✓ Libro de caja y bancos
- ✓ Libro de inventario y balance
- ✓ Libro diario
- ✓ Libro mayor
- ✓ Registro de venta

De igual modo, los próximos libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el moroso tributario se encuentre obligado a llevarlos según las normas especificadas en la ley impuesto a la renta, libro de retenciones inciso e) y f) del artículo 34°, ley impuesto a la renta.

Registro activos fijos

Registro de costos

Registro de inventario permanente física y valorizado.

### **2.1.3 Sistema informático de la empresa**

En la compañía, el sustento tecnológico, programación y cuidado de sistemas se ejecuta con un contrato de cuidado con un individuo especial. Si hay redundancia de información en el sistema contable, se usa el software Syscont para la contabilidad, sin embargo, hay otro

sistema que realiza funciones complementarias. La relación de sistemas se muestra en la cuadro 2.

**Cuadro 2:** Sistemas informáticos de la empresa.

| Descripción del Sistema            | Proveedor  | Lenguaje    | Base de datos |
|------------------------------------|------------|-------------|---------------|
| Inventario, Facturación y Cta.Cte. | Particular | Visual Fox  | Visual Fox    |
| Control de Producción              | Particular | Visual Fox  | Visual Fox    |
| Sistema de Contabilidad            | Particular | Visual Fox  | Visual Fox    |
| Syscont -Sistema de Contabilidad   | Syscont    | Propietario | SQL           |

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 2.1.4 Política de la empresa

La empresa debido a la actividad de confeccionar prendas de ropa interior para damas para varios segmentos de mercado se ha regido por las siguientes políticas:

**Políticas de crédito:** Básicamente, la empresa ha establecido una política de crédito de 60 días en las ventas al crédito; se utilizan descuento de efectivo de pronto pago.

**Políticas de pago a los proveedores:** La empresa opera conforme una política de 30 a 90 días, la cual establecido por sus proveedores en las compras al crédito.

**Política de capital de trabajo:** El financiamiento de los activos circulantes, la empresa utiliza, prácticamente, con exclusividad el capital propio, con aportes de dueños o los elementos generados en su operación.

**Política de fuentes de financiamiento:** Para el financiamiento de sus activos, la empresa utiliza, preferentemente, capital propio, y recurre en

segunda instancia a créditos de largo plazo, como créditos bancarios y préstamos en general.

### **2.1.5 Estructura organizacional y organigrama de la empresa**

Para estructurar la organización se ha implantado una organización lineal. Los cargos observados se describen a continuación:

**Gerente General:** Normalmente este cargo lo desempeña el dueño de la empresa. Su funcionalidad es llevar a cabo los contratos con los usuarios y velar por elecciones administrativas de la compañía.

**Gerente de Ventas:** Su función es efectuar estudio de mercado, contratos, monitoreo de créditos, vendedores y velar por decisiones administrativas.

**Gerente de Operaciones.-** Encargado de coordinar, dirigir y controlar las operaciones del departamento de producción.

**Gerente de Producción:** Solicitado de coordinar y dirigir todas las ocupaciones del departamento de producción.

**Encargado de Importaciones:** Su función consiste en dar trámite a todos los documentos necesarios; para la importación de mercadería y monitoreo de transporte.

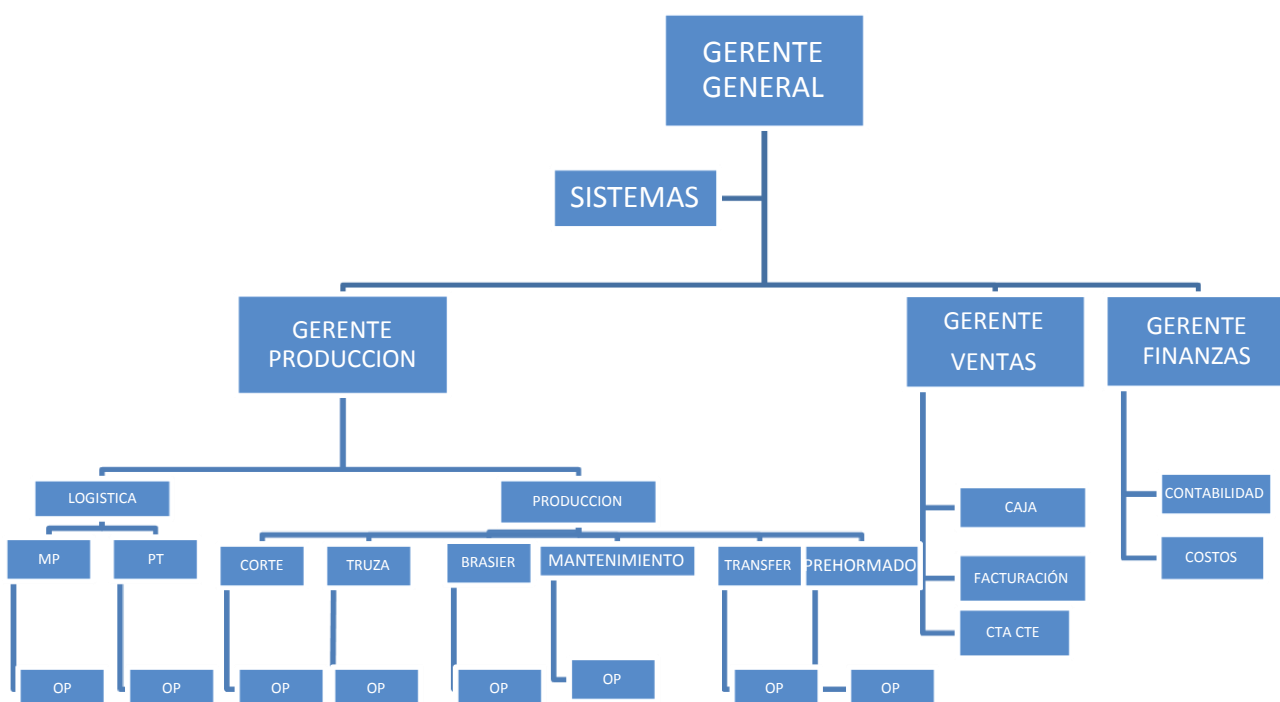
**Jefe de Logística:** Lleva el control de todos los movimientos de entradas y salidas de materia prima, producto en proceso y producto terminado.

**Jefe de Producción:** Encargado de que la producción fluya adecuadamente.

**Supervisor de Producción:** Encargado de revisar la producción y el acabado en la línea productiva.

**Supervisor de Calidad:** Tiene como función que todas las operaciones se realicen de acuerdo a la política establecida.

El organigrama es un esquema que facilita investigar la composición de la organización representada y cumple con un papel informativo, da datos sobre los responsables de las áreas dentro de la organización.



**Figura 1.** Organigrama de la empresa  
Fuente: Elaboración propia

### 2.1.6 Línea de producción

La empresa tiene tres líneas de producción

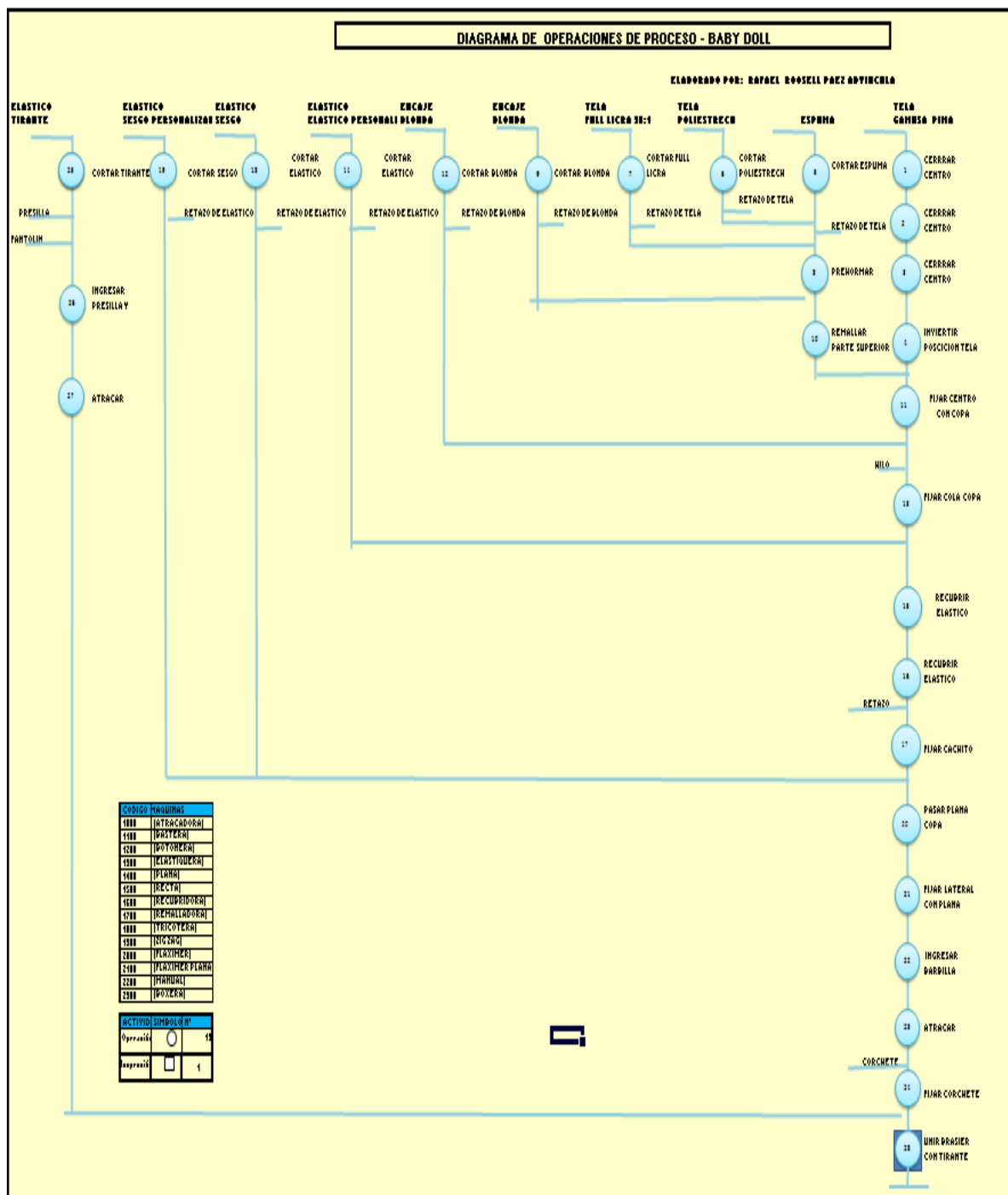
**Línea Baby Doll.** - es un atractivo diseño con un look sensual exclusivo para la noche.

**Línea Brasier.** - Es una prenda anatómica y cómoda, que permite dar realce a las formas femeninas.

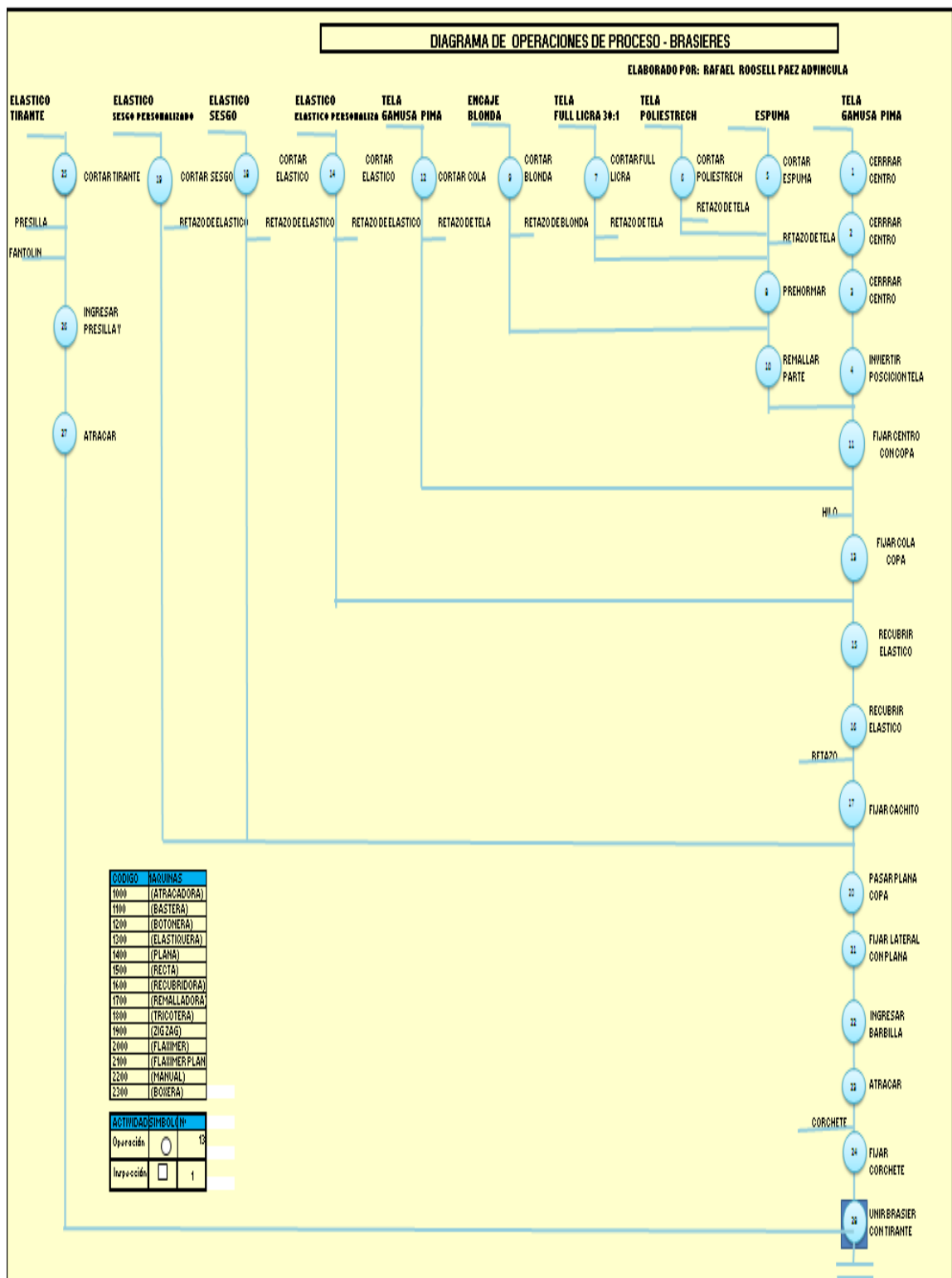
**Línea Trusas.** - Es una prenda cuyo principal objetivo es proteger la zona íntima de la mujer, que se sienta cómoda y tener un diseño exclusivo.

**2.1.7 Diagrama de operación y proceso**

A continuación, se muestra las figuras 2, 3 y 4 que describen los procesos productivos de las tres líneas descritas anteriormente.

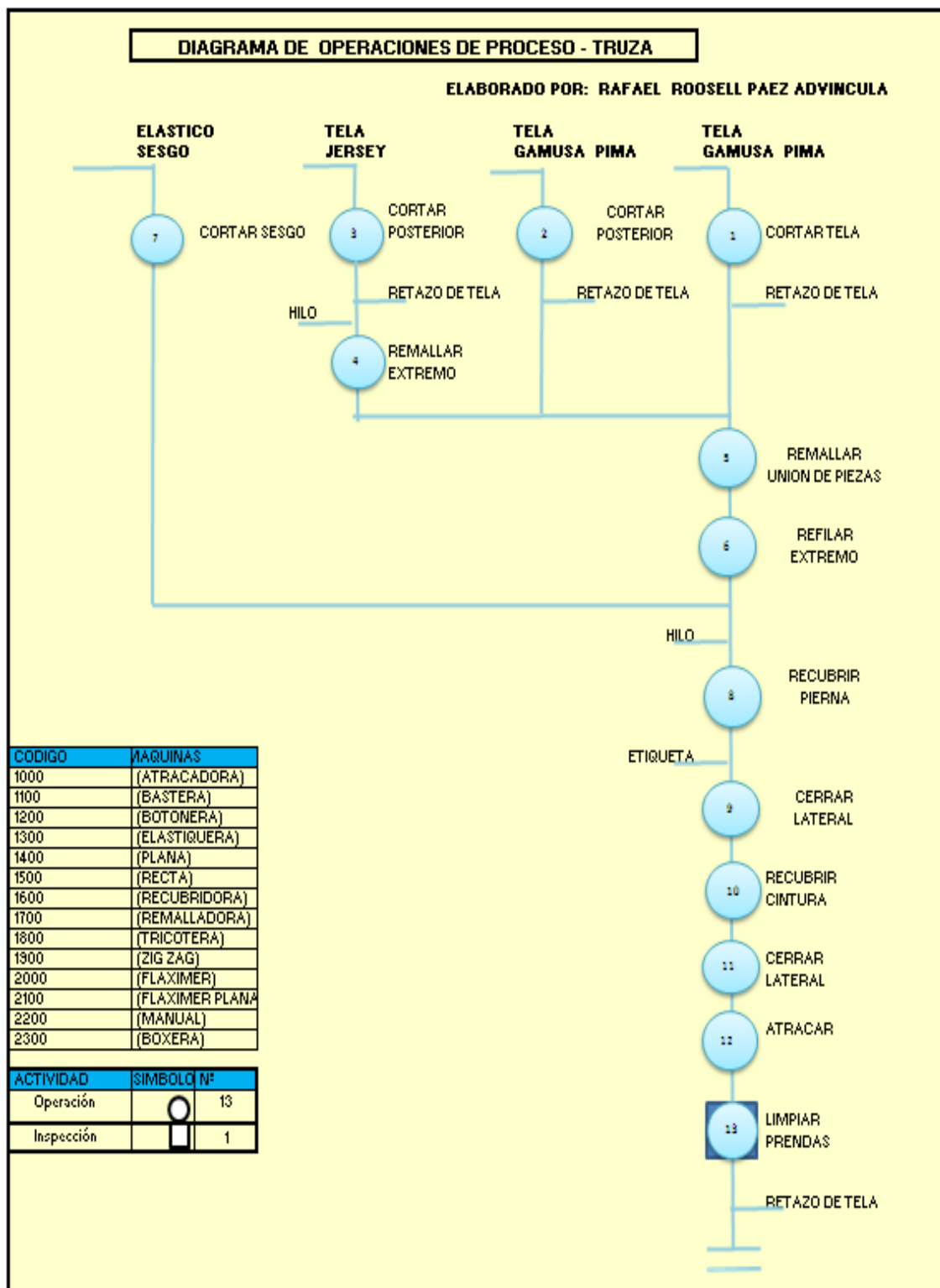


**Figura 1.** DOP - Línea baby doll.  
**Fuente:** Elaboración propia.



**Figura 2.** DOP - Línea brasier.  
**Fuente:** Elaboración propia.





**Figura 3.** DOP - Línea trusas.  
Fuente: Elaboración propia

## 2.2 Bases teóricas estados financieros

Block, (2001) afirma:” Para tomar decisiones racionales y cumplir con los objetivos de la empresa, el Gerente Financiero debe de tener herramientas analíticas”. Para que una compañía logre crecer debe ser maleable, tener aptitud de estudio y poder ajustarse ligera y eficazmente a la dinámica de todo el mundo globalizado y competitivo.

Algunas de las utilidades de exámen y planeación financiera son la recolección de datos como el balance general, el estado de ganancias y pérdidas, estado de capital y utilidades no distribuidas, a comprender el estado en el que está la compañía. La misión de la gestión financiera es maximizar el valor de hoy por cada acción del capital que existe.

Los estados financieros son cuadros sistemáticos preparados con la intención de enseñar en forma racional y coherente los puntos de la circunstancia financiera y económica de la empresa.

Mantilla, (2006) afirma: “Son aquellos necesarios para presentar una información completa de los eventos económicos de una entidad durante un período determinado y a na fecha dada”.

Además, fueron creados con el fin del examen, la misión de la contabilidad es proveer información servible para la toma de elecciones administrativas y financieras.

**Estado de ganancia y pérdidas:** Provee información sobre los resultados económicos y financieros de la organización en un determinado tiempo.

Las partidas que lo constituyen acostumbran clasificarse en resultados ordinarios y extraordinarios tal es así que reportan a los individuos de los estados económicos y financieros (ejercicio contable)

Lawrence, (2003) afirma: “El estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de las operaciones de la empresa durante un período determinado”.

Si bien es cierto, los más comunes son los que abarcan el período de un año que finaliza en una fecha específica; suelen prepararse también mensualmente, bimestral y trimestral para visualizar el comportamiento de la rentabilidades a corto y largo plazo de las organizaciones.

Los componentes que determinan que las compañías generen valor añadido y que ese valor se venda en el mercado, y si verdaderamente esos componentes sostenible a corto y largo plazo.

Ya que las medidas a instaurar son esos componentes que conduzcan al logro del propósito “ser competitivos”, son diferente, y entran en espacios decisionales diferentes según sea aquel en el que se haga el exámen de la competitividad.

**a) Habilidades Directivas:** La competitividad es dependiente de las personas; de sus reacciones frente los desafíos, de sus capacidades, de sus habilidades de innovar, de su intuición y imaginación, de entender escuchar y estar comunicado con otros, de encontrar y utilizar información, de planear y solucionar inconvenientes, de trabajar individualmente y en grupo, de estudiar a estudiar, compromiso, perseverancia, valores y sensibilidad popular. Las compañías que tengan directivos con un más grande nivel de formación alcanzarán superiores escenarios de triunfo ya que ejercen un

papel fundamental en las compañías, y sobre ellos recae el compromiso de seleccionar entre las diferentes configuraciones estratégicas, por consiguiente, se hace primordial un extenso conocimiento de los elementos y habilidades de sus compañías y de su ámbito competitivo.

**b) Calidad en la Producción:** el ser competitivo en la actualidad significa tener propiedades particulares que provoca que sean seleccionados por la calidad, capacidad, características, aptitud de cautivar atender y asombrar a los usuarios con bienes y servicios lo cual contribuye a la satisfacción del usuario.

**c) Virtudes Competitivas (costo-calidad):** Las compañías competitivas van a ser aquellas capaces de sugerir siempre bienes y prestaciones con tributos apreciados por sus usuarios. No solo basta competir, es requisito poder virtudes competitivas. Hay dos categorías de virtudes competitivas: de costos y de valor. Las virtudes de costos están asociadas con la aptitud de sugerir a los usuarios un producto al mínimo valor. Las virtudes competitivas de valor; por su lado, están fundamentadas en la oferta de un producto o servicio con atributos únicos, discernibles por los usuarios, que distinguen a un contrincante de los otros.

**d) Elementos Tecnológicos:** para enfrentar los abundantes retos del ámbito y poder ajustarse a las demandas de los usuarios, las compañías tienen que investigar atentamente las actualizaciones que tienen la posibilidad de ingresar tanto en sus productos o servicios como en sus procesos. Para eso tendrán integrar o desarrollar activos tecnológicos que les permitan posicionarse por enfrente de su rivalidad. El avance de activos tecnológicos necesita tiempo y dinero. Por lo cual los directivos tienen que

planificar atentamente las inversiones en novedosas maquinarias y procesos, y garantizar en sus elementos humanos las competencias primordiales para su manejo, la vivencia en su aplicación (know-how) y los medios humanos, investigadores y técnicos para su avance.

e) **Innovación:** el triunfo de las compañías además se asocia al avance de nuevos productos, servicios o procesos que permitan responder a las pretensiones de los usuarios, ajustarse a los cambios en el ámbito o hacer mejor las chances para lograr los objetivos de la empresa, los pilares de la innovación

**f) Elementos Comerciales:** los procesos comerciales, orientados al mejor conocimiento del mercado y de los usuarios son un medio muy sustancial de optimización del desempeño barato, de la reafirmación de usuarios y de la diferenciación de la rivalidad. Para eso se requiere tener expertos de marketing correctos a las necesidades; hacer campañas destinadas a hacer más fuerte la marca poder entrar a todos los canales de organización.

**g) Recursos humanos:** El éxito competitivo se logra con un mecanismo de capacitación, establecer mecanismo que permitan a traer personal calificado, retener y motivar a los recientes empleados y entablar fórmulas que los ayuden a crecer y realizarse dentro de la compañía. El con limite ingreso a procesos formativos de capital humano obstaculiza el incremento de la eficacia.

**h) Elementos Financieros:** El cuidado de buenos estándares financieros pertenece a los puntos importantes para lograr el triunfo competitivo en las compañías de menor tamaño. La debilidad de los balances en esta clase de compañías hace necesaria una precisa y minuciosa idealización financiera a

corto período que evite una la carencia de liquidez. De igual modo, que comúnmente el poder de negociación con entidades de crédito sea inversamente proporcional al tamaño de la compañía hace primordial primero, un prominente conocimiento de la oferta financiera y una particular atención a los fondos propios.

**i) Cultura:** Las compañías que posean fuertes valores culturales lograrán que sus trabajadores tengan claro cuál es su misión, qué tienen que llevar a cabo y qué se estima de ellos, a quién delegar en caso primordial y, lo que es de mayor relevancia, cómo accionar frente ocasiones indescifrables, en términos describe a hábitos, creencias, expectativas y valores en la organización.

Lawrence (2003) detalla: “ El estado de resultado proporciona un resumen financiero de los resultados de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado” (p.53), define un informe financiero que fundamentalmente detalla la rentabilidad que se genera en una empresa durante un periodo determinado; es decir, las ganancias y pérdidas de la compañía, ello facilita contrastar el desempeño de la compañía en todo el tiempo y/o contrastar el desempeño de la compañía en relación al de las compañías de la industria a la que forma parte la misma, los estados financiero y económicos a usar son:

**Estado de resultados.-** es un reporte que muestra y detalla ingresos y gastos que se utilizan en un periodo determinado con el objetivo de analizar y tomar decisiones.

**Balance general.-** por definición es un estado que sintetiza la posición financiera, tiene como misión realizar una comparación entre los activos,

pasivos y patrimonio en cuanto a su economía y financiamiento de las cuenta por cobrar o deuda de capital que aportaron los socios durante la formación de la empresa.

**Flujo efectivo.-** tanto el efectivo como los valores negociables representan principalmente una reserva de liquidez que en la mayoría de los casos el aumento o disminución de los efectivos.

**Flujo operativo.-** Se define las entradas y salidas de efectivo que van directamente con la producción de productos y servicios.

**Flujo de inversión.-** se encuentra vinculado con la adquisición y venta tanto de activos fijos como de superficies de negocio.

### **2.2.1 Importancia y análisis**

“ El análisis financiero es un instrumento fundamental disponible para la gerencia y sirve para predecir el efecto que pueden generar algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa; decisiones como la venta de una dependencia, variaciones en las políticas de crédito, en las políticas de cobro o de inventario, así como también una expansión de la empresa a otras zonas geográficas” (Brigham y Houston,2006,p.831), define como una utilidad clave para el manejo desempeño barato y financiero de la compañía.

Rengifo y Court (2001) afirma : “ Estos modelos son de bastante uso de finanzas, usualmente las predicciones obtenidas con estos modelos son mejores que la obtenida con los modelos estructurales” (p.339), intenta saber el resultado financiero, la rentabilidad, los márgenes de herramienta por la línea de producto, medir la eficacia en la utilización correcto de los

elementos, detectar donde es posible comenzar a reducir costos, establecer un precio de referencia ( cotizaciones), y también consigue valorizar los inventarios.

Van Horne, (2010) afirma: "Para tomar decisiones racionales y cumplir con los objetivos de la empresa, el gerente financiero debe de tener herramienta analítica, algunas de las herramientas de análisis y planeación financiera".

El exámen financiero sirve como un examen propósito que se usa como punto de partida para proveer referencia sobre los hechos concernientes de la compañía.

Myers, (2015) afirma: "Evaluar el desempeño global de la empresa y su posición financiera actual". Define el análisis y planeación financiera.

Al evaluar el desempeño de la empresa dedicada a la confección de prendas íntimas para damas, basándose en el balance general, el estado de resultados y una serie de causas financieras, un economista debe estar enterado de las técnicas contables que usa la compañía y, más que nada, debe estar consciente de la calidad de las utilidades y del balance general de las mismas.

Rivera & Alarcón, (2012) afirman: " La innovación es un factor relevante que influye en la generación de valor". Porque potencializa el desarrollo, pero además pide una inversión que tiene un valor financiero. Este valor se conoce como cargo de capital, el cual es dependiente de la composición de capital, del valor de los elementos propios y ajenos, y del volumen de los recursos financieros requeridos.



Yisa, Muhamad & Umale, (2013) afirman:" El alto coeficiente de endeudamiento dificulta la supervivencia de industrias de textil". Un análisis cuidadoso de los estados financieros ayuda al gerente de finanzas a evaluar las condiciones actuales financieras de la empresa.

Welch, Peters & Prahalad, (2005) afirman: "La única forma de crear valor y crecer en el mundo de hoy, caracterizado por la globalización y por una competencia sin cuartel en todos los campos, es por medio de la innovación" explica los mas experto en management en el world business fórum cuando dicen innovar para crear valor.

### **2.2.2 Objetivo de análisis financiero**

Argumentar los objetivos del diagnóstico económico y financiero para los resultados de las operaciones de la empresa en un determinado periodo de tiempo:

- ✓ Conocer superficies problemáticas particulares para arrancar acciones correctivas a tiempo. Indicar algunos hechos y tendencias servibles para que planeen y provean de instrumentos a un curso de acción congruente con la misión de maximizar la riqueza de los inversionistas.
- ✓ Identificar las primordiales fortalezas y debilidades de la empresa; además, además tienen la posibilidad de usarse para considerar la viabilidad de la misma en marcha y saber si recibe un desempeño satisfactorio en lugar de los peligros que asume.
- ✓ Conocer, estudiar, contrastar y investigar las tendencias de las distintas cambiantes financieras que intervienen o son producto de las operaciones económicas de la compañía. Evaluar la circunstancia

financiera de la organización; o sea, su solvencia y liquidez, de esta forma como su aptitud para crear elementos.

- ✓ Verificar la coherencia de los datos informados en los estados financieros con la verdad económica y estructural de la compañía. Tomar elecciones de inversión y crédito, con el objetivo de garantizar su rentabilidad y recuperabilidad.
- ✓ Determinar el origen y las propiedades de los elementos financieros de la empresa: de dónde surgen, cómo se invierten y qué desempeño desarrollan o se puede aguardar de ellos.

### **2.2.3 Competencia desleal – Dumping e importaciones textiles chinas**

Rosas (2006) afirma: “Grandes transacciones económicas y capitales nacionales e internacionales, pero sí da un panorama amplio y diversificado de lo que pasa cuando tales fuerzas económicas impacta” (p.599), define una visión del mundo desde una perspectiva financiera, para hacer un proyectado o estimación, se emplea el lado derecho del balance para las empresas que trabajan activamente en el mercado de capitales.

Las exportaciones hacia el planeta de tejidos de origen chino registran un desarrollo sostenido en los años anteriores, estos han permitido que China duplique su participación en el total de exportaciones mundiales, logrando concentrar ambas terceras partes del comercio mundial y convirtiéndose en el primordial abastecedor de todo el mundo.

Bown, (2010) afirma: “El análisis de la situación actual en cuanto a la existencia de la competencia desleal conocido como el “dumping”, consecuencia del ingreso de los textiles y confecciones chinas a nuestro

mercado interno”, plantea los efectos que causan china, hoy en día el más grande exportador de textiles de todo el mundo y es además posiblemente los más desleales en el comercio en todo el mundo por lo cual el comercio con china perjudica a la empresas nacionales debido a los precios que se encuentra muy debajo de los precios nacionales y a la deficiente calidad que presenta sus productos.

La producción China de textiles representa bastante más de 74 ocasiones el volumen del mercado peruano. Ello prueba el sustancial nivel de producción que existe en dicho país asiático, que nos transporta a saber el nivel de afectación de los componentes que desarrollan “dumping” al conseguir nombradas importaciones.

Gamarra es el centro comercial industrial textil más importante del Perú y Latinoamérica de prendas de vestir, unidos a otros componentes, están damnificados. La industria textil vive un instante crítico, debido a que el ingreso de estos productos chinos al país con precio "dumping", causó el cierre de cientos de compañías de confecciones en el país, gracias a la carencia de competitividad con los costos, resultando una grave difusión en la sociedad peruana.

Un papel sustancial es el que cumple el Centro Nacional de Defensa de la Rivalidad y de la Custodia de la Propiedad Intelectual (en adelante INDECOPI), y su actuación en la aplicación de las medidas arancelarias para con las compañías representativas de la rama de la producción nacional, teniendo como objeto saber si es requisito que tales medidas sigan vigentes por un tiempo agregada, o sean suprimidas, a fin de evadir que el

nivel de posibilidad de repetición del inconveniente, dependerá del organismo de INDECOPI el nivel de aplicación antidumping que se aplicara.

#### **2.2.4 Herramientas de análisis financieros**

Brealey, (2014) afirma: “Para la evaluación del desempeño financiero se emplea una serie de técnicas que se utilizan para identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, siendo para este caso por medio de los siguientes análisis”

Para el proceso de análisis de estados financieros de la empresa de confección de prendas íntimas para damas se dispone de una diversa gama de opciones para agrandar los objetivos emprendidos al planear y realizar esa evaluación.

Análisis horizontal

Análisis vertical

Análisis especializados Indicadores financieros.

#### **Análisis horizontal**

Esta habilidad de examen radica en contrastar los estados financieros de dos o tres ejercicios contables y saber cambios anunciado en los distintos ciclos, tanto de forma porcentual como absoluta, con el propósito de descubrir aquellas variantes que logren ser importantes o importantes para la compañía. La comparación de estados financieros en una serie extendida de ciclos dejará considerar la dirección, agilidad y amplitud de la inclinación, de esta forma como usar sus resultados para adivinar y proyectar cantidades de una o más partidas importantes.

### **Análisis vertical**

Los resultados obtenidos se aprecian mediante el porcentaje de grupo o sub grupo de cuentas que se empleara en la investigación, el cambio de los diferentes elementos que constituyen los enormes grupos de cuentas de la empresa: activos, pasivos, patrimonio, resultados y otras categorías que se constituyen según las pretensiones de cada ente barato. Esta técnica de examen vertical o porcentual corresponde, a la evaluación de la composición interna de los estados financieros y su herramienta radica en que posibilita la comparabilidad de cantidades entre compañías porque pierde consideración la intensidad de los valores expresados en términos absolutos, los cuales, para la evaluación son sustituidos por variaciones porcentuales esta utilidad de diagnóstico y evaluación es aplicable a algún estado financiero, cobra particular consideración en el examen del estado de resultados, por cuanto todos los rubros que lo constituyen puede tener relaciones con una variable exclusiva, siendo ésta las ventas. Además es de gran ayuda para el examen de la composición de capital, por cuanto de manera directa puede revelarse la forma como es sustentada económicamente la compañía, entre sus dos elementos básicos: elementos propios o patrimonio y elementos externos o endeudamiento, y sobre este último criterio, entre deuda a corto o extenso período.

### **Análisis perfeccionados**

Al considerar el desarrollo de la compañía este examen se apoya en los estados financieros a los cuales se aplican otros examen particulares siendo estos:

a) Proyecciones de efectivo o de flujos de caja.

- b) Examen de cambios y variantes en el fluido de efectivo.
- c) Estado de alteración de margen bruto
- d) Examen del punto de equilibrio.

### **Indicadores financieros (razones financieras)**

Los indicadores o ratios financieros manifiestan la relación matemática entre una intensidad y otra, exigiendo que esa relación sea clara, directa y comprensible para que se logren conseguir aclaraciones, condiciones y ocasiones que no tendrían la posibilidad de ser revisadas minuciosamente de acuerdo al procedimiento de examen por medio del cálculo de causas o indicadores es el trámite de evaluación financiera más extendido debido a que la cantidad de las compañías puede variar evidentemente de un caso a otro así pertenezcan a una misma área, si su tamaño ha variado de manera significativa con el paso de los años, sólo puede hacerse por medio de causas o índices.

### **2.2.5 Intercambio comercial**

#### **Accesos a los mercados.**

- ✓ El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y ha tomado vigencia el 1 febrero de 2009.
- ✓ En el APC Perú – USA, capítulo 11, puede usted hallar referencias del acuerdo en relación a comercio transfronterizo de servicios; capítulo 11-B, avance de estándares expertos.
- ✓ Estados Unidos no impone un IVA u otro impuesto federal sobre bienes y servicios. Varios pasajeros confunden el IVA con los impuestos estatales a la venta.

## Oportunidades Comerciales

Ahora, se muestra una lista de productos peruanos con oportunidades comerciales en el área textil. Cabe nombrar que, para este área, USA registró importaciones desde Perú por US\$ 633 millones en 2014 (con en relación a confecciones de punto y plano), importe superior de 0.5% en comparación al periodo 2013. Los aranceles de ingreso para la situación del Perú corresponden a 0%, lo cual nos brinda una virtud frente a países competidores como China, Vietnam e Indonesia cuyos aranceles de ingreso a USA son de 15,5%, en varios de sus productos, los clientes de prendas de vestir buscan costos bajos.

La competencia se centró en ropa para hacer deporte. De manera específica, son las mujeres quienes han impulsado en los años anteriores este área, observándose un incremento de valor en 20%, entre 2008-2013.

### Cuadro 3: Producto con potencial exportador

| Sector Artículos de Decoración y Regalo |   |               |                                    |              |                      |
|---|---|---------------|------------------------------------|--------------|----------------------|
| Partida                                 | Descripción   | Clasificación | Importaciones 2014 (Millones US\$) | Arancel Perú | Arancel Competidores |
| 970110                                  | Cuadros, pinturas y dibujos hechos totalmente a mano                | Estrella      | 5 935                              | 0,0%         | Francia (0,0%)       |
|   |   |               |                                    |              | Reino Unido (0,0%)   |
|   |   |               |                                    |              | Italia (0,0%)        |
| 940161                                  | Sillas y asientos de madera, tapizados                              | Estrella      | 4 575                              | 0,0%         | China (0,0%)         |
|   |   |               |                                    |              | Vietnam (0,0%)       |
|   |   |               |                                    |              | México (0,0%)        |
| 940320                                  | Los demás muebles de metal  | Estrella      | 4 574                              | 0,0%         | China (0,0%)         |
|   |   |               |                                    |              | Canadá (0,0%)        |
|   |   |               |                                    |              | Taipei Chino (0,0%)  |
| 970300                                  | Obras originales de estatuaria o de escultura, de cualquier materia | Estrella      | 1 199                              | 0,0%         | Francia (0,0%)       |
|   |   |               |                                    |              | Reino Unido (0,0%)   |
|   |   |               |                                    |              | Alemania (0,0%)      |
| 940340                                  | Muebles de cocina, de madera  | Estrella      | 1 192                              | 0,0%         | China (0,0%)         |

**Fuente:** Elaboración Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ Fuente: Trademap / MarketAccesMap

**Tela Biodegradable.** – compañía brasileña de textiles, es pionera en el conjunto de naciones latino en la utilización de una fibra de polímero a partir de Nylon que se descompone naturalmente al contacto con la tierra en 3 años. La compañía anunció en Colombiatex, su primera tela bio degradable, pionera en su estilo en el conjunto de naciones. Luego de más de 7 años de exploración, pudo desarrollar la fibra de biopolímeros con semejanza al nylon, que se descompone 100% después de tres años en contacto con la tierra, exenta de dejar rastro contaminante o destructivo a su paso. La compañía brasileña que transporta ello ya hace más de 63 años en el mercado de los textiles desarrolló una recopilación de telas biodegradables con base en esta novedosa fibra. Con colores y estampados impresionantes, una sensación de espacio y confortable al tacto, y una fachada inclusive lujosa, la brasileña se lanzó a comercializar las prendas en todo el mundo. La novedosa tela biodegradable, aparte de ser accesible con el medio ambiente luego de su utilización, además es fabricada con procedimientos anticontaminantes. Berlan tiene bastante más de 400 referencias en todas sus tres colecciones cada un año, su primordial cliente es el mercado brasileño, que representa el 70% de las ventas, seguido por los USA y Latinoamérica.

### **Contabilidad financiera y los costos**

Se define costo como la medición en términos monetarios de la utilización de recursos para un propósito determinado.



**Contabilidad financiera:** es un sistema de información al servicio de las pretensiones internas de la gestión, con orientación pragmática destinada a hacer más simple las funcionalidades administrativas de planeación y control, de esta forma como la toma de elecciones.

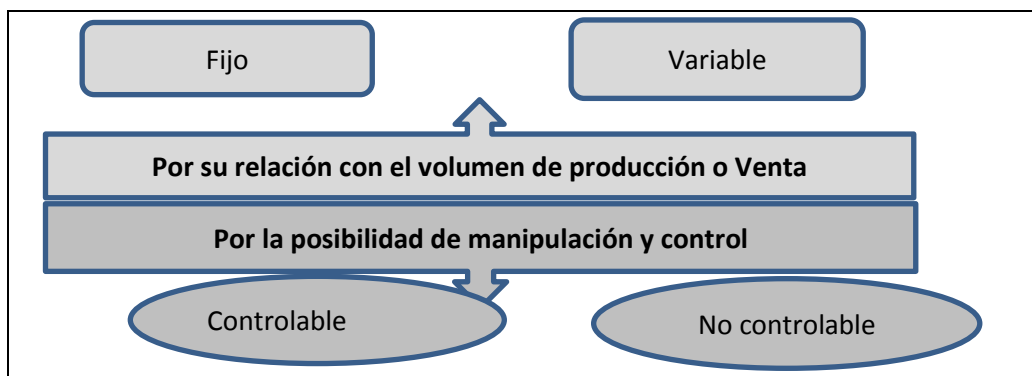
- Estado del Activo, Pasivo y Patrimonio (Balance General).

-Cambio en su capital, actividades del ejercicio de Ingresos, Costos y Gastos (Estado Resultados).

**Contabilidad de costos.** - el objetivo de la contabilidad de valor es saber la proporción de costos que se asignó a cada unidad de producto, Desde el criterio de la contabilidad administrativa, los datos referentes a los costos hace posible el desarrollo del control.

### Generalidades de costos

La Contabilidad suele definir al Costo como una simple reducción en el valor de un Activo, con el objetivo de establecer un beneficio o una ganancia con seguridad. Es menester que se aplique y se analice los múltiples conceptos de costos, para de esta manera lograr facilitar las funciones del Contador, o para el asesor particular; o para un empresario de cualquier línea o tamaño de empresa, tanto en el sector de la producción, comercial o de servicios.



**Figura 5.** Clasificación de tipos de costos

**Fuente:** Elaboración propia

- ✓ Los centros de costos se asigna de acuerdo a su departamento, cliente, proyecto u operación.
- ✓ Las entidades consideradas equivalentes son requeridas para expresar el inventario del trabajo desarrollado en relación a las entidades terminadas en el final de su tiempo.
- ✓ Las entidades terminadas y sus que corresponden costos se transmiten al siguiente departamento o al inventario de artículos finalizados.
- ✓ Tanto los costos totales como los costos unitarios para cada departamento se agregan, se estudian y se calculan diariamente a través de los reportes del valor de operación.

Welch (2005) afirma:” El plan táctico de utilidades debe estructurarse en forma tal que satisfaga las necesidades de construcción de los costos de los productos, costos de los proyectos y costos de otra naturaleza” (p.91), define la categorización de los costos es dependiente en concordancia a su variabilidad se clasifican por su función, tiempo, comportamiento y relación, como aparecen en la tabla 1.

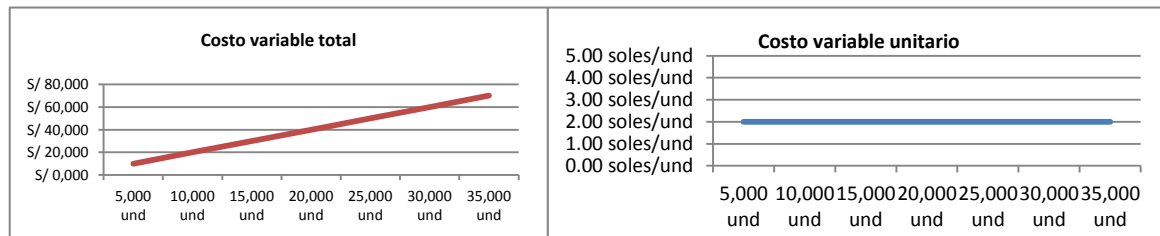
**Tabla 1.** Estructuración de los costo de acuerdo a su variabilidad

| Área                  | Tiempo  | Comportamiento            | Relación   |
|-----------------------|---|---------------------------|------------|
| Producción            | Histórico   | Variable                  | Directos   |
| Administración        |   | Fijos                     |            |
| Marketing y comercial | Presupuesto proyectados ( estimados, estándares y normales) | Semifijos o semivariables | Indirectos |
| Finanzas              |   |                           |            |

Fuente: Elaboración propia

Amat y Soldevila (2011) afirma:” Menciona que los costos se clasifican según su finalidad que la organización necesite” (p.26), define los costos un papel muy sustancial en el desarrollo de toma de elecciones de la compañía.

**Costos variable.-** Se establece en concordancia al nivel de actividad, se varían de manera directa según el volumen, se utiliza algunas oportunidades en forma proporcional con las ventas o el volumen de producción

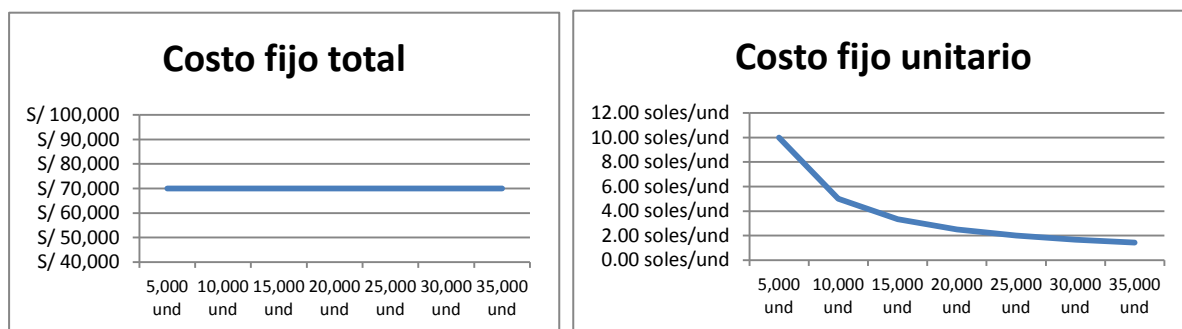


**Figura 2.** Costo variable

Fuente: Elaboración propia

Se observa en la figura 2, el costo variable total incrementa de manera directa con la producción a si se duplica la producción, el costo variable se duplica o si la producción decrece en un 5%, el costo decrece en un 5%, en cambio en el costo de la variable unitario sigue recurrente.

**Costo fijos.-** se establece con las estructuras o capacidad instalada de la empresa, son esos costos que están en el transcurso de un tiempo determinado, no se encuentran recurrente con el volumen de producción.



**Figura 3.** Costo fijo

Fuente: Elaboración propia

**Elemento de costo de un producto**

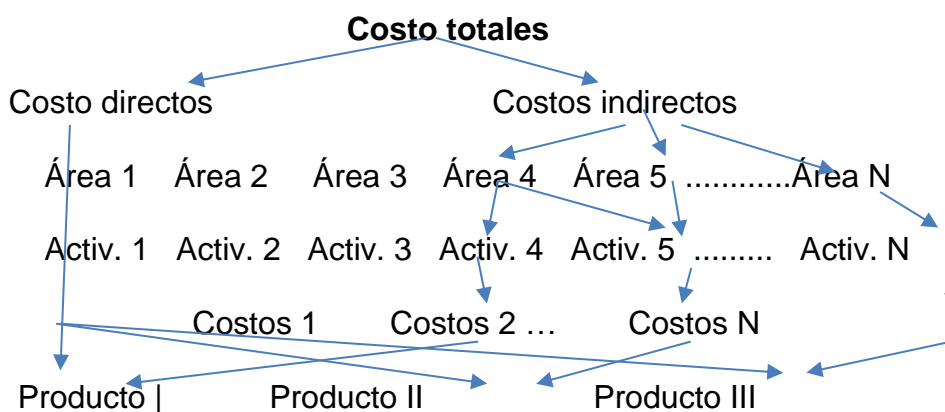
**Costo primo =** materia prima +mano de obra directa

**Costo de conversión =** mano obra directa + costo indirecto fabricación.

**Costo de producción** = materia prima + mano obra directa+ costo indirecto fabricación.

Costo de comercialización = materia prima +mano de obra directa + costo indirecto de fabricación + margen

Costo de producción basado en actividades ABC



**Figura 4.** Costo de producción basado en actividades ABC.

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Ventajas de costo de producción basado en actividades ABC**

- ❖ En lo operativo, permite realizar correctamente las operaciones
- ❖ En lo estratégico, permite elaborar planes correctos
- ❖ Herramienta de control y medición de costos
- ❖ Permite el análisis de rentabilidad por producto cliente, etc.

### **2.2.6 Clasificación básica de las razones financieras**

Lawrence, (2003) afirma: “Las razones financieras se han clasificado para una mejor interpretación y análisis de la siguiente manera” (p.48). Sugiere la proporción que el capital de trabajo tiene en relación al activo total de la compañía.

- **Razones financieras**

Van Horne, (2010) afirma: “Una razón es la comparación de dos cantidades, para indicar cuantas veces una de ellas contiene a la otra. En términos del examen financiero la causa muchas veces se llama con el vocablo “ratio” que aunque resulta un anglicismo, se ha impuesto por su uso comunal que la causa financiera o ratio es un indicio que se obtiene de la relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los estados financieros de una compañía, que mantienen una amplia referencia entre ellos y es producto de dividir una determinada cantidad entre otra.

**Rentabilidad financiera**

Lawrence, (2003) afirma: “Rentabilidad financiera o del capital, denominada en la literatura Return On Equity (ROE)”, plantea es una medida, referida a un preciso tiempo de tiempo, el desempeño obtenido por sus capitales propios, por lo general con independencia de la organización del resultado. La llamada rentabilidad financiera puede ser considerada como una medida de rentabilidad más próxima a los inversionistas y de ello parte que, de forma teórica, y en concordancia con la opinión más divulgada, sea el indicio de rentabilidad que los altos directivos buscan maximizar en aras del interés de los dueños.

**Rentabilidad sobre activos**

Lawrence, (2003) afirma: “Mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa”, plantea Return On Assets (ROA) puede considerarse como una función del margen de utilidades neto, multiplicado por la rotación de activos totales, porque la

razón del margen de utilidad neto es igual a las utilidades después de impuestos entre las ventas.

### **Apalancamiento**

Lawrence, (2003) afirma:” Es la capacidad que tiene la empresa de emplear activos o fondos de costos fijos con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas” expone los incrementos en el apalancamiento traen como resultado un incremento en el desempeño y compromiso, en tanto las disminuciones del apalancamiento causan una reducción del desempeño y del compromiso.

#### Margen de utilidad bruta

Van Horne, (2010) afirma:” Sugiere la rentabilidad relativa de las ventas de la compañía luego de deducir el valor de ventas, lo cual revela con que efectividad la dirección de la compañía toma las elecciones relativas al precio y al control de los costos de producción”.

### **Margen de utilidad neta**

Van Horne & wachowicz, (2010) afirma: “la cantidad en la que el resultado de una venta de un bien de capital excede o es menor al costo original del bien”, expone el monto de las utilidades que se consiguen por cada unidad monetaria de ventas. Este indicio mide la eficacia operativa de la compañía, por cuanto todo aumento en su resultado apunta la aptitud de la compañía para incrementar su desempeño, dado un nivel permanente de ventas.”

#### Área primordial de interés en el análisis financiero

El análisis de los estados financieros debe investigar distintos puntos indispensables de la circunstancia de resultado de las operaciones.

Para ordenar de alguna forma este análisis, se tienen la posibilidad de indicar cinco superficies primordiales de interés:

Las estructuras patrimoniales de la empresa

Fondo de maniobra y liquidez a corto plazo

Flujo de fondos

Resultado económico de operaciones

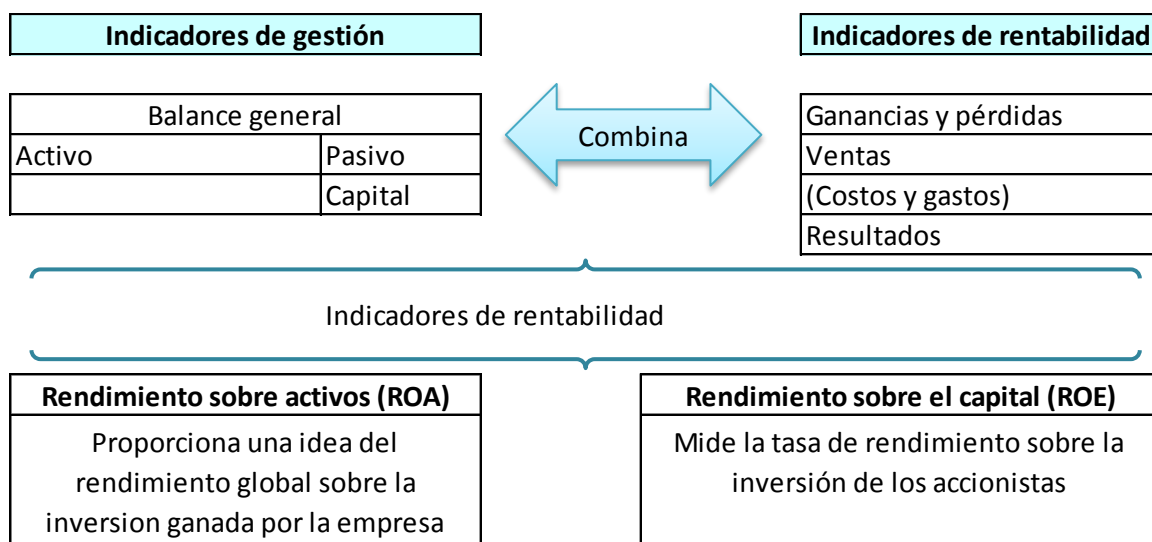
Rendimiento y rentabilidad

### **Sistema Financiero**

Lawrence (2003) afirma:” El balance general presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico” (p.56), define una clase de foto que retrata la circunstancia contable de la compañía en un periodo de tiempo, el inversionista tiene una información vital de como se encuentra el negocio cual es la disponibilidad de liquidez, solvencia y rentabilidad, es una técnica o herramienta de gestión que se puede utilizar para analizar la rentabilidad de la empresa aun corto o largo plazo.

El piloto financiero integra elementos de los estados resultados con el balance general en dos medidas de rentabilidad:

- ✓ Rendimiento sobre los activos totales (ROA)
- ✓ Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)



**Figura 5.** Características del sistema Dupont.

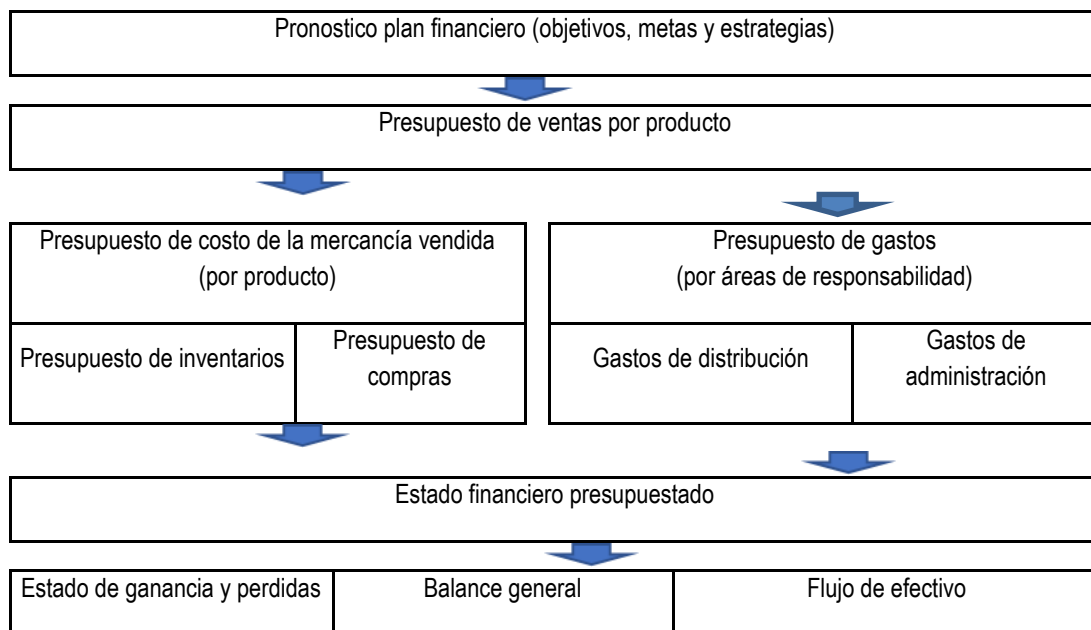
**Fuente:** Análisis-Dupont, <http://es.scribd.com/doc/81182384/ANALISIS-DUPONT>>.

Simplicidad; puesto que disminuye una diversidad de datos financieros a un solo indicio de forma sencilla medible y comparable.

Se puede integrar al cuadro de mando del negocio para investigar o emular las consecuencias ciertas acciones o campañas.

Meyers (2010) afirma: " Las empresas puede pronosticar sus necesidades de efectivo y diseñar un plan financiero de corto plazo para enfrentar cualquier escasez de efectivo" (p.795). En consecuencia, permite ver en números el futuro de la empresa, para pronosticar o proyectas las ventas, gastos e inversiones en un periodo determinado, como se grafica en la figura 6.





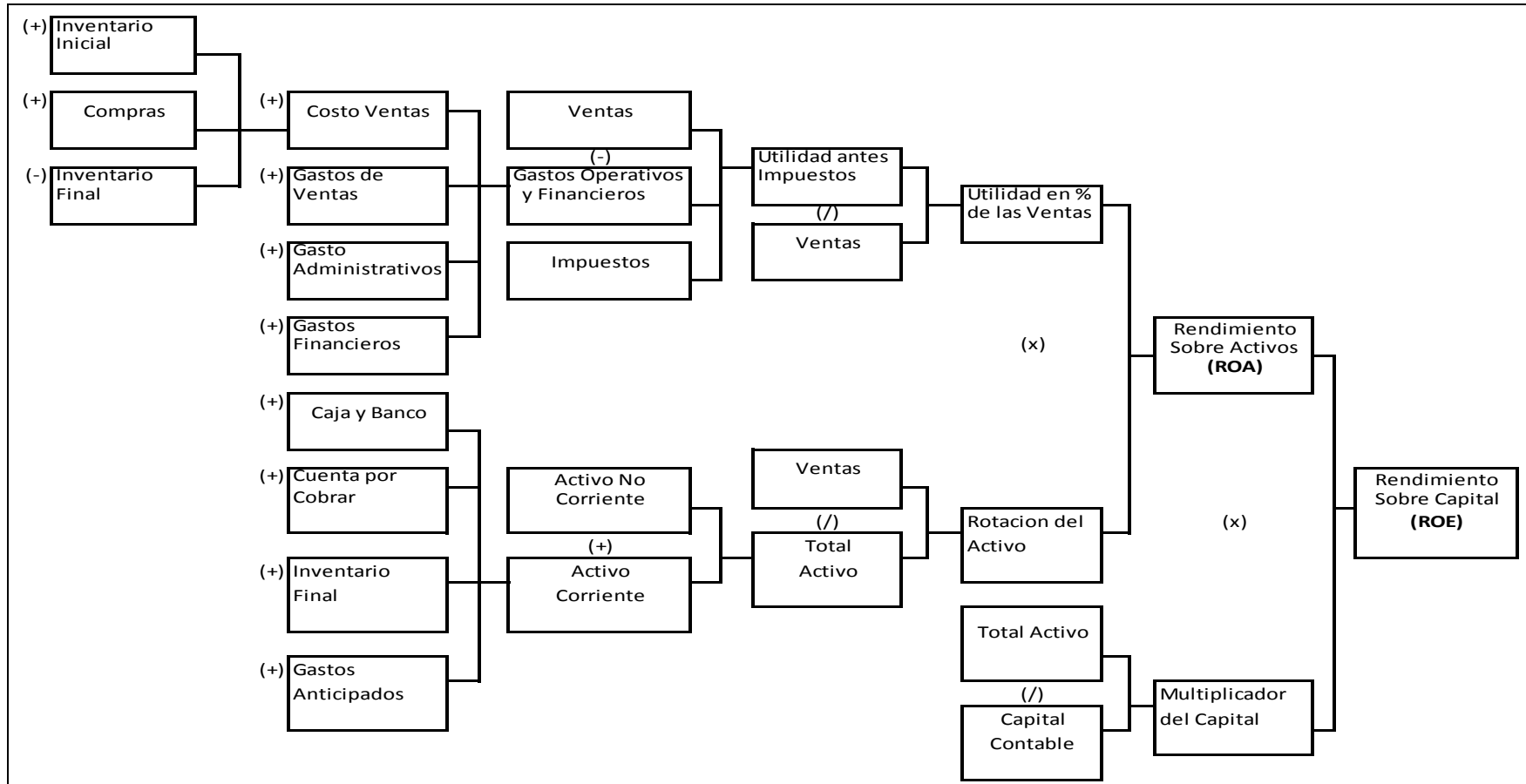
**Figura 6.** Pronóstico del plan financiero

Fuente: Elaboración propia

Los gerentes de finanzas también tienen el compromiso de decir los términos de crédito que van a poder prestar de las entidades financieras para que el proyecto continúe con un respaldo económico sostenible, para ello se debe realizar un análisis del volumen de inventario máximo, costos y gastos permitidos por la empresa, realizar un análisis de factibilidad de compra de compañía y cuáles son las utilidades que se van a generar.

- ✓ Informe sobre el estado de los ingresos y egresos de efectivo
- ✓ Proporcionar información relevante para personas inversionistas y administradoras
- ✓ Evalúa la aptitud de la compañía para crear flujo de efectivo positivo
- ✓ Determinar la aptitud del negocio para cumplir sus obligaciones
- ✓ Facilita la identificación de pretensiones de financiamiento
- ✓ Identifica las partidas que más afectan a la empresa

### Modelo gráfico del análisis financiero



**Figura 6.** Análisis financiero ROA y ROE.

**Fuente:** Lawrence G. (2003), Principios de administración financiera

Se puede observar en la figura 8, se puede descomponer el ROA y el ROE en el producto de una serie de ratios más básicos. Estos ayudan a separar las influencias en la rentabilidad. También puede dar pistas sobre la estrategia empresarial. La descomposición de las medidas de rentabilidad en razones se le suele denominar, en alusión a la empresa de productos químicos que popularizó esta medida.

Sus argumentos y objetivos giran alrededor de la aplicación de instrumentos y técnicas matemáticas sobre cantidades y datos suministrados por la contabilidad, transformándolos para el análisis e interpretación.

### **Objeto del análisis financiero**

Westerfield, (2015) afirma: " Una meta importante de los contadores es proporcionar información financiera al usuario en una forma que sea útil para la toma de decisiones " (p 44).

La formación y la operación de las empresas se genera con el firme propósito de usufructuar la suficiente utilidad en favor de sus propietarios. La meta principal en el análisis de los estados financieros es la obtención de elementos de escudriño suficientes para apoyar las hipótesis que detalla la economía financiera de rentabilidad de la empresa de acuerdo a la suficiencia o insuficiencia de las ganancias es la conclusión cardinal del análisis de los estados financieros, el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

Contablemente los estados financieros entienden dos aspectos: la creación y el análisis financiero, contribuyen a la obtención de las misiones asignadas a algún sistema gerencial administrativo, al dotar

a los individuos de la información financiera de indicadores y otras utilidades que permitan hacer un rastreo persistente y tomar decisiones.

Lawrence (2003) afirma: “La mayoría de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, el gerente financiero desempeña un papel clave en la operación de la compañía”(p.7), la administración financiera efectivamente comprende análisis, reportes y diagnósticos del periodo operativo de la empresa y el valor del dinero para el negocio, sostener relaciones con los capitalistas, la contabilidad, el estudio y la comunicación, acertadamente un extenso rango de stakeholders implica los emprendimiento, gestión de activo, presupuesto, pronósticos, gestión de los costos y el fluido de efectivo. La gerencia administrativa, requiere información adecuada para tomar decisiones, agregar valor a la empresa y maximizar el valor unitario de las acciones con respecto al giro de negocio.

Los inversionistas, desean obtener información que les muestre si las empresas seguirán obteniendo ganancias sobre su inversión y los beneficios que puedan recibir.

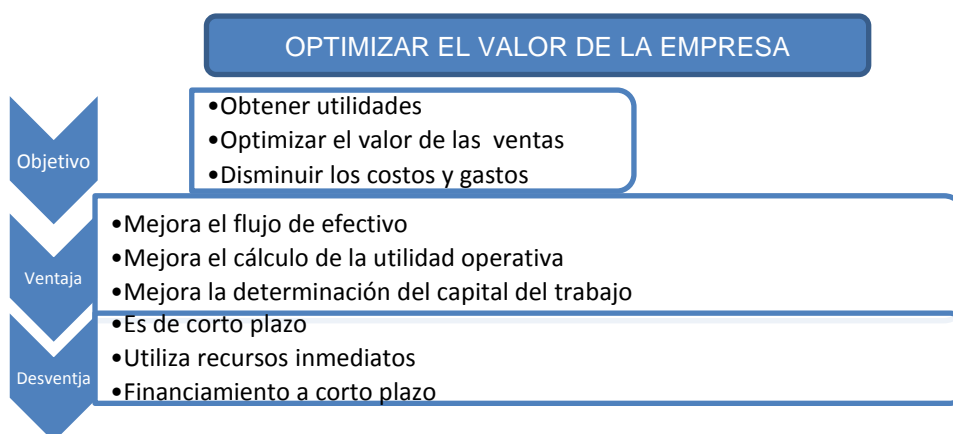
Los banqueros requieren información, para las solicitudes de crédito y el análisis del cumplimiento de obligaciones financieras a corto y largo plazo.

La adecuada interpretación del escenario y el proceso financiero de la empresa ayuda enormemente a evitar pérdidas o poca solvencia para competir adecuadamente.

**Finanzas y costos, brazo derecho de todo negocio.**- Es el registro, clasificación de todos los documentos organizados y clasificados por fechas, tiene como función estudiar, medir e investigar el patrimonio de las organizaciones para la toma de elecciones y el control de la información se muestra de forma sistemática para las diferentes partes con el objetivo de maximizar la rentabilidad dentro de la organización.

Westerfield (2005) afirma:” Las corporaciones deben presentar un cálculo de la utilidad o perdida tanto a sus propios accionista como a las autoridades” (p.179) plantea maximizar y optimizar los recursos en las áreas operativas dentro de la organización para un desarrollo sostenible del valor del dinero.

Myers (2010) afirma. “Las corporaciones eligen una meta de estructura de capital que maximiza el valor de la empresa “(p.523) plantea maximizar el propósito primordial del responsable financiero que se encarga de maximizar el valor invertido de los inversionistas, tal cual se puede apreciar en la figura 4.



**Figurar 4.** Maximizar el valor de la empresa

Fuente: Elaboración propia

### 2.3 Glosario de términos

- a. **Sistemático:** método de ordenación, organización o clasificación de elementos. Krajewski (2000).
- b. **EBIT:** (Earnings Before Interest and Tax), Utilidad antes de intereses e impuestos. Myers, (2016).
- c. **EAT:** (Earnings after tax), Ganancias después de impuestos. Lawrence (2003).
- d. **NIC:** (Normas internacionales de calidad), estas normas han sido producto de grandes estudios y esfuerzos de diferentes entidades educativas, financieras y profesionales del área contable a nivel mundial, para standarizar la información financiera presentada en los estados financieros. Mantilla (2006).
- e. **ROA:** (Return on assets), Rendimiento sobre activos. Lawrence(2003).
- f. **ROE:** ( Return on equity), Rendimiento sobre capital. Lawrence(2003).
- g. **Activo financiero** valor que acredite la utilidad de determinados derechos económicos(acciones, dinero en efectivo, depósitos, valores de renta fija) Mantilla (2006)
- h. **Depreciación,** Reducción del valor de un bien. En el caso de elementos físicos como maquinaria o bienes. Mesén, (2007).
- i. **Flujo de fondo,** es la magnitud que mide la capacidad que tiene una Empresa de generar liquidez. Coyle, (2000).

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 Hipótesis general**

Es posible determinar los factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas.

### **3.2 Hipótesis específicas**

a) La determinación del crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la compra de materia prima para sí misma.

b) La determinación del incremento de la venta evidenciando en el estado financiero de la empresa, lo cual permite mejorar la rentabilidad de la empresa.

c) La determinación del crecimiento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la cuenta por cobrar de la empresa.

d) La determinación del incremento de la venta que permitirá mejorar sustancialmente la toma de decisiones para el pago de proveedores de la empresa.

### **3.3 Identificación de indicadores**

Las variables se caracterizan por atributos o propiedades de la persona, objeto o situación que varía y es susceptible a medirse.

Van home (2010) afirma:” La mayoría de las decisiones financieras, tanto personales como de negocios consideran el valor dinero en tiempo” (p.42), define la gestión de tiempo y espacio debe dar lugar de importancia en la

agenda de cualquier empresa interesada en lograr niveles saludable de servicio cliente y rentabilidad operativa, económica y financiera.

**Cuadro 4:** Descripción y detalle de indicadores

|                           | INDICADORES                                   | DETALLE                             |
|---------------------------|---|-------------------------------------|
| Definición<br>operacional | Y1. Decisiones de operación                   | Políticas de operaciones            |
|                           |   | Metas propuestas                    |
|                           |   | Efectividad de las operaciones      |
|                           |   | Grado de automatización             |
|                           | Y2. Decisiones de inversión.                  | Riesgo de inversión                 |
|                           |   | Planificación financiera            |
|                           |   | Tipos de inversión                  |
|                           |   | Factores de decisiones de inversión |
|                           | Y3. Decisiones financieras y administrativas. | Costo de financiamiento             |
|                           |   | Riesgo por financiamiento           |
|                           |   | Políticas de financiamiento         |
|                           |   | Financiamiento por deuda            |
|                           | Y4. Competitividad                            | Participación en el mercado         |
|                           |   | Valor agregado para la empresa      |
|                           |   | Ventajas competitivas               |
|                           |   | Satisfacción del cliente            |

**Fuente:** Elaboración propia.

Gómez, (2004) afirma: “El análisis e interpretación de estados financieros como el estudio comparativo de la información contenida en los diferentes estados contables”, plantea realizar un análisis profundo de instrumento técnico y herramienta en la situación económica y financiera.

### 3.4 Tipo de Investigación

Hernández (2010) “ Busca especificar propiedades, características y rasgo importantes de cualquier fenómeno que analice, describe tendencia de un grupo o población”.

Plantea investigación descriptiva, lo que implica por parte del investigador la capacidad y disposición de evaluar y exponer, en forma minuciosa. Conjuntamente, estos estudios posibilitan que se ponga en manifiesto los



conocimientos desde el punto de vista teórico y metodológico. Es por ello, que el estudio pretende realizar un análisis financiero que pretenda encontrar relación con la toma de decisiones de la empresa.

### **3.5 Unidad de análisis**

Hernández (2010), postula “La unidad de análisis corresponde a qué o quienes se interés; es decir los participantes, objeto, sucesos o comunidad de estudio; el cual depende del planeamiento de la investigación”, por tanto, la unidad de análisis de la investigación corresponde a los estados financieros de la empresa textil dedicada a la confección de prendas íntimas para damas.

**Técnica de recolección de datos.-** la recolección de datos financieros (estados de resultados, balance general y flujo de efectivo) pertenecen al periodo 2014-2016, en la empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas.

**Técnica de recopilación de datos.-** en el trabajo de investigación fue necesario utilizar técnicas de investigación:

- ✓ Observación
- ✓ Inspección
- ✓ Análisis de información
- ✓ Ordenamiento de información
- ✓ Información contable
- ✓ Recopilación de materiales bibliográfico

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA TEXTIL DEDICADA A LA CONFECCION DE PRENDAS

### 4.1 Información general de la empresa

#### Estado de ganancias y pérdidas

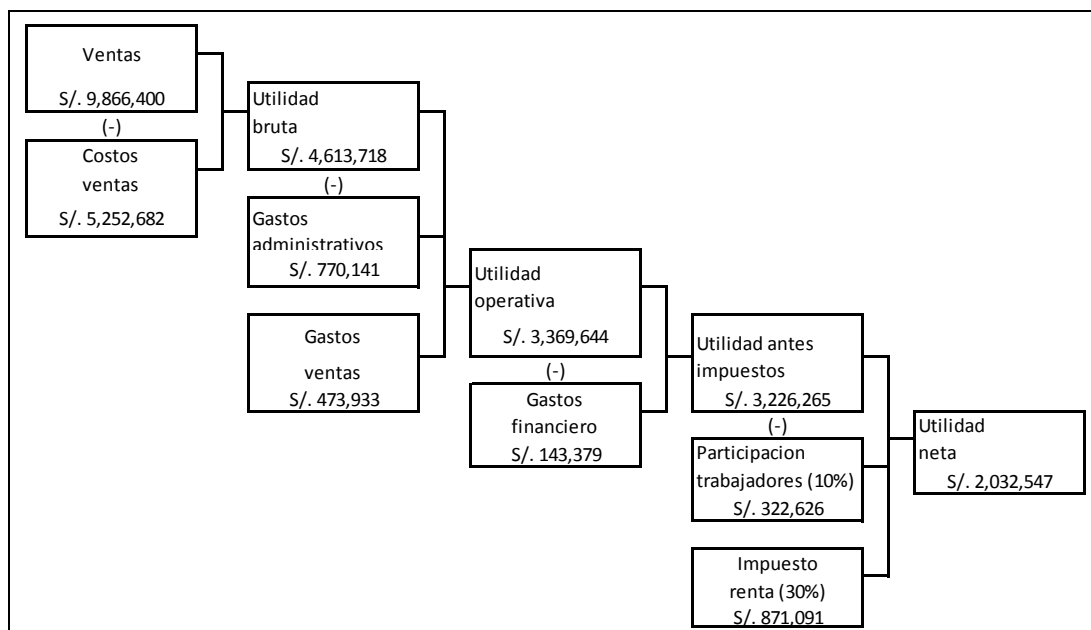
La empresa proporcionó por medio del área de contabilidad los estados económicos y financieros del periodo 2014 al 2016.

**Cuadro 5:** Estado de ganancias y pérdidas del 2014 al 2016.

| Descripción                             | 2014                 | 2015                 | 2016                 |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| Ventas netas                            | S/ 6,787,200         | S/ 9,543,744         | S/ 9,866,400         |
| Costo de ventas                         | S/ -2,864,434        | S/ -4,377,784        | S/ -5,252,682        |
| <b>Utilidad bruta</b>                   | <b>S/ 3,922,766</b>  | <b>S/ 5,165,960</b>  | <b>S/ 4,613,718</b>  |
| Gasto administrativo                    | S/ -400,328          | S/ -633,071          | S/ -770,141          |
| Gasto de ventas                         | S/ -277,048          | S/ -328,044          | S/ -473,933          |
| <b>Utilidad operativa</b>               | <b>S/ 3,245,390</b>  | <b>S/ 4,204,845</b>  | <b>S/ 3,369,644</b>  |
| Gastos financieros                      | S/ -120,960          | S/ -121,928          | S/ -143,379          |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>      | <b>S/ 3,124,430</b>  | <b>S/ 4,082,918</b>  | <b>S/ 3,226,265</b>  |
| Participación de los trabajadores (10%) | S/ -312,443          | S/ -408,292          | S/ -322,626          |
| Impuesto a la Renta (30%)               | S/ -843,596          | S/ -1,102,388        | S/ -871,091          |
| <b>Utilidad neta</b>                    | <b>S/. 1,968,391</b> | <b>S/. 2,572,238</b> | <b>S/. 2,032,547</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar en el Cuadro 5, las partidas más representativas es el costo de ventas con un crecimiento porcentual de 83.38%, gastos administrativos con un crecimiento porcentual de 92.38% y los gastos de ventas con un crecimiento de 71.07% dado que las ventas no se ha reflejado el mismo crecimiento porcentual del periodo 2014 al 2016.



**Figura 7.** Estado de ganancias y pérdidas del periodo 2016.

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede Observar en la figura 9 que se obtiene una utilidad de S/ 2,032,547 para el periodo 2016.

### Estado de Utilidades Retenidas

**Cuadro 6:** Variación de utilidades del 2014 al 2016.

| Descripción                                 | 2014         | 2015         | 2016         |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Utilidad del ejercicio al final del período | S/ 1,968,391 | S/ 2,572,238 | S/ 2,032,547 |
|   |              | 30.68%       | -20.98%      |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede apreciar en el cuadro 6 que las utilidades del ejercicio al final el período se ha reducido en un 20.98% dado que las ventas se han reflejado un crecimiento en un 3.38% en el periodo 2015 al 2016.

## Balance General

**Cuadro 7:** Balance general del 2014 al 2016.

| Descripción                       | 2014                | 2015                | 2016                |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>ACTIVO</b>                     |                     |                     |                     |
| Caja y bancos                     | S/ 913,920          | S/ 1,388,016        | S/ 954,560          |
| Cuentas por cobrar                | S/ 1,028,160        | S/ 1,317,254        | S/ 2,252,640        |
| Inventarios                       | S/ 514,560          | S/ 764,467          | S/ 2,135,040        |
| Gastos anticipados                | S/ 109,440          | S/ 126,403          | S/ 145,920          |
| <b>Total activo Corriente</b>     | <b>S/ 2,566,080</b> | <b>S/ 3,596,141</b> | <b>S/ 5,488,160</b> |
| <b>Activos fijos</b>              | S/ 2,539,320        | S/ 3,193,698        | S/ 4,047,868        |
| Depreciación acumulada            | S/ -312,000         | S/ -441,504         | S/ -527,600         |
| Cargos diferidos (neto)           | S/ 110,400          | S/ 127,008          | S/ 211,200          |
| <b>Total activo no corriente</b>  | <b>S/ 2,337,720</b> | <b>S/ 2,879,202</b> | <b>S/ 3,731,468</b> |
| <b>Total Activo</b>               | <b>S/ 4,903,800</b> | <b>S/ 6,475,343</b> | <b>S/ 9,219,628</b> |
| <b>PASIVO</b>                     |                     |                     |                     |
| Obligaciones bancarias            | S/ 576,000          | S/ 580,608          | S/ 1,301,200        |
| Proveedores                       | S/ 510,720          | S/ 650,281          | S/ 1,318,910        |
| Impuesto sobre la renta por pagar | S/ 415,893          | S/ 560,271          | S/ 846,884          |
| <b>Total pasivo corriente</b>     | <b>S/ 1,502,613</b> | <b>S/ 1,791,160</b> | <b>S/ 3,466,994</b> |
| Obligaciones a largo plazo        | S/ 340,800          | S/ 344,736          | S/ 1,212,800        |
| Pasivos estimados y provisiones   | S/ 206,400          | S/ 272,160          | S/ 451,200          |
| <b>Total pasivo no corriente</b>  | <b>S/ 547,200</b>   | <b>S/ 616,896</b>   | <b>S/ 1,664,000</b> |
| <b>Total Pasivo</b>               | <b>S/ 2,049,813</b> | <b>S/ 2,408,056</b> | <b>S/ 5,130,994</b> |
| <b>PATRIMONIO</b>                 |                     |                     |                     |
| Capital social                    | S/ 689,703          | S/ 934,601          | S/ 1,269,080        |
| Reservas                          | S/ 44,081           | S/ 127,694          | S/ 272,183          |
| Utilidades acumuladas             | S/ 151,812          | S/ 432,754          | S/ 514,825          |
| Utilidad del ejercicio            | S/ 1,968,391        | S/ 2,572,238        | S/ 2,032,547        |
| <b>Total patrimonio</b>           | <b>S/ 2,853,987</b> | <b>S/ 4,067,287</b> | <b>S/ 4,088,634</b> |
| <b>Total pasivo y patrimonio</b>  | <b>S/ 4,903,800</b> | <b>S/ 6,475,343</b> | <b>S/ 9,219,628</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar el incremento del activo de S/ 6,475,343 en 2015 a S/ 9,219,628 en 2016, esta diferencia de S/ 2,744,285 se deben al incremento en S/ 1,370,573 de inventario, al aumento de las cuentas por cobrar en S/ 935,386 y el aumento de los activos fijos, por S/ 854,170.

Los incrementos de activos fijos se han financiado, por lo tanto, existe un incremento de Obligaciones bancarias (deuda de largo plazo) de S/ 344,736 en 2015 a S/ 1,212,800 en 2015.

#### 4.1.1 Stock valorizado de mercadería

Se puede observar la evolución del stock de mercadería

##### Formula días de inventario

$$\text{Días Inventario} = \frac{\text{Stock al final mes}}{\sum \text{Ingreso almacen}} * \text{Numero mes} * 30$$

**Cuadro 8:** Stock valorizado en mercadería.

| Mes          | 2014          |                |                   |                        |                    |
|--------------|---------------|----------------|-------------------|------------------------|--------------------|
|              | Stock inicial | Costo de venta | Ingreso a almacén | Stock al final del mes | Días de inventario |
| Enero        | S/. 320,804   | S/. 203,463    | S/. 372,422       | S/. 489,763            | 39                 |
| Febrero      | S/. 489,763   | S/. 205,986    | S/. 107,823       | S/. 391,600            | 49                 |
| Marzo        | S/. 391,600   | S/. 204,109    | S/. 177,368       | S/. 364,860            | 50                 |
| Abril        | S/. 364,860   | S/. 226,755    | S/. 92,410        | S/. 230,515            | 37                 |
| Mayo         | S/. 230,515   | S/. 260,768    | S/. 667,845       | S/. 637,593            | 67                 |
| Junio        | S/. 637,593   | S/. 230,627    | S/. 11,672        | S/. 418,637            | 53                 |
| Julio        | S/. 418,637   | S/. 268,674    | S/. 287,053       | S/. 437,016            | 53                 |
| Agosto       | S/. 437,016   | S/. 294,468    | S/. 325,233       | S/. 467,782            | 55                 |
| Septiembre   | S/. 467,782   | S/. 204,769    | S/. 206,640       | S/. 469,653            | 56                 |
| Octubre      | S/. 469,653   | S/. 235,479    | S/. 269,683       | S/. 503,857            | 60                 |
| Noviembre    | S/. 503,857   | S/. 255,423    | S/. 237,150       | S/. 485,584            | 58                 |
| Diciembre    | S/. 485,584   | S/. 273,915    | S/. 302,891       | S/. 514,560            | 61                 |
| <b>Total</b> | S/. 320,804   | S/. 2,864,434  | S/. 3,058,190     | S/. 514,560            | 61                 |

**Fuente:** Elaboración propia.

**Cuadro 9:** Stock valorizado en inventario objetivo.

| Mes          | 2015          |                |                   |                        |                    |
|--------------|---------------|----------------|-------------------|------------------------|--------------------|
|              | Stock inicial | Costo de venta | Ingreso a almacén | Stock al final del mes | Días de inventario |
| Enero        | S/. 514,560   | S/. 327,446    | S/. 443,998       | S/. 631,112            | 43                 |
| Febrero      | S/. 631,112   | S/. 345,796    | S/. 212,366       | S/. 497,682            | 45                 |
| Marzo        | S/. 497,682   | S/. 322,907    | S/. 234,838       | S/. 409,613            | 41                 |
| Abril        | S/. 409,613   | S/. 331,467    | S/. 530,863       | S/. 609,009            | 51                 |
| Mayo         | S/. 609,009   | S/. 334,582    | S/. 347,348       | S/. 621,775            | 53                 |
| Junio        | S/. 621,775   | S/. 337,573    | S/. 366,430       | S/. 650,631            | 55                 |
| Julio        | S/. 650,631   | S/. 483,458    | S/. 465,042       | S/. 632,216            | 51                 |
| Agosto       | S/. 632,216   | S/. 381,550    | S/. 147,191       | S/. 397,857            | 35                 |
| Septiembre   | S/. 397,857   | S/. 386,546    | S/. 625,745       | S/. 637,056            | 51                 |
| Octubre      | S/. 637,056   | S/. 277,833    | S/. 283,034       | S/. 642,258            | 53                 |
| Noviembre    | S/. 642,258   | S/. 384,770    | S/. 457,553       | S/. 715,041            | 57                 |
| Diciembre    | S/. 715,041   | S/. 463,855    | S/. 513,281       | S/. 764,467            | 59                 |
| <b>Total</b> | S/. 514,560   | S/. 4,377,784  | S/. 4,627,691     | S/. 764,467            | 59                 |

|              | 2016          |                |                            |                        |                    |
|--------------|---------------|----------------|----------------------------|------------------------|--------------------|
|              | Stock inicial | Costo de venta | Ingreso a almacén          | Stock al final del mes | Días de inventario |
| Enero        | S/. 764,467   | S/. 295,080    | S/. 1,392,217              | S/. 1,861,605          | 40                 |
| Febrero      | S/. 1,861,605 | S/. 392,516    | S/. 161,130                | S/. 1,630,219          | 63                 |
| Marzo        | S/. 1,630,219 | S/. 387,920    | S/. 750,138                | S/. 1,992,437          | 78                 |
| Abril        | S/. 1,992,437 | S/. 417,973    | S/. 416,002                | S/. 1,990,466          | 88                 |
| Mayo         | S/. 1,990,466 | S/. 429,064    | S/. 474,441                | S/. 2,035,843          | 96                 |
| Junio        | S/. 2,035,843 | S/. 439,728    | S/. 360,989                | S/. 1,957,105          | 99                 |
| Julio        | S/. 1,957,105 | S/. 485,513    | S/. 382,983                | S/. 1,854,574          | 99                 |
| Agosto       | S/. 1,854,574 | S/. 493,046    | S/. 146,504                | S/. 1,508,032          | 89                 |
| Septiembre   | S/. 1,508,032 | S/. 387,204    | S/. 178,944                | S/. 1,299,772          | 82                 |
| Octubre      | S/. 1,299,772 | S/. 430,744    | S/. 996,101                | S/. 1,865,129          | 106                |
| Noviembre    | S/. 1,865,129 | S/. 501,568    | S/. 600,676                | S/. 1,964,237          | 111                |
| Diciembre    | S/. 1,964,237 | S/. 592,326    | S/. 763,130                | S/. 2,135,040          | 116                |
| <b>Total</b> | S/. 764,467   | S/. 5,252,682  | S/. 6,623,255              | S/. 2,135,040          | 116                |
|              |               |                | <b>Inventario objetivo</b> | S/. 764,467            | 59                 |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede apreciar que el Inventario al finalizar el periodo 2016 se ha incrementado drásticamente en S/ 1,370,573 esto se ve reflejado en la rotación de inventario del 2016 en 116 días debió ser completado en 59 días que representa el periodo 2015 por tal motivo se recomienda planificar,

producir lo necesario optimizando los recursos disponibles dentro de la empresa.

#### 4.1.2 Stock valorizado de materia prima

**Cuadro 10:** Stock valorizado de materia prima

| ALMACEN          | STOCK FINAL |              | COMPRAS      |              | CONSUMO      |              | DIAS |      |
|------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------|------|
|                  | 2015        | 2016         | 2015         | 2016         | 2015         | 2016         | 2015 | 2016 |
| Total de almacen | S/ 764,467  | S/ 2,135,040 | S/ 4,627,691 | S/ 6,623,255 | S/ 4,377,784 | S/ 5,252,682 | 63   | 146  |
| Almacén telas    | S/ 503,576  | S/ 1,019,141 | S/ 2,691,776 | S/ 3,675,419 | S/ 2,488,507 | S/ 3,127,644 | 73   | 117  |
| Almacén avíos    | S/ 195,719  | S/ 729,453   | S/ 1,154,872 | S/ 1,748,727 | S/ 1,104,171 | S/ 1,265,412 | 64   | 208  |
| Almacén hilado   | S/ 65,172   | S/ 386,446   | S/ 781,044   | S/ 1,199,108 | S/ 785,105   | S/ 859,625   | 30   | 162  |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede apreciar que el stock total de almacenes el año 2016 se ha incrementado en S/ 1,370,573 esto se ve reflejado en la rotación de inventarios que ha incrementado en 83 días en comparación con el periodo 2015 por tal motivo refleja que los materiales permanecen más tiempo en el almacén.

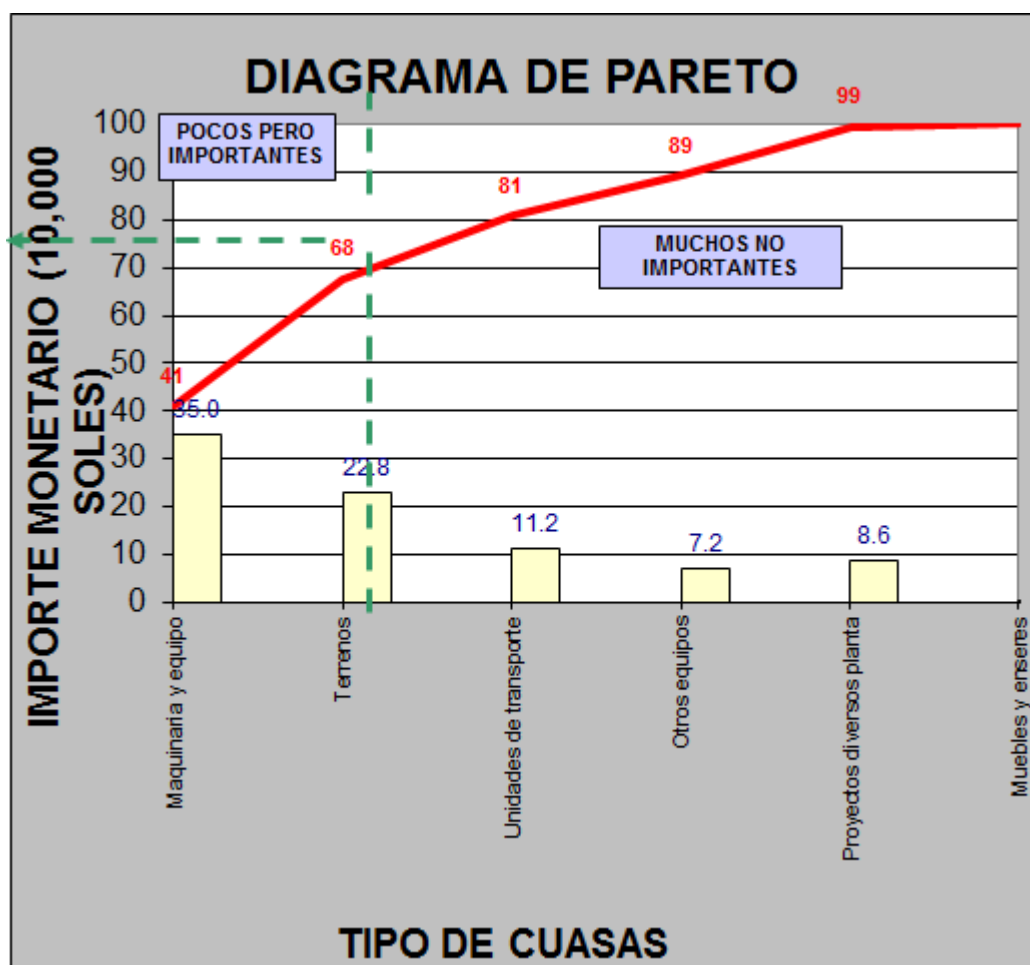
#### Resumen de Activo

**Cuadro 11:** Resumen de activo

| DESCRIPCION               | 2015          | 2016          |
|---------------------------|---------------|---------------|
| Maquinaria y equipo       | S/. 1,511,113 | S/. 1,861,313 |
| Terrenos                  | S/. 815,687   | S/. 1,043,839 |
| Unidades de transporte    | S/. 328,811   | S/. 440,697   |
| Otros equipos             | S/. 361,108   | S/. 432,780   |
| Proyectos diversos planta | S/. 146,178   | S/. 232,447   |
| Muebles y enseres         | S/. 30,801    | S/. 36,793    |
|                           | S/. 3,193,698 | S/. 4,047,868 |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar los activos fijos existe un crecimiento considerable de S/ 854,170 con respecto al periodo 2015, se debe principalmente al activo de terreno, maquinaria y equipo.



**Figura 8.** Diagrama de Pareto para activo  
Fuente: Elaboración propia

Se logra observar el 68 % de los problemas de los activos, están originados por el 32% de las causas posibles, por lo tanto, actuando preferentemente sobre sus causas principales terreno, maquinaria y equipo.

El Activo de Maquinaria y Equipo se ha incrementado drásticamente en S/ 350,200 con respecto al periodo anterior 2015 obtuvieron Maquinaria y Equipo de última generación, el activo de Terreno se ha incrementado en S/ 228,152 con respecto al periodo anterior 2015.



### 4.1.3 Gastos administrativos y ventas

La empresa proporciona por medio del área de contabilidad las partidas de los gastos administrativos y ventas del periodo 2014 al 2016.

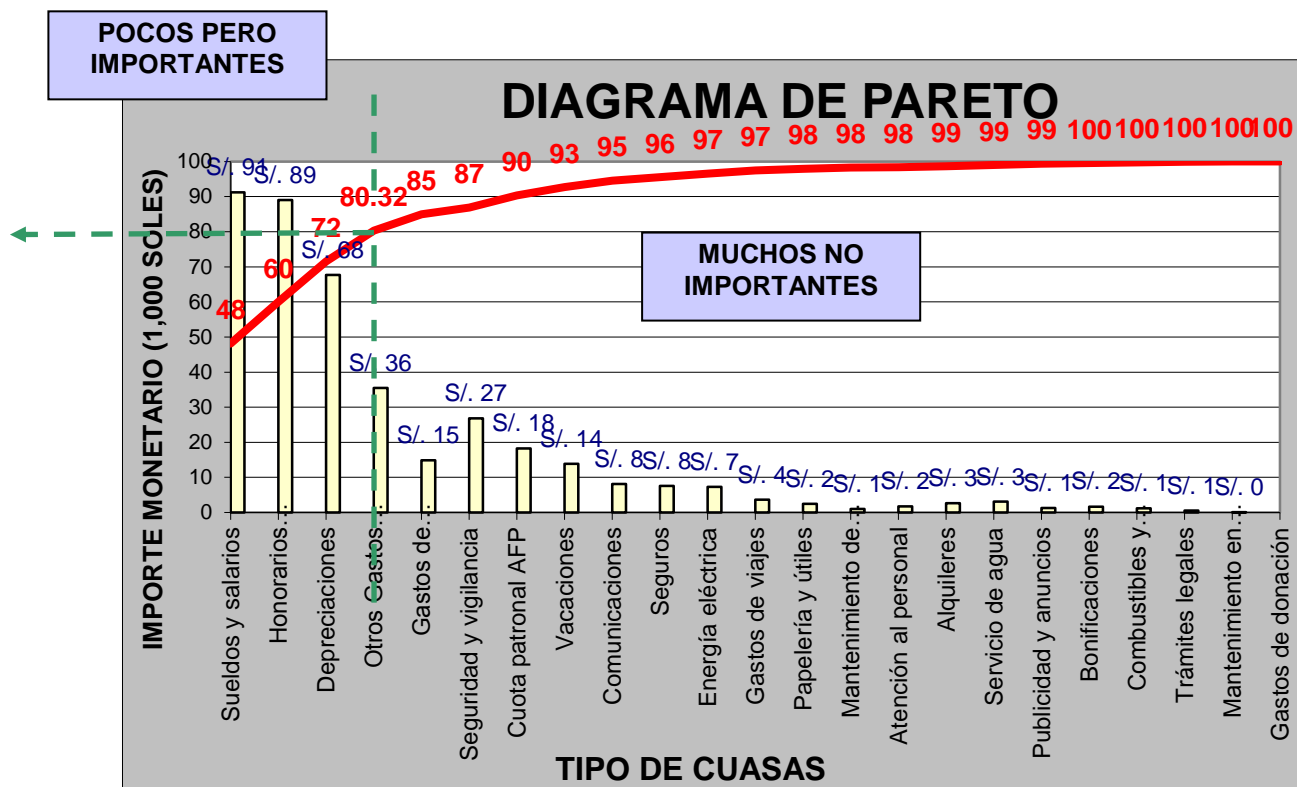
**Cuadro 12: Gastos administrativos**

| Descripción                               | 2014               | 2015               | 2016               | Promedio           |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Sueldos y salarios                        | S/. 192,752        | S/. 292,232        | S/. 370,627        | S/. 285,203        |
| Honorarios profesionales                  | S/. 81,118         | S/. 95,865         | S/. 91,229         | S/. 89,404         |
| Depreciaciones                            | S/. 32,417         | S/. 72,950         | S/. 88,994         | S/. 64,787         |
| Otros Gastos Administrativos              | S/. 10,105         | S/. 52,774         | S/. 67,695         | S/. 43,524         |
| Cuota patronal AFP                        | S/. 28,118         | S/. 32,118         | S/. 35,529         | S/. 31,922         |
| Vacaciones                                | S/. 13,930         | S/. 16,289         | S/. 14,844         | S/. 15,021         |
| Gastos de representación                  | S/. 237            | S/. 10,460         | S/. 26,838         | S/. 12,512         |
| Seguridad y vigilancia                    | S/. 4,223          | S/. 10,204         | S/. 18,247         | S/. 10,891         |
| Comunicaciones                            | S/. 3,797          | S/. 8,192          | S/. 13,841         | S/. 8,610          |
| Seguros                                   | S/. 7,804          | S/. 9,052          | S/. 8,124          | S/. 8,327          |
| Energía eléctrica                         | S/. 7,695          | S/. 8,758          | S/. 7,572          | S/. 8,008          |
| Gastos de viajes                          | S/. 3,785          | S/. 5,692          | S/. 7,340          | S/. 5,606          |
| Papelaría y útiles                        | S/. 1,906          | S/. 2,833          | S/. 3,607          | S/. 2,782          |
| Alquileres                                | S/. 2,504          | S/. 2,831          | S/. 2,416          | S/. 2,584          |
| Trámites legales                          | S/. 2,663          | S/. 2,418          | S/. 1,019          | S/. 2,033          |
| Servicio de agua                          | S/. 1,899          | S/. 2,120          | S/. 1,761          | S/. 1,927          |
| Atención al personal                      | S/. 1,162          | S/. 1,881          | S/. 2,603          | S/. 1,882          |
| Mantenimiento de mob. y equipo            | S/. 352            | S/. 1,444          | S/. 3,070          | S/. 1,622          |
| Bonificaciones                            | S/. 1,577          | S/. 1,699          | S/. 1,301          | S/. 1,526          |
| Publicidad y anuncios                     | S/. 641            | S/. 1,317          | S/. 1,684          | S/. 1,214          |
| Combustibles y lubricantes                | S/. 1,139          | S/. 1,337          | S/. 1,227          | S/. 1,234          |
| Mantenimiento en edificio e instalaciones | S/. 114            | S/. 278            | S/. 501            | S/. 298            |
| Gastos de donación                        | S/. 391            | S/. 326            | S/. 74             | S/. 263            |
| <b>TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO</b>         | <b>S/. 400,328</b> | <b>S/. 633,071</b> | <b>S/. 770,141</b> | <b>S/. 601,180</b> |
|   |                    | <b>Diferencia</b>  | <b>S/. 137,070</b> | <b>S/. 168,961</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede apreciar que los gastos administrativos del periodo 2016 con respecto al 2015 existen un incremento significativo de S/ 137,070, con respecto al periodo 2014, representa un 92.38%.

Se puede observar que existe un incremento de S/ 168,961 con respecto al promedio que representa 28.10%, se debe principalmente al aumento de sueldos y salarios, honorarios profesionales, depreciaciones y otros gastos administrativos.



**Figura 11.** Diagrama de Pareto para gastos administrativos

Fuente: Elaboración propia

Se observa el 80% de los problemas, están originados por el 20% de las causas posibles, por lo tanto, debemos priorizar sobre el 20% de las causas que se debe identificar las partidas principales Sueldos y salarios, Honorarios profesionales, Depreciación y otros Gastos Administrativos, representan el 80% en importe monetario.

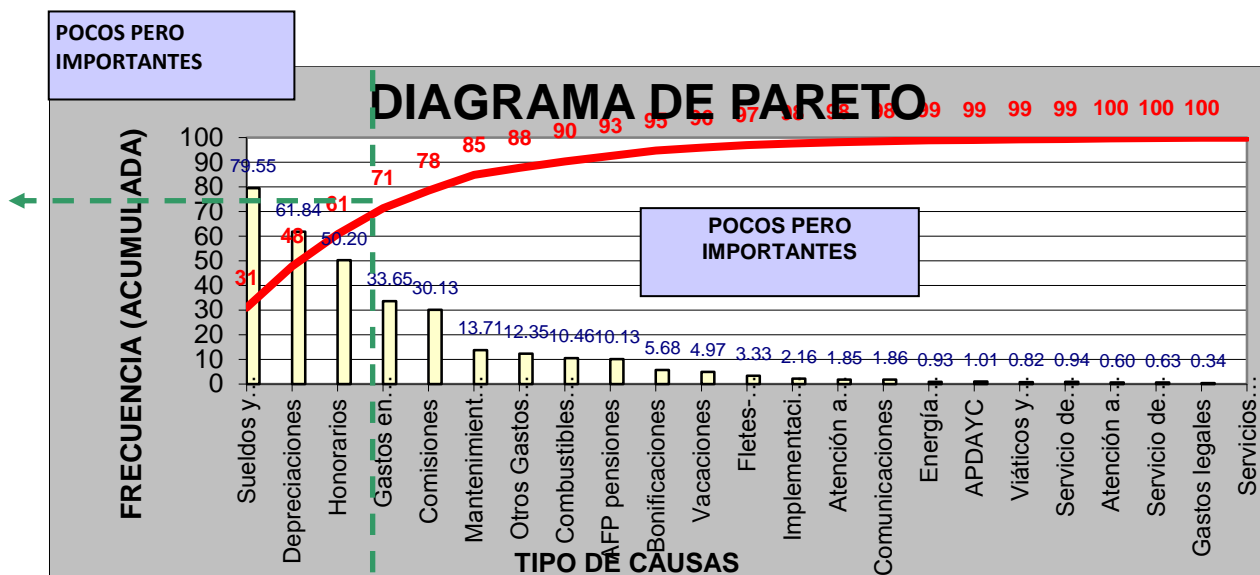
**Cuadro 13:** Gastos de ventas

| Descripción  | S/ 2,014          | S/ 2,015          | S/ 2,016          | Promedio          |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Sueldos y salarios                                     | S/ 97,862         | S/ 105,775        | S/ 146,787        | S/ 116,808        |
| Depreciaciones   | S/ 57,896         | S/ 59,303         | S/ 79,548         | S/ 65,582         |
| Honorarios   | S/ 32,929         | S/ 42,690         | S/ 61,841         | S/ 45,820         |
| Gastos alquileres                                      | S/ 15,382         | S/ 20,695         | S/ 50,199         | S/ 28,759         |
| Comisiones   | S/ 22,300         | S/ 28,872         | S/ 33,654         | S/ 28,275         |
| Mantenimiento de equipo de transporte                  | S/ 6,268          | S/ 9,898          | S/ 30,125         | S/ 15,430         |
| Otros gastos en ventas                                 | S/ 9,456          | S/ 10,954         | S/ 13,711         | S/ 11,374         |
| Combustibles y lubricantes                             | S/ 7,854          | S/ 9,275          | S/ 12,346         | S/ 9,825          |
| AFP pensiones  | S/ 7,355          | S/ 9,964          | S/ 10,456         | S/ 9,259          |
| Bonificaciones   | S/ 5,132          | S/ 8,475          | S/ 10,127         | S/ 7,911          |
| Vacaciones   | S/ 4,768          | S/ 5,869          | S/ 5,681          | S/ 5,439          |
| Flete y transporte                                     | S/ 1,670          | S/ 3,658          | S/ 4,970          | S/ 3,433          |
| Implementación y acondicionamiento de planta y tiendas | S/ 1,517          | S/ 2,686          | S/ 3,330          | S/ 2,511          |
| Atención a clientes                                    | S/ 1,366          | S/ 1,970          | S/ 2,163          | S/ 1,833          |
| Comunicaciones   | S/ 1,321          | S/ 1,776          | S/ 1,853          | S/ 1,650          |
| Energía eléctrica                                      | S/ 1,213          | S/ 1,719          | S/ 1,865          | S/ 1,599          |
| APDAYC   | S/ 607            | S/ 859            | S/ 932            | S/ 799            |
| Viáticos y alimentación                                | S/ 356            | S/ 754            | S/ 1,011          | S/ 707            |
| Servicio de seguridad alarmas                          | S/ 531            | S/ 752            | S/ 816            | S/ 700            |
| Atención a clientes y funcionarios                     | S/ 303            | S/ 686            | S/ 942            | S/ 644            |
| Servicio de seguridad en planta                        | S/ 425            | S/ 573            | S/ 599            | S/ 532            |
| Gastos legales   | S/ 303            | S/ 519            | S/ 633            | S/ 485            |
| Servicios públicos                                     | S/ 234            | S/ 322            | S/ 343            | S/ 300            |
| <b>Total Gasto Ventas</b>                              | <b>S/ 277,048</b> | <b>S/ 328,044</b> | <b>S/ 473,933</b> | <b>S/ 359,675</b> |
|  |                   | <b>Diferencia</b> | <b>S/ 145,889</b> | <b>S/ 114,258</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede apreciar que los Gastos ventas del año 2016 existe un incremento significativo de S/ 145,889 con respecto al periodo 2015, con respecto al periodo 2014, representa un 71.07%.

Se puede apreciar que existe un incremento de S/ 114,258 con respecto al promedio que representa 31.77%, se debe principalmente al aumento de sueldos y salarios, depreciaciones, honorarios y gastos de alquileres.



**Figura 9.** Diagrama de Pareto para gastos de ventas.  
Fuente: Elaboración propia

Se puede apreciar el 71 % de los problemas, están originados por el 29% de las causas posibles, por lo tanto, debemos priorizar nuestra actuación sobre este 29% de las causas, que debemos saber identificar, ello ayuda a concentrar los esfuerzos en la solución de los problemas, actuando preferentemente sobre sus causas principales Sueldos y Salarios, Depreciaciones, Honorarios profesionales, Gastos de Alquileres, los cuales representan el 71% en importe monetario.

#### 4.1.4 Deuda

Se puede observar las deudas financieras a corto plazo se ha incrementado en S/ 1,675,834 con respecto al periodo 2016-2015 el destino de este financiamiento fue para continuar con las funciones operativas del negocio, este incremento de la deuda está compuesto por adelantos de letras, factoring y facturas anticipadas. Por otro lado, se puede ver que las deudas a largo plazo han incrementado en S/ 1,047,104 debido a la falta de liquides que ha tenido la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.

**Cuadro 13:** Obligaciones financieras.

| DESCRIPCIÓN  | 2014         | 2015         | 2016         | Δ 2016-2015 |
|--|--------------|--------------|--------------|-------------|
| OBLIGACIONES FINANCIERAS VENCIMIENTO MENOR A 90 DÍAS | S/ 1,502,613 | S/ 1,791,160 | S/ 3,466,994 | 1,675,834   |
| OBLIGACIONES FINANCIERAS VENCIMIENTO MAYOR A 90 DÍAS | S/ 547,200   | S/ 616,896   | S/ 1,664,000 | 1,047,104   |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar que las obligaciones financieras del periodo 2016 se han incrementado drásticamente en S/ 2, 722,938 en comparación con el periodo anterior, las obligaciones financiera contraída de la empresa se obtiene de los recursos derivados de los establecimiento de crédito. Este tipo de crédito se debe manejar con cuidado por el responsable del área de finanzas. Debido a que se adquiere una obligación de largo plazo, se adquiere una gran responsabilidad dado que incumplir algunos términos de contrato puede acarrear sanciones, penalidades y aislamiento de la empresa para las entidades financiera.

**Cuadro 15:** Flujo de efectivo en actividades operativas

| Descripción   | 31/12/2016    |                    |
|---|---------------|--------------------|
| <b>Flujo de efectivo de actividades operativas</b>                            |               |                    |
| Utilidad netas después de impuestos   | S/ 2,032,547  |                    |
| Depreciaciones  | S/ 86,096     |                    |
| Incremento en cuentas por cobrar  | S/ -935,386   |                    |
| Incremento en inventarios   | S/ -1,370,573 |                    |
| Incremento de gastos anticipados  | S/ -19,517    |                    |
| Incremento de cargos diferidos  | S/ -84,192    |                    |
| Incremento de proveedores   | S/ 668,629    |                    |
| Incremento de pasivos estimados y provisiones                                 | S/ 179,040    |                    |
| Pago de impuesto año 2016   | S/ -1,510,680 |                    |
| Provisión para pago impuesto año 2016   | S/ 1,193,718  |                    |
| Flujo neto efectivo proporcionado por actividades operativas                  |               | S/ 239,683         |
| <b>Flujo de efectivo de actividades de inversión</b>                          |               |                    |
| Incremento de activos fijos   | S/ -854,170   |                    |
| Flujo neto efectivo proporcionado por actividad de inversión.                 |               | S/ -854,170        |
| <b>Flujo de efectivo de actividades de financiamiento</b>                     |               |                    |
| Incremento de obligaciones a largo plazo                                      | S/ 868,064    |                    |
| Incremento de obligaciones bancarias  | S/ 720,592    |                    |
| Cambios en el capital contable  | S/ -1,407,625 |                    |
| Flujo neto efectivo proporcionado por actividades de financiamiento           |               | S/ 181,031         |
| <b>Disminución flujo de efectivo y equivalente de</b>                         |               | <b>S/ -433,456</b> |
| Efectivo y equivalente de efectivo al inicio del año.                         |               | S/ 1,388,016       |
| <b>Efectivo y equivalentes de efectivo por el año terminado al 31/12/2016</b> |               | <b>S/ 954,560</b>  |

**Fuente:** Elaboración propia.

Los estados financieros del flujo operativo, inversión y financiamiento que se detallan en la Cuadro 15, se utilizaron para la aplicación del análisis de la situación financiera de la empresa, evaluar la capacidad de la empresa de cumplir obligaciones adquiridas. Se puede apreciar el flujo de efectivo de actividades operativas al terminar el periodo 2016 es S/ 239,683 se puede observar que existe un incremento del flujo de Inversión de S/ 854,170 y un incremento de S/ 181,031 de flujo de efectivo de actividades de financiamiento.

## 4.2 Analisis comparativo de la situación financiera

### Análisis horizontal

Este análisis permite desarrollar habilidades y convertir a la situación financiera en una herramienta que permite la metodología, comparación de los estados financieros generados durante los años 2014, 2015 y 2016, tiene el propósito de mostrar el crecimiento o disminución en las operaciones de la empresa, bases sólidas para una adecuada toma de decisiones.

**Cuadro 14:** Estado de ganancia y perdidas en análisis horizontal

| Descripción                             | ANALISIS HORIZONTAL |               |                    |               |
|---|---------------------|---------------|--------------------|---------------|
|   | Variaciones         |               | Variaciones        |               |
|   | 2015-2014           | %             | 2016-2015          | %             |
| Ventas netas                            | S/ 2,756,544        | 40.61%        | S/ 322,656         | 3.38%         |
| Costo de ventas                         | S/ -1,513,350       | 52.83%        | S/ -874,898        | 19.98%        |
| <b>Utilidad bruta</b>                   | <b>S/ 1,243,194</b> | <b>31.69%</b> | <b>S/ -552,242</b> | <b>10.69%</b> |
| Gasto Administrativo                    | S/ -232,743         | 58.14%        | S/ -137,070        | 21.65%        |
| Gasto de Ventas                         | S/ -50,996          | 18.41%        | S/ -145,889        | 44.47%        |
| <b>Utilidad Operativa</b>               | <b>S/ 959,456</b>   | <b>29.56%</b> | <b>S/ -835,202</b> | <b>19.86%</b> |
| Gastos Financieros                      | S/ -968             | 0.80%         | S/ -21,452         | 17.59%        |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>      | <b>S/ 958,488</b>   | <b>30.68%</b> | <b>S/ -856,653</b> | <b>20.98%</b> |
| Participación de los trabajadores (10%) | S/ -95,849          | 30.68%        | S/ 85,665          | 20.98%        |
| Impuesto a la Renta (30%)               | S/ -258,792         | 30.68%        | S/ 231,296         | 20.98%        |
| <b>Utilidad neta</b>                    | <b>S/ 603,847</b>   | <b>30.68%</b> | <b>S/ -539,691</b> | <b>20.98%</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar mediante este tipo de análisis que las ventas obtuvieron crecimiento del 40.61% con S/ 2,756,544 en el período 2015-2014, para los años 2016-2015 reflejó también un crecimiento de 3.38% en S/ 322,656 pero la utilidad neta no aumentó en la misma proporción, esto se debe al aumento del costo promedio de la mercadería, y los gastos administrativos, que son los más representativos.

Los costos de ventas obtuvieron un crecimiento del 52.83% en S/ 1,513,550 en el período 2015-2014, para el periodo 2016-2015 reflejó también un crecimiento del 19.98% con S/ 874,898.

No obstante, la utilidad bruta, después de haber incrementado en 31.69% para el periodo 2015-2014, para el periodo 2016-2015 reflejó también una disminución, pero del 10.69%, como resultado del incremento de ventas y del costo de ventas.

Los gastos administrativos alcanzaron un crecimiento de 58.14% en el periodo 2015-2014 y de 21.65% en el periodo 2016-2015, los gastos de ventas alcanzaron un crecimiento de 18.41% en el periodo 2015-2014 y de 44.47% en el periodo 2016-2015, la participación laboral y el impuesto sobre la renta generado por operaciones locales crecieron en 30.68% y para el periodo 2015-2014 una disminución de 20.98% y de la misma manera esto se reflejó en la utilidad neta en donde se obtuvo el mismo resultado, causadas principalmente por el aumento del costo de operación, variación de precio de materia prima, gastos administrativos que se ven reflejados en aumentos de sueldos, salarios, seguros, viáticos, comisiones de mantenimiento y reparaciones.

**Cuadro 15:** Estado de ganancia y pérdidas presupuestado

| Descripción                             | ANÁLISIS HORIZONTAL PRESUPUESTADO |                      |
|---|-----------------------------------|----------------------|
|   | 2015                              | 2016                 |
| Ventas netas                            | S/ 10,047,057                     | S/ 14,688,190        |
| <b>Costo de ventas</b>                  | <b>S/ -4,377,784</b>              | <b>S/ -8,027,802</b> |
| <b>Utilidad bruta</b>                   | <b>S/ 5,669,273</b>               | <b>S/ 6,660,388</b>  |
| <b>Gasto administrativo</b>             | <b>S/ -558,955</b>                | <b>S/ -1,028,942</b> |
| Gasto de ventas                         | S/ -394,145                       | S/ -546,851          |
| <b>Utilidad operativa</b>               | <b>S/ 4,716,172</b>               | <b>S/ 5,084,594</b>  |
| Gastos financieros                      | S/ -172,085                       | S/ -203,254          |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>      | <b>S/ 4,544,088</b>               | <b>S/ 4,881,340</b>  |
| Participación de los trabajadores (10%) | S/ -454,409                       | S/ -488,134          |
| Impuesto a la Renta (30%)               | S/ -1,226,904                     | S/ -1,317,962        |
| <b>Utilidad neta</b>                    | <b>S/ 2,862,775</b>               | <b>S/ 3,075,244</b>  |

**Fuente:** Elaboración propia.



De acuerdo con los resultados obtenidos del presupuesto, se puede determinar que la empresa se encuentra una diferencia en contra de S/ 290,853 en el periodo 2015, para el periodo 2016 reflejó también una diferencia significativa en contra de S/ 1, 042,698 con respecto de lo real a lo presupuestado.

La empresa necesita revisar sus ingresos, anticipar los costos y evitar gastos excesivos, son directrices de ingresos de crecimiento para mejorar la línea de fondo, insolvencia y rendimiento.

**Cuadro 16:** Estado de resultados variación horizontal presupuestado

| Descripción                             | ANALISIS HORIZONTAL PRESUPUESTADO |               |                      |               |
|---|-----------------------------------|---------------|----------------------|---------------|
|   | Variaciones                       |               | Variaciones          |               |
|   | 2015-2014                         | %             | 2016-2015            | %             |
| Ventas netas                            | S/. 3,259,857                     | 52.83%        | S/. 5,144,446        | 83.38%        |
| Costo de ventas                         | S/.1,513,350                      | 52.83%        | S/.3,650,018         | 83.38%        |
| <b>Utilidad bruta</b>                   | <b>S/. 1,746,507</b>              | <b>44.52%</b> | <b>S/. 1,494,428</b> | <b>38.10%</b> |
| Gasto administrativo                    | S/.158,627                        | 39.62%        | S/.395,871           | 62.53%        |
| Gasto de ventas                         | S/.117,097                        | 42.27%        | S/.218,807           | 66.70%        |
| <b>Utilidad operativa</b>               | <b>S/. 1,470,783</b>              | <b>45.32%</b> | <b>S/. 879,749</b>   | <b>20.92%</b> |
| Gastos financieros                      | S/.51,125                         | 42.27%        | S/.81,327            | 66.70%        |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>      | <b>S/. 1,419,658</b>              | <b>45.44%</b> | <b>S/. 798,422</b>   | <b>19.56%</b> |
| Participación de los trabajadores (10%) | S/.141,966                        | 45.44%        | S/.79,842            | 19.56%        |
| Impuesto a la Renta (30%)               | S/.383,308                        | 45.44%        | S/.215,574           | 19.56%        |
| <b>Utilidad neta</b>                    | <b>S/. 894,384</b>                | <b>45.44%</b> | <b>S/. 503,006</b>   | <b>19.56%</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede apreciar mediante este tipo de análisis que el presupuesto no fue acorde con las ventas reales, se estimó una venta mayor en 52.83% que representa S/ 3,259,857 en el período 2015-2014, para los años 2016-2015 se estimó un crecimiento de 83.38% con un importe de S/ 5,144,446.

No obstante, las ventas, después de no haber crecido para el período 2015-2016, se observó también un crecimiento drástico en los costos ventas y gastos administrativos nos genera una utilidad menor a la que se esperaba percibir , el análisis, diagnóstico de las variaciones permiten tomar decisiones anticipadas para el mejor control de los estados financieros.

**Cuadro 19:** Variación de la utilidad neta

| <b>UTILIDAD NETA</b>   | <b>2015-2014</b>  | <b>2016-2015</b>    |
|------------------------|-------------------|---------------------|
| Real                   | S/ 603,847        | S/ -539,691         |
| Presupuestado          | S/ 894,701        | S/ 503,006          |
| <b>Δ Utilidad Neta</b> | <b>S/ 290,853</b> | <b>S/ 1,042,698</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados obtenidos de las ventas reales y presupuestadas, se puede determinar la variación desfavorable en utilidad neta de S/ 290,853 en el periodo 2015-2014, para el periodo de 2016-2015 reflejo también una diferencia significativa en contra de S/ 1,042,698.

Mediante la aplicación de la técnica de los presupuestos y el análisis de variaciones de la utilidad neta permite identificar y cuantificar las eficiencia de la empresa y tomar medidas preventivas y correctivas.

**Cuadro 20:** Balance general en análisis horizontal

| Descripción                       | ANALISIS HORIZONTAL |               |                     |                |
|-----------------------------------|---------------------|---------------|---------------------|----------------|
|                                   | Variaciones         |               | Variaciones         |                |
|                                   | 2015-2014           | %             | 2016-2015           | %              |
| <b>ACTIVO</b>                     |                     |               |                     |                |
| Caja y bancos                     | S/ 474,096          | 51.88%        | S/ -433,456         | 31.23%         |
| Cuentas por cobrar                | S/ 289,094          | 28.12%        | S/ 935,386          | 71.01%         |
| Inventarios                       | S/ 249,907          | 48.57%        | S/ 1,370,573        | 179.28%        |
| Gastos anticipados                | S/ 16,963           | 15.50%        | S/ 19,517           | 15.44%         |
| <b>Total, Activo Corriente</b>    | <b>S/ 1,030,061</b> | <b>40.14%</b> | <b>S/ 1,892,019</b> | <b>52.61%</b>  |
| <b>Activos fijos</b>              | <b>S/ 654,378</b>   | <b>25.77%</b> | <b>S/ 854,170</b>   | <b>26.75%</b>  |
| Depreciación acumulada            | S/ -129,504         | 41.51%        | S/ -86,096          | 19.50%         |
| Cargos diferidos (neto)           | S/ 16,608           | 15.04%        | S/ 84,192           | 66.29%         |
| <b>Total, Activo No Corriente</b> | <b>S/ 541,482</b>   | <b>23.16%</b> | <b>S/ 852,266</b>   | <b>29.60%</b>  |
| <b>Total, Activo</b>              | <b>S/ 1,571,543</b> | <b>32.05%</b> | <b>S/ 2,744,285</b> | <b>42.38%</b>  |
| <b>PASIVO</b>                     |                     |               |                     |                |
| Obligaciones bancarias            | S/ 4,608            | 0.80%         | S/ 720,592          | 124.11%        |
| Proveedores                       | S/ 139,561          | 27.33%        | S/ 668,629          | 102.82%        |
| Impuesto sobre la renta por pagar | S/ 144,378          | 34.72%        | S/ 286,613          | 51.16%         |
| <b>Total, Pasivo Corriente</b>    | <b>S/ 288,547</b>   | <b>19.20%</b> | <b>S/ 1,675,834</b> | <b>93.56%</b>  |
| Obligaciones a largo plazo        | S/ 3,936            | 1.15%         | S/ 868,064          | 251.81%        |
| Pasivos estimados y provisiones   | S/ 65,760           | 31.86%        | S/ 179,040          | 65.78%         |
| <b>Total, Pasivo No Corriente</b> | <b>S/ 69,696</b>    | <b>12.74%</b> | <b>S/ 1,047,104</b> | <b>169.74%</b> |
| <b>Total, Pasivo</b>              | <b>S/ 358,243</b>   | <b>17.48%</b> | <b>S/ 2,722,938</b> | <b>113.08%</b> |
| <b>PATRIMONIO</b>                 |                     |               |                     |                |
| Capital social                    | S/ 244,898          | 35.51%        | S/ 334,479          | 35.79%         |
| Reservas                          | S/ 83,614           | 189.68%       | S/ 144,488          | 113.15%        |
| Utilidades acumuladas             | S/ 280,942          | 185.06%       | S/ 82,072           | 18.96%         |
| Utilidad del ejercicio            | S/ 603,847          | 30.68%        | S/ -539,691         | -20.98%        |
| <b>Total, Patrimonio</b>          | <b>S/ 1,213,301</b> | <b>42.51%</b> | <b>S/ 21,347</b>    | <b>0.52%</b>   |
| <b>Total, Pasivo y Patrimonio</b> | <b>S/ 1,571,543</b> | <b>32.05%</b> | <b>S/ 2,744,285</b> | <b>42.38%</b>  |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar mediante este tipo de análisis que los activos crecieron en el periodo 2015-2014 en S/ 1,571,543 lo que representa el 32.05%, para el periodo 2016-2015 en S/ 2,744,285 lo que representa el 42.38%, con

relación a los activos corrientes es importante mencionar el crecimiento en las cuentas por cobrar derivados al incremento de las ventas al crédito, se obtuvo como resultado el periodo 2015-2014 un crecimiento de S/ 289,094 que representa el 28.12%, para el periodo 2016-2015 un crecimiento de S/ 935,386 que representa el 71.01% cabe mencionar que este resultado representa un valor menor a la proporción del periodo 2015-2014.

La variación fue derivada al impacto en el período promedio de cobro el cual se ha cumplido conforme a la política de la empresa. Se puede mencionar el incremento en los inventarios finales para el 2015-2014 un crecimiento de S/ 249,907 que representa el 48.57%, para el periodo 2016-2015 un crecimiento de S/ 1,370,573 que representa el 179.28%, que a la vez no es útil para una adecuada rotación del inventario, y con ello poder cumplir con las políticas de la empresa. Los resultados de caja y bancos mostraron un incremento de 51.88% para el periodo 2015-2014 y un decremento de 31.23% para los años 2016-2015, la variación es derivada de los cambios de flujos netos de efectivo por actividades operativas y de inversión, toda vez que se han atendido pagos a los proveedores, intereses bancarios, impuestos, estimaciones y provisiones laborales, entre otros. En los activos no corrientes resaltan los incrementos en los activos fijos un crecimiento de S/ 654,378 que representa el 25.77% en el periodo 2015-2014, para el periodo 2016-2015 obtuvieron un crecimiento S/ 854,170 que representa el 26.75%, debido principalmente a un incremento en la maquinaria y equipo, ya que necesita de capacidad instalada para poder atender a los requerimientos de producción en cualquier momento.

Los pasivos corrientes mostraron montos crecientes en proveedores para el período 2015-2014 en 27.33% y para el período 2016-2015 de 102.82%, esta variación es causada por cumplir con las políticas de pronto pago a los proveedores; el impuesto sobre la renta para el período 2015-2014 creció en 34.72% y en el período 2016-2015 creció en 51.16%, variación originada por las diferentes utilidades generadas en los períodos anuales correspondientes. Con relación a los pasivos no corrientes, las obligaciones a largo plazo crecieron en 1.15% para los años 2014-2015 y en 251.81% para los años 2015-2016, variaciones que fueron causadas por el incremento en las provisiones laborales; mientras las obligaciones a largo plazo están incurridos en los préstamos bancarios de acuerdo a los acreedores en la financiación de la inversión del capital de la empresa.

Cuentas de patrimonio reflejan montos crecientes de la siguiente manera: en la reserva de 189.68% para el periodo 2015-2014 y de 113.15% para el periodo 2016-2015, las utilidades del acumuladas 185.06% para el periodo 2015-2014 y de 18.96% para el 2016-2015. Todas estas variaciones básicamente representan, el funcionamiento e inversión de la empresa.

### **Análisis vertical**

El análisis de estados financieros es desarrollar habilidades y convertirlas en herramientas que permitan dar la metodología para identificar los principales elementos de la información financiera, tener bases sólidas para una adecuada toma de decisiones en la planeación financiera, basados sobre la estructura. El análisis y comparación de las cifras generadas en el estado de resultados, balance general durante el periodo 2014, 2015 y 2016 se presentan a continuación:

**Cuadro 17:** Estado de ganancias y pérdidas en análisis vertical

| Descripción                             | ANALISIS VERTICAL |       |               |       |               |       |
|---|-------------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
|   | 2014              |       | 2015          |       | 2016          |       |
|   | Parcial           | Total | Parcial       | Total | Parcial       | Total |
| Ventas netas                            |                   | 100%  |               | 100%  |               | 100%  |
| <b>Costo de ventas</b>                  | <b>42.20%</b>     |       | <b>45.87%</b> |       | <b>53.24%</b> |       |
| <b>Utilidad bruta</b>                   | <b>57.80%</b>     |       | <b>54.13%</b> |       | <b>46.76%</b> |       |
| <b>Gasto administrativo</b>             | <b>5.90%</b>      |       | <b>6.63%</b>  |       | <b>7.81%</b>  |       |
| Gasto de ventas                         | 4.08%             |       | 3.44%         |       | 4.80%         |       |
| <b>Utilidad operativa</b>               | <b>47.82%</b>     |       | <b>44.06%</b> |       | <b>34.15%</b> |       |
| Gastos financieros                      | 1.78%             |       | 1.28%         |       | 1.45%         |       |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>      | <b>46.03%</b>     |       | <b>42.78%</b> |       | <b>32.70%</b> |       |
| Participación de los trabajadores (10%) | 4.60%             |       | 4.28%         |       | 3.27%         |       |
| Impuesto a la Renta (30%)               | 12.43%            |       | 11.55%        |       | 8.83%         |       |
| <b>Utilidad neta</b>                    | <b>29.00%</b>     |       | <b>26.95%</b> |       | <b>20.60%</b> |       |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar del análisis vertical en el estado de resultados, que se muestra en la Cuadro 21, se determinó, que el costo de ventas tiene un porcentaje mayor de representatividad debido a que durante el año 2014 fue de 42.20%, en el año 2015 de 45.87% y para el año 2016 es de 53.24% con relación a las ventas netas, por lo tanto el margen se redujo de 57.80% en el año 2014 a 54.13% en el año 2015, 46.76% en el año 2016.

Si realizamos el ejercicio de lo que se debió marginar el 2016 un margen bruto 6.66 millones, pero actualmente se tiene solo 4.61 millones de margen bruto. Los gastos administrativos tienen representatividad en los resultados del año 2014 en 5.90%, en el año 2015 de 6.63% y en el año 2016 de 7.81%, lo que influye a que la utilidad neta del ejercicio tenga un porcentaje menor de representatividad ya que para el año 2014 fue de 29.00%, en el 2015 de 26.95% y para el 2016 de 20.60% con relación a las ventas netas que representa el 100%.

**Cuadro 18:** Balance general en análisis vertical

| Descripción                         | ANALISIS VERTICAL |                |                |                |                |                |
|-------------------------------------|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                                     | 2014              |                | 2015           |                | 2016           |                |
|                                     | Parcial           | Total          | Parcial        | Total          | Parcial        | Total          |
| <b>ACTIVO</b>                       |                   |                |                |                |                |                |
| Caja y bancos                       | 35.62%            |                | 38.60%         |                | 17.39%         |                |
| Cuentas por cobrar                  | 40.07%            |                | 36.63%         |                | 41.05%         |                |
| Inventarios                         | 20.05%            |                | 21.26%         |                | 38.90%         |                |
| Gastos anticipados                  | 4.26%             |                | 3.51%          |                | 2.66%          |                |
| <b>Total de activo Corriente</b>    | <b>100.00%</b>    | <b>52.33%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>55.54%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>59.53%</b>  |
|                                     | 0.00%             |                |                |                |                |                |
| <b>Activos fijos</b>                | <b>108.62%</b>    |                | <b>110.92%</b> |                | <b>108.48%</b> |                |
| Depreciación acumulada              | -13.35%           |                | -15.33%        |                | -14.14%        |                |
| Cargos diferidos neto               | 4.72%             |                | 4.41%          |                | 5.66%          |                |
| <b>Total de activo no corriente</b> | <b>100.00%</b>    | <b>47.67%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>44.46%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>40.47%</b>  |
| <b>Total, Activo</b>                |                   | <b>100.00%</b> |                | <b>100.00%</b> |                | <b>100.00%</b> |
| <b>PASIVO</b>                       |                   |                |                |                |                |                |
| Obligaciones bancarias              | 38.33%            |                | 32.42%         |                | 37.53%         |                |
| Proveedores                         | 33.99%            |                | 36.31%         |                | 38.04%         |                |
| Impuesto sobre la renta por pagar   | 27.68%            |                | 31.28%         |                | 24.43%         |                |
| <b>Total de pasivo corriente</b>    | <b>100.00%</b>    | <b>30.64%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>27.66%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>37.60%</b>  |
| Obligaciones a largo plazo          | 62.28%            |                | 55.88%         |                | 72.88%         |                |
| Pasivos estimados y provisiones     | 37.72%            |                | 44.12%         |                | 27.12%         |                |
| <b>Total de pasivo no corriente</b> | <b>100.00%</b>    | <b>11.16%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>9.53%</b>   | <b>100.00%</b> | <b>18.05%</b>  |
| <b>Total de pasivo</b>              |                   | <b>41.80%</b>  |                | <b>37.19%</b>  |                | <b>55.65%</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                   |                   |                |                |                |                |                |
| Capital social                      | 24.17%            |                | 22.98%         |                | 31.04%         |                |
| Reservas                            | 1.54%             |                | 3.14%          |                | 6.66%          |                |
| Utilidades acumuladas               | 5.32%             |                | 10.64%         |                | 12.59%         |                |
| Utilidad del ejercicio              | 68.97%            |                | 63.24%         |                | 49.71%         |                |
| <b>Total de patrimonio</b>          | <b>100.00%</b>    | <b>58.20%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>62.81%</b>  | <b>100.00%</b> | <b>44.35%</b>  |
| <b>Total de pasivo y patrimonio</b> |                   | <b>100.00%</b> |                | <b>100.00%</b> |                | <b>100.00%</b> |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se observa en el balance general, el análisis vertical se determinó en las comparaciones proporcionales de la cuenta de activo, pasivo y patrimonio en

los años 2014, 2015 y 2016, obteniendo como resultado que las cuentas de activos corrientes se representaron en el 52.33% para el año 2014, el 55.54% en el año 2015 y el 59.53% en el año 2016 del total del activo; integrado de la siguiente manera: caja y bancos que representó el 35.62% para el año 2014, de 38.60% en el año 2015, y de 17.39% en el 2016; cuentas por cobrar con 40.07% para el año 2014, de 36.63% en el año 2015, y de 41.05% en el año 2016; los inventarios finales representaron 20.05% para el año 2014, de 21.26% en el año 2015, y de 38.90% en el año 2016, siendo los inventarios la segunda cuenta de activo importante después de los activos fijos con mayor participación en los activos corriente de la empresa. Por tanto, las cuentas de activos no corrientes representaron el 47.67% para el año 2014, el 44.46% en el año 2015 y el 40.47% en el año 2016 del total del activo; integrado de la siguiente manera: activos fijos netos se incrementó ya que sus resultados fueron de 108.62% para el año 2014, de 110.92% en el año 2015, y del 108.48% en el 2016. Los pasivos corrientes se representaron de la siguiente manera: los proveedores representaron el 33.99% para el año 2014, el 36.31% en el año 2015, el 38.04% en el año 2016 y que además constituye la principal cuenta de pasivo con mayor participación en el año 2016. Los pasivos no corrientes se representaron de la siguiente manera: las obligaciones a largo plazo representaron el 62.28% para el año 2014, el 55.88% para el año 2015 y 72.88% para el año 2016 de la cual constituye una mayor participación en el periodo 2016.



#### 4.2.1 Análisis de cambios y variaciones en el flujo de efectivo

**Cuadro 19:** Análisis de variación en flujo efectivo

| Descripción   |               | 31/12/2016   |
|---|---------------|--------------|
| <b>Flujo de efectivo de actividades operativas</b>                            |               |              |
| Utilidad neta después de impuestos  | S/ 2,032,547  |              |
| Depreciaciones  | S/ 86,096     |              |
| Incremento en cuentas por cobrar  | S/ -935,386   |              |
| Incremento en inventarios   | S/ -1,370,573 |              |
| Incremento de gastos anticipados  | S/ -19,517    |              |
| Incremento de cargos diferidos  | S/ -84,192    |              |
| Incremento de proveedores   | S/ 668,629    |              |
| Incremento de pasivos estimados y provisiones                                 | S/ 179,040    |              |
| Pago de ISR año 2016  | S/ -1,510,680 |              |
| Provisión para pago ISR año 2016  | S/ 1,193,718  |              |
| Flujo neto efectivo proporcionado por actividades operativas                  |               | S/ 239,683   |
| <b>Flujo de efectivo de actividades de inversión</b>                          |               |              |
| Incremento de activos fijos   | S/ -854,170   |              |
| Flujo neto efectivo proporcionado por actividades de inversión                |               | S/ -854,170  |
| <b>Flujo de efectivo de actividades de financiamiento</b>                     |               |              |
| Incremento de obligaciones a largo plazo                                      | S/ 868,064    |              |
| Incremento de obligaciones bancarias  | S/ 720,592    |              |
| Cambios en el capital contable  | S/ -1,407,625 |              |
| Flujo neto efectivo proporcionado por actividades de financiamiento           |               | S/ 181,031   |
| <b>Disminución de flujo y equivalente de efectivo</b>                         |               | S/ -433,456  |
| Efectivo y equivalente al inicio del año                                      |               | S/ 1,388,016 |
| <b>Efectivo y equivalentes de efectivo por el año terminado al 31/12/2016</b> |               | S/ 954,560   |

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar el flujo de efectivo es positivo, en virtud de que su utilidad neta cubre de manera satisfactoria sus actividades de inversión y financiamiento. La empresa tiene capacidad para atender sus requerimientos de efectivo utilizadas para incrementar sus actividades de inversión, las variaciones siendo uno de los factores más significativos el incremento en S/ 935,386 obtenido en sus cuentas por cobrar y el S/ 1,370,573 obtenido en sus inventarios, la cual la empresa ha tenido dificultades en convertir en efectivo disponible, obteniendo como resultado un índice de rotación de

inventario con una razón de 2.46 se muestra en la partida de administración de activos.

### 4.2.2 Análisis de costos de producción

Se puede apreciar el valor minuto a considerar en el área de operaciones un rango o fluctuación de valor mayor de 0.190 min y menor de 0.212 minutos;; para que los costos fijos de la planta sean absorbidos.

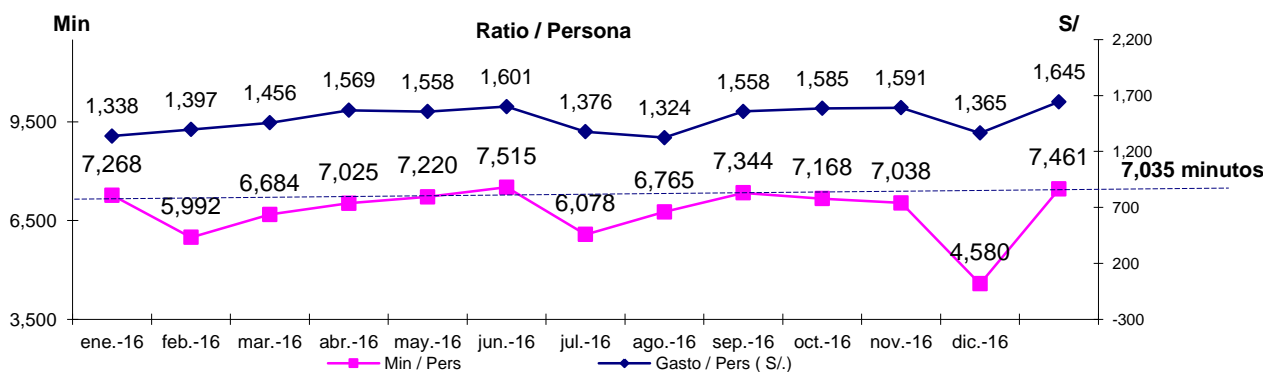
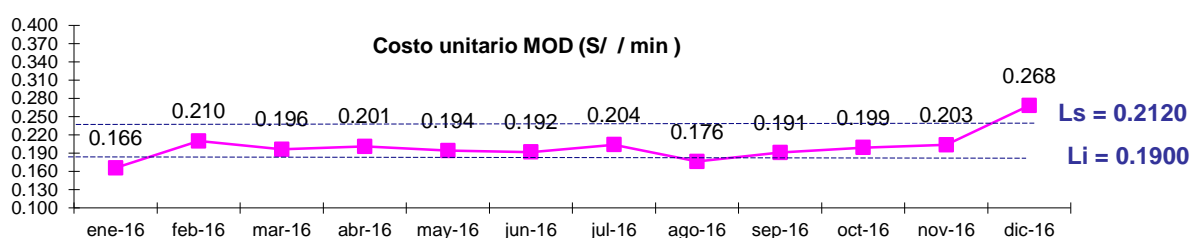


Figura 10. Valor minuto.

Fuente: Elaboración propia.

Se puede apreciar los minutos producidos a considerar en el área de operaciones por operario debe ser mayor de 7,305 minutos; para que los costos fijos de la planta sean absorbidos. Con estos datos suministrados por la empresa hemos elaborado el costeo por procesos de acuerdo a la orden producción asignada, por lo tanto, el informe de costo de producción basado sobre actividades ABC de la empresa, fue en el área de producción de

prendas íntimas para damas donde destacan 06 etapas, las cuales son corte, bordado, confección, lavado, planchado y acabado. De acuerdo al orden de pedido, los clientes solicitan la confección de 300 prendas; Por lo tanto, el precio de venta por prenda al por mayor es de S/ 7.44. Con estos datos suministrados por la empresa hemos elaborado el costeo por procesos, con lo cual no cuenta la empresa; y por lo tanto se pudo determinar el costo de producción, se implementó la herramienta del costeo ABC.

### **El sistema de costeo ABC**

La asignación de costos a las diferentes áreas, es sin lugar a dudas el problema más significativo a resolver en cualquiera de los sistemas de costos, dado que la empresa requiere tener la información confiable, oportuna y la más exacta posible de los costos de sus productos para una correcta toma de decisiones.

El modelo de cálculo de los costos para las empresas es de suma importancia, que determinan la viabilidad del negocio, los que determina el grado de eficacia y productividad en la utilización de recursos con un factor determinado.

### **PROCESO N.º 1: CORTE**

Avance del producto en esta etapa es de 30%.

**Cuadro 20:** Costos del área de corte.

| Elementos del costo              | Total         | Prendas | Costo por prendas |
|----------------------------------|---------------|---------|-------------------|
| Materia prima                    | S/ 610        | 300     | S/ 2.03           |
| Mano de obra                     | S/ 50         | 300     | S/ 0.17           |
| Costos indirectos de fabricación | S/ 67         | 300     | S/ 0.22           |
| Total                            | <b>S/ 727</b> |         | <b>S/ 2.42</b>    |

**Fuente:** Elaboración propia.

**Materia prima:**

Costo de materia prima por prenda = S/ 2.03

**Costo por 300 prendas en materia prima = S/ 610.00**

**Mano de obra:** 24 días, 50.00 S/ / día jornal diario – 1 día trabajado.

Salario mensual = S/ 1,200, 240 Horas -> 5.00 S/ / hr

Costo de la mano de obra por el día trabajado: S/ 50.00

**Costos indirectos de fabricación:**

Energía eléctrica: S/ 50.00

Otros CIF (avíos): S/ 9.00

Servicio diseño: S/ 8.00

Total, CIF: S/ 67.00

**RESUMEN:**

Producción terminada y transferida al proceso 2:

Costo de materia prima de las 300 prendas: S/ 610.00

Mano de obra por las 300 prendas: S/ 50.00

Costos indirectos de fabricación por las 300 prendas: S/ 67.00

Costo total de las 300 prendas x S/ 2.42 en proceso de corte = S/ 727

**PROCESO N.º 2: BORDADO**

Avance del producto en esta etapa es de 45%.

**Cuadro 21:** Costos del área de bordado.

| Elementos del Costo              | Total         | Prendas | Costo por prendas |
|----------------------------------|---------------|---------|-------------------|
| Costo recibido del proceso 1     | S/ 727        | 300     | S/ 2.42           |
| Mano de obra                     | S/ 65         | 300     | S/ 0.22           |
| Costos indirectos de fabricación | S/ 47         | 300     | S/ 0.16           |
| <b>Total</b>                     | <b>S/ 839</b> |         | <b>S/ 2.80</b>    |

**Fuente:** Elaboración propia.

Costo transferido de las 300 prendas del proceso de corte = S/ 727.00

**Materia Prima:**

En esta etapa no interviene materia prima; por lo tanto, es cero.

**Mano de obra directa:** Se emplea para las 300 prendas 13 horas de mano de obra directa; siendo el jornal de S/50.00 diario; el costo por hora de mano de obra directa es de S/ 5; y para las 13 horas el resultado es: S/ 65.00 por este concepto.

**Costos indirectos de fabricación:**

Para el proceso de bordado se emplea S/ 0.155 por prendas. Por lo tanto, para las 300 prendas el costo indirecto de fabricación sería de: S/ 47

**RESUMEN:**

Producción terminada y transferida al proceso 3:

Proceso bordado transferido es de: S/ 727

Mano de obra directa: S/ 65

CIF del proceso de remalle: S/ 47

Costo total al finalizar el proceso 2 para las 300 prendas: S/ 839

300 prendas x S/ 2.795 = S/ 839

**PROCESO N.º 3: CONFECCIÓN**

Avance del producto en esta etapa es de 64%.

**Cuadro 22:** Costos del área de confección.

| Elementos del costo              | Total         | Prendas | Costo por prendas |
|----------------------------------|---------------|---------|-------------------|
| Costo recibido del proceso 2     | S/ 839        | 300     | S/ 2.80           |
| Mano de obra                     | S/ 70         | 300     | S/ 0.23           |
| Costos indirectos de fabricación | S/ 63         | 300     | S/ 0.21           |
| Total                            | <b>S/ 972</b> |         | <b>S/ 3.24</b>    |

**Fuente:** Elaboración propia.

**Mano de obra directa:**

Para las 300 prendas se emplea 14 horas de mano de obra directa, siendo un jornal de S/ 50 diario, el costo por hora de mano de obra directa es de S/ 5 y para las 6 horas el resultado es: S/ 70 por este concepto.

**Costos indirectos de fabricación:**

Para el proceso de confección se emplea S/ 0.21 de hilo por prenda. Por lo tanto, para las 300 prendas el costo indirecto de fabricación sería de: S/ 63.

**RESUMEN:**

Producción terminada y transferida al proceso 4:

Proceso de bordado transferido es de: S/ 839

Mano de obra directa: S/ 70

CIF del proceso: S/ 63

Costo total al finalizar el proceso 3 para las 300 prendas: S/ 972.00

300 prendas x S/ 3.24 = S/ 972

**PROCESO N.º 4: LAVADO**

Avance del producto en esta etapa es de 78%.

**Cuadro 23:** Costos del área de lavado.

| Elementos del Costo              | Total           | Prendas | Costo por prendas |
|----------------------------------|-----------------|---------|-------------------|
| Costo recibido del proceso 3     | S/ 972          | 300     | S/ 3.24           |
| Mano de obra                     | S/ 50           | 300     | S/ 0.17           |
| Costos indirectos de fabricación | S/ 74           | 300     | S/ 0.25           |
| <b>TOTAL</b>                     | <b>S/ 1,096</b> |         | <b>S/ 3.65</b>    |

**Fuente:** Elaboración propia.

Mano de obra directa:

Se empleara para las prendas 10.00 horas de mano de obra directa; siendo el jornal de S/ 50 diario; el costo por hora de mano de obra directa es de S/ 5; y para las horas el resultado es: S/ 50 por este concepto.

**Costos indirectos de fabricación:**

Para el proceso de planchado se emplea S/ 0.248 por prenda , por lo tanto el costo indirecto de fabricación de la prenda seria S/ 74.

**RESUMEN:**

Producción terminada y transferida al proceso 5:

Proceso de lavado transferido es de: S/ 972

Mano de obra directa: S/ 50

CIF del proceso: S/ 74

**Costo total al finalizar el proceso 4 para las prendas: S/ 1,096**

300 prendas x S/ 3.65 = S/ 1,096

**PROCESO N.º 5: PLANCHADO**

Avance del producto en esta etapa es de 89%.

**Cuadro 24:** Costos del área de planchado.

| Elementos del costo              | Total           | Prendas | Costo por prendas |
|----------------------------------|-----------------|---------|-------------------|
| Costo recibido del proceso 4     | S/ 1,096        | 300     | S/ 3.65           |
| Mano de obra                     | S/ 60           | 300     | S/ 0.20           |
| Costos Indirectos de fabricación | S/ 80           | 300     | S/ 0.27           |
| Total                            | <b>S/ 1,236</b> |         | <b>S/ 4.12</b>    |

**Fuente:** Elaboración propia.

Costo transferido de las 300 prendas del proceso de remalle = S/ 1,095.90

**Materia Prima:**

En esta etapa no interviene materia prima; por lo tanto, es cero.

Mano de obra directa: Se emplea para las prendas 12 horas de mano obra directa; siendo el jornal de S/ 50 diario; el costo por hora de mano de obra directa es de S/ 5; y para las 6 horas el resultado es: S/ 60 por este concepto.

**Costos indirectos de fabricación:**

Para el proceso de planchado se emplea S/ 0.267 por prenda, el costo indirecto de fabricación de la prenda sería S/ 80.

**RESUMEN:**

Producción terminada y transferida al proceso 6:

Proceso de remalle transferido es de: S/ 1,096

Mano de obra directa: S/ 60

CIF del proceso: S/ 80

Costo total al finalizar el proceso 5 para las prendas: S/ 1,236

300 prendas x S/ 4.12 = S/ 1,236

**PROCESO N.º 6: ACABADO**

Avance del producto en esta etapa es de 100%.

**Cuadro 25:** Costos del área de acabado.

| Elementos del costo              | Total           | Prendas | Costo por prendas |
|----------------------------------|-----------------|---------|-------------------|
| Costo recibido del proceso 5     | S/ 1,236        | 300     | S/ 4.12           |
| Mano de obra                     | S/ 55           | 300     | S/ 0.18           |
| Costos indirectos de fabricación | S/ 100          | 300     | S/ 0.33           |
| Total                            | <b>S/ 1,391</b> |         | <b>S/ 4.64</b>    |

**Fuente:** Elaboración propia.

Costo transferido de las prendas del proceso de remalle = S/ 1,236

**Materia Prima:** En esta etapa no interviene materia prima, es cero.

Mano de obra directa: Se emplea 11 horas de mano de obra directa, con un jornal de S/ 50 diario, el costo de mano de obra directa es de S/ 5 y para las 6 horas el resultado es: S/55 por este concepto.

**Costos Indirectos de Fabricación:** El detalle de los CIF para el proceso de acabado para las 300 prendas es el siguiente:

Etiquetas = S/ 75

Bolsas = S/ 10

Otros CIF = S/ 15

Total CIF en el proceso= S/ 100



## RESUMEN

Producción final: Proceso de acabado transferido es de: S/ 1,236

Mano de obra directa: S/ 55

Mano de obra directa: S/ 55

CIF del proceso: S/ 100

**Costo total al finalizar para las 300 prendas: S/ 1,391**

Producción terminada y transferida al almacén

300 prendas x S/ 4.64 = S/ 1,391

Valor de Venta por prenda:

Considerando una ganancia del: 36.00 %

$(4.64 \times 36.00\%) + 4.64 = S/ 6.31$

$(6.31 \times 18\% \text{ de IGV}) + 6.31 = S/ 7.44$

### 4.2.3 Análisis por medio de razones financieras

**Cuadro 26:** Razón corriente

| RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ |   |        |                                     |           |
|---------------------------------|---|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Razón corriente o solvencia =   | $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 2,566,080}{S/ 1,502,613}$ | = 1.71    |
|                                 |   | 2015 = | $\frac{S/ 3,596,141}{S/ 1,791,160}$ | = 2.01    |
|                                 |   | 2016 = | $\frac{S/ 5,488,160}{S/ 3,466,994}$ | = 1.58    |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2015 tiene S/ 3,596,141 de activos corrientes y tiene S/ 1,791,160 de pasivos corrientes. Aplicando la fórmula tendremos:

$3,596,141/1,791,160 = 2.01$

Esto quiere decir que la empresa por cada sol que debe, tiene 2.01 soles para pagar o respaldar esa deuda.

La empresa durante el año 2016 dispuso de S/ 1.58 para cumplir las obligaciones por cada sol de la deuda, nos muestra que posee la capacidad de cumplir sus obligaciones a corto plazo.

Se estima que la relación debe ser mayor de 2 a 1; sin embargo, al observar los estados financieros y compararlos en los periodos 2014-2016, éstos detallan un crecimiento importante en el monto de los inventarios y cuentas por cobrar por lo que se recomienda mejorar o rectificar las políticas de cobro.

**Cuadro 27:** Prueba ácida o liquidez.

| RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ |   |        |   |           |
|---------------------------------|---|--------|---|-----------|
| Razón financiera                | Fórmula   | Año    | Aplicaciones  | Resultado |
| Prueba ácida o liquidez =       | $\frac{\text{Activo corriente}-\text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$ | 2014 = | $\frac{\text{S/ } 2,051,520}{\text{S/ } 1,502,613} =$ | 1.37      |
|                                 |   | 2015 = | $\frac{\text{S/ } 2,831,674}{\text{S/ } 1,791,160} =$ | 1.58      |
|                                 |   | 2016 = | $\frac{\text{S/ } 3,353,120}{\text{S/ } 3,466,994} =$ | 0.97      |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2015 tiene S/ 3,596,141 de activos corrientes, S/ 764,467 soles de inventario y tiene S/ 1,791,160 de pasivos corrientes.

Aplicando la fórmula tendremos:

$$(3,596,141-764,467)/1,791,160 = 1.58$$

Quiere decir esto que por cada sol que debe la empresa, dispone de S/ 1.58 para pagar, estará en las condiciones de amortizar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías. El resultado ideal sería una relación de 1:1, que representaría un sol que se debe y un sol que se tiene por pagar, garantizaría el pago de la deuda a corto plazo y llenaría de confianza a cualquier acreedor.

Esta razón nos muestra los activos disponibles sin contar con los inventarios, esto quiere decir, la capacidad más inmediata que posee una empresa para enfrentar sus compromisos a corto plazo. Para el periodo 2016 dispuso de S/ 0.97 para asumir las obligaciones por cada sol de deuda, nos muestra que no tiene la capacidad para afrontar sus obligaciones a corto plazo. No quiere decir esto que si la relación es inferior a 1, sea un resultado negativo, puesto que existe muchas variables más que inciden en la capacidad de pago real, es importante tomar en cuenta el grado de recuperación de la cartera promedio; en el caso de necesidad urgente de liquidez únicamente se podía contar con el efectivo durante el años 2016 disminuyo en 0.61 con relación al año 2015, por lo que, se vería en problemas en cuanto a la capacidad inmediata que tiene los activos corrientes más líquidos para cubrir las deudas a corto plazo.

**Cuadro 32:** Fondo de maniobra o capital de trabajo

| RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ      |  |        |              |
|--------------------------------------|--|--------|--------------|
| Razón financiera                     | Fórmula                                    | Año    | Resultado    |
| Fondo maniobra o capital de trabajo= | <u>Activo corriente - Pasivo corriente</u> | 2014 = | S/ 1,063,467 |
|                                      |  | 2015 = | S/ 1,804,981 |
|                                      |  | 2016 = | S/ 2,021,166 |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 5,488,160 de activos corrientes y tiene S/ 3,466,994 de pasivos corrientes. Aplicando la fórmula tendremos:

$$S/ 5,488,160 - S/ 3,466,994 = S/ 2,021,166$$

**Cuadro 28:** Fondo de maniobra o capital de trabajo.

| FONDO MANIOBRAS 2016                |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Fondo maniobra<br>( S/ 2,021,166)   | Activo corriente ( S/ 5,488,160)    |
|                                     | Pasivo corriente ( S/ 3,466,993)    |
|                                     | Pasivo no corriente ( S/ 1,664,000) |
| Activo no corriente ( S/ 3,731,468) | Patrimonio neto ( S/ 4,088,634)     |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa aunque pague todo lo que debe a corto plazo, todavía le queda un remanente de S/ 2,021,166 en activo corriente lo que supone que 2,021,166 soles de activo corriente que se encuentra financiado por el capital permanente.

Representa la inversión neta en recursos corrientes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo.

**Cuadro 34:** Capital de trabajo sobre activo totales

| RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ            |   |        |   |           |
|--|---|--------|---|-----------|
| Razón financiera                           | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                                      | Resultado |
| Capital de trabajo sobre activos totales = | $\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Activos totales}}$ | 2014 = | $\frac{\text{S/ 1,063,467}}{\text{S/ 4,903,800}}$ | = 0.22    |
|  |   | 2015 = | $\frac{\text{S/ 1,804,981}}{\text{S/ 6,475,343}}$ | = 0.28    |
|  |   | 2016 = | $\frac{\text{S/ 2,021,166}}{\text{S/ 9,219,628}}$ | = 0.22    |

**Fuente:** Elaboración propia.

Mide la relación del capital de trabajo, es decir, el dinero que posee una empresa para trabajar ya sea, en efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas y documentos por cobrar a corto plazo( pasivo corriente) con los activos disponibles.

La empresa en el año 2016 tiene S/ 2,021,166 de fondo de maniobra y tiene S/ 9,219,628 de activo total. Aplicando la fórmula tendremos:

$$2,021,166 / 9,219,628 = 0.22$$

La empresa dispone de los suficientes recursos para hacer frente a sus deudas más inmediatas, de lo anteriormente mencionado, se establece que, en el año 2016, se obtuvo 0.22 de capital de trabajo respecto al activo total, con el análisis efectuados mediante esta razón, demostrando que ha mejorado con relación a los años anteriores, debido al crecimiento del fondo de maniobra.

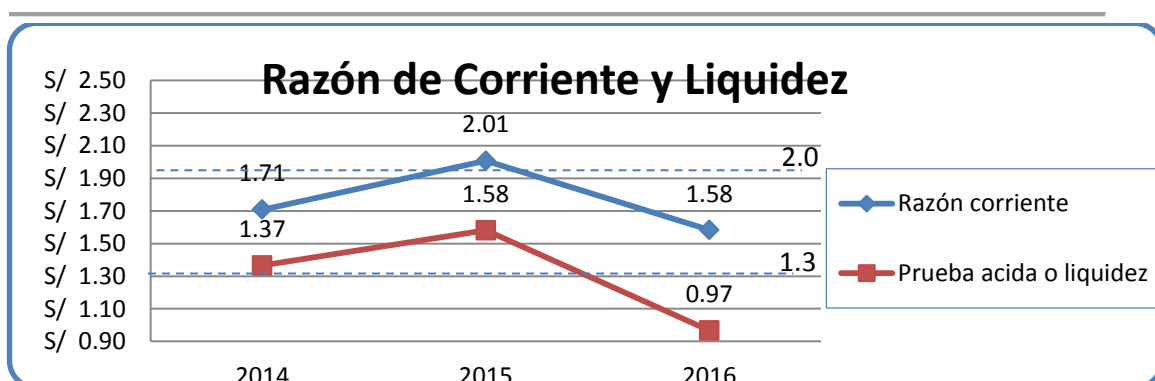
**Cuadro 29:** Capital de trabajo neto sobre deudas a corto plazo

| RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ                      |  |        |                                     |           |
|--|--|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                                     | Fórmula  | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Capital de trabajo neto sobre deudas a corto plazo = | $\frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Pasivo corriente}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 1,063,467}{S/ 1,502,613}$ | = 0.71    |
|  |  | 2015 = | $\frac{S/ 1,804,981}{S/ 1,791,160}$ | = 1.01    |
|  |  | 2016 = | $\frac{S/ 2,021,166}{S/ 3,466,994}$ | = 0.58    |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 2,021,166 de fondo de maniobra y tiene S/ 9,219,628 de activo total. Aplicando la fórmula tendremos:

$2,021,166 / 3,466,994 = 0.58$  de capital de trabajo neto sobre sus deudas a corto plazo es un excedente que posee la empresa, la cual depende de cada sol que adeuda la empresa posee 0.58 soles para trabajar.

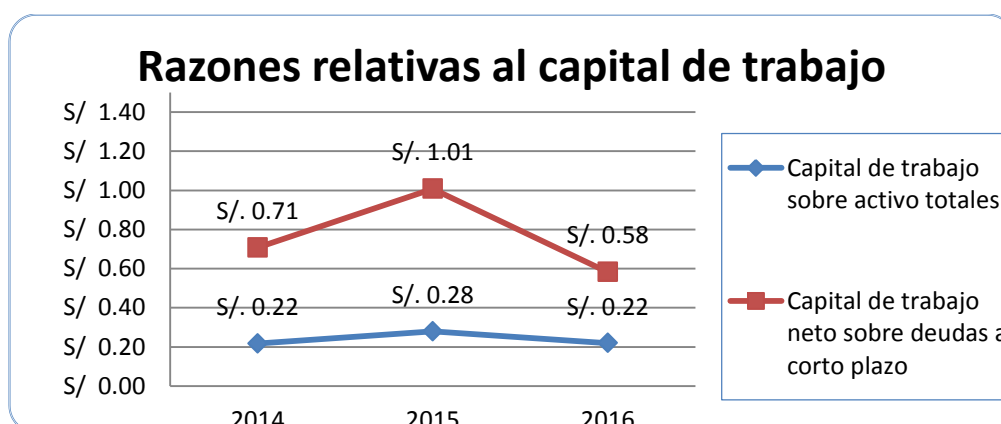


**Figura 11.** Razones financieras de liquidez.

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar, por cada S/ 1 que la empresa adeuda a corto plazo, la capacidad de pago es mayor al S/ 1.58. Dicho resultado da, la disponibilidad inmediata para afrontar sus deudas a corto plazo, pero teniendo en cuenta otra ratio (prueba ácida), se puede constatar que en realidad solamente tiene S/ 0.97 de los recursos para afrontar sus pasivos corrientes, nos indica que una buena parte de sus recursos están concentrados en el rubro del inventario.

Se puede observar el comportamiento de la razón corriente, muestra una tendencia de crecimiento, así mismo la razón de prueba del ácido se observa cómo obtuvo un alza del 2014 al 2015, pero que luego disminuye en el año 2016. Está disminución es a raíz que el rubro de inventarios constituido por productos terminados y materias primas que fueron importadas tuvo un incremento considerable en el último año, tal situación afecta también a la rotación del inventario, la cual se encuentra detallada en las razones financieras de administración de activos.



**Figura 15.** Razones relativas al capital de trabajo  
Fuente: Elaboración propia

Se observa que la empresa no posee niveles óptimos de liquidez los cuales se encuentran entre 22% y 28% del total de activos.

En el año 2016, se contaba con el 22% de recursos que le permitiría continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

**Cuadro 30:** Periodo promedio de cobro

| RAZONES FINANCIERAS DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS |   |        |                                  |           |
|--|---|--------|----------------------------------|-----------|
| Razón financiera                                 | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                     | Resultado |
| Periodo promedio de cobro<br>=                   | $\frac{\text{Cuenta por Cobrar}}{\text{Venta a crédito}/365}$ | 2014 = | $\frac{S/ 1,028,160}{S/ 18,595}$ | = 55      |
|  |   | 2015 = | $\frac{S/ 1,317,254}{S/ 26,147}$ | = 50      |
|  |   | 2016 = | $\frac{S/ 2,252,640}{S/ 27,031}$ | = 83      |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 2,252,640 de cuenta por cobrar y tiene S/ 27,031 de venta a crédito. Aplicando la fórmula tendremos:

$$2,252,640 / (9,866,400/365) = 0.58$$

Esta razón financiera establece la cantidad de días promedio que permaneció sin liquidarse una cuenta por cobrar a los clientes, debido a que se ha incrementado de 55 días a 83 días en los periodos 2014-2016; la empresa no mejoró sus políticas de cobro que son hasta 60 días plazo; y por la cual, la recuperación de este efectivo se hace más largo, esta es una de las razones por la cual muestra cartera de cliente elevada y vencida.

**Cuadro 31:** Rotación de inventario

| RAZONES FINANCIERAS DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS |  |        |                                     |           |
|--|--|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                                 | Fórmula  | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Rotación de inventario=                          | $\frac{\text{Costo ventas}}{\text{Inventario promedio}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 2,864,434}{S/ 514,560}$   | = 5.57    |
|  |  | 2015 = | $\frac{S/ 4,377,784}{S/ 764,467}$   | = 5.73    |
|  |  | 2016 = | $\frac{S/ 5,252,682}{S/ 2,135,040}$ | = 2.46    |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 5,252,682 de costo de venta y tiene S/ 2,135,040 de inventario promedio. Aplicando la fórmula tendremos:

$$5,252,682 / 2,135,040 = 2.46$$

Esto quiere decir que la rotación del inventario durante el 2016 fue de 2.46 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron o rotaron cada 4.87(12/2.46) meses. Las mercancías permanecieron 4.87 meses almacenados a antes de ser vendidos.

**Cuadro 38:** Venta diaria de inventario

| RAZONES FINANCIERAS DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS |   |        |  |           |
|--|---|--------|--|-----------|
| Razón financiera                                 | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                                     | Resultado |
| Ventas diarias de inventario<br>=                | $\frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Costo Venta} / 365}$ | 2014 = | $\frac{\text{S/ } 514,560}{\text{S/ } 7,848}$    | = 66      |
|  |   | 2015 = | $\frac{\text{S/ } 764,467}{\text{S/ } 11,994}$   | = 64      |
|  |   | 2016 = | $\frac{\text{S/ } 2,135,040}{\text{S/ } 14,391}$ | = 148     |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 2,135,040 de inventario promedio y tiene S/ 5,252,682 de costo de venta. Aplicando la fórmula tendremos:

$$2,135,040 / (5,252,682 / 365) = 148$$

Mediante la aplicación, la empresa en el periodo 2016 tiene rotación de Inventario de 148 días de venta dado que las mercancías permanecen más tiempo en almacén.

**Cuadro 32:** Rotación de activo fijo.

| RAZONES FINANCIERAS DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS |  |        |   |           |
|--|--|--------|---|-----------|
| Razón financiera                                 | Fórmula  | Año    | Aplicaciones  | Resultado |
| Rotación de activo fijo =                        | $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos netos}}$ | 2014 = | $\frac{\text{S/ } 6,787,200}{\text{S/ } 2,227,320}$ | = 3.05    |
|  |  | 2015 = | $\frac{\text{S/ } 9,543,744}{\text{S/ } 2,752,194}$ | = 3.47    |
|  |  | 2016 = | $\frac{\text{S/ } 9,866,400}{\text{S/ } 3,520,268}$ | = 2.80    |

**Fuente:** Elaboración propia.



La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 9,866,400 de ventas y tiene S/ 3,520,268 de activo fijo netos. Aplicando la fórmula tendremos:

$$9,866,400 / (3,520,268) = 2.80$$

Con la utilización de esta rotación de activo fijo, se indica el grado en que la empresa utilizó las propiedades, plantas y equipos existentes, entonces cada sol de activo fijo neto genera 2.80 soles de venta, determinándose, que no ha tenido crecimiento constante y considerable en relación a los años 2014 y 2015; su inversión se ha derivado a obtener una excesiva cantidad de maquinaria y equipo, la cual no ha sido utilizada en su totalidad para la generación del proceso productivo y su relación con la rentabilidad sobre las ventas.

### Cuadro 33: Rotación de cuenta por pagar

| RAZONES FINANCIERAS DE ADMINISTRACION DE ACTIVOS |  |        |   |           |
|--|--|--------|---|-----------|
| Razón financiera                                 | Fórmula  | Año    | Aplicaciones  | Resultado |
| Rotación de cuenta por pagar =                   | $\frac{\text{Proveedores}}{\text{Costo de ventas} / 365 \text{ días}}$ | 2014 = | $\frac{\text{S/. } 510,720}{\text{S/. } 7,848}$       | = 65      |
|  |  | 2015 = | $\frac{\text{S/. } 650,281}{\text{S/. } 11,994}$      | = 54      |
|  |  | 2016 = | $\frac{\text{S/. } 1,318,910}{\text{S/. } 14,391}$    | = 92      |
| VECES  | $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Proveedores}}$                    | 2014 = | $\frac{\text{S/. } 2,864,434}{\text{S/. } 510,720}$   | = 5.61    |
|  |  | 2015 = | $\frac{\text{S/. } 4,377,784}{\text{S/. } 650,281}$   | = 6.73    |
|  |  | 2016 = | $\frac{\text{S/. } 5,252,682}{\text{S/. } 1,318,910}$ | = 3.98    |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 1,318,910 de proveedores y tiene S/ 5,252,682 de costo de ventas. Aplicando la fórmula tendremos:

$$1,318,910 / (5,252,682/365) = 92$$

$$5,252,682 / 1,318,910 = 3.98$$

La empresa en el periodo 2016 sus pagos a proveedores incrementaron en 92 días, es decir 3.98 veces al año, es recomendable tener cuidado y cubrir las deudas en el tiempo y forma establecida para que no se acumule la deuda.

Se puede observar durante el periodo 2014, tardó un plazo de 65 días en realizar los pagos a sus proveedores, esto significa que cubre sus deudas 5.61 veces al año. Para el ejercicio 2015 disminuyó el periodo de pago a 54 días, representando esto una relación de pagos durante el año de 6.73 veces.

**Cuadro 41:** Rotación de activo totales

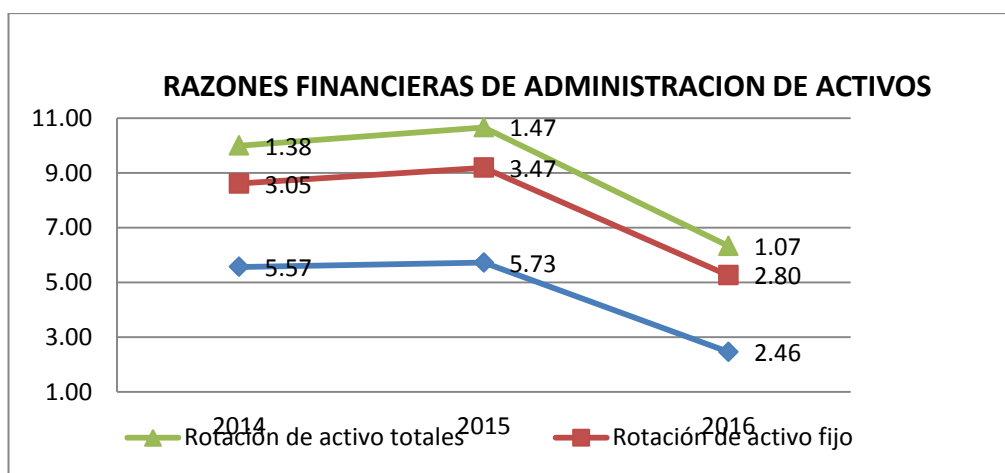
| RAZONES FINANCIERAS DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS |   |        |                                     |           |
|--|---|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                                 | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Rotación de activo totales =                     | $\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 6,787,200}{S/ 4,903,800}$ | = 1.38    |
|  |   | 2015 = | $\frac{S/ 9,543,744}{S/ 6,475,343}$ | = 1.47    |
|  |   | 2016 = | $\frac{S/ 9,866,400}{S/ 9,219,628}$ | = 1.07    |
|  |   |        |                                     |           |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 9,866,400 de ventas y tiene S/ 9,219,628 de total de activos. Aplicando la fórmula tendremos:

$$9,866,400 / 9,219,628 = 1.07$$

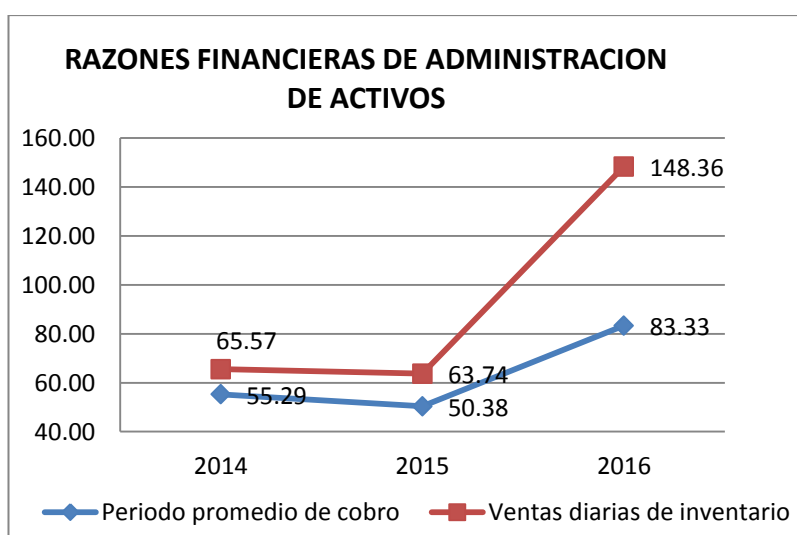
Esta razón indicó que la empresa utilizó 1.07 de todos sus recursos para generar un S/ 1.00 de ventas durante el año 2016; sin embargo, al realizar una relación con el año 2014 se muestra un alza, ya que para este año fue de S/ 1.38.



| Razón                      | 2014 | 2015 | 2016 | Meta   |
|----------------------------|------|------|------|--------|
| Rotación de Inventario     | 5.57 | 5.73 | 2.46 | > 5.00 |
| Rotación de activo fijo    | 3.05 | 3.47 | 2.80 | > 3.00 |
| Rotación de activo totales | 1.38 | 1.47 | 1.07 | >1.00  |

**Figura 12.** Razones financieras de administración de activos.  
Fuente: Elaboración propia.

En la figura 16 se observa, que el rubro con mayor rotación es el inventario, no obstante, este ha decrecido considerablemente en el año 2016 a comparación de los años 2014 y 2015. Mientras las rotaciones de activos fijos y activos totales se han mantenido en una forma similar durante los períodos analizados.



| Razón                        | 2014  | 2015  | 2016   | Meta       |
|------------------------------|-------|-------|--------|------------|
| Periodo promedio de cobro    | 55.29 | 50.38 | 83.33  | < =60 días |
| Ventas diarias de inventario | 65.57 | 63.74 | 148.36 | < 60 días  |

**Figura 13.** Razón financiera por periodo cobro y venta.  
Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro 34:** Razón de endeudamiento

| RAZONES FINANCIERAS DE APALANCAMIENTO |  |        |                                     |           |
|---------------------------------------|--|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                      | Fórmula  | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
|                                       |  | 2014 = | $\frac{S/ 2,049,813}{S/ 4,903,800}$ | = 42 %    |
| Razón de endeudamiento =              | $\frac{\text{Total de pasivo}}{\text{Total de activos}}$ | 2015 = | $\frac{S/ 2,408,056}{S/ 6,475,343}$ | = 37 %    |
|                                       |  | 2016 = | $\frac{S/ 5,130,994}{S/ 9,219,628}$ | = 56 %    |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 5,130,994 de total de pasivo y tiene S/ 9,219,628 de total de activos. Aplicando la fórmula tendremos:

$$5,130,994 / 9,219,628 = 56\%$$

Se puede observar la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda, se puede apreciar que el porcentaje de endeudamiento que tiene la organización de los activos totales de la empresa se financia con los fondos de los acreedores y proveedores, obteniendo como resultado en el año 2016, por cada activo de la empresa se apalanca en 56% de deuda, a la vez se muestra que la relación conforme al periodo 2015-2016 se incrementó en los activos fijos.

**Cuadro 43:** Razón de endeudamiento a largo plazo

| RAZONES FINANCIERAS DE APALANCAMIENTO  |   |        |                                     |           |
|--|---|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                       | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
|  |   | 2014 = | $\frac{S/ 547,200}{S/ 3,401,187}$   | = 0.16    |
| Razón de endeudamiento a largo plazo = | $\frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Deuda a largo plazo} + \text{capital propio}}$ | 2015 = | $\frac{S/ 616,896}{S/ 4,684,183}$   | = 0.13    |
|  |   | 2016 = | $\frac{S/ 1,664,000}{S/ 5,752,634}$ | = 0.29    |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 1,664,000 de deuda a largo plazo y tiene S/ 4,088,634 de capital propio. Aplicando la fórmula tendremos:

$$1,664,000 / (1,664,000 + 4,088,634) = 0.29$$

Esta medida, calcula la proporción en que entra el aporte de terceros en la capitalización de la empresa, esta señala la importancia relativa de la deuda a largo plazo dentro de la estructuración del capital de la empresa, es de 0.29 para el año 2016, muestra que ha venido incrementando en relación a los años anteriores, debido al crecimiento de la estructura de capital propio.

**Cuadro 35:** Razón deuda a capital.

| RAZONES FINANCIERAS DE APALANCAMIENTO |   |        |                                     |           |
|---------------------------------------|---|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                      | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Deuda a Capital =                     | $\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 2,049,813}{S/ 2,853,987}$ | = 0.72    |
|                                       |   | 2015 = | $\frac{S/ 2,408,056}{S/ 4,067,287}$ | = 0.59    |
|                                       |   | 2016 = | $\frac{S/ 5,130,994}{S/ 4,088,634}$ | = 1.25    |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 5,130,994 de total pasivo y tiene S/ 4,088,634 de total patrimonio. Aplicando la fórmula tendremos:

$$5,130,994 / 4,088,634 = 1.25$$

Nos muestra este indicador la relación entre la utilización de endeudamiento de financiación y utilización de fondos de los propietarios durante el año 2016 dispuso de S/ 1.25 de deuda, por cada sol del patrimonio de los propietarios, la empresa se encontraba comprometida con respecto a sus proveedores y acreedores.

**Cuadro 45:** Razón cobertura de interés

| RAZONES FINANCIERAS DE APALANCAMIENTO |   |        |                                   |           |
|---------------------------------------|---|--------|-----------------------------------|-----------|
| Razón financiera                      | Fórmula   | Año    | Aplicaciones                      | Resultado |
| Cobertura de interés =                | $\frac{\text{Utilidad antes de interés e impuesto (EBIT)}}{\text{Cargo por interés}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 3,245,390}{S/ 120,960}$ | = 26.83   |
|                                       |   | 2015 = | $\frac{S/ 4,204,845}{S/ 121,928}$ | = 34.49   |
|                                       |   | 2016 = | $\frac{S/ 3,369,644}{S/ 143,379}$ | = 23.50   |

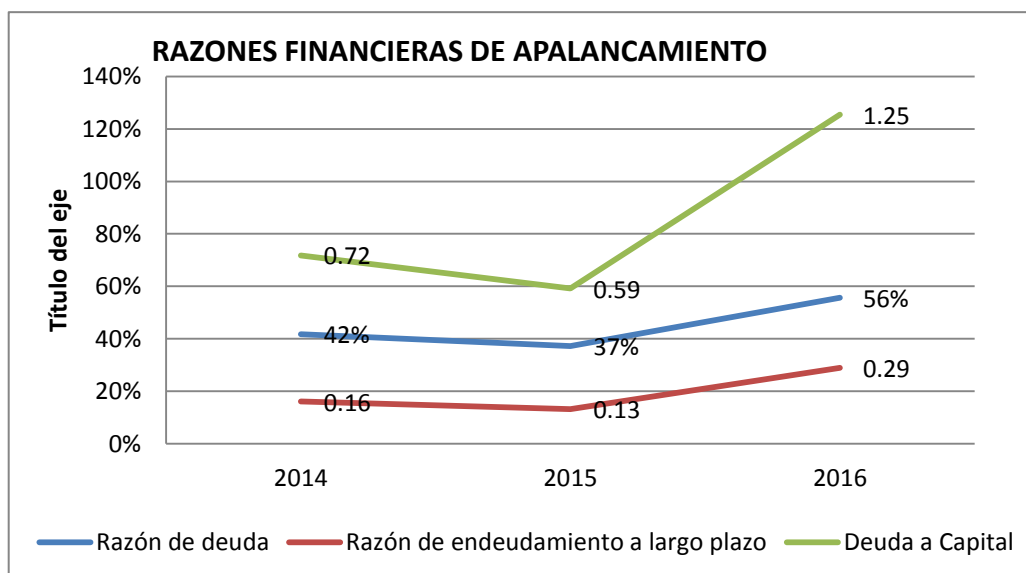
**Fuente:** Elaboración propia.

Por ejemplo La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 3,369,644 de Utilidad antes de interés e impuesto (EBIT) y tiene S/ 143,379 de Cargo por interés.

Aplicando la fórmula tendremos:

$$3,369,644 / 143,379 = 23.50$$

Esta razón indica la cobertura que se obtiene en las utilidades antes de interés e impuesto para hacer frente a los cargos por intereses, obteniendo como resultado para el año 2014 de 26.83%, en el 2015 de 34.49% y el año 2016 de 23.50%; por lo que, se puede decir que las mismas han venido disminuyendo.



| Razón                                | 2014 | 2015 | 2016 | Meta   |
|--------------------------------------|------|------|------|--------|
| Razón de deuda                       | 42%  | 37%  | 56%  | 40%    |
| Razón de endeudamiento a largo plazo | 0.16 | 0.13 | 0.29 | < 0.15 |
| Deuda a Capital                      | 0.72 | 0.59 | 1.25 | =1.00  |

**Figura 14.** Razones financieras de apalancamiento.

**Fuente:** Elaboración propia.

En la figura 18, se analizó el comportamiento que han sufrido las razones financieras de apalancamiento; observando, como las razones de deuda, endeudamiento a largo plazo y deuda a capital, todas ellas muestran una tendencia de aumento durante el periodo de 2014 al 2016.

**Cuadro 36:** Margen de utilidad bruta.

| RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD |  |        |                                     |           |
|-------------------------------------|--|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                    | Fórmula  | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Margen de utilidad bruta =          | $\frac{\text{Ventas - Costos de ventas}}{\text{Ventas netas}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 3,922,766}{S/ 6,787,200}$ | = 57.80%  |
|                                     |  | 2015 = | $\frac{S/ 5,165,960}{S/ 9,543,744}$ | = 54.13%  |
|                                     |  | 2016 = | $\frac{S/ 4,613,718}{S/ 9,866,400}$ | = 46.76%  |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 9,866,400 de ventas y tiene S/ 5,252,682 de costos de ventas. Aplicando la fórmula tendremos:

$$(9,866,400 - 5,252,682) / 9,866,400 = 46.76\%$$

Se observa el porcentual del ingreso permitirá cubrir los gastos. La comparación del margen de la empresa, después de deducir el costo de venta reveló que hay 46.76% de eficacia en el último año; esto se debió a la dirección de la empresa en tomar las decisiones al precio y al control de los costos de producción.

**Cuadro 47:** Margen de utilidad de operaciones

| RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD |  |        |                                     |           |
|-------------------------------------|--|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                    | Fórmula  | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Margen de utilidad en operaciones = | $\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 3,245,390}{S/ 6,787,200}$ | = 47.82%  |
|                                     |  | 2015 = | $\frac{S/ 4,204,845}{S/ 9,543,744}$ | = 44.06%  |
|                                     |  | 2016 = | $\frac{S/ 3,369,644}{S/ 9,866,400}$ | = 34.15%  |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 3,369,644 de utilidad de operación y tiene S/ 9,866,400 de ventas netas. Aplicando la fórmula tendremos:

$$3,369,644 / 9,866,400 = 34.15\%$$

Nos permite generar suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento por cada S/ 100 que la empresa vendió obtuvo utilidad de operaciones de S/ 34.15 en el año 2016.

Esta razón indicara una mejor utilización de recursos, los indicadores nos muestra una disminución significativa en comparación de los años 2014 y 2015, demostrándose con ello que es necesario optimizar la utilización de sus recursos disponibles.

**Cuadro 37:** Margen de utilidad antes de impuestos.

| RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD     |  |        |   |           |
|---|--|--------|---|-----------|
| Razón financiera                        | Fórmula  | Año    | Aplicaciones  | Resultado |
| Margen de utilidad antes de impuestos = | $\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Ventas}}$ | 2014 = | $\frac{\text{S/ } 3,124,430}{\text{S/ } 6,787,200}$ | = 46.03%  |
|   |  | 2015 = | $\frac{\text{S/ } 4,082,918}{\text{S/ } 9,543,744}$ | = 42.78%  |
|   |  | 2016 = | $\frac{\text{S/ } 3,226,265}{\text{S/ } 9,866,400}$ | = 32.70%  |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 3,226,265 de utilidad antes de impuestos y tiene S/ 9,866,400 de ventas. Aplicando la fórmula tendremos:

$$3,226,265 / 9,866,400 = 32.70\%$$

Se evidencia que el margen de utilidad por cada sol en ventas antes de aplicar impuestos es de 46.03% para el 2014, 42.78% para el 2015 y 32.70% para el 2016. Como se observa, este margen ha ido disminuyendo en el transcurrir del tiempo, lo que significaría que la sociedad debe tomar una medida para disminuir costos de operación o incrementar precios dependiendo de las condiciones del mercado, por tal motivo, se recomienda una mejor utilización de sus recursos disponibles.



**Cuadro 49:** Margen de utilidad neta.

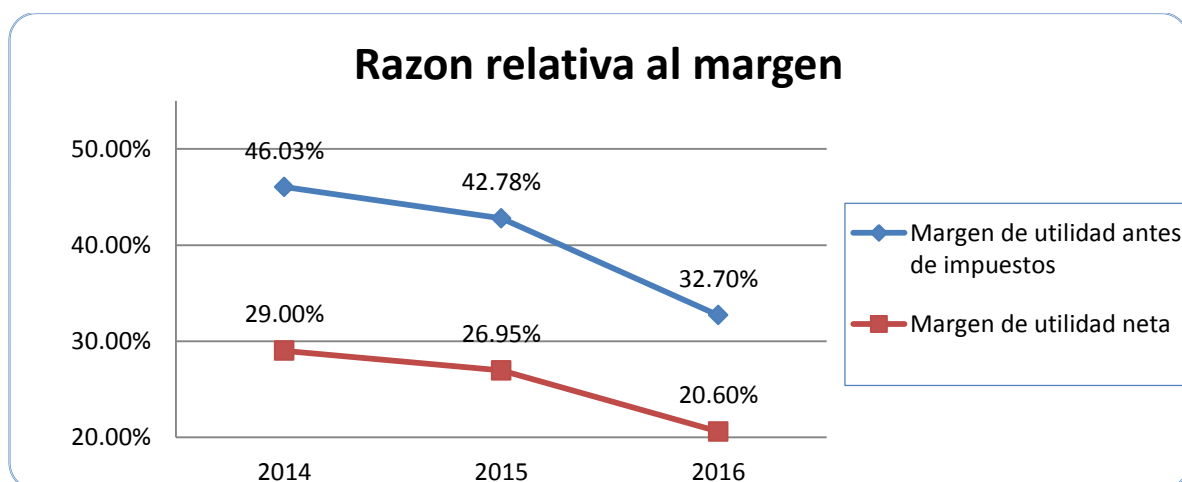
| RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD |  |        |                                     |           |
|-------------------------------------|--|--------|-------------------------------------|-----------|
| Razón financiera                    | Fórmula  | Año    | Aplicaciones                        | Resultado |
| Margen de utilidad neta=            | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 1,968,391}{S/ 6,787,200}$ | = 29.00%  |
|                                     |  | 2015 = | $\frac{S/ 2,572,238}{S/ 9,543,744}$ | = 26.95%  |
|                                     |  | 2016 = | $\frac{S/ 2,032,547}{S/ 9,866,400}$ | = 20.60%  |

**Fuente:** Elaboración propia.

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 2,032,547 de utilidad neta y tiene S/ 9,866,400 de ventas. Aplicando la fórmula tendremos:

$$2,032,547 / 9,866,400 = 20.60\%$$

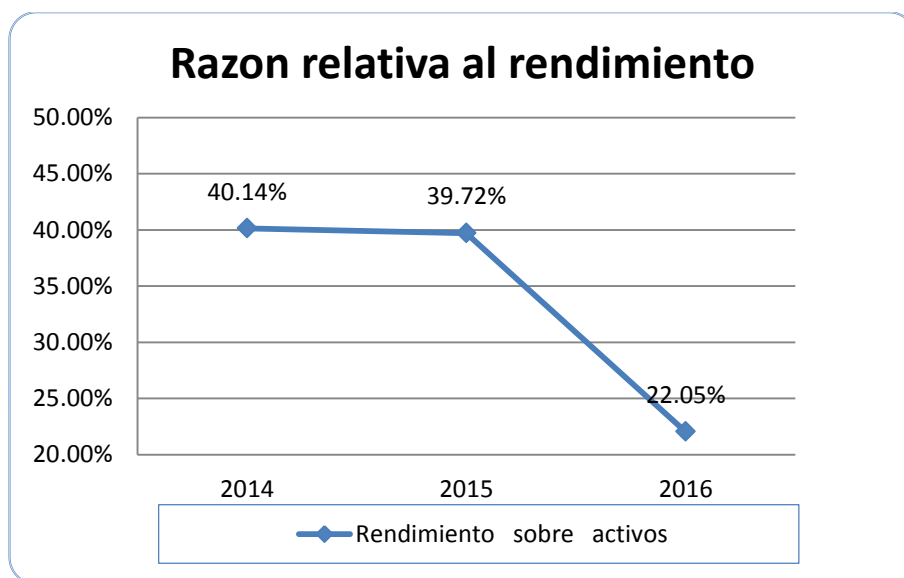
Un incremento de esta razón indicaría una mejor utilización de los activos de la empresa; sin embargo, los indicadores han decrecido en comparación al año 2014 y 2015, demostrándose con ello que es necesario una mejor utilización de sus recursos disponibles.

**Figura 15.** Razón relativa de margen.

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede observar el margen de utilidad antes de impuesto es de 32.70% para el 2016, indica que, por cada sol en ventas, se obtuvo S/ 32.70 de utilidad antes de impuesto. Como se observa en el transcurrir del tiempo,

este margen ha ido disminuyendo, lo que significaría que la sociedad debe tomar medida para disminuir costos de operación o incrementar precios dependiendo de las condiciones del mercado que existan. Con respecto al margen de utilidad neta, es 20.60 % en el 2016, lo que indicaría que la empresa utiliza por cada sol vendido obtendría S/ 20.60 de utilidad neta.



| Razón                     | 2014   | 2015   | 2016   | Meta  |
|---------------------------|--------|--------|--------|-------|
| Rendimiento sobre activos | 40.14% | 39.72% | 22.05% | > 50% |

**Figura 16.** Razón relativa al rendimiento.

**Fuente:** Elaboración propia.

Este índice, nos permite relacionar, lo que la empresa genera como rendimiento sobre activos 40.14% en el año 2014, 39.72% en el año 2015 y 22.05 % en el año 2016, este rendimiento fue considerablemente mínimo en el año 2016 pesar de que el capital de trabajo se mantuvo constante, permitiéndole cumplir el ciclo operativo de cada unidad monetaria del capital invertido por los propietarios.

| Rendimiento sobre la inversión (ROA)                                       |        |   |
|--|--------|---|
| ROA = $\frac{\text{Utilidad después de impuesto}}{\text{Activos totales}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 1,968,391}{S/ 4,903,800} = 40.14\%$ |
|  | 2015 = | $\frac{S/ 2,572,238}{S/ 6,475,343} = 39.72\%$ |
|  | 2016 = | $\frac{S/ 2,032,547}{S/ 9,219,628} = 22.05\%$ |

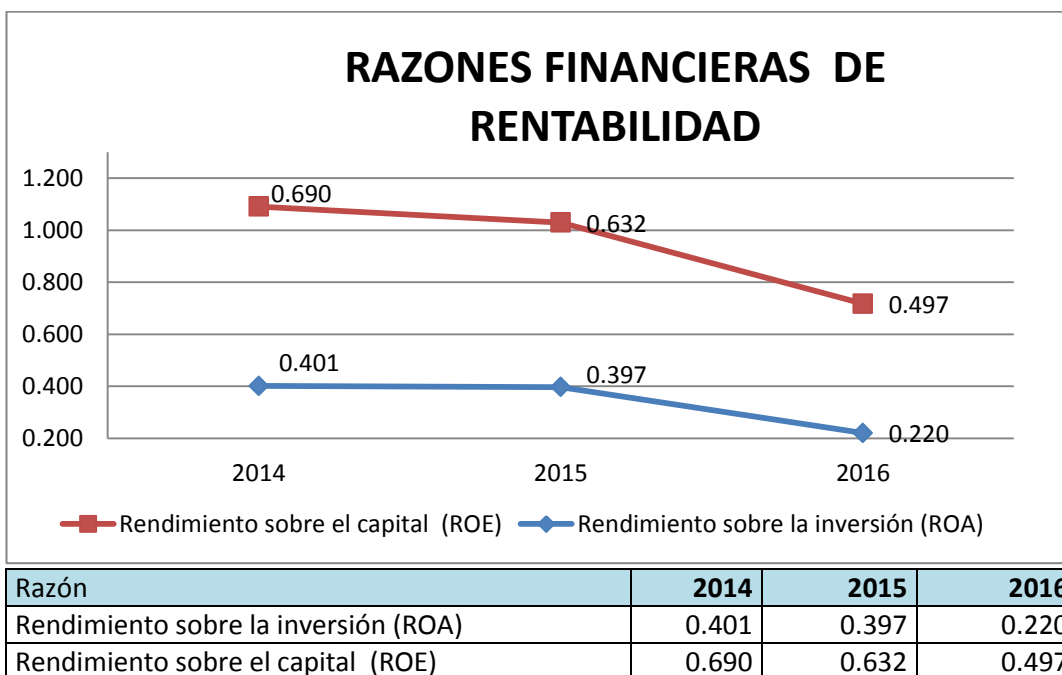
**Figura 21.** Rendimiento sobre la inversión (ROA)

Fuente: Elaboración propia

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 2,032,547 de utilidad después de impuesto y tiene S/ 9,219,628 de activo totales. Aplicando la fórmula tendremos:  $2,032,547 / 9,219,628 = 22.05\%$

Se puede apreciar, por cada S/ 100 que la empresa tiene invertidos en su activo obtuvieron S/ 22.05 de utilidad en el periodo 2016.

Un incremento en esta razón indicaría una mejor utilización del patrimonio de la empresa; sin embargo, no ha sido el caso de la empresa pues sus indicadores han decrecido y manifestaron la necesidad de mejorar el manejo de su patrimonio.



**Figura 17.** Razón financiera de rentabilidad.

Fuente: Elaboración propia.

En la figura 22, se puede observar cómo el rendimiento sobre el capital (ROE) ha tenido una tendencia de disminución de 0.135 en el periodo 2016-2015, mientras que el rendimiento sobre la inversión (ROA) se ha reducido uniformemente en 0.177 resultados en el periodo 2016-2015; derivado a la tendencia decreciente en el rendimiento sobre el capital (ROE) la empresa debe de implementar políticas para mejorar el manejo de su patrimonio.

Este indicador financiero de rentabilidad permite analizar y comparar la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada. El indicador permite también conocer el porcentaje por cada sol de ventas cuánto beneficio y eficiencia que genera a la empresa, es vital para manejar de una manera óptima la empresa. Si el valor esta bajo concluimos que la gerencia no está haciendo suficientemente el uso de los activos existentes dentro del giro del negocio.

### 4.2.4 Análisis de rendimiento sobre el activo y el capital

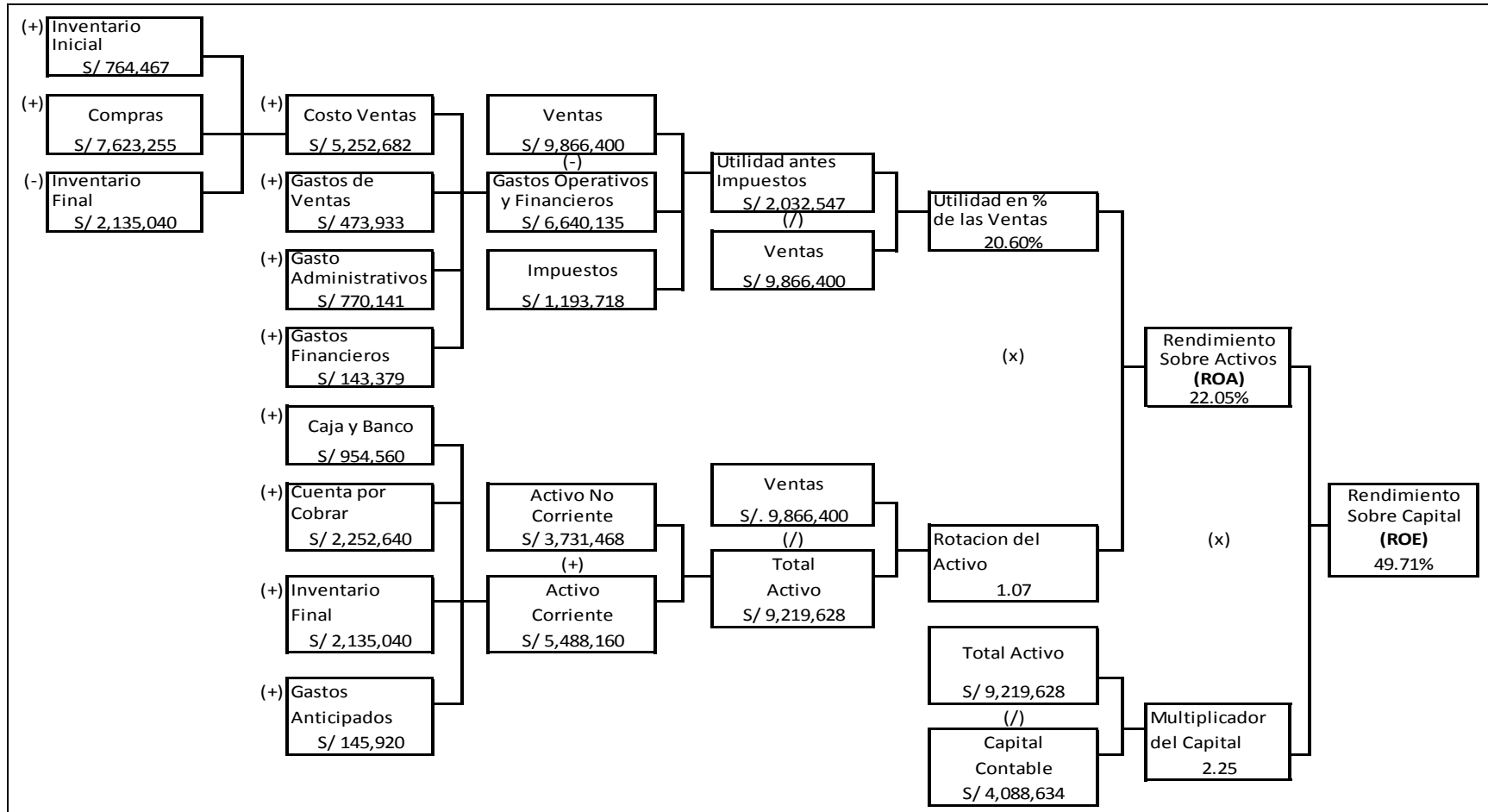


Figura 18. Análisis de rendimiento sobre el activo y el capital

Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en la figura 23, se realiza un análisis en el cual determina la rentabilidad de una compañía, usando las herramientas tradicionales de gestión del desempeño y que para esto integra los elementos del estado de resultados con los del balance general, obteniendo para el periodo del año 2016 los siguientes resultados: Una razón 20.60% utilidad en relación al porcentaje total de las ventas netas, lo que significa que por cada S/ 100.00 que la empresa vende, obtuvo ganancias netas de S/ 20.60 en el año 2016. Un índice 1.07 en rotación del activo, lo cual indica que la empresa utiliza S/ 1.00 sol de todos sus recursos para generar S/ 1.07 de ventas. El rendimiento sobre activos (ROA), se obtiene multiplicando el margen de utilidad neta con la rotación del activo total, lo que significa que el rendimiento sobre activos es de 22.05%.

| Rendimiento sobre el capital (ROE) |   |        |   |
|------------------------------------|---|--------|---|
| ROE =                              | $\frac{\text{Utilidad después de impuesto}}{\text{Capital contable}}$ | 2014 = | $\frac{S/ 1,968,391}{S/ 2,853,987} = 68.97\%$ |
|                                    |   | 2015 = | $\frac{S/ 2,572,238}{S/ 4,067,287} = 63.24\%$ |
|                                    |   | 2016 = | $\frac{S/ 2,032,547}{S/ 4,088,634} = 49.71\%$ |

**Figura 19. Rendimiento sobre el capital (ROE)**

**Fuente: Elaboración propia**

La empresa en el periodo 2016 tiene S/ 2,032,547 de utilidad después de impuesto y tiene S/ 4,088,634 de Capital contable. Aplicando la fórmula tendremos:  $2,032,547 / 4,088,634 = 49.71\%$

Si al rendimiento sobre activos se le multiplica por el multiplicador de capital se obtiene el rendimiento sobre capital (ROE) que para este caso es de 49.71%, lo que significa que de cada S/ 100.00 que tiene invertidos en su patrimonio obtuvo S/ 49.71 de utilidades en el año 2016.

#### **4.2.5 Medida a considerar de acuerdo al modelo financiero**

La gestión general administrativa debe basarse sobre la toma de decisiones enfocadas a la operación de la empresa principalmente; rubros de ventas, costo de ventas, así como a la inversión de los rubros de capital de trabajo, activos fijos y pasivos. Se sugiere implementar políticas integrales en la cuenta por cobrar, rotación de inventario y pagos a proveedores para poder administrar eficientemente sus recursos financieros.

Mediante el análisis horizontal, resalta el aumento significativo en los inventarios finales durante los años 2014-2016, lo que afecta la rotación de dichos inventarios, por lo que se sugiere considerar una buena planificación estratégica en la ventas, y con ello poder mejorar las razones financieras de los índices de rotación de inventario de 2.46 veces y ventas diarias de inventario de 148 días; los cuales no fueron adecuados para la empresa durante el año 2016.

Se ha cumplido con las políticas de pronto pago a los proveedores, pero también se debe considerar poder agenciarse de todo el plazo para el pago de los mismos, y, con ello, aprovechar en un 100% la oportunidad de apalancamiento y, a la vez, contar con la capacidad de liquidez necesaria, para que en alguna situación inesperada y que se necesite de efectivo, la misma pueda ser solventada.

En el análisis vertical las razones financieras de rotación de activos totales se puede observar que el rubro de los activos fijos tiene un monto muy significativo del total de sus activos, derivado que se obtiene por contar con una considerable cantidad de maquinaria y equipo, la cual no es utilizada en su totalidad para la generación del proceso productivo, por lo que se sugiere a la empresa que realice un inventario completo de la existencias de sus activos fijos, para así poder realizar una planificación estratégica de venta y con ello obtener una mejor liquidez, rotación de activos fijos.

Con relación a la razón financiera del período promedio de cobro se puede concluir que, con el incremento de 50 a 83 días, la empresa no ha cumplido con sus políticas de cobro que se sitúan en un plazo máximo de 60 días; este índice resultaría importante, y con ello ayudaría a solventar los problemas de liquidez.

Se puede observar que la empresa cuenta con una razón de deuda y de endeudamiento a largo plazo, que ha aumentado del año 2014 al 2016, por lo cual, la empresa necesita de capital financiado por préstamos bancarios; a la vez, también coloca el riesgo de inversión en el capital de los socios, al verse representado mediante la estructura de capital de 56% de deuda para el año 2016. Como se muestra, la empresa refleja que no cuenta con un adecuado grado de liquidez, así mismo, del análisis realizado en el estado de flujo de efectivo podría tener problemas de capacidad inmediata de los activos corrientes para cubrir las deudas. El rendimiento sobre activos (ROA) y el rendimiento sobre el capital (ROE) se ven afectados al disminuir ambos en los períodos analizados; por lo tanto, la empresa necesita aprovechar y



hacer más eficiente su período de cobro, su rotación de inventario y su margen de utilidad para mejorar su situación financiera.

#### **4.2.6 Flujo de fondo mensual (Cash Flow)**

Coyle, (2001) detalla: “el cash flow se puede definir como el indicador financiero que nos va a permitir la capacidad de generación de liquidez”. Planteas que es importante que tengamos en cuenta que no va a resultar suficiente tener claro el beneficio de la empresa ya que el beneficio contable va a llevar siempre detráido el importe tanto de la amortizaciones como de la provisiones, esto, aunque pueda suponer un incremento de gasto contable, por tanto si deseamos aplicar una fórmula que nos diera como resultado el cash flow esta nacería de la suma de los beneficios más las provisiones más las amortizaciones saber si somos capaces de generar los suficientes recursos económicos con los que atender nuestro compromisos de pago.

Hirache (2013) afirma: “ El flujo de caja también conocido como “ cash flow” muestra el estado de los ingresos menos los egresos de efectivo de una empresa” planea el indicador financiero que nos va a permitir la capacidad de generación de liquidez la importancia de las proyecciones financieras, tener claro el beneficio de la empresa ya que el beneficio contable va a llevar siempre el importe de las amortizaciones como las provisiones. A manera de ejemplo se presenta el cuadro

## Flujo de fondo mensual proyectado

**Cuadro 38:** Flujo de fondo mensual proyectado

| <b>CASH FLOW MENSUAL PROYECTADO</b> |              |                |              |              |             |              |              |               |                  |                |                  |                  |
|-------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| <b>Empresa</b>                      | <b>Enero</b> | <b>Febrero</b> | <b>Marzo</b> | <b>Abril</b> | <b>Mayo</b> | <b>Junio</b> | <b>Julio</b> | <b>Agosto</b> | <b>Setiembre</b> | <b>Octubre</b> | <b>Noviembre</b> | <b>Diciembre</b> |
| Ingreso ventas + saldo inicial      | S/ 1,525,972 | S/ 1,374,836   | S/ 1,086,576 | S/ 837,636   | S/ 714,362  | S/ 555,484   | S/ 473,250   | S/ 239,925    | S/ 134,951       | S/ -143,512    | S/ -317,674      | S/ -672,232      |
| Saldo inicial                       | S/ 954,560   | S/ 723,135     | S/ 471,743   | S/ 234,798   | S/ 10,039   | S/ -211,633  | S/ -280,239  | S/ -473,778   | S/ -694,431      | S/ -882,327    | S/ -1,049,956    | S/ -1,356,096    |
| Total cuentas cobradas              | S/ 571,412   | S/ 651,701     | S/ 614,833   | S/ 602,838   | S/ 704,323  | S/ 767,118   | S/ 753,489   | S/ 713,703    | S/ 829,382       | S/ 738,816     | S/ 732,282       | S/ 683,864       |
| <b>Proyectado</b>                   | S/ 113,310   | S/ 278,702     | S/ 272,094   | S/ 219,101   | S/ 299,924  | S/ 332,340   | S/ 326,631   | S/ 364,037    | S/ 543,089       | S/ 484,467     | S/ 350,321       | S/ 288,879       |
| <b>Corrientes</b>                   | S/ 172,488   | S/ 144,280     | S/ 156,699   | S/ 176,306   | S/ 241,122  | S/ 186,845   | S/ 246,568   | S/ 158,312    | S/ 112,747       | S/ 57,895      | S/ 188,711       | S/ 152,614       |
| <b>Vencidas</b>                     | S/ 285,613   | S/ 228,719     | S/ 186,040   | S/ 207,431   | S/ 163,277  | S/ 247,932   | S/ 180,289   | S/ 191,354    | S/ 173,546       | S/ 196,453     | S/ 193,250       | S/ 242,371       |
| Total egresos                       | S/ 802,837   | S/ 903,093     | S/ 851,778   | S/ 827,597   | S/ 925,996  | S/ 835,723   | S/ 947,028   | S/ 934,355    | S/ 1,017,278     | S/ 906,444     | S/ 1,038,422     | S/ 1,102,230     |
| Amortizaciones a proveedores        | S/ 308,990   | S/ 410,034     | S/ 365,780   | S/ 352,804   | S/ 352,106  | S/ 330,077   | S/ 301,066   | S/ 377,791    | S/ 392,309       | S/ 289,118     | S/ 357,695       | S/ 331,395       |
| Gastos administrativos              | S/ 80,661    | S/ 87,023      | S/ 82,664    | S/ 80,622    | S/ 80,408   | S/ 76,363    | S/ 83,129    | S/ 84,846     | S/ 85,116        | S/ 84,651      | S/ 84,466        | S/ 91,234        |
| Gastos de ventas                    | S/ 46,557    | S/ 49,035      | S/ 47,108    | S/ 41,291    | S/ 40,970   | S/ 41,452    | S/ 43,888    | S/ 45,320     | S/ 46,429        | S/ 44,100      | S/ 44,523        | S/ 47,950        |
| Personal                            | S/ 126,756   | S/ 121,820     | S/ 121,856   | S/ 120,494   | S/ 182,795  | S/ 120,980   | S/ 228,540   | S/ 131,847    | S/ 135,073       | S/ 132,964     | S/ 191,676       | S/ 256,900       |
| Tributos                            | S/ 151,147   | S/ 145,262     | S/ 145,304   | S/ 143,681   | S/ 146,423  | S/ 144,260   | S/ 153,274   | S/ 157,218    | S/ 161,065       | S/ 158,550     | S/ 149,859       | S/ 163,243       |
| Gastos financieros                  | S/ 88,724    | S/ 89,918      | S/ 89,065    | S/ 88,705    | S/ 123,293  | S/ 122,592   | S/ 137,132   | S/ 137,334    | S/ 197,286       | S/ 197,061     | S/ 210,203       | S/ 211,509       |
| Flujo de caja efectivo              | S/ 723,135   | S/ 471,743     | S/ 234,798   | S/ 10,039    | S/ -211,633 | S/ -280,239  | S/ -473,778  | S/ -694,431   | S/ -882,327      | S/ -1,049,956  | S/ -1,356,096    | S/ -1,774,462    |

Fuente: Elaboración propia

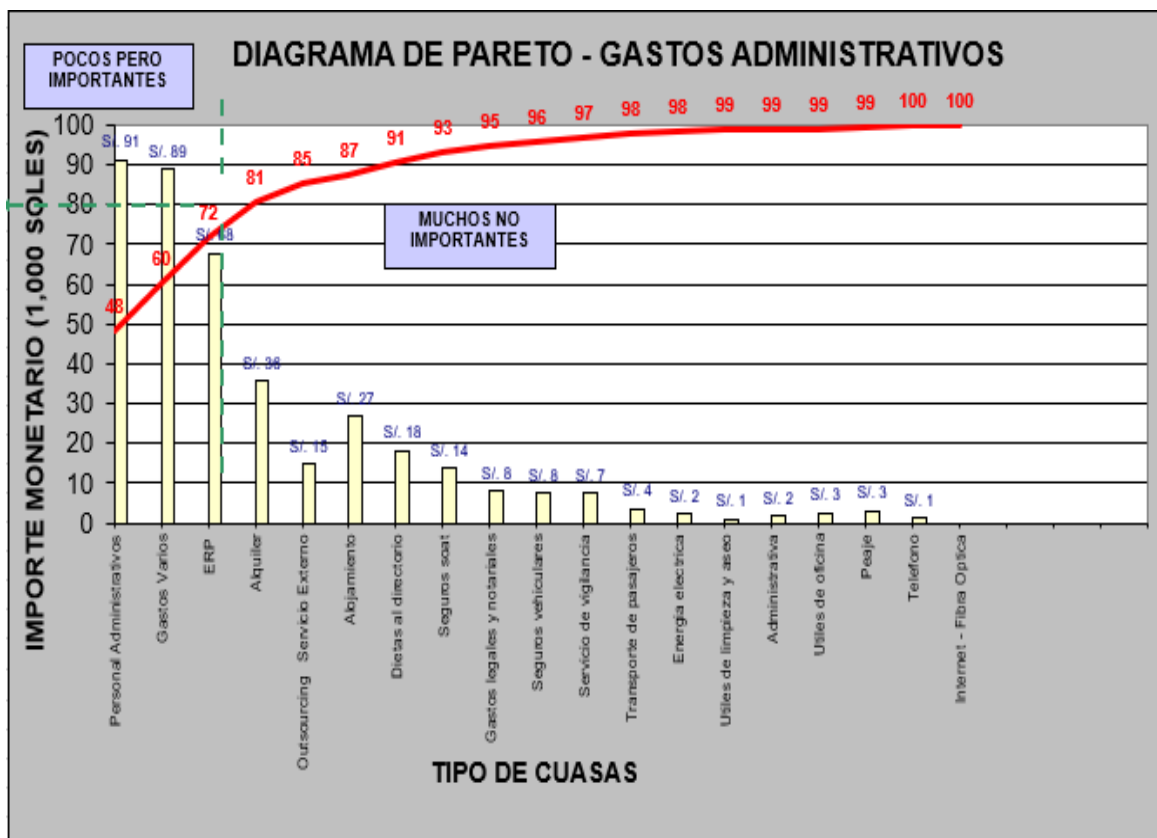
Se puede observar que el Flujo de fondo proyectado de la empresa durante el año 2016 se encontrara sin liquidez, esto nos muestra que no tiene la capacidad para hacer frente y cumplir sus obligaciones a corto plazo, por otro lado se encuentra un inventario en exceso, cuenta por cobrar significativos, gastos administrativos elevados por lo que se recomienda mejorar o rectificar las políticas de cobro, delimitar e implementar parámetros máximos a los Gastos administrativos.

**Cuadro 51:** Cuenta por cobrar

| Empresa    | Proyectado   |        |
|------------|--------------|--------|
| Proyectado | S/ 3,872,894 | 46.31% |
| Corrientes | S/ 1,994,589 | 23.85% |
| Vencidas   | S/ 2,496,277 | 29.85% |

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar, la cuenta por cobrar proyectada representa un 46.31 %, la corriente representa un 23.85% y las vencidas representa un 29.85% del total de cuenta por cobrar, si la empresa no dispone de los suficientes recursos para hacer frente a sus deudas más inmediatas, se recomienda implementar un área de cuentas por cobrar, la cual realizaría un seguimiento más exhaustivo a los clientes.



**Figura 20.** Detalle de los gastos administrativos.

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar el 72% de los problemas, están originados por el 28% de las causas posibles, por lo tanto, debemos priorizar nuestra actuación sobre este 28% de las causas, que debemos saber identificar, ello ayuda a concentrar los esfuerzos en la solución de los problemas, actuando preferentemente sobre sus causas principales personales administrativos, gastos varios, ERP (Implementación de sistema integrado) los cuales representan el 72% en importe monetario.

**Cuadro 52:** Incremento de cuentas cobradas

| Empresa    | Proyectado   | Recomendado  | Real         |
|------------|--------------|--------------|--------------|
| Proyectado | S/ 3,872,894 | S/ 2,984,887 | S/ 2,508,520 |
| Corrientes | S/ 1,994,589 | S/ 3,176,533 | S/ 5,469,541 |
| Vencidas   | S/ 2,496,277 | S/ 1,851,685 | S/ 1,888,339 |
|            | S/ 8,363,760 | S/ 8,013,104 | S/ 9,866,400 |

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar si se implementara un área de cuentas por cobrar, dicho resultado nos genera un incremento de liquidez del 72.19% en las cuentas cobradas, por la cual nos generaría la disponibilidad inmediata para afrontar las deudas a corto plazo.

**Cuadro 39:** Amortizaciones y deudas pendientes a proveedores

| Empresa                       | Real         | Recomendado  |         |
|-------------------------------|--------------|--------------|---------|
| Amortizaciones a Proveedores  | S/ 3,264,285 | S/ 3,753,928 | 15.00%  |
| Deuda pendiente a Proveedores | S/ 1,318,910 | S/ 969,267   | -26.51% |

Fuente: Elaboración propia.

Se puede apreciar si se implementara un área de cuentas por cobrar y riesgo, la empresa se incrementaría el nivel de liquidez, los cuales se podría cumplir con las obligaciones a los proveedores con un 15% de crecimiento, las deudas se reducirían en un 26.51 % con respecto a lo real.

**Cuadro 54:** Flujo de fondo mensual recomendado

| <b>CASH FLOW MENSUAL RECOMENDADO</b> |              |                |              |              |              |              |              |               |                  |                |                  |                  |
|--------------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| <b>Empresa</b>                       | <b>Enero</b> | <b>Febrero</b> | <b>Marzo</b> | <b>Abril</b> | <b>Mayo</b>  | <b>Junio</b> | <b>Julio</b> | <b>Agosto</b> | <b>Setiembre</b> | <b>Octubre</b> | <b>Noviembre</b> | <b>Diciembre</b> |
| Ingreso ventas + saldo inicial       | S/ 1,322,257 | S/ 1,345,275   | S/ 1,292,157 | S/ 1,258,119 | S/ 1,342,953 | S/ 1,419,808 | S/ 1,577,804 | S/ 1,591,951  | S/ 1,517,743     | S/ 1,571,902   | S/ 1,702,258     | S/ 1,648,438     |
| Saldo inicial                        | S/ 954,560   | S/ 749,591     | S/ 732,972   | S/ 710,810   | S/ 695,173   | S/ 709,861   | S/ 881,349   | S/ 934,886    | S/ 979,629       | S/ 889,975     | S/ 1,026,799     | S/ 1,020,912     |
| Total cuenta cobradas                | S/ 367,697   | S/ 595,684     | S/ 559,185   | S/ 547,310   | S/ 647,780   | S/ 709,947   | S/ 696,454   | S/ 657,066    | S/ 538,114       | S/ 681,927     | S/ 675,459       | S/ 627,526       |
| Total cuentas por cobrar             | S/ 498,403   | S/ 580,142     | S/ 533,383   | S/ 513,430   | S/ 648,490   | S/ 639,353   | S/ 751,492   | S/ 687,369    | S/ 965,202       | S/ 828,966     | S/ 750,458       | S/ 616,416       |
| <b>Proyectado</b>                    | S/ 138,755   | S/ 158,652     | S/ 137,333   | S/ 177,649   | S/ 216,768   | S/ 226,198   | S/ 247,964   | S/ 285,277    | S/ 452,616       | S/ 320,836     | S/ 351,811       | S/ 271,028       |
| <b>Corrientes</b>                    | S/ 229,388   | S/ 247,483     | S/ 297,459   | S/ 203,706   | S/ 356,906   | S/ 243,768   | S/ 408,251   | S/ 267,660    | S/ 338,066       | S/ 163,748     | S/ 259,497       | S/ 160,602       |
| <b>Vencidas</b>                      | S/ 130,261   | S/ 174,007     | S/ 98,591    | S/ 132,074   | S/ 74,816    | S/ 169,387   | S/ 95,277    | S/ 134,433    | S/ 174,520       | S/ 344,382     | S/ 139,150       | S/ 184,786       |
| Total egresos                        | S/ 572,666   | S/ 612,304     | S/ 581,347   | S/ 562,946   | S/ 633,092   | S/ 538,458   | S/ 642,918   | S/ 612,322    | S/ 627,768       | S/ 545,103     | S/ 681,346       | S/ 721,145       |
| Amortizaciones a proveedores         | S/ 315,697   | S/ 353,617     | S/ 326,526   | S/ 315,089   | S/ 311,801   | S/ 289,528   | S/ 261,842   | S/ 340,101    | S/ 344,272       | S/ 265,260     | S/ 336,891       | S/ 293,303       |
| Gastos administrativos               | S/ 49,577    | S/ 54,206      | S/ 51,034    | S/ 49,548    | S/ 49,393    | S/ 46,449    | S/ 51,372    | S/ 52,622     | S/ 52,819        | S/ 52,480      | S/ 52,346        | S/ 57,270        |
| Gastos de ventas                     | S/ 42,677    | S/ 45,711      | S/ 45,060    | S/ 41,291    | S/ 40,970    | S/ 41,452    | S/ 43,104    | S/ 43,730     | S/ 44,800        | S/ 44,100      | S/ 42,961        | S/ 45,470        |
| Personal                             | S/ 108,297   | S/ 104,080     | S/ 104,110   | S/ 102,947   | S/ 172,510   | S/ 103,362   | S/ 224,635   | S/ 112,646    | S/ 115,403       | S/ 113,601     | S/ 180,891       | S/ 252,510       |
| Tributos                             | S/ 47,475    | S/ 45,626      | S/ 45,640    | S/ 45,130    | S/ 45,991    | S/ 45,312    | S/ 48,143    | S/ 49,382     | S/ 50,590        | S/ 49,800      | S/ 47,070        | S/ 51,274        |
| Gastos financieros                   | S/ 8,943     | S/ 9,063       | S/ 8,977     | S/ 8,941     | S/ 12,427    | S/ 12,356    | S/ 13,822    | S/ 13,842     | S/ 19,885        | S/ 19,862      | S/ 21,187        | S/ 21,318        |
| Flujo de caja efectivo               | S/ 749,591   | S/ 732,972     | S/ 710,810   | S/ 695,173   | S/ 709,861   | S/ 881,349   | S/ 934,886   | S/ 979,629    | S/ 889,975       | S/ 1,026,799   | S/ 1,020,912     | S/ 927,293       |

Fuente: Elaboración propia

Es indispensable conocer los costos y gastos de las diferentes partidas que conforman un proyecto, de esta manera se podrá controlar los costos, gastos y tomar decisiones, este tipo de información nos conduce a encontrar áreas críticas para poder reducir los costos.

**Cuadro 40:** Flujo de fondo mensual real

| <b>CASH FLOW MENSUAL REAL</b>  |              |                |              |              |              |              |              |               |                  |                |                  |                  |
|--------------------------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| <b>Empresa</b>                 | <b>Enero</b> | <b>Febrero</b> | <b>Marzo</b> | <b>Abril</b> | <b>Mayo</b>  | <b>Junio</b> | <b>Julio</b> | <b>Agosto</b> | <b>Setiembre</b> | <b>Octubre</b> | <b>Noviembre</b> | <b>Diciembre</b> |
| Ingreso ventas + saldo inicial | S/ 1,288,830 | S/ 1,311,444   | S/ 1,264,597 | S/ 1,235,084 | S/ 1,313,622 | S/ 1,386,795 | S/ 1,532,127 | S/ 1,547,126  | S/ 1,481,843     | S/ 1,533,904   | S/ 1,652,138     | S/ 1,607,381     |
| Saldo inicial                  | S/ 954,560   | S/ 769,913     | S/ 756,247   | S/ 737,530   | S/ 724,732   | S/ 741,389   | S/ 898,987   | S/ 949,794    | S/ 992,648       | S/ 913,970     | S/ 1,038,084     | S/ 1,036,903     |
| Total cuenta cobradas          | S/ 334,270   | S/ 541,531     | S/ 508,350   | S/ 497,554   | S/ 588,891   | S/ 645,406   | S/ 633,140   | S/ 597,332    | S/ 489,195       | S/ 619,934     | S/ 614,054       | S/ 570,478       |
| Total cuentas por cobrar       | S/ 481,199   | S/ 765,181     | S/ 717,446   | S/ 664,175   | S/ 921,091   | S/ 825,337   | S/ 1,026,986 | S/ 860,020    | S/ 1,139,816     | S/ 912,799     | S/ 876,425       | S/ 675,925       |
| Proyectado                     | S/ 115,063   | S/ 136,220     | S/ 111,970   | S/ 153,893   | S/ 187,781   | S/ 199,512   | S/ 209,202   | S/ 242,793    | S/ 375,335       | S/ 268,349     | S/ 289,269       | S/ 219,132       |
| Corrientes                     | S/ 285,332   | S/ 442,691     | S/ 505,257   | S/ 367,638   | S/ 644,123   | S/ 447,937   | S/ 717,567   | S/ 474,582    | S/ 584,049       | S/ 285,332     | S/ 444,511       | S/ 270,522       |
| Vencidas                       | S/ 80,804    | S/ 186,270     | S/ 100,218   | S/ 142,645   | S/ 89,187    | S/ 177,887   | S/ 100,218   | S/ 142,645    | S/ 180,432       | S/ 359,118     | S/ 142,645       | S/ 186,270       |
| Total egresos                  | S/ 518,917   | S/ 555,197     | S/ 527,068   | S/ 510,352   | S/ 572,234   | S/ 487,808   | S/ 582,333   | S/ 554,478    | S/ 567,873       | S/ 495,821     | S/ 615,235       | S/ 652,821       |
| Amortizaciones a proveedores   | S/ 274,520   | S/ 307,493     | S/ 283,935   | S/ 273,991   | S/ 271,131   | S/ 251,763   | S/ 227,689   | S/ 295,740    | S/ 299,367       | S/ 230,661     | S/ 292,949       | S/ 255,046       |
| Gastos administrativos         | S/ 61,671    | S/ 67,429      | S/ 63,484    | S/ 61,635    | S/ 61,442    | S/ 57,779    | S/ 63,904    | S/ 65,458     | S/ 65,703        | S/ 65,282      | S/ 65,115        | S/ 71,240        |
| Gastos de ventas               | S/ 38,797    | S/ 41,555      | S/ 40,963    | S/ 37,537    | S/ 37,246    | S/ 37,684    | S/ 39,185    | S/ 39,754     | S/ 40,727        | S/ 40,091      | S/ 39,055        | S/ 41,336        |
| Personal                       | S/ 95,838    | S/ 92,106      | S/ 92,133    | S/ 91,103    | S/ 152,664   | S/ 91,471    | S/ 198,792   | S/ 99,687     | S/ 102,126       | S/ 100,532     | S/ 160,081       | S/ 223,460       |
| Tributos                       | S/ 40,577    | S/ 38,997      | S/ 39,008    | S/ 38,572    | S/ 39,309    | S/ 38,728    | S/ 41,148    | S/ 42,207     | S/ 43,239        | S/ 42,564      | S/ 40,231        | S/ 43,824        |
| Gastos financieros             | S/ 7,515     | S/ 7,616       | S/ 7,544     | S/ 7,513     | S/ 10,443    | S/ 10,383    | S/ 11,615    | S/ 11,632     | S/ 16,710        | S/ 16,691      | S/ 17,804        | S/ 17,914        |
| Flujo de caja efectivo         | S/ 769,913   | S/ 756,247     | S/ 737,530   | S/ 724,732   | S/ 741,389   | S/ 898,987   | S/ 949,794   | S/ 992,648    | S/ 913,970       | S/ 1,038,084   | S/ 1,036,903     | S/ 954,560       |

**Fuente:** Elaboración propia.

Podemos observar la liquidez del flujo de Efectivo se ha incrementado con un importe de S/ 2,729,022 con la implementación del área de cuentas por cobrar y la reducción gasto administrativo en 23.08% con respecto al proyectado, por la cual originaria poder cumplir las obligaciones con los proveedores y obtener liquidez para que la empresa opere normalmente.

#### **4.2.7 Verificación de la hipótesis**

Establecer una herramienta de determinación de los factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas como instrumento estratégico gerencial, por medio de indicadores financieros de liquidez, administración de activos, apalancamiento, rentabilidad e inversión, criterios técnicos para la correcta y eficiente toma de decisiones.

**4.3.7.1** La determinación de crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa permitirá mejorar la compra de materia prima de la empresa

Se desarrollarán los siguientes pasos:

1.- Planteamiento:

Ho: La determinación del crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa no permitirá mejorar la compra materia prima de la empresa.

Ha: La determinación del crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa si permitirá mejorar la compra materia prima de la empresa.

2.- Nivel de significancia:  $\alpha=0.05$  (nivel de confianza de 95%)

3.- Criterios para la contrastación:

p-valor  $< 0.05$ , se rechaza la Ho y se acepta Ha.

p-valor  $\geq 0.05$ , se acepta la Ho.

4.- Prueba estadística:



Mediante el software SPSS versión 24, se calcula el coeficiente de correlación entre los variables Inventario y valor de compra de materia prima de la empresa. (Cuadro 56).

Para ello se relacionan los resultados mensuales de estas variables de los años 2014,2015 y 2016.

**Cuadro 41:** Correlación de inventario y compra de materia prima.

### Correlaciones

|            |                        | Inventario | Compra de materia prima |
|------------|------------------------|------------|-------------------------|
| Inventario | Correlación de Pearson | 1          | .622                    |
|            | Sig. (bilateral)       |            | .031                    |
|            | N                      | 12         | 12                      |
| Compra     | Correlación de Pearson | .622       | 1                       |
|            | Sig. (bilateral)       | .031       |                         |
|            | N                      | 12         | 12                      |

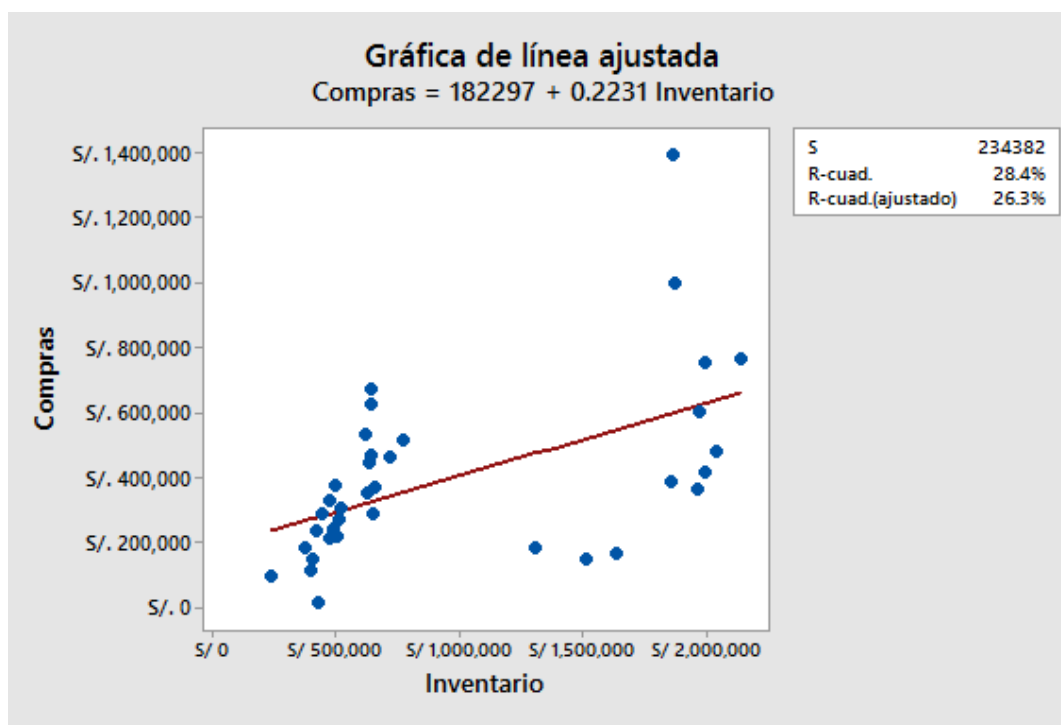
- La correlación es significativa en el nivel 0.05 ( bilateral)

| Inventario |            |              | Compra de materia prima |            |              |
|------------|------------|--------------|-------------------------|------------|--------------|
| 2014       | 2015       | 2016         | 2014                    | 2015       | 2016         |
| S/ 489,763 | S/ 631,112 | S/ 1,861,605 | S/ 372,422              | S/ 443,998 | S/ 1,392,217 |
| S/ 391,600 | S/ 497,682 | S/ 1,630,219 | S/ 107,823              | S/ 212,366 | S/ 161,130   |
| S/ 364,860 | S/ 409,613 | S/ 1,992,437 | S/ 177,368              | S/ 234,838 | S/ 750,138   |
| S/ 230,515 | S/ 609,009 | S/ 1,990,466 | S/ 92,410               | S/ 530,863 | S/ 416,002   |
| S/ 637,593 | S/ 621,775 | S/ 2,035,843 | S/ 667,845              | S/ 347,348 | S/ 474,441   |
| S/ 418,637 | S/ 650,631 | S/ 1,957,105 | S/ 11,672               | S/ 366,430 | S/ 360,989   |
| S/ 437,016 | S/ 632,216 | S/ 1,854,574 | S/ 287,053              | S/ 465,042 | S/ 382,983   |
| S/ 467,782 | S/ 397,857 | S/ 1,508,032 | S/ 325,233              | S/ 147,191 | S/ 146,504   |
| S/ 469,653 | S/ 637,056 | S/ 1,299,772 | S/ 206,640              | S/ 625,745 | S/ 178,944   |
| S/ 503,857 | S/ 642,258 | S/ 1,865,129 | S/ 269,683              | S/ 283,034 | S/ 996,101   |
| S/ 485,584 | S/ 715,041 | S/ 1,964,237 | S/ 237,150              | S/ 457,553 | S/ 600,676   |
| S/ 514,560 | S/ 764,467 | S/ 2,135,040 | S/ 302,891              | S/ 513,281 | S/ 763,130   |

**Fuente:** Elaboración propia

El valor obtenido para el coeficiente de correlación es de 0.622 con el valor de  $p=0.031 < 0.05$ , lo cual indica que existe una correlación positiva media entre ambos indicadores.

## Regresión Lineal



### Análisis de regresión: Compras de materia prima vs. Inventario

#### Recta de regresión estimada

Compra de materia prima = 182297 + 0.2231 Inventario

S = 234382    R-cuad. = 28.4%    R-cuad.(ajustado) = 26.3%

#### Coefficiente de determinación

$$r^2 = R^2 = 28.4\%$$

El 28.4 % de la variabilidad de las compras puede atribuirse a una relación lineal con el inventario.

#### Análisis de Varianza

| Fuente    | GL | SC          | MC          | F     | P     |
|-----------|----|-------------|-------------|-------|-------|
| Regresión | 1  | 7.40233E+11 | 7.40233E+11 | 13.47 | 0.001 |
| Error     | 34 | 1.86778E+12 | 5.49347E+10 |       |       |
| Total     | 35 | 2.60801E+12 |             |       |       |

A un nivel de significación del 5 %,  $F_{exp} = 13.47$

#### Decisión:

El modelo se observa un p valor = 0.031 < 0.05 lo que implica que existe influencia de inventarios sobre compra de materia prima, por lo que se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_a$

**Conclusión:**

El inventario influye sobre las compra de materia prima en la empresa textil materia de estudio.

4.3.7.2 Que la determinación del crecimiento de la venta de los estados financiero de la empresa permitirá mejorar la rentabilidad de la misma.

Se desarrollara los siguientes pasos:

1.- Planteamiento:

H0: La determinación del crecimiento de la venta de los estados financiero de la empresa no permitirá mejorar la rentabilidad de la misma.

Ha: La determinación del crecimiento de la venta de los estados financiero de la empresa no permitirá mejorar la rentabilidad de la misma.

2.- Nivel de significancia:  $\alpha=0.05$  (nivel de confianza de 95%)

3.- Criterios para la contrastación:

p-valor  $< 0.05$ , se rechaza la Ho y se acepta Ha.

p-valor  $\geq 0.05$  se acepta la Ho.

4.- Prueba estadística:

Mediante el software SPSS versión 24, se calcula el coeficiente de correlación entre las variables ventas y la rentabilidad de los estados financiero de la empresa. (Cuadro 57).

Para ello se relacionan los resultados mensuales de estas variables de los años 2014,2015 y 2016.

**Cuadro 42:** Correlación de venta y rentabilidad.**Correlaciones**

|                   |                        | Venta  | Rentabilidad |
|-------------------|------------------------|--------|--------------|
| Venta EGyP        | Correlación de Pearson | 1      | .754**       |
|                   | Sig. (bilateral)       |        | .005         |
|                   | N                      | 12     | 12           |
| Rentabilidad EGyP | Correlación de Pearson | .754** | 1            |
|                   | Sig. (bilateral)       | .005   |              |
|                   | N                      | 12     | 12           |

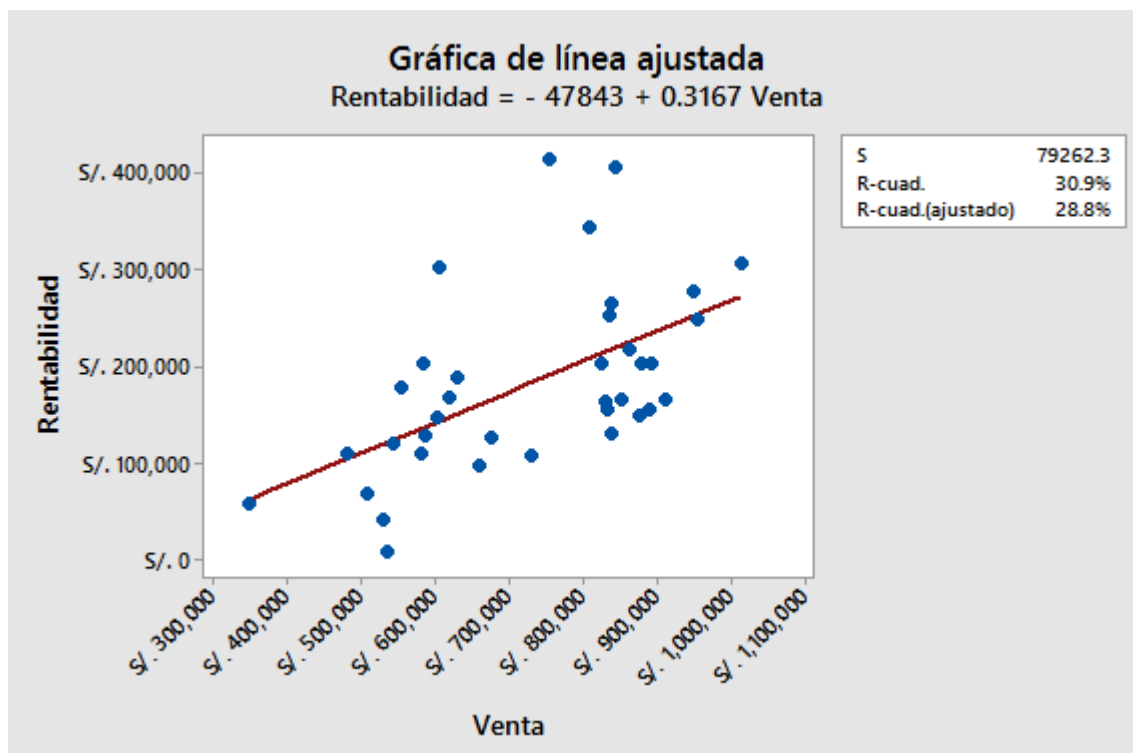
\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0.01 ( bilateral).

| Venta      |              |            | Rentabilidad |            |            |
|------------|--------------|------------|--------------|------------|------------|
| 2014       | 2015         | 2016       | 2014         | 2015       | 2016       |
| S/ 604,411 | S/ 835,540   | S/ 831,310 | S/ 302,172   | S/ 129,570 | S/ 154,318 |
| S/ 506,248 | S/ 658,890   | S/ 727,983 | S/ 66,892    | S/ 97,747  | S/ 106,928 |
| S/ 479,508 | S/ 542,293   | S/ 889,733 | S/ 110,037   | S/ 119,225 | S/ 203,241 |
| S/ 345,164 | S/ 806,278   | S/ 888,853 | S/ 57,330    | S/ 344,104 | S/ 154,221 |
| S/ 752,241 | S/ 823,178   | S/ 909,117 | S/ 414,323   | S/ 203,118 | S/ 166,139 |
| S/ 533,286 | S/ 861,382   | S/ 873,956 | S/ 7,241     | S/ 217,157 | S/ 149,589 |
| S/ 551,665 | S/ 837,001   | S/ 828,170 | S/ 178,084   | S/ 265,295 | S/ 162,590 |
| S/ 582,430 | S/ 526,730   | S/ 673,420 | S/ 201,771   | S/ 41,191  | S/ 125,085 |
| S/ 584,301 | S/ 843,409   | S/ 580,420 | S/ 128,197   | S/ 406,386 | S/ 108,783 |
| S/ 618,505 | S/ 850,296   | S/ 832,883 | S/ 167,308   | S/ 164,536 | S/ 252,617 |
| S/ 600,232 | S/ 946,655   | S/ 877,141 | S/ 147,125   | S/ 278,039 | S/ 201,820 |
| S/ 629,208 | S/ 1,012,091 | S/ 953,414 | S/ 187,910   | S/ 305,871 | S/ 247,216 |

**Fuente:** Elaboración propia

El valor obtenido para el coeficiente de correlación es de 0.754 con el valor de  $p=0.005 < 0.05$ , lo cual indica que existe una correlación positiva media entre ambos indicadores.

**Regresión Lineal**



### Análisis de regresión: Rentabilidad vs. Venta

#### Recta de regresión estimada

Rentabilidad = - 47843 + 0.3167 Venta

S = 79262.3    R-cuad. = 30.9%    R-cuad. (ajustado) = 28.8%

#### Coefficiente de determinación

$r^2 = R^2 = 30.9$

El 30.9 % de la variabilidad de las rentabilidad puede atribuirse a una relación lineal con la venta.

Análisis de Varianza

| Fuente    | GL | SC          | MC          | F     | P     |
|-----------|----|-------------|-------------|-------|-------|
| Regresión | 1  | 9.53482E+10 | 9.53482E+10 | 15.18 | 0.000 |
| Error     | 34 | 2.13605E+11 | 6.28251E+09 |       |       |
| Total     | 35 | 3.08954E+11 |             |       |       |

A un nivel de significación del 5 %,  $F_{exp} = 15.18$

#### Decisión:

El modelo se observa un p valor = 0.005 < 0.05 lo que implica que hay influencia de ventas sobre la rentabilidad de la empresa, por lo que se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_a$ .

**Conclusión:**

El crecimiento de la venta influye sobre la rentabilidad de la empresa textil materia de estudio.

4.3.7.3 Que la determinación del incremento de la venta de la información financiera de la empresa permitirá mejorar la cuenta por cobrar de la empresa

Se desarrollará los siguientes pasos:

1.- Planteamiento:

Ho: La determinación del incremento de la venta de la información financiera de la empresa no permitirá mejorar la cuenta por cobrar.

Ha: La determinación del incremento de la venta de la información financiera de la empresa permitirá mejorar la cuenta por cobrar..

2.- Nivel de significancia:  $\alpha=0.05$  (nivel de confianza de 95%)

3.- Criterios para la contrastación:

$p\text{-valor} < 0.05$ , se rechaza la Ho y se acepta Ha.

$p\text{-valor} \geq 0.05$ , se acepta la Ho.

4.- Prueba estadística:

Mediante el software SPSS versión 24, se calcula el coeficiente de correlación entre las variables ventas y la venta por cobrar de los estados financiero de la empresa. (Cuadro 58).

Para ello se relacionan los resultados mensuales de estas variables de los años 2014,2015 y 2016.

**Cuadro 43:** Correlación de venta y cuenta por cobrar.**Correlaciones**

|                    |                        | Venta | Cuenta x Cobrar |
|--------------------|------------------------|-------|-----------------|
| Venta EGyP         | Correlación de Pearson | 1     | .595*           |
|                    | Sig. (bilateral)       |       | .041            |
|                    | N                      | 12    | 12              |
| Cuenta x Cobrar BG | Correlación de Pearson | .595* | 1               |
|                    | Sig. (bilateral)       | .041  |                 |
|                    | N                      | 12    | 12              |

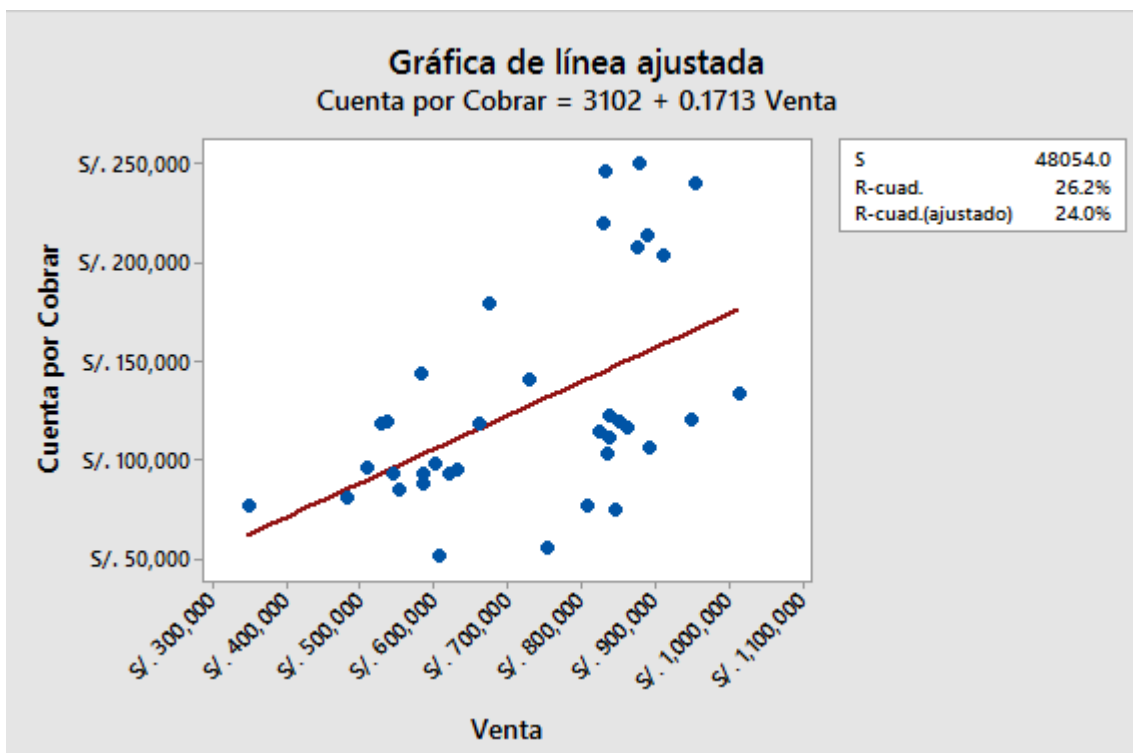
\*. La correlación es significativo en el nivel 0.05 (bilateral).

| Venta      |              |            | Cuenta por Cobrar |            |            |
|------------|--------------|------------|-------------------|------------|------------|
| 2014       | 2015         | 2016       | 2014              | 2015       | 2016       |
| S/ 604,411 | S/ 835,540   | S/ 831,310 | S/ 50,910         | S/ 111,274 | S/ 245,682 |
| S/ 506,248 | S/ 658,890   | S/ 727,983 | S/ 95,918         | S/ 118,107 | S/ 139,986 |
| S/ 479,508 | S/ 542,293   | S/ 889,733 | S/ 80,340         | S/ 93,137  | S/ 106,372 |
| S/ 345,164 | S/ 806,278   | S/ 888,853 | S/ 76,096         | S/ 76,655  | S/ 213,338 |
| S/ 752,241 | S/ 823,178   | S/ 909,117 | S/ 54,776         | S/ 113,970 | S/ 203,137 |
| S/ 533,286 | S/ 861,382   | S/ 873,956 | S/ 119,378        | S/ 116,359 | S/ 207,768 |
| S/ 551,665 | S/ 837,001   | S/ 828,170 | S/ 84,630         | S/ 121,760 | S/ 219,732 |
| S/ 582,430 | S/ 526,730   | S/ 673,420 | S/ 87,547         | S/ 118,313 | S/ 179,269 |
| S/ 584,301 | S/ 843,409   | S/ 580,420 | S/ 92,429         | S/ 74,455  | S/ 143,902 |
| S/ 618,505 | S/ 850,296   | S/ 832,883 | S/ 92,726         | S/ 119,219 | S/ 102,648 |
| S/ 600,232 | S/ 946,655   | S/ 877,141 | S/ 98,154         | S/ 120,193 | S/ 250,346 |
| S/ 629,208 | S/ 1,012,091 | S/ 953,414 | S/ 95,255         | S/ 133,813 | S/ 240,460 |

**Fuente:** Elaboración propia

El valor obtenido para el coeficiente de correlación es de 0.595 con el valor de  $p=0.041 < 0.05$ , lo cual indica que existe una correlación positiva media entre ambos indicadores.

**Regresión Lineal**



### Análisis de regresión: Cuenta por cobrar vs. Venta

#### Recta de regresión estimada

Cuenta por cobrar = 3102 + 0.1713 venta

S = 48054.0    R-cuad. = 26.2%    R-cuad.(ajustado) = 24.0%

#### Coefficiente de determinación

$$r^2 = R^2 = 26.2\%$$

El 26.2 % de la variabilidad de las cuenta por cobrar puede atribuirse a una relación lineal con la venta.

Análisis de Varianza

| Fuente    | GL | SC          | MC          | F     | P     |
|-----------|----|-------------|-------------|-------|-------|
| Regresión | 1  | 2.78879E+10 | 2.78879E+10 | 12.08 | 0.001 |
| Error     | 34 | 7.85125E+10 | 2.30919E+09 |       |       |
| Total     | 35 | 1.06400E+11 |             |       |       |

A un nivel de significación del 5 %,  $F_{exp} = 12.08$



**Decisión:** El modelo se observa un p valor =  $0.041 < 0.05$  lo que implica que hay influencia de ventas sobre la cuenta por cobrar de la empresa, por lo que se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_a$ .

**Conclusión:**

El crecimiento de la venta influye sobre la cuenta por cobrar de la empresa textil materia de estudio.

4.3.7.4 Que la determinación del aumento de la venta de los estados financiero permitirá mejorar la toma de decisiones de pago a proveedores de la empresa.

Se desarrollará los siguiente pasos:

1.- Planeamiento:

$H_0$ : La determinación del aumento de la venta de los estados financiero no permitirá mejorar la toma de decisiones de pago a proveedores de la empresa

$H_a$ : La determinación del aumento de la venta de los estados financiero permitirá mejorar la toma de decisiones de pago a proveedores de la empresa.

2.- Nivel de significancia:  $\alpha=0.05$  (nivel de confianza de 95%)

3.- Criterios para la contrastación:

p-valor  $< 0.05$ , se rechaza la  $H_0$  y se acepta  $H_a$ .

p-valor  $\geq 0.05$ , se acepta la  $H_0$ .

4.- Prueba estadística:

Mediante el software SPSS versión 24, se calcula el coeficiente de correlación entre las variables Ventas y Pago a proveedores de los estados financieros de la empresa. (Cuadro 59).

Para ello se relacionan los resultados mensuales de estas variables de los años 2014,2015 y 2016.

**Cuadro 44:** Correlación de venta y cuenta por pagar a.

### Correlaciones

|                               |                        | Venta | Pago a proveedores |
|-------------------------------|------------------------|-------|--------------------|
| Venta EGyP                    | Correlación de Pearson | 1     | .584               |
|                               | Sig. (bilateral)       |       | .046               |
|                               | N                      | 12    | 12                 |
| Cuenta x Pagar Proveedores BG | Correlación de Pearson | .584* | 1                  |
|                               | Sig. (bilateral)       | .046  |                    |
|                               | N                      | 12    | 12                 |

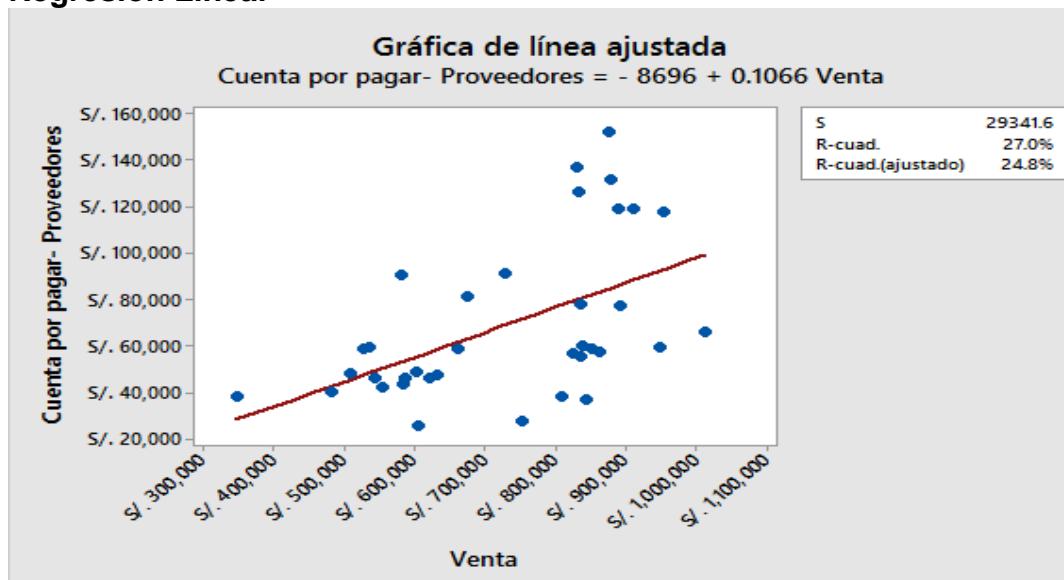
\*. La correlación es significativa en el nivel 0.05 (bilateral) \*.

| Venta      |              |            | Pago a proveedores |           |            |
|------------|--------------|------------|--------------------|-----------|------------|
| 2014       | 2015         | 2016       | 2014               | 2015      | 2016       |
| S/ 604,411 | S/ 835,540   | S/ 831,310 | S/ 25,289          | S/ 54,932 | S/ 126,281 |
| S/ 506,248 | S/ 658,890   | S/ 727,983 | S/ 47,645          | S/ 58,305 | S/ 91,236  |
| S/ 479,508 | S/ 542,293   | S/ 889,733 | S/ 39,907          | S/ 45,978 | S/ 77,410  |
| S/ 345,164 | S/ 806,278   | S/ 888,853 | S/ 37,799          | S/ 37,842 | S/ 119,054 |
| S/ 752,241 | S/ 823,178   | S/ 909,117 | S/ 27,209          | S/ 56,263 | S/ 118,936 |
| S/ 533,286 | S/ 861,382   | S/ 873,956 | S/ 59,299          | S/ 57,442 | S/ 151,647 |
| S/ 551,665 | S/ 837,001   | S/ 828,170 | S/ 42,039          | S/ 60,108 | S/ 136,942 |
| S/ 582,430 | S/ 526,730   | S/ 673,420 | S/ 43,487          | S/ 58,407 | S/ 80,816  |
| S/ 584,301 | S/ 843,409   | S/ 580,420 | S/ 45,913          | S/ 36,756 | S/ 90,109  |
| S/ 618,505 | S/ 850,296   | S/ 832,883 | S/ 46,060          | S/ 58,854 | S/ 77,665  |
| S/ 600,232 | S/ 946,655   | S/ 877,141 | S/ 48,756          | S/ 59,335 | S/ 131,447 |
| S/ 629,208 | S/ 1,012,091 | S/ 953,414 | S/ 47,316          | S/ 66,059 | S/ 117,368 |

**Fuente :** Elaboración propia

El valor obtenido para el coeficiente de correlación es de 0.584 con el valor de  $p=0.046 < 0.05$ , lo cual indica que existe una correlación positiva media entre ambos indicadores.

## Regresión Lineal



### Análisis de regresión: Cuenta por pagar – Proveedores vs. Venta

#### Recta de regresión estimada

Pago a proveedores = - 8696 + 0.1066 Venta

S = 29341.6    R-cuad. = 27.0%    R-cuad.(ajustado) = 24.8%

#### Coefficiente de determinación

$$r^2 = R^2 = 27\%$$

El 27 % de la variabilidad de las cuenta por cobrar puede atribuirse a una relación lineal con la venta.

#### Análisis de Varianza

| Fuente    | GL | SC          | MC          | F     | P     |
|-----------|----|-------------|-------------|-------|-------|
| Regresión | 1  | 1.08083E+10 | 1.08083E+10 | 12.55 | 0.001 |
| Error     | 34 | 2.92715E+10 | 8.60928E+08 |       |       |
| Total     | 35 | 4.00799E+10 |             |       |       |

A un nivel de significación del 5 %,  $F_{exp} = 12.55$

**Decisión:** El modelo se observa un p valor = 0.046 < 0.05 lo que implica que hay influencia de ventas sobre pago a proveedores de la empresa, por lo que se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_a$ .

#### Conclusión:

El crecimiento de la venta influye sobre el pago a proveedores de la empresa textil materia de estudio.

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

1. El inventario influye sobre las compra de materia prima en la empresa, con un coeficiente de correlación de pearson 62.20%, el coeficiente de determinación es 28.4 % de la variabilidad de la compra de materia prima puede atribuirse a una relación lineal con el inventario de la empresa permitirá mejorar la toma de decisiones del valor de la compra de la empresa, los factores que inciden en la determinación de la información financiera es de 2.46 rotación de inventario.
2. El crecimiento de la venta influye sobre la rentabilidad de la empresa textil materia de estudio con un coeficiente de correlación de Pearson 75.4%, el coeficiente de determinación es 30.9 % de la variabilidad de las rentabilidad puede atribuirse a una relación lineal con la venta.
3. El crecimiento de la venta influye sobre la cuenta por cobrar de la empresa con un coeficiente de correlación de Pearson 59.5%, el coeficiente de determinación es el 26.20% de la variabilidad de las cuentas por cobrar pueden atribuirse a una relación lineal con la venta de acuerdo a la estructura de su liquidez permitirá mejorar el apalancamiento financiero de la empresa.
4. El crecimiento de la venta influye sobre el pago a proveedores de la empresa con un coeficiente de correlación de Pearson de 58.4 %, el coeficiente de determinación es 27 % de la variabilidad de las cuenta por cobrar puede atribuirse a una relación lineal con la venta, dentro de la estructura en la determinación de rotación de cuenta por pagar permitirá mejorar el número de pagos realizados de la empresa.

## 5.2 RECOMENDACIONES

1. Desarrollar e implementar herramientas, técnicas e instrumentos financieros estandarizados que incluyan indicadores de inventario, para la toma de decisiones compra de materia prima y medir el desempeño económico y operativo de la empresa.
2. Realizar un diagnóstico financiero a corto, mediano y largo plazo de las ventas con la finalidad de reflejar la rentabilidad esperada, optimizando sus recursos financieros y la planificación estratégica de venta, lo que ayudaría a tener una mejor liquidez, solvencia y rentabilidad.
3. Realizar análisis de flujo de fondo proyectado, recomendado y real de las ventas e Identificar nuevas oportunidades de mejora de la gestión del desempeño del área de cuenta por cobrar del retorno del capital mediante ERP para la toma de decisiones oportuna e implementar políticas integrales de recuperación de las cuentas por cobrar de la empresa.
4. Realizar un análisis del nivel de rentabilidad económica de acuerdo a la venta para cumplir las obligaciones de la empresa, el crecimiento económico y los posibles riesgos económicos que permitirá contar con un instrumento financiero para la toma de decisiones de inversión, evaluar de manera continua los resultados obtenidos e incorporar las medidas correctivas que se consideran necesarias para alcanzar los resultados deseados para la toma decisiones enfocada a la operación de la empresa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 Alcayaga, R. (2016, 8 de febrero). *Los nuevos textiles biodegradables de berlan*. *Slowmotiv*. Recuperado de <http://www.slowmotiv.com/los-nuevos-textiles-biodegradables-de-berlan/>
- 2 Álvarez, M. (2000) *Análisis estadístico con SPSS: Procedimientos básicos*. Universidad de Deusto, Bilbao.
- 3 Amat, O. y Soldevilla, P. (2011). *Contabilidad y gestión de costes* (6ta ed.). España. Editorial: Profit.
- 4 Anderson, D., Sweeney, D. y Williams, T. (2012). *Estadística para negocios y economía*. Mexico D.F.: Cengage Learning Editores.
- 5 Andersen, A. (2001). *Diccionario Espasa Economía y Negocio*, (3 ed.), Washington, Estados Unidos: Espasa-Calpe.
- 6 Amaya, J. (2010). *Toma de Decisiones Gerenciales*, (2 ed.), Bogotá, Colombia: Eco Publicaciones.
- 7 Arce Gisbert, M. (1999): *La utilidad de la información contable para los inversores en los mercados financieros* ( Tesis doctoral), Universidad de Valencia, España.
- 8 Arias, F. (2006) *Metodología de la investigación*. Editorial Limusa Caracas.
- 9 Bae, K., Bailey, W., y Mao, C. (2006). Stock market liberalization and the information environment. *Journal of International Money and Finance*, 25, p. 404-428.
- 10 Berenson, M., Levine, D. Krehbiel, T. (2006) *Estadística para administración*. Pearson Educación. 4ta edición.

- 11 Besley, S., Brigham, E. (2010). *Fundamento de administración financiera*, México: Mc. Graw Hill.
- 12 Block, S. (2001). *Fundamentos de gerencia financiera*, (9 ed.), Bogotá, Colombia: Mc. Graw Hill.
- 13 Bown, Chad P. (2010). *China's WTO Entry: Antidumping, Safeguards, and Dispute Settlement*, Shanghai, China: Chicago University Press y NBER.
- 14 Brealey, R. (2015). *Fundamentos de finanzas corporativas*, (5 ed.), Madrid, España: Mc. Graw Hill.
- 15 Brigham, E. y Houston, J. (2006). *Fundamentos de Administración Financiera* (10ª ed.), México: Cengage Learning Editores.
- 16 Cañibano, L., M. García y M. Sánchez (1999): "*La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: Revisión de la literatura*", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Extraordinario, N°100, pp 17-88
- 17 Cárdenas, N. (2010). *Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región Arequipa*. Arequipa, Perú: Ediciones Independencia.
- 18 Casero, J., & Pilido, D. (2005). *Teoría económica institucional y creación de empresas*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Vol 11. N° 3 , 209-230.
- 19 Cock J., Guillén M., Ortiz J. & Trujillo F., (2014) *Planeamiento estratégico de sector textil exportador del Perú* (Tesis de maestría) Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- 20 Coyle, B. (2001). *Flujo de fondo Forecasting and Liquidity*. Texas, Estados Unidos: Publishers Dearborn.

- 21 García-Ayuso, M., J. Monterrey y C. Pineda (1999): “*Una evaluación empírica de los resultados anormales*”, Revista Española de Financiación y Contabilidad, Vol. XXVIII, núm. 98, pp 179-201
- 22 Gitman, L. y Zutter, Chad (2012) Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson.
- 23 Hernández, R. (2010). *Metodología de la investigación*. (5 ed.), México D.F. México: Mc. Graw Hill.
- 24 Hirache, L. (2013). *El flujo de caja como herramienta financiera*. Revista actualidad empresarial, 277, p. 4-7.
- 25 Kester, R. (1999). *Contabilidad Superior*. Buenos Aires, Argentina: Labor
- 26 Krajewski, L & Ritzman L. (2000). Administración de operaciones estrategia y analisis (5 ed.), México D.F. México: Pearson
- 27 Kretlow, A. (2005). Administración Financiera Contemporánea (9 ed.), México D.F. México: Limusa
- 28 Lawrence, G. (2003). Principios de Administración Financiera, (10 ed.), México D.F. México: Prentice Hall.
- 29 Lev, B. y T. Sougiannis (1999). *Penetrating the Book-to-Market black box: The R&D effect*, *Journal of Business Finance and Accounting*, 26(3) & (4), pp 419-448.
- 30 Lourdes A. & Lorena I. (2014). *La administración financiera del capital de trabajo como elemento generador de valor* (Tesis de maestría). Universidad de El Salvador, El Salvador.
- 31 Mantilla, S. (2006). Información Financiera IFRS (NIIF): Estándares Normas Internacionales. (5 ed.), Bogotá, Colombia: ECOE.



- 32 Menjivar, C., Miranda, E., Molina, C.(2014). *Medición de la rentabilidad basado en el sistema dupont, para las pequeñas y medianas empresas comercializadoras de productos de ferretería del municipio de san salvador*, (Tesis licenciatura), Universidad de El Salvador, El Salvador.
- 33 Myers, B. (2016). *Principios de Finanzas Corporativas (9 ed.)*, Bogotá, Colombia: Mc. Graw Hill.
- 34 Nuñez, T. (2010). *Gestión del Circulante: Cinco Acciones de Urgencia y Algunas Oportunidades*. Revista Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad. N°. 95.
- 35 Patau, J.(2014). Efecto domino en el ámbito financiero. *Especial referencia a las situaciones concursales en Cataluña*, (Tesis licenciatura), Universidad de Barcelona, Barcelona, España.
- 36 Porter , M. (1998). *Clusters and the new competition economy* . US: Harvard Business Review. Nov/Dec.
- 37 Rengifo, E., y Court, E. (2011). *Estadísticas y econometría financiera*. Buenos Aires, Argentina: Cengage Learning.
- 38 Rivera, J. & Alarcón D. (2012). El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones de Cali año 2012, *Estudios Gerenciales, Vol. (28)*, N°. 123, p87 - p92.
- 39 Rivera, J. & Ruiz, D. (2010). *Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras*, Recuperado en julio 26, 2016 de: <http://rcientificas.uninorte.edu>.
- 40 Rosas, A. (2006). *Antropología de la deuda: Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. *Revista Mexicana de Sociología*, 68, p. 599-602.

- 41 Ross, S. (2010) *Finanzas Corporativas*. España: Mc Graw Hill  
co/index.php/pensamiento/article/viewFile/3661/2378.
- 42 Sapag, N (2007). *Proyectos de Inversión*. Pearson. México.
- 43 Schlageter, D. ; Fernández, A. (2015). *Finanzas Operativas*, México D.F.  
México: Limusa
- 44 Van Horne, J. & wachowicz J. (2010). *Fundamentos de Administración  
Financiera*, México D.F. México: Pearson.
- 45 Welch, G. (2005). *Planificación y control*, (6 ed.), México Editorial:  
Pearson
- 46 Westerfield, R. (2012). *Finanzas Corporativas*. México D.F. México: Mc.  
Graw Hill.

**ANEXOS****Anexo N° 01 Resumen evolución de indicadores financieros**

| Indicadores            | Razones / Ratios                                     | 2014         | 2015         | 2016         |
|------------------------|--|--------------|--------------|--------------|
| Liquidez               | Razón corriente o solvencia =                        | = 1.71       | = 2.01       | = 1.58       |
|                        | Prueba acida o liquidez =                            | = 1.37       | = 1.58       | = 0.97       |
|                        | Fondo maniobra o Capital de Trabajo=                 | S/ 1,063,467 | S/ 1,804,981 | S/ 2,021,166 |
|                        | Capital de trabajo sobre activo totales =            | = 0.22       | = 0.28       | = 0.22       |
|                        | Capital de trabajo neto sobre deudas a corto plazo = | = 0.71       | = 1.01       | = 0.58       |
| Administración activos | Periodo promedio de cobro =                          | = 55         | = 50         | = 83         |
|                        | Rotación de Inventario=                              | = 5.57       | = 5.73       | = 2.46       |
|                        | Ventas diarias de inventario =                       | = 66         | = 64         | = 148        |
|                        | Rotación de activo fijo =                            | = 3.05       | = 3.47       | = 2.80       |
|                        | Rotación de cuenta por pagar                         | = 65.08      | = 54.22      | = 91.65      |
|                        | Veces Rotación cuenta por pagar                      | = 5.61       | = 6.73       | = 3.98       |
|                        | Rotación de activo totales =                         | = 1.38       | = 1.47       | = 1.07       |
| Apalancamiento         | Razón de endeudamiento =                             | = 42 %       | = 37 %       | = 56 %       |
|                        | Razón de endeudamiento a largo plazo =               | = 0.16       | = 0.13       | = 0.29       |
|                        | Deuda a Capital =                                    | = 0.72       | = 0.59       | = 1.25       |
|                        | Cobertura de interés =                               | = 26.83      | = 34.49      | = 23.50      |
|                        | Multiplicador de apalancamiento financiero =         | = 4.61       | = 3.59       | = 4.56       |
| Rentabilidad           | Margen de utilidad bruta =                           | = 57.80%     | = 54.13%     | = 46.76%     |
|                        | Margen de utilidad en operaciones =                  | = 47.82%     | = 44.06%     | = 34.15%     |
|                        | EBITDA S/.   |              |              |              |
|                        | Margen de utilidad antes de impuestos =              | = 46.03%     | = 42.78%     | = 32.70%     |
|                        | Margen de utilidad neta=                             | = 29.00%     | = 26.95%     | = 20.60%     |
|                        | Rendimiento sobre activos =                          | = 40.14%     | = 39.72%     | = 22.05%     |
|                        | Rendimiento sobre el capital de trabajo =            | = 185.09%    | = 142.51%    | = 100.56%    |
| Inversión              | ROA  | = 40.14%     | = 39.72%     | = 22.05%     |
|                        | ROE  | = 68.97%     | = 63.24%     | = 49.71%     |

## Anexo N° 02 Estado ganancia y pérdidas

### ESTADO RESULTADO

EMPRESA TEXTIL- MANUFACTURERA  
Al 31 de diciembre del año 2014, 2015,2016  
Expresado en soles (S/)

| Descripción                             | 2,014            | 2,015            | 2,016            |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Ventas netas                            | 6,787,200        | 9,543,744        | 9,866,400        |
| Costo de ventas                         | ( 2,864,434)     | ( 4,377,784)     | ( 5,252,682)     |
| <b>Utilidad bruta</b>                   | <b>3,922,766</b> | <b>5,165,960</b> | <b>4,613,718</b> |
| Gasto administrativo                    | ( 400,328)       | ( 633,071)       | ( 770,141)       |
| Gasto de ventas                         | ( 277,048)       | ( 328,044)       | ( 473,933)       |
| <b>Utilidad operativa</b>               | <b>3,245,390</b> | <b>4,204,845</b> | <b>3,369,644</b> |
| Gastos financieros                      | ( 120,960)       | ( 121,928)       | ( 143,379)       |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>      | <b>3,124,430</b> | <b>4,082,918</b> | <b>3,226,265</b> |
| Participación de los trabajadores (10%) | ( 312,443)       | ( 408,292)       | ( 322,626)       |
| Impuesto a la Renta (30%)               | ( 843,596)       | ( 1,102,388)     | ( 871,091)       |
| <b>Utilidad neta</b>                    | <b>1,968,391</b> | <b>2,572,238</b> | <b>2,032,547</b> |

## Anexo N° 03 Balance general

## ESTADO BALANCE GENERAL

EMPRESA TEXTIL- MANUFACTURERA  
Al 31 de diciembre del año 2014, 2015,2016  
Expresado en soles (S/)

| Descripción                       | 2,014            | 2,015            | 2,016            |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>ACTIVO</b>                     |                  |                  |                  |
| Caja y bancos                     | 913,920          | 1,388,016        | 954,560          |
| Cuentas por cobrar                | 1,028,160        | 1,317,254        | 2,252,640        |
| Inventarios                       | 514,560          | 764,467          | 2,135,040        |
| Gastos anticipados                | 109,440          | 126,403          | 145,920          |
| <b>Total activo Corriente</b>     | <b>2,566,080</b> | <b>3,596,141</b> | <b>5,488,160</b> |
| <b>Activos fijos</b>              |                  |                  |                  |
| Depreciación acumulada            | ( 312,000)       | ( 441,504)       | ( 527,600)       |
| Cargos diferidos (neto)           | 110,400          | 127,008          | 211,200          |
| <b>Total activo no corriente</b>  | <b>2,337,720</b> | <b>2,879,202</b> | <b>3,731,468</b> |
| <b>Total Activo</b>               | <b>4,903,800</b> | <b>6,475,343</b> | <b>9,219,628</b> |
| <b>PASIVO</b>                     |                  |                  |                  |
| Obligaciones bancarias            | 576,000          | 580,608          | 1,301,200        |
| Proveedores                       | 510,720          | 650,281          | 1,318,910        |
| Impuesto sobre la renta por pagar | 415,893          | 560,271          | 846,884          |
| <b>Total pasivo corriente</b>     | <b>1,502,613</b> | <b>1,791,160</b> | <b>3,466,994</b> |
| Obligaciones a largo plazo        | 340,800          | 344,736          | 1,212,800        |
| Pasivos estimados y provisiones   | 206,400          | 272,160          | 451,200          |
| <b>Total pasivo no corriente</b>  | <b>547,200</b>   | <b>616,896</b>   | <b>1,664,000</b> |
| <b>Total Pasivo</b>               | <b>2,049,813</b> | <b>2,408,056</b> | <b>5,130,994</b> |
| <b>PATRIMONIO</b>                 |                  |                  |                  |
| Capital social                    | 689,703          | 934,601          | 1,269,080        |
| Reservas                          | 44,081           | 127,694          | 272,183          |
| Utilidades acumuladas             | 151,812          | 432,754          | 514,825          |
| Utilidad del ejercicio            | 1,968,391        | 2,572,238        | 2,032,547        |
| <b>Total patrimonio</b>           | <b>2,853,987</b> | <b>4,067,287</b> | <b>4,088,634</b> |
| <b>Total pasivo y patrimonio</b>  | <b>4,903,800</b> | <b>6,475,343</b> | <b>9,219,628</b> |

## Anexo N° 03 Matriz de consistencia

| PROBLEMA   | OBJETIVOS  | HIPOTESIS   | VARIABLES  | DEFINICIÓN CONCEPTUAL   | DIMENSIONES            | INDICADORES  |
|--|--|---|--|---|------------------------|--|
| <b>PROBLEMA GENERAL</b>  | <b>OBJETIVO GENERALES</b>  | <b>HIPOTESIS GENERALES</b>  |  |   | Indicadores            | -Razones / Ratios  |
| ¿Cuáles son los factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas ubicada en el distrito de San Martín de Porres en el Periodo 2014-2016? | Determinar los factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas. | Es posible determinar los factores que inciden en el análisis financiero para la toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas. |  |   | Liquidez               | -Razón corriente o solvencia<br>-Prueba ácida o liquidez<br>-Fondo maniobra o Capital de Trabajo<br>-Capital de trabajo sobre activo totales<br>-Capital de trabajo neto sobre deudas a corto plazo                    |
| <b>PROBLEMA ESPECIFICOS</b>  | <b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>   | <b>HIPOTESIS ESPECIFICOS</b>  |  |   | Administración Activos | -Periodo promedio de cobro<br>-Rotación de Inventario<br>-Ventas diarias de inventario<br>-Rotación de activo fijo<br>-Rotación de cuenta por pagar<br>-Veces Rotación cuenta por pagar<br>-Rotación de activo totales |
| a). ¿Cuál es el crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la compra materia prima de la empresa?  | a). Determinar el crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la compra materia prima de la empresa.            | a). La determinación del crecimiento del inventario reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la compra materia prima de la empresa.                | <b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b><br>Determinar los factores que inciden en el análisis financiero                            | LA NECESIDAD DE REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA CORRECTA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA TEXTIL DEDICADA A LA CONFECCIÓN DE ROPA INTERIOR PARA DAMAS |                        |  |
| b). ¿Cuál es el crecimiento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa?   | b). Determinar el crecimiento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa.                       | b). La determinación del crecimiento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa.                           |  |   | Apalancamiento         | -Razón de endeudamiento<br>-Razón de endeudamiento a largo plazo<br>-Deuda a Capital<br>-Cobertura de interés<br>-Multiplicador de apalancamiento financiero   |
| c). ¿Cuál es el incremento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la cuenta por cobrar de la empresa?   | c). Determinar el incremento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la cuenta por cobrar de la empresa.                   | c). La determinación del incremento de la venta reflejado en el estado financiero de la empresa que permitirá mejorar la cuenta por cobrar de la empresa.                       | <b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b> Toma de decisiones de una empresa textil dedicada a la confección de ropa interior para damas | PERCEPCIÓN DE LA ALTA DIRECTIVA PARA LA CORRECTA TOMA DE DECISIONES   | Rentabilidad           | -Margen de utilidad bruta<br>-Margen de utilidad en operaciones<br>-Margen de utilidad antes de impuestos<br>-Margen de utilidad neta<br>-Rendimiento sobre activos<br>-Rendimiento sobre el capital de trabajo<br>-   |
| d). ¿Cuál es el incremento de la venta que permitirá mejorar la toma de decisiones para el pago de los proveedores de la empresa?  | d). Determinar el incremento de la venta que permitirá mejorar la toma de decisiones para el pago de los proveedores de la empresa.                                  | d). La determinación del incremento de la venta que permitirá mejorar la toma de decisiones para el pago de los proveedores de la empresa.                                      |  |   | Inversion              | -ROA<br>-ROE   |