



## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

### **ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

---

**“ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL PERIODO 2013 AL  
2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA  
EMPRESA DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L. CHIMBOTE, 2017”**

---

#### **TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA:**

Patricia del Pilar López Nuñez

**ASESOR METODOLÓGICO :**

Dr. Angel Javier Mucha Paitan

**ASESOR TEMÁTICO :**

Dra. Karina Solano Campos

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN :**

FINANZAS

**CHIMBOTE-PERÚ**

**2017**

## PÁGINA DEL JURADO

---



Dra. KARINA SOLANO CAMPOS  
**PRESIDENTE**



Dr. ÁNGEL MUCHA PAITÁN  
**SECRETARIO**



Mg. WILLIAM CARRANZA LUJAN  
**VOCAL**

## ACTA DE APROBACIÓN

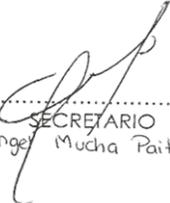
 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS</b>	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 07 Fecha : 31-03-2017 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don  
 (a) PATRICIA DEL PILAR LOPEZ NUÑEZ  
 cuyo título es: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL PERIODO  
2013 AL 2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA  
PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L. CHIMBOTE, 2017.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por  
 el estudiante, otorgándole el calificativo de: 18.....(número)  
Dieciocho.....(letras).

Trujillo (o Filial) Chimote.....de..... del 2017

  
 .....  
 PRESIDENTE  
 Dra. Karina Solano Campos

  
 .....  
 SECRETARIO  
 Dr. Angel Mucha Paitán

  
 .....  
 FOCAL  
 Mg. William Carranza Luján

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

## AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV</b>	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 07 Fecha : 12-09-2017 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo **PATRICIA DEL PILAR LÓPEZ NUÑEZ**, identificado con DNI N°**73029938** egresado de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD** de la Universidad César Vallejo, autorizo (  ), No autorizo (  ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado **“ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL PERIODO 2013 AL 2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L. CHIMBOTE, 2017”**; en el Repositorio Institucional de la UCV(<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

  
FIRMA

DNI: 73029938

FECHA: 06/12/2017

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a Dios porque sin él nada de esto hubiera sido posible, por siempre darme fortaleza para poder seguir adelante; a mis padres que me apoyan incondicionalmente y me motivan cada día a superarme.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios por haberme guiado y permitirme cumplir una meta propuesta en mi vida, y seguir encaminándome por el buen camino.

A mis padres por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional, por darme la oportunidad de estudiar esta carrera y guiarme hasta donde estoy ahora.

Al gerente y contador de la Empresa Distribuidora Marisa E.I.R.L por el apoyo y colaboración necesaria para desarrollar esta investigación.

A mis asesores de tesis: Dra. Karina Solano Campos y Dr. Ángel Mucha Paitán por el apoyo brindado, asesoría e información necesaria, por su paciencia para la realización del presente trabajo y por cada día brindarme el incentivo para cumplir mis sueños, por sus enseñanzas, su apoyo dentro y fuera de las aulas de estudio.

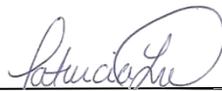
## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo **Patricia del Pilar López Nuñez** con DNI N°**73029938**, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Nuevo Chimbote, Diciembre del 2017.



---

Patricia del Pilar López Nuñez

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

Presento ante ustedes la tesis titulada: **“ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL PERIODO 2013 AL 2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L. CHIMBOTE, 2017”**, con la finalidad de conocer la situación financiera y dar una propuesta de una planificación financiera; en cumplimiento del reglamento de grados y títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el título profesional de contador público.

Este trabajo es importante porque permite analizar la situación financiera de la empresa a través de indicadores financieros, que nos van a permitir realizar un diagnóstico de la situación actual y pasada de la empresa, asimismo también facilitar la toma de decisiones en la empresa.

Para el desarrollo de este trabajo, se ha aplicado los indicadores financieros que nos permita poder llegar al problema, detectar las deficiencias que requieren la aplicación de acciones correctivas y así poder mejorar la situación financiera de la empresa.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

Atento y respetuosamente,

Patricia del Pilar López Nuñez

## INDICE

<b>PÁGINA DEL JURADO</b> .....	ii
<b>ACTA DE APROBACION</b> .....	iii
<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV</b> .....	iv
<b>DEDICATORIA</b> .....	v
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	vi
<b>DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD</b> .....	vii
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	viii
<b>INDICE</b> .....	ix
<b>RESUMEN</b> .....	xi
<b>ABSTRACT</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	13
<b>1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA</b> .....	13
<b>1.2. TRABAJOS PREVIOS</b> .....	16
<b>1.3. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA</b> .....	21
<b>1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	44
<b>1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO</b> .....	44
1.5.1. Justificación Teórica .....	44
1.5.2. Justificación Práctica .....	44
1.5.3. Justificación Metodológica .....	44
<b>1.6. HIPÓTESIS</b> .....	44
<b>1.7. OBJETIVOS</b> .....	45
1.7.1. Objetivo General .....	45
1.7.2. Objetivos Específicos .....	45
<b>II.MÉTODO</b> .....	45
<b>2.1. Diseño de Investigación</b> .....	45
<b>2.2. Variables, operacionalización</b> .....	46
<b>2.3.Población y muestra</b> .....	47
<b>2.4.Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b> .....	47

2.4.1. Validez y confiabilidad.....	48
2.5. Métodos de análisis de datos .....	48
2.6. Aspectos éticos.....	48
<b>III.RESULTADOS.....</b>	<b>49</b>
3.1. Datos generales de la empresa.....	49
3.2. Reseña Histórica Empresarial.....	49
3.3. Misión.....	50
3.4. Visión .....	50
3.5. Marco Axiológico .....	50
3.6. Organigrama.....	51
3.7. Identificación de los grupos de interés.....	51
3.8. Análisis FODA Estratégico.....	52
3.9. Análisis de los Estados financieros .....	53
3.10. Análisis de Indicadores Financieros .....	63
<b>IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>86</b>
<b>V.CONCLUSIONES .....</b>	<b>91</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>93</b>
<b>VII. PROPUESTA.....</b>	<b>94</b>
<b>VIII. Referencias Bibliográficas .....</b>	<b>118</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>122</b>
➤ Instrumento .....	123
➤ Validaciones.....	126
➤ Matriz de Consistencia.....	132

## RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se ha planteado como objetivo general: Desarrollar un Análisis de la Situación Financiera del periodo 2013-2016 y Propuesta de una Planificación Financiera para la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., Chimbote 2017. No obstante como una forma de alcanzar dicho objetivo general se ha aplicado los siguientes objetivos específicos: analizar la situación financiera del periodo 2013-2016 a través del Método horizontal y vertical de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., analizar la situación financiera del periodo 2013-2016 a través de la aplicación de Ratios de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L y elaborar una Propuesta de Planificación Financiera para empresa Distribuidora Marisa S.R.L. Por otra parte la población está conformada por los estados de Situación Financiera y estados de Resultados desde el inicio de funcionamiento de la empresa hasta la actualidad, y la muestra está conformada por los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados de los periodos 2013 – 2016.

Las técnicas utilizadas son la entrevista y análisis documental, los instrumentos que se emplearon fueron la guía de entrevista y guía de análisis documental respectivamente; que sirvió como apoyo y/o sustento fundamental para lograr alcanzar el objetivo general.

Para determinar dicho estudio, primero se elaboró el análisis vertical y horizontal a los estados financieros, posteriormente, se aplicaron los ratios, se compararon los resultados por cada año de estudio, el tipo de estudio es una investigación descriptiva con variante propositiva. Para finalizar se concluye que la empresa no posee suficiente efectivo para cumplir sus obligaciones a corto plazo , es decir está bajando su nivel de liquidez, así mismo está bajando su nivel de rentabilidad lo cual se debe a diferente factores como el endeudamiento e incrementos de gastos operacionales las cuales afectan directamente su situación financiera.

**Palabras claves:** Ratios financieros, estados financieros, liquidez, rentabilidad, análisis vertical, análisis horizontal, planificación financiera, presupuesto.

## **ABSTRACT**

In this research work has been proposed as a general objective: To develop an Analysis of the Financial Situation of the period 2013-2016 and Proposal of a Financial Planning for the company Distribuidora Marisa SRL, Chimbote 2017. However as a way to achieve this objective general has applied the following specific objectives: analyze the Financial Situation of the period 2013-2016 through the Horizontal and Vertical Method of the company Distribuidora Marisa SRL, analyze the Financial Situation of the period 2013-2016 through the application of Ratios of the company Distribuidora Marisa S.R.L., elaborate a Proposal of Financial Planning for company Distribuidora Marisa S.R.L. On the other hand, the Population is made up of the Financial Statements and Income Statements from the beginning of the operation of the Company to the present, and the Sample is made up of the Financial Statements and Income Statements for the periods 2013 - 2016 .

The techniques used are the Interview and Documentary Analysis, the instruments used were the interview guide and documentary analysis guide respectively; which served as support and / or basic support to achieve my overall goal.

To determine this study, we first developed the vertical and horizontal analysis to the financial statements, later, the ratios were applied, the results were compared for each year of study, the type of study is a descriptive research with a propositional variant. Finally, it is concluded that the company does not have enough cash to meet its obligations in the short term, that is to say it is lowering its level of liquidity, it is also lowering its level of profitability which is due to different factors such as indebtedness and increases in expenses which directly affect their financial position.

**Keywords:** Financial ratios, financial statements, liquidity, profitability, vertical analysis, horizontal analysis, financial planning, budget.

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA**

En la actualidad, el análisis de la situación financiera en una empresa es imprescindible para la toma de decisiones, ya que determinara el rumbo de la empresa en el cumplimiento de todas sus obligaciones y los objetivos propuestos desde el principio, aunque muchas empresas en América Latina hoy en día no le den la importancia que se merece y pocas veces se toman el tiempo de realizar un análisis de su situación financiera.

En muchas empresas, la situación al final del ejercicio no es totalmente representativa por existir grandes eventos en las ventas, en la producción, en los gastos, en los cobros o en los pagos. Algunas veces las empresas manipulan sus datos contables, con lo que éstos dejan de representar adecuadamente la realidad. (Oriol, 2008, p.31)

A pesar de existir una problemática en diferentes empresas que no realizan análisis financiero, también encontramos a empresas que si emplean dicha herramienta para mejorar su situación tal es el caso de Plaza Veja, que durante el primer trimestre del 2016 sumaron más de S/.1,000 millones de soles. Esto representa un incremento de casi S/.65 millones en ventas respecto al mismo período del 2015.

Entre ellos, figuran las mayores ventas en tiendas existentes y nuevas. Asimismo, aunque los gastos en operación, ventas y administración se incrementaron en 6% (superando los S/.200 millones), la empresa viene mejorando la productividad en las tiendas y centros de distribución, lo que le permite “importantes ahorros”, según el análisis de gerencia. Otro factor destacado son las ganancias por tipo de cambio. (Semanaeconomica, 2016, parr.2-3.)

### **A NIVEL INTERNACIONAL**

Las empresas de abarrotes en Ecuador son un negocio de “goteo”, es decir la ganancia por producto va desde pequeña hasta microscópica, por lo que es necesario contar con una gran clientela para hablar de superación económica. El problema es que, mientras más tiendas compitan en un mismo sector, menor será la

ganancia, por lo que el negocio, en el mejor de los casos, se “sostiene”, pero no prospera, o bien su propietario vive endeudado, con pocas perspectivas de solución a sus problemas. (Almend, 2016, parr.5)

En base al estudio de Bravo y Reyes (2013, parr.17) nos menciona el caso de “Álvaro Saieh” en Chile, el tercer operador supermercadista de Chile llamado SMU, cuya principal marca es Unimarc; presenta indicadores importantes de gestión que están muy por debajo del promedio de la industria local y de los estándares internacionales. Tal es el caso de la rotación del inventario: mientras en Walmart y Cencosud la mercadería se renueva cada 30 días, en SMU llega a 45 días en promedio. Algo similar con los pagos a proveedores. En SMU se paga a un plazo equivalente a la rotación del inventario una sola vez, en cambio su competencia rota dos veces el inventario al momento de pagar a un proveedor. Bajo estas circunstancias, para SMU el costo de financiar sus stocks de mercaderías es significativamente más alto que el de sus competidores.

En su estudio Martínez (2008) menciona que en Colombia, se presenta una empresa del Sector Comercial “Productora Andina de Electrodomésticos S.A.” que para el caso del endeudamiento desde el punto de vista de la empresa, éste es sano siempre y cuando la compañía logre un efecto positivo sobre las utilidades, esto es que los activos financiados con deuda, generen una rentabilidad que supere el costo que se paga por los pasivos, para así obtener un margen adicional, que es la contribución al fortalecimiento de las utilidades. (p.17)

## **A NIVEL NACIONAL**

El Perú ha ido creciendo de manera acelerada en el rubro empresarial, pues hoy en día ya no sorprende ver como gente emprendedora inicia su propio negocio y contribuye a la actividad económica del país; aunque mucho de ellos caen en el problema de no tener en cuenta la importancia de un análisis financiero que les permita tener una idea de las decisiones financieras que están tomando en su empresa.

Según Flores (2015, parr.2) La empresa Alicorp al cierre del 2014 pasado su EBITDA y su utilidad neta cayeron estrepitosamente (esta última, descendió más de 90%). Luego de un primer trimestre de 2015 también complicado (con una utilidad neta que cayó 65%), el Grupo Romero conglomerado al que pertenece Alicorp decidió hacer una reingeniería organizacional de la empresa. “La caída más acentuada se dio el último trimestre de 2014 como consecuencia de las pérdidas generadas por derivados financieros. Sin embargo, ellas se dieron principalmente en la utilidad neta. Si miramos cómo le han ido a las ventas, al volumen y al margen bruto, estos han crecido.

En el 2015, los ingresos por ventas de Conecta Retail, firma matriz de Tiendas Efe y La Curacao, cayeron a S/.1,026 millones. El crecimiento del sector de electrodomésticos creció sólo 1.8%, frente al 5.2% del 2014, de acuerdo a un estudio realizado por la Dirección de Estudios de MYPE e Industria y Produce. La utilidad operativa de la matriz de Tiendas Efe y La Curacao cayó 29% respecto al 2014. El concepto de “otros gastos operativos” fue el que más creció (264%), hasta los S/. 25 millones, sólo en el cuatro trimestre del 2015, la ventas cayeron 7.4% interanual. (Semana económica, 2016.parr.2-4)

## **A NIVEL LOCAL**

En base a Vidal (2015, p. 10), nos dice que Ancash no es ajeno a esta situación que implica el cambio y aplicación de un plan financiero y estratégico, donde involucra a las empresas a asumir un nuevo reto en la sociedad. En nuestra ciudad son muy pocas las empresas que cuentan con un plan financiero y las que no lo tienen son indiferentes a esta necesidad y solo cuando requieren la información, empiezan a averiguar cómo implementarlo, lo que muchas veces queda solo en eso, averiguar tomando en cuenta esta situación de no tener un adecuado plan financiero se refleja, cuando la empresa empieza a decrecer en su nivel de ingresos, cuando la empresa quiere acceder a un préstamo, no se le da debido a que no tiene una buena rentabilidad y no cuenta con la liquidez suficiente de poder adquirir un préstamo.

La empresa “Distribuidora Marisa S.R.L” empresa ubicada en la ciudad de Chimbote. Fue fundada en el año 2001 y desde ahí se dedica a la venta por mayor de abarrotes, el problema que presenta la empresa es que desde la fecha que se fundó no se ha realizado un análisis de su situación financiera .Asimismo la empresa Distribuidora Marisa S.R.L. no cuenta con una política de cobranza que le permita disponibilidad de liquidez para el capital de trabajo de la empresa; también presenta un exceso de mercaderías en almacén debido a que algunos de sus productos presentan baja rotación de inventarios; ocasionando vender los productos a un menor precio de lo que se pagó por ello ,obteniendo márgenes de ganancias reducidas. Por lo que un análisis financiero representará una ventaja para la empresa, y le brindaría información de su situación financiera real permitiéndole tomar decisiones certeras que ayuden a la gestión financiera de la empresa.

## 1.2. TRABAJOS PREVIOS

### A NIVEL INTERNACIONAL.

- **Título:** “Diagnóstico financiero de la empresa Distribuciones Acosta y Cia S.A.S. mediante indicadores financieros e inductores de valor”
- **Autor:** Jorge Iván Benítez Gómez
- **Fecha:** 2013
- **Lugar:** Universidad de Medellín
- **Conclusiones:**
  - Sobre el capital de trabajo podemos observar un comportamiento regular durante los 3 periodos analizados. Es una empresa donde impera la cantidad y variedad de productos en grandes cantidades, pues es su deber abastecer a todos a quienes proveen y no terminar ofreciendo un mal servicio por culpa de algún faltante. De todas formas es conveniente analizar aquellos productos de baja rotación que impiden que sean convertidos en caja rápidamente. Además, si pretende vender a plazos e incrementar el nivel de las cuentas por pagar por ganar compradores o establecer buenas relaciones con los clientes, es su deber mantener propicios niveles de capital de trabajo.

- La rentabilidad de la empresa ha aumentado con respecto al último año, pues la utilidad de 2012 no fue la mejor, pero el comportamiento hasta ahora de las ventas y de los mismos costos es favorable, por tanto se espera que la rentabilidad y la generación de valor sean mucho más altas al final de este 2013, esto deberá llevarse a cabo bajo medidas de planificación de los gastos y proyecciones de presupuesto bien estructurados, que bien le hacen falta a una compañía como estas, que se basa principalmente de 2 estados del balance para cumplir básicamente con las normas que lo rigen, pero que no toman en cuenta que mientras más análisis, control y manejo de estos estados se tenga en la empresa, mejor será la gestión.
- A la empresa en general se le recomienda aplicar modelos de administración de alta gerencia, implementar modelos de planificación financiera (para el problema de gastos por ejemplo) para que pueda incrementar su rentabilidad en el corto plazo. Modelos que le permitan a la Distribuidora proyectarse y manejar los recursos de forma óptima, como el flujo de efectivo, que le permita evaluar e identificar de forma precisa los usos y aplicaciones del efectivo en cualquier periodo y además determinar cuales deberán ser las políticas financieras que le permitan tomar mejores decisiones, obtener mejores rentabilidades y proyectarse en el largo plazo.
  - **Título:** “Evaluación y propuesta de mejora de la gestión financiera y operativa de la Compañía de responsabilidad limitada “CONORQUE” para el período 2012-2013”
  - **Autor:** Braulio Pozo
  - **Fecha:** 2014
  - **Lugar:** Universidad Politécnica Salesiana Ecuador , Cuenca
  - **Conclusiones:**
- En general la empresa en el año 2013 se ubicó de mejor manera con los resultados del balance general que en el año 2012, sin embargo las ventas disminuyeron de manera notable, y eso que se incrementó gastos en ventas, es decir que no están dando resultados los vendedores a comparación de los

gastos que se están efectuando en esa área, este resultado favorable fue gracias a que la empresa aprovecho en la compra de mercadería con muy buenas promociones ya que se las pudo vender obteniendo un buen porcentaje de utilidad por cada ítem comprado con los grandes descuentos que dieron los proveedores por compras grandes.

- Se observa que en la cuenta del patrimonio los accionistas no tienen invertido mucho dinero ya que solo es el monto que se necesitó para crear la empresa, aunque al ser una empresa familiar con ganancias muy grandes debería considerarse la opción de incrementar el capital.
- En el Pasivo No Corriente se debe tener mucho cuidado, ya que se concentra una gran cantidad de dinero invertido, por lo que lo primero en evaluar es si este dinero se lo está utilizando en inversiones de largo plazo o no, porque en el caso que no sean de largo plazo están realizándose malas inversiones; además según lo observado en este balance extraído de la contraloría más del 60% no tienen una fuente crediticia precisa, por lo que se sugiere que en los estados detallados de la empresa, se tenga de manera exacta la fuente y la cantidad porque este tipo de ambivalencias pueden dar lugar a una mala administración.
- En la distribución del Patrimonio se visualizó que todo el patrimonio prácticamente esta acaparado por la ganancia del periodo y nada por el capital.

#### **A NIVEL NACIONAL.**

- **Título:** “Planeamiento financiero y su influencia en la toma de decisiones para mejorar la rentabilidad de la MYPE Distribuidora BG SRL del sector comercio de la Ciudad de Trujillo –Periodo 2012”
- **Autor:** Fabián Urbina, Roxana Pamela
- **Fecha:** 2013
- **Lugar:** Trujillo
- **Conclusiones:**

- Aparentemente una liquidez inmediata para afrontar sus obligaciones a corto plazo, pero es irreal porque tiene activos inmovilizados. Pues no lleva a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica, por tanto, no dispone de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad.
- La rotación de sus inventarios es demasiado lento, debido a que compra mercadería que tiene un costo elevado con respecto a otros productos de menor costo y que son más accesibles en el mercado.
- Su nivel de endeudamiento es alto, ya que el índice de deuda es superior al patrimonio de la empresa.
- Sus índices de rentabilidad son sumamente bajos, esto implica deficiencia en la administración de los activos de la empresa para generar utilidades, como se puede visualizar de la evaluación efectuada que dichos índices o ratios no representa ni el 1% de las ventas realizadas y de la inversión de los activos y patrimonio.
- En toda actividad empresarial el hecho de llevar todo planificado será más fácil detectar cómo va la empresa financiera y económicamente, y toman decisiones oportunas y no poner en riesgo la empresa.

#### **A NIVEL LOCAL**

- **Título:** “Análisis de situación financiera en los periodos del 2010 al 2012 de la Distribuidora Victoria –San Jacinto”
  - **Autora:** Vega López Daniela Nataly
  - **Fecha:** 2013
  - **Lugar:** Universidad Cesar Vallejo, Chimbote
  - **Conclusiones:**
- Al determinar la situación financiera de la Distribuidora Victoria ;se observa que en el análisis vertical los activos corrientes en los tres años representan más del 90% del total del activo; y la cuenta de inventarios representa más del 60% del total activo corriente ; así también se observa en el análisis horizontal que las variaciones son mínimas , es decir al año 2011 el inventario de la empresa

aumenta en 3.12% con respecto al año 2010 y al año 2012 los inventarios disminuyen 13.31% con respecto al año 2011 . Por lo que se concluye que existe un sobre stock de mercadería en los tres últimos años, formándose un capital ocioso

- Al analizar la situación financiera de la Distribuidora Victoria , en el análisis horizontal el efectivo y equivalente de efectivo de la empresa cuenta con un desequilibrio, debido que del año 2010 al 2011 tiene una disminución de 54.73% y al año 2012 tiene un aumento de 159.79% ; así se concluye que falta un control y supervisión en el área de caja en cuanto a las entradas y salidas de dinero .Así también se observa en la cuenta de existencias que las variaciones no son las esperadas , donde concluimos que falta un control en el almacén .
- Los indicadores de rentabilidad , muestran que la Distribuidora Victoria en los tres últimos años no tienen una rentabilidad favorable , según la rentabilidad sobre las ventas al año 2010 por cada sol que vendió la empresa tiene una ganancia 2% y para el año 2011 obtuvo 1%de ganancia y para el año 2012 obtuvo 2% de ganancia. Por tanto se concluye que la rentabilidad no es estable en crecimiento.
- **Título:** “Análisis de situación económica y financiera en los periodos 2010 al 2013 de la empresa Distribuidora Especería Vásquez S.A.C., Nuevo Chimbote-2014 ”
- **Autor:** German García Alicia Yaquelin
- **Fecha:** 2014
- **Lugar:** Universidad Cesar Vallejo, Chimbote
- **Conclusiones:**
- Se analizó la situación económica y financiera de la empresa Distribuidora Especería Vásquez S.A.C., a través del análisis horizontal en los Estados Financieros y se determinó las cuentas por cobrar comerciales terceros no han sido totalmente favorables para la empresa, porque presenta

disminuciones del 2010 al 2013. Esto se debe a que no hubo ventas relevantes o hubo ventas a crédito.

- Se analizó la situación económica y financiera de la empresa Distribuidora Especería Vásquez S.A.C., Se determinó que la empresa disminuyó la rentabilidad en el año 2012 al 2013, esto se debe al incremento de los gastos operativos los mismos que generan disminución en la utilidad; así mismo se concluye que las existencias no han rotado favorablemente en la empresa en el año 2013, generando demasiado stock y gastos innecesarios por su permanencia en almacén.
- Al comparar los resultados de los ratios de la situación económica y financiera de la empresa en los periodos del 2010 al 2013, se encontró que la empresa se encuentra en una situación regular, obtuvo liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, y cuenta con una disminución de rentabilidad, debido a que la gerencia no utilizó los recursos adecuadamente, por otro lado la gestión de la empresa ha sido utilizada de manera ineficiente.

### **1.3. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA**

#### **1.3.1. Situación financiera:**

##### **❖ Definiciones**

La situación financiera se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedad de poder hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas. Por lo tanto, alguien puede tener una buena situación económica y mala financiera, si no tiene efectivo suficiente para pagar sus deudas. Así como buena financiera si dispone de efectivo, pero mala económicamente si estas deudas superan el total de su patrimonio. (García, 2014, parr.3)

Se puede definir a la situación financiera como esa capacidad que poseen las empresas para poder hacerle frente a sus obligaciones y no presentar dificultades de pago, y así puedan obtener financiación de entidades bancarias.

Asimismo, Tanaka (2001, p. 51) Es la posición que puede tener una empresa en lo que a liquidez y endeudamiento se refiere, ya que si está en una favorable situación financiera no tendrá dificultad de pago en sus obligaciones y podrá obtener financiamiento en el momento que requiera.

### ❖ **Estados financieros**

#### **-Definiciones**

Según Gómez (2001, p.1) señala que “los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en sus actividades a lo largo del periodo.”

Para Bermúdez (2011, p.65) Los estados financieros, revelan todo tipo de información en relación a la empresa, inclusive sobre la solvencia y estabilidad, las fuentes de financiamiento e inversiones, la productividad y la capacidad para generar recursos líquidos y los resultados de las operaciones para quienes puedan interpretar su lenguaje representa una fuente valiosa de información que le permitirá orientar en forma adecuada las decisiones y dirigir con éxito la marcha de la empresa.

Se concluye que los estados financieros son documentos representativos de una entidad; independientemente al giro del negocio que pertenezca, ya que estos son elaborados con el propósito de informar la situación financiera y económica de la empresa de manera razonable en un periodo determinado, a su vez son de gran interés para los diferentes usuarios de la entidad.

#### **-Características**

Según Franco (2007, p.46) Estas características son los atributos que hacen que la información que proporcionan los estados financieros sea útil para los usuarios. Las características más importantes son:

- La claridad: Los estados financieros deben ser presentados de tal forma que puedan ser comprendidos fácilmente; adicionalmente a esta

característica, los usuarios de dicha información deben tener un conocimiento razonable para poder estudiar la información que se presenta.

- La aplicabilidad : Toda información presentada en los estados financieros debe ser aplicable a las necesidades de los usuarios para la toma de decisiones de manera acertada, lo que permitirá evaluar hechos pasados o predecir hechos futuros, confirmando o corrigiendo las evaluaciones realizadas en anteriores oportunidades.
- La confiabilidad: La información presentada en los estados financieros debe ser confiable para los usuarios. Toda información puede ser aplicable, pero poco confiable por su presentación; en dicho caso, su utilización puede ser perjudicial para la toma de decisiones de manera acertada.
- La comparatividad: La información listada en los estados financieros debe poder ser comparada con los estados financieros de periodos anteriores, sin perder las características antes mencionadas. Además, cualquier estado financiero debe ser capaz de compararse con los de otras empresas para poder evaluar el rendimiento, la productividad y la situación financiera con la relación a otras entidades.

Podemos mencionar que las características principales de los estados financieros es que se deben presentar de manera clara, que permita a los usuarios entender de manera fácil y rápida, así como también tomar decisiones de manera oportuna y confiable.

### **-Importancia de los estados financieros**

En su estudio Tanaka (2005, p.25) nos menciona que la importancia de los estados financieros reside en que son objetivos, es decir, reflejan hechos reales que ya han sucedido (históricos) y, por lo mismo, son más fáciles, de ser verificados, y en que son concretos, pues son cuantificables y pueden medirse.

## **-Componentes de los estados financieros**

### **a) Estado de situación financiera**

En base a Rubio (2007, p.6) Se puede definir como un estado que refleja la situación patrimonial de la empresa en un periodo determinado, en la medida en que dicha situación se pueda expresar en términos monetarios. Tiene carácter estático, ya que es un resumen de la situación de la empresa en un tiempo establecido.

El estado de situación financiera informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa y está estructurado por el activo, pasivo y patrimonio. Es importante tanto para los accionistas (para saber si los recursos están bien utilizados), para el Estado (es una manera de conocer si los impuestos están siendo determinados debidamente), para los acreedores (para otorgar con seguridad créditos con los recursos que posee la compañía) y para los gerentes (permite decidir sobre la capacidad de endeudamiento de la empresa, acerca de la rotación tanto de inventarios como de las cuentas por cobrar, las medidas que tomarán para cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo etc.).(Gestión, 2013, parr.1)

Para Ricra (2014, p. 15) También, llamado Balance General y es un estado financiero estático porque representa la situación financiera de una empresa a una fecha determinada. Presenta el origen de las cuales la empresa ha obtenido recursos (pasivo y patrimonio), así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos recursos (activos).

### **Estructura del estado de situación financiera**

Según García (2009, p.45) nos menciona en su estudio la estructura del estado de situación financiera:

- Activo: Los bienes y derechos son los medios económicos, la inversión que realizan las empresas para obtener resultados.
- Pasivo: Las obligaciones son los medios financieros, la financiación que ha permitido obtener esos bienes y derechos.

- Patrimonio: La diferencia entre los bienes y derechos que posee la empresa y sus obligaciones constituyen el Patrimonio Neto o Neto de la empresa, la parte residual del activo.

## **b) Estado de resultados integrales**

De acuerdo a Rodríguez (2012, p.5), Este estado financiero presenta información sobre los resultados de una empresa en un periodo determinado, enfrentando los ingresos, los costos y gastos en que se incurrieron para poder obtenerlos y calcular una utilidad o pérdida en un parámetro de tiempo; muestra un resumen de los resultados de las operaciones de la empresa, si ganó o perdió durante el periodo en cuestión y también sirve como una referencia de información para los distintos usuarios que puede tener la entidad.

Se define que es un estado financiero que permite conocer la utilidad o pérdida de una empresa en un parámetro de tiempo, y también sirve como una referencia de información para los distintos usuarios que puede tener la entidad.

### **Estructura del estado de resultados**

Martínez (2012, p. 43) indica que el estado de resultados está distribuido de la siguiente manera:

- Ventas: Incluye los ingresos que genera la empresa en el curso normal de sus actividades, ya sea por de venta de bienes, prestación de servicios, u otros ingresos derivador del giro de principal. Debe mostrarse neto de las devoluciones, descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas.
- Otros ingresos operacionales: Incluye conceptos significativos y de carácter permanente que no siendo proveniente de las actividades principales, tienen una incidencia directa con ella y constituyen actividades a fines.

•Costo de ventas: Tratándose de la venta de bienes, tenemos que este concepto representa el costo total de los artículos o mercaderías vendidos durante un ejercicio contable dado, el costo de adquisición más los gastos vinculados con dicha compra.

•Gastos de venta: Incluye gastos necesarios para la realización de las actividades de comercialización, distribución o de ventas.

-Comisiones pagadas a trabajadores de empresa.

-A personas que actúen independientemente.

-Fletes y gastos de despacho.

-Muestras entregadas con fines promocionales.

-Gastos de publicidad.

-Alquileres, depreciaciones de los activos fijos utilizados en el departamento de ventas.

•Gastos de administración: Incluye gastos directamente vinculados con la dirección general de la empresa. Sueldos de funcionarios superiores. Remuneración a trabajadores del departamento administrativo.

-Alquileres, depreciación de activos fijos utilizados por el departamento Administrativo.

•Ingresos financieros: Incluye ingresos obtenidos por la empresa por la inversión en recursos financieros. Intereses, ganancias por diferencia de cambio, dividendos y otros.

•Gastos financieros: Incluye los costos incurridos con motivo de los compromisos crediticios adquiridos por la empresa.

-Intereses, pérdidas por diferencias de cambio y otros.

•Otros ingresos y gastos: Incluye aquellos ingresos y gastos no relacionados con el giro del negocio, distintos a los de venta, administración y financieros.

-Ingresos provenientes de la explotación de servicios en beneficio del personal (tales como cobros o descuentos por servicios prestados por la empresa al personal por concepto de cafetería, comedor).

•Ingresos y gastos extraordinarios: Se debe revelar la naturaleza e importes brutos de las partidas extraordinarias, gastos adicionales y deducciones.

•Resultados por exposición a la inflación: Incluye el efecto del ajuste de los EE.FF por inflación, determinándose una ganancia o pérdida neta por exposición a la inflación, para efectos de la determinación de la utilidad (o pérdida) del respectivo ejercicio.

•Impuesto a la renta: Incluye el monto del impuesto que corresponde a las utilidades generadas en el ejercicio, de acuerdo con lo establecido por las Normas del Impuesto a la Renta y la NIC N° 12.

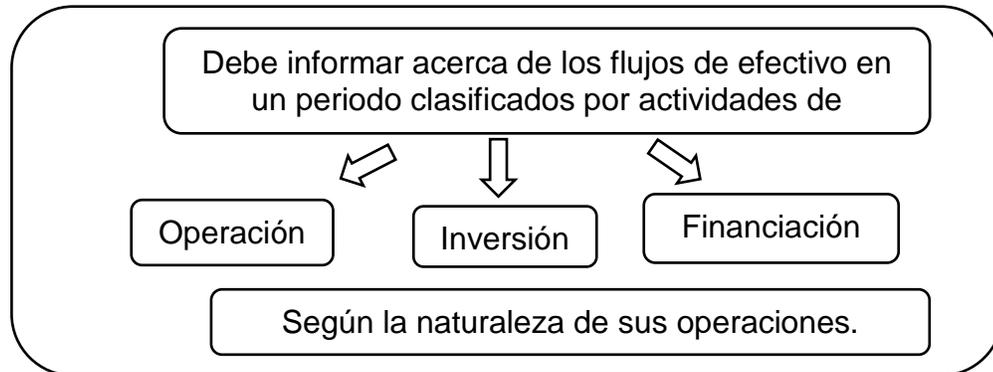
### **c) Estado de cambios en el patrimonio:**

De acuerdo a Gómez (2001, p. 2) Es el estado financiero que se encarga de mostrar los cambios que puedan tener las cuentas patrimoniales de la empresa durante un ejercicio, respecto de las decisiones tomadas en la junta de accionistas o junta de socios.

El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto es un estado financiero que informa las variaciones en las cuentas del patrimonio originadas por las actividades comerciales del giro de negocio de la empresa, entre el inicio y el término de un ejercicio contable. Es importante porque proporciona información patrimonial para la toma de decisiones gerenciales, como aumentos de capital, distribución de utilidades, capitalización de las reservas, etc. (Gestión, 2013, parr.1)

#### d) Estado de flujo de efectivo:

Según Castro (2015) El estado de flujo de efectivo es uno de los estados financieros básicos que informa sobre las alteraciones y los movimientos de efectivo y sus equivalentes en una fecha dada. Muestra el efectivo que ha sido generado y aprovechado en las actividades operativas, de inversión y financiamiento de la empresa. (parr.6)



Fuente: (Apaza, 2011, p.27)

- **Actividades de Operación**

Recursos procedentes de las operaciones principales y ordinarias de la compañía, como los cobros procedentes de la venta de bienes y la prestación de servicios. (Actualicese, 2015, parr.3)

- **Actividades de Inversión**

La presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de las actividades de inversión es importante, porque tales flujos de efectivo representan la medida en la cual se han hecho desembolsos por causa de los recursos económicos que van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro. (Apaza, 2011, p.21)

- **Actividades de financiación**

La presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de actividades de financiación, puesto que resulta conveniente al efectuar la predicción de necesidades de efectivo para cubrir compromisos con los que suministran capital a la empresa. (Apaza, 2011, p.21)

### **e) Notas a los estados financieros:**

Según la NIC 1 “Presentación de los Estados Financieros” las notas contienen información adicional a la presentada en el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado de Flujo de Efectivo. Las notas suministran descripción narrativa o desagregaciones de partidas presentadas en esos estados e información sobre partidas que no cumplen las condiciones para ser reconocidas en ellos. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015).

### **❖ Análisis Financiero**

#### **-Definiciones**

Según Flores ( 2015, p.37)Es un conjunto de principios, procedimientos y técnicas que permiten que las transacciones comerciales, económicas, financieras que realiza una empresa y que se encuentran plasmadas en la contabilidad, como información financiera, sirvan de base a la gerencia para tomar decisiones oportunas y eficientes en un momento determinado.

El análisis financiero proporciona información a fin de que la gerencia tome la decisión más conveniente para la empresa. En ese sentido, la finalidad del análisis financiero es servir como herramienta básica para el gerente o funcionario responsable, en la toma de decisiones empresariales.

Para Franco (2007, p.167) El análisis de los estados financieros significa usar todas las fuentes de información financiera y no financiera necesarias para lograr una evaluación de situación financiera en un determinado momento. Generalmente, las razones o relaciones financieras son utilizadas en el análisis aunque también existen otros métodos de los análisis de estados financieros.

## **-Objetivos del análisis de los estados financieros**

De acuerdo a Flores (2015, p.64) en su investigación nos menciona que los objetivos de los Análisis de estados financieros son:

- a. Explicar la importancia del capital de trabajo en la empresa.
- b. Determinar si la empresa es solvente y rentable.
- c. Evaluar el cumplimiento de la empresa durante un periodo determinado y el rol que cumple frente a la competencia.
- d. Determinar las causas y los efectos de la gestión gerencial de la empresa sobre la situación actual en que se encuentra.
- e. Determinar la situación de liquidez, endeudamiento, independencia financiera de la empresa.
- f. También suministrar información a los siguientes usuarios:

### **•Gerentes**

Para ejercer el control de la empresa y tomar las decisiones oportunas y eficientes en su momento determinado.

### **•Propietarios**

Para determinar si su inversión realizada en la empresa genera rentabilidad.

### **•Proveedores o acreedores**

Para precisar si la empresa puede cancelar sus obligaciones en forma oportuna.

### **•Otras entidades o personas**

La Sunat, la SMV, los inversionistas, en la utilización de la información que sea de su interés.

## **-Métodos de análisis de los estados financieros**

### **a) Análisis vertical (estructural):**

De acuerdo al estudio de Rodríguez, Gallego y García (2009, p.69) el análisis vertical se basa en transformar en porcentaje los importes de las distintas cuentas que aparecen en un estado financiero, tomando como base de comparación una magnitud significativa. El objetivo se concentra en ver el peso relativo de cada partida y permitir las comparaciones, especialmente con la situación histórica y evolución anterior de la empresa y con el sector en donde se encuentra.

Según Franco (2007, p.169) “Permite obtener una visión general de la estructura financiera de la empresa y de la productividad de sus operaciones. Asimismo, facilita hacer comparaciones con empresas similares y con presupuestos establecidos por la misma empresa.”

Entendemos que el análisis vertical es un método que va a permitir saber cuánto representa una cuenta específica del total del activo, pasivo o patrimonio y en el caso del estado de resultado el total sería las ventas.

### **b) Análisis horizontal (tendencias):**

Método que indica la evolución de cada una de las cuentas conformantes del estado de situación financiera y estado de resultado integral. El resultado se determina durante diferentes periodos. Las cifras que arroja se pueden expresar tanto en nuevos soles como en porcentajes. Este método permite observar el desenvolvimiento de cada cuenta y sus respectivos resultados a través del tiempo. (Flores, 2015, p.64)

En nuestra opinión un análisis de carácter horizontal consiste en la comparación de cifras homogéneas correspondientes a estados financieros de diferentes periodos, este método permite examinar el desarrollo de cada cuenta de los estados financieros.

## ❖ **Ratios financieros**

### **-Definiciones**

De acuerdo Aching (2006, p.5) Los ratios brindan información que permite tomar decisiones oportunas a los principales usuarios en la empresa, sean éstos sus dueños, entidades financieras, asesores, el estado, etc. Por ejemplo, si comparamos el activo corriente con el pasivo corriente, sabremos cuál es la capacidad de pago de la empresa y si es suficiente para responder por las obligaciones contraídas con terceros. Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.

Podemos definir a los ratios financieros como indicadores que nos permiten analizar los aspectos de la situación financiera y económica de una empresa, así como reconocer los cambios sufridos en un periodo determinado y también nos brinda información que nos permitirá tomar decisiones acertadas.

### **-Importancia de los ratios financieros**

En su estudio Flores (2015, p.65) nos expresa la importancia de los ratios financieros y son:

- Aporta información sobre la gestión de la empresa.
- Proporcionan información sobre si la inversión de los accionistas o dueños de una empresa es rentable.
- Permiten realizar comparaciones, que no es posible realizarlas mediante valores absolutos.
- Uniformizan la información relativa de diversas empresas o de años distintos de la empresa, facilitando su comparación.
- Aplicando en forma correcta los ratios financieros se determinan los puntos débiles de la empresa, con la finalidad de que la gerencia tome las medidas correctivas en el momento oportuno.

## -Clasificación de los ratios financieros

### a) Ratios de liquidez

Según la revista Actualidad Empresarial (2011) Estos ratios miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Es decir, es el dinero en efectivo disponible para cancelar sus deudas, expresando la capacidad que se tiene para convertir en efectivo los activos y pasivos corrientes. (p.224)

#### ▪ Ratio de circulante o razón circulante:

Siendo:

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

Activos corrientes o circulantes: Efectivo, Valores Negociables, Cuentas por cobrar, Inventarios.

Pasivos corrientes o circulantes: Cuentas por pagar, Documentos por pagar, Vencimiento de deuda, Impuestos por pagar, Otros gastos devengados.

Este ratio muestra la capacidad de pago de la empresa con sus deudas en un momento dado. A mayor ratio, mayor capacidad de la empresa para hacer frente obligaciones; en cambio, para ratios bajos, existe gran probabilidad de la suspensión de pagos a terceros. (Caballero, 2009, p.2)

En suma, si

$$\begin{aligned} 1 > & \text{ Buena capacidad de pago} \\ 1 = & \text{ Cubre apenas los pagos} \\ 1 < & \text{ Mala capacidad de pago} \end{aligned}$$

- **Prueba ácida:**

Este ratio nos indica, a semejanza del anterior, pero de una forma más detallada, la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas en el corto plazo.

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos pagados corriente por anticipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Capital de trabajo**

A diferencia de los otros indicadores, éste no se expresa como una razón, sino más bien como un saldo monetario, equivalente a la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Cuanto más amplia es la diferencia, mayor es la disponibilidad monetaria de la empresa para llevar acabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas de corto plazo.

$$\text{CT} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

**b) Ratios de solvencia, apalancamiento o cobertura:**

De acuerdo a Ferrer (2012) Son indicadores que calculan la solvencia financiera de largo plazo que posee la empresa, para hacer frente al pago de sus obligaciones con regularidad. La solvencia de la empresa dependerá de la correspondencia que exista entre el plazo de recuperación de las inversiones y el plazo de vencimiento de los recursos financieros propios o terceros.

Entre los principales ratios, podemos encontrar:

- **Endeudamiento de estructura del capital o endeudamiento patrimonial:**

$$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio}}$$

Expresa la combinación de deuda y capital social que la empresa quiere tener, señalando el grado de autonomía o dependencia financiera con la que se maneja la empresa. Es idóneo que el índice sea bajo, debido a que ello se traduciría en un escaso nivel de endeudamiento por parte de las empresas, con lo cual se mostraría capaz para pagar a los acreedores y proveedores. Evaluación de los acreedores para el otorgamiento de un préstamo financiero. (Caballero, 2009, p.2)

1 > Mala capacidad de pago de la empresa  
1 = Cubre apenas los pagos de las cuentas  
1 < Buena capacidad de pago de la empresa

#### ▪ Endeudamiento patrimonial a largo plazo

Este indicador es semejante al anterior, empero, está centrado en la capacidad de solvencia que tienen las empresas con respecto a sus pasivos (obligaciones) no corrientes o de largo plazo.

$$\frac{\text{Pasivos No corrientes}}{\text{Patrimonio}}$$

#### ▪ Endeudamiento del activo total

Indica el porcentaje de deuda a corto y largo plazo financiada con capital propio, o en otras palabras, evalúa qué porcentaje de los activos totales es financiado por terceros. De tal modo: un valor alto del margen se traduce en un alto grado de pérdida de autonomía frente a terceros. Un valor bajo del ratio muestra el exceso de capitales propios. Es recomendable uso de capital de terceros.

$$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

▪ **Índice Estructural:**

Mide el nivel de activos que son financiados mediante el patrimonio neto; es decir muestra el margen que la empresa dispone para financiar sus actividades con recursos propios de los accionistas.

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$$

**c) Ratios de gestión, actividad, rotación o eficiencia:**

Según Apaza (2011, p.552) Es llamado también administración de activos, miden la eficiencia de una empresa para administrar sus activos. Estas razones han sido diseñadas para contestar a la siguiente pregunta: considerando los niveles de ventas actuales y proyectadas ¿parece ser moderado, demasiado alta, o demasiado baja la cantidad total de cada tipo de activo reflejado en el estado de situación financiera? Las empresas invierten en activos para generar ingresos tanto en el período actual como en el futuro.

▪ **Rotación de Inventarios o Existencias:**

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}} = \text{veces}$$

Indica la frecuencia con la que sale una existencia del almacén para su venta. Por ello, se requiere propiciar que se tenga un elevado nivel de rotación, ya que eso mostraría un adecuado dinamismo en las ventas, permitiendo también la reducción de los costos de almacenamiento.

$$\text{Promedio de inventarios} = (\text{Existencias inicial} + \text{existencia final}) / 2$$

▪ **Periodo promedio de inmovilización:**

En general un menor número de días implica un mayor nivel de actividad en consecuencia un mayor nivel de liquidez por las existencias.

$$\frac{360}{\text{Rotación de inventarios}} = \text{días}$$

▪ **Rotación de cuentas por cobrar:**

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}} = \text{veces}$$

Promedio de ctas. por cobrar =  $(Cci + Ccf) / 2$

Cci=cuentas por cobrar al inicio de año

Ccf= cuentas por cobrar al final de año

Indica las veces en las que la inversión (cuentas por cobrar) ha sido recuperada durante el ejercicio, y por ende puede ser utilizada para medir su cobranza. Señalando el número de veces que el saldo promedio de las cobranzas por ventas al crédito pendientes ha sido liquidado durante el año. Debe precisarse que para hacer la evaluación del resultado, se necesita compararlo con el plazo medio de crédito que la empresa otorga a sus clientes. (Nicolas, 2016, parr.3)

▪ **Periodo promedio de cuentas por cobrar:**

Este ratio determina el número de días que demora en cobrar la empresa las ventas realizadas a crédito. Mientras menos días demore la empresa en cobrar las ventas a crédito, mejor gestión hará en el área de cobranzas

$$\frac{360}{\text{Rotación de ctas. por cobrar}} = \text{días}$$

▪ **Rotación de cuentas por pagar:**

$$\frac{\text{Compras}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}} = \text{veces}$$

Análogamente al ratio anterior, pero éste se usa para evaluar el desempeño de la empresa en cancelar el crédito obtenido; por lo tanto, debe guardar cierta correlación con el ratio rotación de cuentas por cobrar, con el objetivo de que tanto las facilidades de crédito otorgados a sus clientes como las que la empresa tiene por las compras al crédito realizadas permitan una organización adecuada. (Cueva, 2016,parr.4)

Por ejemplo, no sería óptimo dar créditos a 60 o 90 días si la compañía tiene a lo sumo un plazo de 30 días para cancelar sus deudas

**d) Ratios de rentabilidad, productividad o económicos:**

Según Caballero (2009, p.2) Estos ratios se emplean para medir la rentabilidad sobre inversiones actuales de las empresas, concentrándose en el análisis de los beneficios. No obstante, se debe ser cuidadoso porque las cifras arrojadas pueden ser engañosas, sino se cuenta con información complementaria. Es por ello que un correcto análisis de la variación de la utilidad neta del período implica conocer los factores que la afectan: variaciones en precios, compras, gastos de operación, eficiencia de la producción, etc.

▪ **Rentabilidad patrimonial (ROE)**

$$\frac{\text{Utilidad Neta o Ingreso Neto}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

- **Rentabilidad sobre los activos o rendimiento sobre la inversión (ROA)**

$$\frac{\text{Utilidad Neta o Ingreso Neto}}{\text{Activos totales}} = \%$$

Expresa la rentabilidad de los activos, medida con respecto a su aporte a la utilidad neta de la empresa. Consecuentemente, un ratio bajo podría deberse a la existencia de una alta capacidad instalada ociosa o al mal manejo de la liquidez, mientras que un ratio más elevado revelaría un mayor rendimiento en las ventas y dinero invertido.

- **Margen bruto:**

$$\frac{\text{Utilidad Bruta (ventas Netas-costo de ventas)}}{\text{Ventas netas}} = \%$$

Indica la cantidad que se obtiene de utilidad bruta por cada UM de ventas, luego de que la compañía ha cubierto los costos de producción y venta.

- **Margen neto:**

$$\frac{\text{Utilidad Netas}}{\text{Ventas Totales}} = \%$$

Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, hayan sido deducidos. A medida que más grande sea el margen neto de la compañía es mejor.

### 1.3.2. Planificación Financiera

#### -Definiciones

Según Flores (2015, p.141) Es el conjunto de procedimientos que implican la proyección de diferentes variables como ventas, costos, gastos u activos tomando como base diferentes estrategias alternativas de producción y

mercadotecnia, para posteriormente decidir cómo serán satisfechos los requerimientos financieros pronosticados.

En su investigación Perdomo (2002, p.815) menciona que la planeación financiera es una herramienta que va a permitir a las empresas realizar un estudio detallado de las necesidades futuras que puede tener la empresa; y elaborar una proyección en cuentas representativas de los estados financieros considerando los medios que la empresa posee y lo que se requiere para lograrlo.(La idea es determinar donde ha estado ahora y a donde va no solo el curso de los acontecimientos más probables, sino las desviaciones de los resultados más posibles. Si las cosas se tornan desfavorables, la empresa debe tener un plan de respaldo de modo que no la tomen in advertida, sin alternativas financieras.

En su estudio Morales y Antonio (2014, p.7) La planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa.

### **-Objetivos**

Para Grupo Financiero Base (2015, parr.3) menciona que sus cinco objetivos estratégicos principales son:

- Mejorar la rentabilidad.
- Establecer la cantidad adecuada de efectivo necesario.
- Determinar las fuentes de financiamiento.
- Fijar el nivel de ventas.
- Ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación.

En nuestra opinión que el objetivo de la planificación financiera, es realizar un diagnóstico de la situación actual de la empresa reconociendo sus

ventajas y desventajas, para que así pueda proyectarse ante posibles sucesos inesperados que puedan suceder en un mediano o largo plazo, y poder desarrollar planes de acción ante esos posibles escenarios.

### **-Importancia**

La planeación financiera es necesaria porque las decisiones de financiación y de inversión influyen mutuamente y no deben adoptarse de forma independiente. En otras palabras, el conjunto puede ser mayor o menor que la suma de las partes. También es necesaria para ayudar a los directivos financieros a evitar sucesos inesperados y prevenir como deberían reaccionar ante situaciones inevitables. (Flores, 2016, p.148)

Para Segura (2011, p. 25) En el campo de los negocios, la planeación financiera es importante porque de esta depende el éxito o fracaso de las inversiones, es decir, si se planea bien las finanzas, será posible lograr los objetivos planteados.

### **-Clasificación de los planes financieros**

De acuerdo a Morales y Antonio (2014, p.11) existen los planes financieros de: largo plazo (financiamiento e inversión) y los de corto plazo que por lo común se conocen como planes de flujo de efectivo (o tesorería) y los de emergencia.

#### **❖ Plan de largo plazo, financiamiento e inversión**

El plan a largo plazo de la empresa se expresa de manera cuantitativa en forma de un conjunto coherente de previsiones relativas a las aplicaciones y los recursos a largo plazo .Estas previsiones se designan a menudo con la expresión: plan de inversiones y financiación.

#### **❖ Planeación de efectivo**

El plan de tesorería permite que el presupuesto de tesorería funcione de manera adecuada. El objetivo de la gestión de la tesorería es, pues, asegurar la entrada de fondos en cantidad suficiente y a su debido tiempo

para poder hacer frente a las obligaciones de pago. Con el fin de evitar crisis de liquidez en la empresa, que son causados por los problemas del flujo de efectivo de la empresa.

#### ❖ **Planes financieros de emergencia**

Los planes de emergencia, se hacen para hacer frente a la situación de emergencia o sucesos imprevistos que se presenta en las empresas y deben prepararse con suficiente anticipación, para responder de forma adecuada a los apuros financieros.

#### ❖ **Presupuesto**

##### **-Etimología**

Según Del Rio (2009, p.2) La palabra presupuesto se compone de dos raíces latinas:

PRE = indica antes de, o delante de,  
SUPUESTO = hecho, formado,

Por lo tanto, Presupuesto significa "antes de lo hecho".

##### **-Definición:**

Refiriéndose al presupuesto como herramienta de la Administración, se le puede conceptuar como: "La estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un período determinado." En suma el Presupuesto "es un conjunto de pronósticos referentes a un lapso precisado." (Del Rio, 2009, p.3)

En su estudio Haime (2005, p.149) El presupuesto es un plan financiero que detalla con profundidad analítica, las operaciones e inversiones de una entidad, hasta llegar a la mínima expresión de prever cuantos fondos se asignaran para el pago de mano de obra, materiales, bienes de capital, etc., y también como serán obtenidos dichos fondos. Asimismo, se utilizan para ejercer control sobre las operaciones de los departamentos de la empresa, de tal manera que la operación diaria no se aleje de los planes establecidos y si lo hace, determinar porque sucedió y corregir lo necesario.

### **-Objetivos del presupuesto:**

Para Haime (2005, p.150) El concepto mismo de los presupuestos aclara cuales pueden ser los objetivos de éstos: es una herramienta de planeación para que los recursos de la empresa sean óptimamente aprovechados por su administración .También los presupuestos son elementos que permiten al gerente anticiparse a los cambios y adaptarse a ellos.

### **-Presupuesto de ventas:**

El presupuesto de ventas es un documento que ayuda a conocer la rentabilidad de una compañía y a conocer el volumen de ventas estimado. Es decir, da estimaciones de los niveles de ventas, (y por tanto de ingresos). El presupuesto de ventas es un pequeño apartado de un elemento mayor dentro de cualquier empresa: el plan financiero. Aunque lo cierto es que en otras ocasiones puede formar parte también del plan de negocios. Lo que no se puede dudar es que un buen presupuesto de ventas puede ayudar a la empresa a conseguir sus objetivos y lograr beneficios. (Emprendepyme, 2016, parr.1)

### **-Presupuesto de compras:**

En su estudio Borja (2014, parr.3-5)El Presupuesto de Compras es una herramienta que ayuda a las organizaciones ya sea tanto industriales como comerciales a determinar de forma cuantitativa y financiera la cantidad de productos que se necesita para el giro del negocio, ya sea costos de producción o inventarios para la venta.

Para poder realizar este presupuesto de manera eficiente y eficaz necesitamos conocer, determinar o formular el presupuesto de producción con los volúmenes indicados para la elaboración del producto y conocer los inventarios finales para hacer la reposición de los mismos.

## **1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo se presenta la Situación Financiera de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L., Chimbote 2017?

## **1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

### **1.5.1. Justificación Teórica**

De acuerdo a la variable de estudio que es la situación financiera se estructuró la información sobre conceptos, objetivos, características, tipos, clasificación, importancia, razones financieras entre otros aspectos teóricos de dicha variable que se añadió como sustento teórico de la presente investigación, que sirve como fuente confiable en investigaciones futuras.

### **1.5.2. Justificación Práctica**

La trascendencia del presente trabajo es que permitió realizar un análisis de la situación financiera de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L. con el fin de conocer la situación actual de la empresa y las deficiencias que se presentan en la empresa por la falta de un análisis financiero, y si el análisis desarrollado es considerado podría servir como contribución para mejorar la situación financiera de la empresa.

### **1.5.3. Justificación Metodológica**

La relevancia metodológica de la presente investigación, se basó en elaborar y aportar instrumentos de investigación como guía de análisis documental y entrevista para las variables de estudio, y que además, sirva para futuras investigaciones.

## **1.6. HIPÓTESIS**

Según Hernández (2010, pág. 90) nos dice que no en todas las investigaciones cuantitativas plantean hipótesis. El formular o no una hipótesis este depende de un factor muy esencial: el alcance inicial del estudio. Las investigaciones cuantitativas que formulen hipótesis son aquellas cuyo planeamiento define que su alcance será correlacional o explicativo, o las que tienen un alcance descriptivo, pero que intentan pronosticar una cifra o un hecho.

## 1.7. OBJETIVOS

### 1.7.1. Objetivo General

➤ Desarrollar un Análisis de la Situación Financiera del periodo 2013-2016 y Propuesta de una Planificación Financiera para la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., Chimbote 2017.

### 1.7.2. Objetivos Específicos

➤ Analizar la Situación Financiera del periodo 2013-2016 a través del Método Horizontal y Vertical de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

➤ Analizar la Situación Financiera a través de la aplicación de Ratios de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L. del periodo 2013-2016.

➤ Elaborar una Propuesta de Planificación Financiera para empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## II.MÉTODO

### 2.1. Diseño de Investigación

Por tratarse de un estudio de investigación con enfoque cuantitativo, el diseño de investigación del presente trabajo es de tipo Descriptivo con variante propositiva.

**M → O → P**

M = Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

O = Situación Financiera

P = Planificación Financiera

## 2.2. Variables, operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<p><b>Situación Financiera</b></p>	<p>La situación financiera se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedad de poder hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas. (García, 2014, parr.3)</p>	<p>La situación financiera hace referencia al efectivo que puede tener la empresa para hacer frente a sus obligaciones con terceros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Análisis Vertical</li> <li>▪ Análisis Horizontal</li> <li>▪ Ratio de Liquidez</li> <li>▪ Ratio de Solvencia</li> <li>▪ Ratio de Gestión</li> <li>▪ Ratio de Rentabilidad</li> </ul>	<p>Razón</p>

### 2.3.Población y muestra

- **Población**

La población estuvo integrada por los estados financieros de la empresa “DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.” desde el inicio de funcionamiento hasta la actualidad.

- **Muestra**

La muestra estuvo integrada por los estados de situación financiera y los estados de resultados comprendidos entre los años 2013 al 2016.

### 2.4.Técnicas e instrumentos de recolección de datos

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
<p><b>Entrevista</b></p> <p>Es una técnica de obtención de información mediante el diálogo mantenido en un encuentro formal y planeado entre una o más personas entrevistadoras, de tal forma que sea un elemento útil para el desarrollo de un proyecto. (Garcés, 2000, p .135)</p>	<p><b>Guía de entrevista</b></p> <p>Instrumento que se utilizó para recolectar información, mediante una serie de preguntas acerca de las actividades que realiza la empresa DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L, la que se le realizó al contador.</p>
<p><b>Análisis documental</b></p> <p>Es una técnica muy objetiva puede constituir evidencia, su desventaja es que se limita a fuentes escritas(Hernández ,2010, p. 183)</p>	<p><b>Guía de Análisis documental</b></p> <p>Es un instrumento que oriento cómo se debe registrar la información documental y, así conocer y comprender la variable de estudio. (Hernández, 2010, p. 185)</p>

### **2.4.1. Validez y confiabilidad**

Para la validez se utilizó el juicio de expertos, que son 03 especialistas conocedores del tema que revisaron el instrumento con el fin de obtener un instrumento fiable y adecuado para la recolección de los datos.

### **2.5. Métodos de análisis de datos**

En el presente trabajo de investigación se utilizó la estadística descriptiva para obtener resultados en términos de porcentajes, plasmados en cuadros y gráficos dinámicos que contienen los resultados de la investigación.

### **2.6. Aspectos éticos**

- Se respetó el derecho de autor con sus respectivas citas.
- La información que nos alcanzó la empresa se conservó con absoluta confidencialidad.
- Se respetó la fiabilidad de los datos a los documentos originales.
- El presente trabajo de investigación no afectó al medio ambiente.
- El trabajo de investigación presenta información fidedigna, verdadera, confiable, clara; de acuerdo a las definiciones de los autores.

### III.RESULTADOS

#### 3.1. Datos generales de la empresa

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.
<b>NUMERO DE RUC</b>	20116170770
<b>INICIO DE ACTIVIDADES</b>	Setiembre del 2001
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b>	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
<b>DOMICILIO FISCAL</b>	Jirón L. Espinar 517 Casco Urbano
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>	Sr. Sam Chu Oscar Fernando

#### 3.2. Reseña Histórica Empresarial

El fundador de Distribuidora Marisa S.R.L. inició su empresa a los 25 años, dedicándose en sus principios a la venta de pequeños artículos en un espacio pequeño de su casa ,ya con el tiempo se dio cuenta que más tarde podía explotar innovando con más productos. Cinco años más tarde empezó a vender productos como galletas, tabaco, y alimentos de consumo por mayor y edita su primer catálogo y desde ahí vende sus productos por cantidades considerables. La empresa al inicio de su funcionamiento contaba con 3 trabajadores en planilla y en la actualidad cuenta con 19 trabajadores en planilla; así mismo la empresa cuando inicio sus actividades tenía un capital de 360,000 intis y hoy en día tiene un capital de S/455,711.00.

Y en el periodo 2014 un carro de la empresa en donde se entregaban las mercaderías se incendió, generando dar de baja al activo correspondiente y también pérdidas para la empresa.

### **3.3. Misión**

Permanecer y crecer regionalmente como número uno en la preferencia de sus clientes, mediante la comercialización y distribución de una amplia variedad de productos de consumo para su hogar o negocio, en los formatos de autoservicio, mostrador y reparto, con una excelente calidad, atención y servicio.

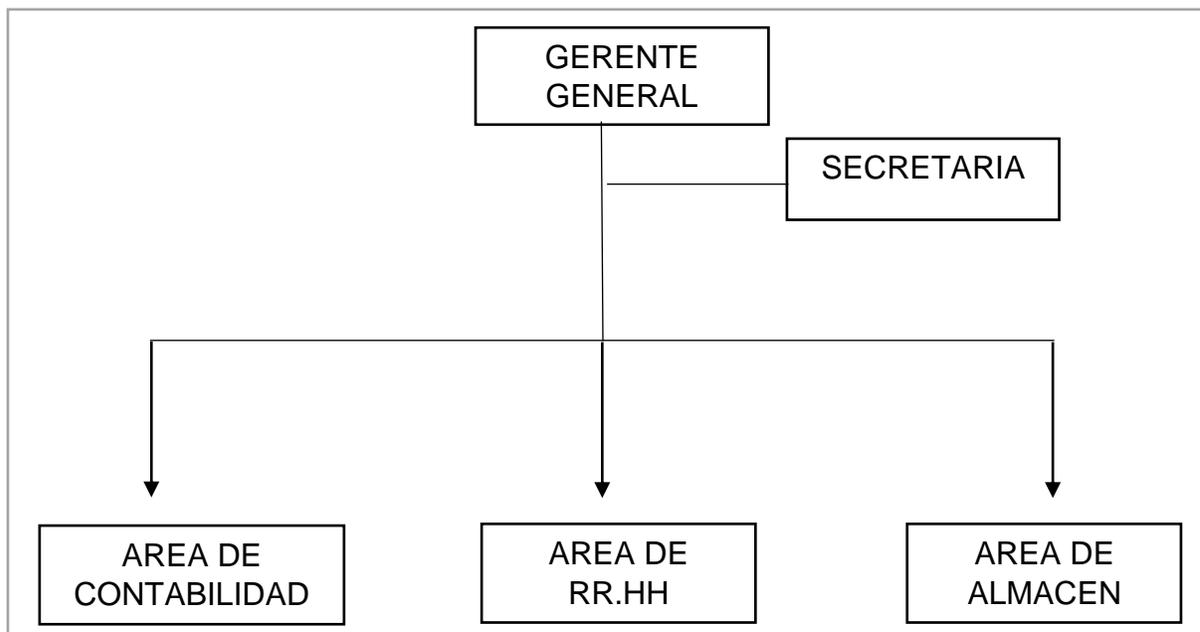
### **3.4. Visión**

Al 2020 ser una empresa que trascienda por ser el número uno en la preferencia del cliente, por su trato digno al ser humano, su responsabilidad social y su rentabilidad.

### **3.5. Marco Axiológico**

- **RESPONSABILIDAD:** Cumplimos nuestras obligaciones y asumimos las consecuencias de nuestro proceder, tomando en cuenta siempre el resultado.
- **TOLERANCIA:** Alto nivel de tolerancia frente a las ideas y opiniones de los demás
- **LEALTAD:** Lealtad a la empresa e identificación con ella.
- **INTEGRIDAD:** Relaciones personales basadas en la confianza y el respeto mutuo.
- **SOLIDARIDAD:** La empresa siempre buscará solucionar los problemas empresariales de sus clientes más allá del fin lucrativo. Busca el bien común, el sentido de una vida exitosa para todos.
- **RESPECTO:** Reconocemos y apreciamos de manera integral el valor de la persona con sentido de equidad y justicia; a través de un ambiente de armonía, libertad de opinión e igualdad de oportunidades.
- **COMPROMISO:** Todos trabajamos unidos, buscando alcanzar mayores estándares de desempeño, para contribuir a la satisfacción de los clientes.

### 3.6. Organigrama



Fuente: Elaboración propia

### 3.7. Identificación de los grupos de interés

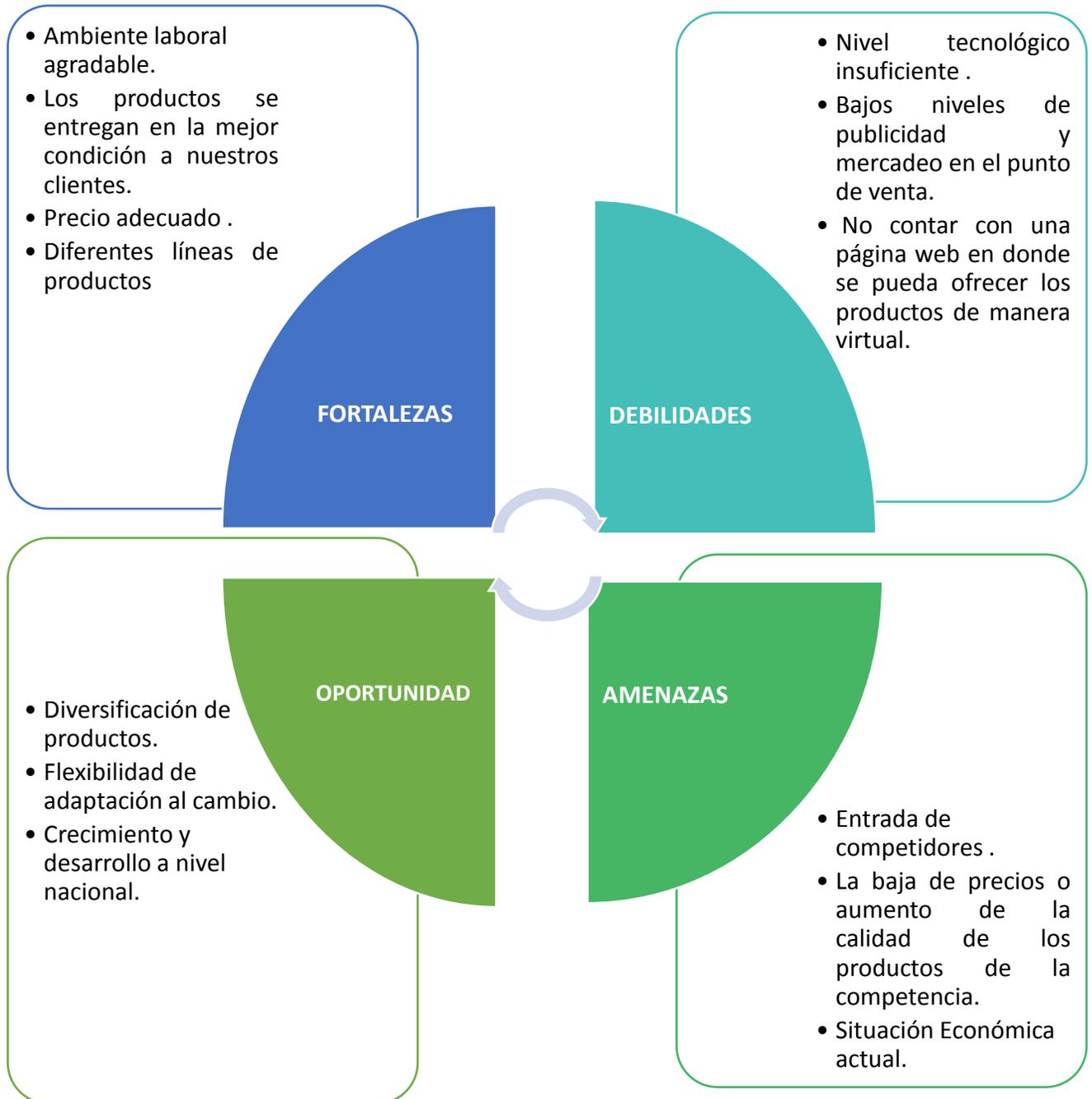
➤ PRINCIPALES CLIENTES:

- COMERCIALIZADORA NEVY EIRL.
- DISTRIBUIDORA MARISABEL S.R.L.
- DISTRIBUIDORA SAN REY S.R.L.
- DISBRAM S.R.L

➤ PRINCIPALES PROVEEDORES:

- NESTLE PERU S.A.
- KIMBERLY-CLARK PERU S.R.L
- MONDELEZ PERU SA
- COLGATE PALMOLIVE PERU SA
- INDUSTRIAS UNIDAS DEL PERU SAA

### 3.8. Análisis FODA Estratégico



### 3.9. Análisis de los Estados financieros

**TABLA N°01: ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL PERIODO 2013 AL 2016**

**DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 AL 2016  
EXPRESADO EN SOLES (S/)**

ACTIVO	Análisis Vertical- Variación Relativa							
	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
<b>Activo corriente</b>								
Efectivo y equivalente de efectivo	1,281,330	54%	1,238,930	54%	229,520	13%	372,316	18%
Cuentas por cobrar com. terceros	428,105	18%	318,686	14%	98,429	6%	240,784	12%
Mercaderías	508,852	21%	533,614	23%	639,671	37%	688,570	33%
Otros activos corrientes	67,037	3%		0%	90,858	4%	81,671	4%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>2,285,324</b>		<b>2,091,230</b>		<b>1,058,478</b>		<b>1,383,341</b>	<b>67%</b>
<b>Activo No corriente</b>								
Inmueble, maquinaria y equipo	471,590	20%	472,649	21%	1,016,536	44%	1,018,655	49%
Depreciación, amort y agot acur	-382,131	-16%	-398,580	-17%	-344,856	-15%	-344,856	-17%
Activo Diferido	0	0%	20,747	1%	20,747	1%	20,747	1%
Otros activos no corrientes	0	0%	109,153	5%				
<b>Total Activo No corriente</b>	<b>89,459</b>		<b>203,969</b>		<b>692,427</b>		<b>694,546</b>	<b>33%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,374,783</b>		<b>2,295,199</b>		<b>1,750,905</b>		<b>2,077,887</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>								
<b>Pasivo Corriente</b>								
Trib. Y apor sist pens y salud por	134,149	6%	50,004	2%				0%
Remuneraciones y participacion	4,462	0%	30,563	1%	8,269	0.5%	8,269	0.4%
Cuentas por pagar comercial -terc	631,299	27%	688,028	30%	852,326	49%	1,017,017	49%
Cuentas por pagar diversas -terc	71,058	3%						0%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>840,968</b>		<b>768,595</b>		<b>860,595</b>		<b>1,025,286</b>	<b>49%</b>
<b>Pasivo No corriente</b>								
Obligaciones Financieras	377,268	16%	357,549	16%	177,119	10%	340,728	16%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>377,268</b>		<b>357,549</b>		<b>177,119</b>		<b>340,728</b>	<b>16%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,218,236</b>		<b>1,126,144</b>		<b>1,037,714</b>		<b>1,366,014</b>	<b>66%</b>
<b>PATRIMONIO</b>								
Capital	455,711	19%	455,711	20%	455,711	26%	455,711	22%
Resultados acumulado positivo	501,319	21%	700,836	31%	223,302	13%	238,823	11%
Utilidad Ejercicio	199,517	8%	12,508	1%	34,178	2%	17,339	1%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,156,547</b>		<b>1,169,055</b>		<b>713,191</b>		<b>711,873</b>	<b>34%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,374,783</b>		<b>2,295,199</b>		<b>1,750,905</b>		<b>2,077,887</b>	<b>100%</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## **ANÁLISIS DE LA TABLA Nº 01**

En el análisis efectuado al Estado de Situación Financiera de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L., en los periodos 2013 al 2016, se concluye que:

### **Dentro del análisis de la cuenta del activo:**

- El rubro efectivo y equivalente de efectivo en el año 2013 representa el 54% del total del activo, para el periodo 2014 cuenta con una participación del 54% a pesar que aumento en cantidad debido a la exigencia de las cuentas por cobrar de las ventas de ese año, En el año 2015 representa un 13%, existiendo una disminución debido a los pagos que se efectuaron y porque en dicho año realizó una inversión al adquirir un activo inmovilizado ; en el año 2016 equivale a un 18% del total del activo aumentando su participación debido al incremento en las ventas .
- En lo referente al rubro de las cuentas por cobrar comerciales observamos que en el periodo 2013 representa el 18% del total del activo, en el año 2014 representa el 14% y para el año 2015 y 2016 representa el 6% y 12%, como podemos observar para los años 2013 y 2014 la participación es considerable debido a que en esos periodos se realizaron ventas al crédito y no se maneja una política de cobranza eficiente.
- La mercadería que posee la empresa están conformados por abarrotes (aceite, leche, yogurt, galletas, etc.)de acuerdo a ello observamos que para el período 2013 obtuvo el 21% del total de los activos, para el período 2014 representa el 23% del total de activo, por otro lado, en el período 2015 la participación es de un 37% aumentó debido a devoluciones que tuvo la empresa y en el 2016 obtuvo el 33% del total de los activos decreció debido a que hubo más ventas en ese periodo y la empresa para realizar la compra de sus mercaderías considera los saldos en almacén.
- Dentro del activo no corriente tenemos al rubro inmuebles, maquinaria y equipo, que para el año 2013 representó el 20% del total activo, llegando al monto de S/ 471,590.00, para el año 2014 tuvo un total de S/472,649.00

representando el 21% del total activo del año correspondiente; mientras que para el año 2015 un total de S/1, 016,536.00 con una participación de 44% , incrementó debido a que la empresa adquirió un terreno y en el periodo 2016 tiene una participación de 49% del total de activo .

- En el periodo 2013, el rubro cuentas por pagar comerciales representó un 27% del pasivo y patrimonio, con un importe de S/631,299.00; en el periodo 2014 tuvo un importe de S/688,028.00 representando un 30% del pasivo y patrimonio; mientras que para el periodo 2015 se obtuvo un total de S/852,326.00 con un 49%, aumentó debido a que se adquirió más mercadería a crédito y en el año 2016 representa un 49 % del total de pasivo y patrimonio.
- La cuenta Capital social en el año 2013 representa 19% del total pasivo y patrimonio, para el 2014 representó el 20% del total del pasivo y patrimonio, mientras que para el 2015 y 2016 representa el 26% y 22% respectivamente del total pasivo y patrimonio.

**TABLA N°02: ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS DEL PERIODO  
2013 AL 2016**

**DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.  
ESTADO DE RESULTADOS  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 AL 2016  
EXPRESADO EN SOLES (S/)**

	ANALISIS VERTICAL							
	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
Ventas Netas o ingresos por servicio	9,919,991		7,269,150		7,479,393		7,617,671	
(-) Descuentos, rebajas y bonif. Conc.					56,172	1%	101,595	1.33%
<b>Ventas Netas</b>	9,919,991	100%	7,269,150	100%	7,423,221	99%	7,516,076	99%
(-) Costo de Ventas	9,192,622	93%	6,745,292	93%	6,836,972	91%	7,102,671	93%
<b>Resultado Bruto Utilidad O Pérdida</b>	<b>727,369</b>	<b>7%</b>	<b>523,858</b>	<b>7%</b>	<b>586,249</b>	<b>8%</b>	<b>413,405</b>	<b>5%</b>
(-) Gasto de Venta	425,416	4.29%	294,410	4.05%	325,792	4.36%	340,112	4.5%
(-) Gasto de Administracion	209,920	2%	345,102	5%	277,484	4%	183,064	2%
<b>Resultado de Operación Utilidad</b>	<b>92,033</b>	<b>1%</b>	<b>-115,654</b>	<b>-2%</b>	<b>-17,027</b>	<b>-0.2%</b>	<b>-109,771</b>	<b>-1%</b>
(-) Gastos financieros	75,224	0.8%	83,381	1.1%	68,854	0.9%	52,561	0.7%
(+) Otros ingresos gravados	263,219	2.7%	217,424	3.0%	149,397	2%	191,729	2.5%
(-) Gastos diversos	2,710	0.03%	5,881	0.1%	29,338	0.4%	1,915	0.03%
<b>Resultado antes de particip Utilidad</b>	<b>277,318</b>	<b>2.80%</b>	<b>12,508</b>	<b>0%</b>	<b>34,178</b>	<b>0.5%</b>	<b>27,482</b>	<b>0.4%</b>
(-) Distribucion legal de la renta	-		-		-		-	
<b>Resultado antes del impuesto Utilidad</b>	<b>277,318</b>	<b>2.80%</b>	<b>12,508</b>	<b>0.2%</b>	<b>34,178</b>	<b>0.5%</b>	<b>27,482</b>	<b>0.4%</b>
(-) Impuesto a la Renta	77,801	0.78%	3,752	0.1%	9,570	0.1%	10,143	0.1%
<b>Resultado del Ejercicio Utilidad</b>	<b>199,517</b>	<b>2%</b>	<b>8,756</b>	<b>0.12%</b>	<b>43,748</b>	<b>0.58%</b>	<b>17,339</b>	<b>0.23%</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## **ANÁLISIS DE LA TABLA Nº 02**

Al efectuar el análisis vertical al Estado de Resultados de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L., por los periodos 2013 al 2016 se concluye que:

- La cuenta de descuentos rebajas y bonificaciones concedidas para el año 2015 representa un 1% del total de ventas y para el 2016 aumenta con una participación de 1.33% debido a los descuentos que se ofrecen como política de la empresa para obtener más ventas.
- El costo de ventas en el año 2013 representa 93% de las ventas netas. En el año 2014, 2015 y 2016 sus porcentajes representan el 93%, 91% y 93%,
- Los gastos administrativos representan el 2% en relación a las ventas en el año 2013, mientras que en el año 2014 representa el 5% y en el 2015 representa el 4%, para el 2016 tiene una participación de 2%
- Los gastos de ventas representan el 4.29% en relación a las ventas en el año 2013, en el 2014 representa un 4.05% y en el 2015 representa el 4.36% del total de ventas, para el periodo 2016 tiene una participación de 4.50% del total de ventas, es una cuenta que se mantiene debido a que la empresa distribuye la mercadería.
- La utilidad neta para el año 2013 en relación a la ventas representa el 2%, mientras que en el 2014 representa el 0.17%, para los periodos 2015 y 2016 representa 0.46% y 0.23% respectivamente.
- El rubro de Otros ingresos gravados en el año 2013 y 2014 representa del total de ventas un 2.7% y 3% respectivamente , para el periodo 2015 tiene una participación del 2% del total de ventas .En el 2016 equivale a un 2.5% del total de ventas.

**TABLA N°03: ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL PERIODO 2013 AL 2016**

**DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 AL 2016  
EXPRESADO EN SOLES (S/)**

ACTIVO	ANÁLISIS HORIZONTAL				Variación Absoluta			Variación Relativa		
	2013	2014	2015	2016	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2013-2014	2014-2015	2015-2016
<b>Activo corriente</b>										
Efectivo y equivalente de e	1,281,330	1,238,930	229,520	372,316	-42,400	-1,009,410	142,796	-3%	-81%	62%
Cuentas por cobrar com.	428,105	318,686	98,429	240,784	-109,419	-220,257	142,355	-26%	-69%	145%
Mercaderías	508,852	533,614	639,671	688,570	24,762	106,057	48,899	5%	20%	8%
Otros activos corrientes	67,037		90,858	81,671	-67,037	90,858	-9,187	-100%	100%	-10%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>2,285,324</b>	<b>2,091,230</b>	<b>1,058,478</b>	<b>1,383,341</b>	<b>-194,094</b>	<b>-1,032,752</b>	<b>324,863</b>	<b>-8%</b>	<b>-49%</b>	<b>31%</b>
<b>Activo No corriente</b>										
Inmueble , maquinaria y e	471,590	472,649	1,016,536	1,018,655	1,059	543,887	2,119	0.22%	115%	0.21%
Depreciacion , amort y ag	-382,131	-398,580	-344,856	-344,856	-16,449	53,724	0	4%	-13%	0%
Activo Diferido	0	20,747	20,747	20,747	20,747	0	0	100%	0%	0%
Otros activos no corriente	0	109,153	0	0	109,153	-109,153	0	100%	-100%	0%
<b>Total Activo No corrient</b>	<b>89,459</b>	<b>203,969</b>	<b>692,427</b>	<b>694,546</b>	<b>114,510</b>	<b>488,458</b>	<b>2,119</b>	<b>128%</b>	<b>239%</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,374,783</b>	<b>2,295,199</b>	<b>1,750,905</b>	<b>2,077,887</b>	<b>-79,584</b>	<b>-544,294</b>	<b>326,982</b>	<b>-3%</b>	<b>-24%</b>	<b>19%</b>
<b>PASIVO</b>										
<b>Pasivo Corriente</b>										
Trib. Y apor sist pens y sa	134,149	50,004	0	0	-84,145	-50,004	0	-63%	-100%	0%
Remuneraciones y partici	4,462	30,563	8,269	8,269	26,101	-22,294	0	585%	-73%	0%
Cuentas por pagar comer	631,299	688,028	852,326	1,017,017	56,729	164,298	164,691	9%	24%	19%
Cuentas por pagar diversa	71,058	0	0	0	-71,058	0	0	-100%		
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>840,968</b>	<b>768,595</b>	<b>860,595</b>	<b>1,025,286</b>	<b>-72,373</b>	<b>92,000</b>	<b>164,691</b>	<b>-9%</b>	<b>12%</b>	<b>19%</b>
<b>Pasivo No corriente</b>										
Obligaciones Financieras	377,268	357,549	177,119	340,728	-19,719	-180,430	163,609	-5%	-50%	92%
<b>Total Pasivo No Corrien</b>	<b>377,268</b>	<b>357,549</b>	<b>177,119</b>	<b>340,728</b>	<b>-19,719</b>	<b>-180,430</b>	<b>163,609</b>	<b>-5%</b>	<b>-50%</b>	<b>92%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,218,236</b>	<b>1,126,144</b>	<b>1,037,714</b>	<b>1,366,014</b>	<b>-92,092</b>	<b>-88,430</b>	<b>328,300</b>	<b>-7.56%</b>	<b>-7.85%</b>	<b>32%</b>
<b>PATRIMONIO</b>										
Capital	455,711	455,711	455,711	455,711	0	0	0	0%	0%	0%
Resultados acumulado po	501,319	700,836	223,302	238,823	199,517	-477,534	15,521	40%	-68%	7%
Utilidad Ejercicio	199,517	12,508	34,178	17,339	-187,009	21,670	-16,839	-94%	173%	-49%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,156,547</b>	<b>1,169,055</b>	<b>713,191</b>	<b>711,873</b>	<b>12,508</b>	<b>-455,864</b>	<b>-1,318</b>	<b>1%</b>	<b>-39%</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRI</b>	<b>2,374,783</b>	<b>2,295,199</b>	<b>1,750,905</b>	<b>2,077,887</b>	<b>-79,584</b>	<b>-544,294</b>	<b>326,982</b>	<b>-3%</b>	<b>-24%</b>	<b>19%</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### **ANÁLISIS DE LA TABLA Nº 03**

Al efectuar el análisis horizontal al Estado de Situación Financiera de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L., por los periodos 2013 al 2016 se concluye que:

- El efectivo y equivalente de efectivo para el 2013 es de S/1, 281,330.00 y para el 2014 es de S/. 1, 238,930.00 evidenciando una disminución de 3% (S/. 42,400) en relación al ejercicio 2013; para el año 2015 se observa que la partida descendió en 81% (S/. 1, 009,410) en relación al ejercicio 2014, debido a que la empresa invirtió en la compra de activos inmovilizados, compro más mercadería para la venta y en el periodo 2016 en relación al 2015 la empresa presenta una variación absoluta de S/142,796.00 obteniendo un aumento de 62%.
- Las cuentas por cobrar comerciales para el año 2013 al 2014, tuvo una disminución de (S/109,419.00) esto plasmó un descenso porcentual en su valor relativo de 26%; para los periodos 2015 y 2014 presenta una variación absoluta de (S/220,257.00) con una variación relativa de 69% y para el periodo 2016 en comparación con el 2015 obtuvo un aumento de S/142,355.00 debido a que la política de cobranza no resulta ser eficiente.
- La Cuenta de Mercaderías en el año 2013 es de S/.508,852.00, para el año 2014 es de S/.533,614.00, en el año 2015 es de S/. 639,671.00, dándose del año 2013 al 2014 una variación absoluta de S/.24,762.00 con una variación relativa de 5% y luego para los años 2014 al 2015 una variación absoluta de S/.106,057.00 con una variación relativa de 20% respectivamente y para el año 2016 en relación al 2015 obtuvo una variación absoluta de S/48,899.00 con una variación relativa de 8%.
- Los inmuebles, maquinaria y equipo para los años 2013 y 2014 tienen un valor de S/471,590.00 y S/472,649.00 respectivamente, se obtuvo una variación absoluta de S/1,059.00 con una variación relativa de 0.22% .Para el periodo 2015 se refleja un aumento de S/. 543,887 (115%) en relación al periodo 2014, como consecuencia de la compra de un terreno.

- Las Cuentas por Pagar comerciales en el año 2013 es de S/.631,299.00, para el año 2014 es de S/. 688,028.00, para el año 2015 es de S/. 852,326.00 finalmente en el año 2016 es de S/1,017, 017.00, dándose del año 2013 al 2014 una variación absoluta de S/. 56,729.00 con una variación relativa de 9% respectivamente, para el año 2014 al 2015 presenta una variación absoluta de S/164,298.00 con una variación relativa de 24%, y en 2015 al 2016 la empresa aumenta en S/164,691.00 respecto a su variación absoluta y una variación relativa 19%.
- La cuenta Capital emitido no ha tenido variación alguna en el transcurso de los años evaluados.

**TABLA N°04: ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADO DEL PERIODO 2013 AL 2016**

**DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.  
ESTADO DE RESULTADOS  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 AL 2016  
EXPRESADO EN SOLES (S/)**

ANALISIS HORIZONTAL	2013	2014	Variacion Absoluta del 2014 -2013	Variacion relativa (%)	2014	2015	Variacion Absoluta del 2015-2014	Variacion relativa (%)	2015	2016	Variacion Absoluta del 2016-2015	Variacion relativa (%)
	Ventas Netas	9,919,991	7,269,150	-2,650,841	-27%	7,269,150	7,479,393	210,243	3%	7,479,393	7,617,671	138,278
(-) Dcstos ,reb y bonif conced			0			56,172	56,172	100%	56,172	101,595	45,423	81%
<b>Ventas Netas</b>	9,919,991	7,269,150	-2,650,841	-27%	7,269,150	7,423,221	154,071	2%	7,423,221	7,516,076	92,855	1%
(-) Costo de Ventas	9,192,622	6,745,292	-2,447,330	-27%	6,745,292	6,836,972	91,680	1%	6,836,972	7,102,671	265,699	4%
<b>Resultado Bruto Utilidad O Pérdida</b>	<b>727,369</b>	<b>523,858</b>	<b>-203,511</b>	<b>-28%</b>	<b>523,858</b>	<b>586,249</b>	<b>62,391</b>	<b>12%</b>	<b>586,249</b>	<b>413,405</b>	<b>-172,844</b>	<b>-29%</b>
(-) Gasto de Venta	425,416	294,410	-131,006	-31%	294,410	325,792	31,382	11%	325,792	340,112	14,320	4%
(-) Gasto de Administracion	209,920	345,102	135,182	64%	345,102	277,484	-67,618	-20%	277,484	183,064	-94,420	-34%
<b>Resul de Operación Utilidad O Pérdida</b>	<b>92,033</b>	<b>-115,654</b>	<b>-207,687</b>	<b>-226%</b>	<b>-115,654</b>	<b>-17,027</b>	<b>98,627</b>	<b>-85%</b>	<b>-17,027</b>	<b>-109,771</b>	<b>-92,744</b>	<b>545%</b>
(-) Gastos financieros	75,224	83,381	8,157	11%	83,381	68,854	-14,527	-17%	68,854	52,561	-16,293	-24%
(+)Otros ingresos gravados	263,219	217,424	-45,795	-17%	217,424	149,397	-68,027	-31%	149,397	191,729	42,332	28%
(-) Gastos diversos	2,710	5,881	3,171	117%	5,881	29,338	23,457	399%	29,338	1,915	-27,423	-93%
<b>Resultado antes de particip Utilidad O P</b>	<b>277,318</b>	<b>12,508</b>	<b>-264,810</b>	<b>-95%</b>	<b>12,508</b>	<b>34,178</b>	<b>21,670</b>	<b>173%</b>	<b>34,178</b>	<b>27,482</b>	<b>-6,696</b>	<b>-20%</b>
(-) Distribucion legal de la renta	0	0	0		0	0	0	0%	0	0	0	0%
<b>Resultado ant del impue Utilidad O Pérdida</b>	<b>277,318</b>	<b>12,508</b>	<b>-264,810</b>	<b>-95%</b>	<b>12,508</b>	<b>34,178</b>	<b>21,670</b>	<b>173%</b>	<b>34,178</b>	<b>27,482</b>	<b>-6,696</b>	<b>-20%</b>
(-) Impuesto a la Renta	77,801	3,752	-74,049	-95%	3,752	9,570	5,817	0%	9,570	10,143	573	0%
<b>Result del Ejerci Utilidad O Pérdida</b>	<b>199,517</b>	<b>8,756</b>	<b>-190,761</b>	<b>-96%</b>	<b>8,756</b>	<b>24,608</b>	<b>15,853</b>	<b>181%</b>	<b>24,608</b>	<b>17,339</b>	<b>-7,269</b>	<b>-30%</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L

## ANÁLISIS DE LA TABLA Nº 04

Al efectuar el análisis horizontal al Estado de Resultados de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., por los periodos 2013 al 2016 se concluye que:

- En el período 2013 se observa que la empresa obtuvo ingresos de S/. 9, 919,991 soles, para el período 2014 se obtuvo S/. 7, 269,150 soles, es decir que disminuyó en 27% con respecto al año 2013, en el año 2015 se obtuvo ingresos por S/. 7, 479, 393 soles, evidenciándose un incremento de S/. 210,243 soles que representa el 3% a comparación del año 2014 y finalmente en el año 2016 las ventas fueron S/ 7, 617,671 soles con un incremento de 2% con respecto al 2015; en conclusión en los últimos tres años el porcentaje de ingresos viene incrementando.
- El costo de ventas en el año 2013 fue de S/ - 9, 192,622; para el año 2014 fue de S/-6, 880,342, el análisis muestra que existe un disminución de S/ 2, 312,280, es decir, 25%, para los años 2014 y 2015 el costo de ventas disminuyó en S/-43,370 que equivale a una variación relativa de 1% y en el 2016 fue S/ 7, 102,671 aumento S/ 265,699 en cuanto al periodo 2015.
- Los gastos de administración en el año 2013 fue de S/ -209,920 mientras que para el año 2014 fue de S/- 169,697 demostrando que existe un incremento de S/. -345,102, equivalente a un 64%, las causas son los pagos a los trabajadores que se realizaron en ese periodo. Para los años 2014 y 2015 el gasto de administración representan una disminución de -S/.67, 618.00 que corresponde a un -20% y por ultimo para los periodo 2015 y 2016 se disminuyó en S/.94, 420 equivalente a un -34%.
- El rubro de Otros ingresos gravados en el año 2013 fue S/.263,219.00, para el año 2014 fue de S/.217, 424.00 el análisis muestra una disminución de - S/.45,795.00 equivalente a un 17%. Para los periodos 2014 y 2015 la cuenta de otros ingresos gravados representa una reducción -S/68,027.00 que corresponde a un -31% y en los últimos periodos 2015 y 2016 aumento en S/.42,332.00 equivalente a un 28%.

### 3.10. Análisis de Indicadores Financieros

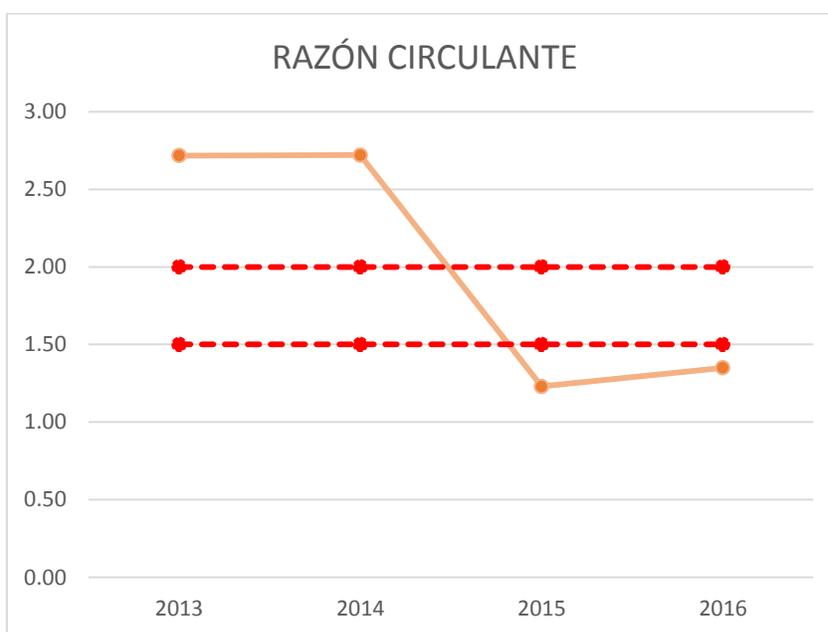
#### ÍNDICE DE LIQUIDEZ

CUADRO N°01

RAZÓN CIRCULANTE				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
<b>Activo Corriente</b>	2,285,324	2091230	1,058,478	1,383,341
<b>Pasivo Corriente</b>	840,968	768,595	860,595	1,025,286
<b><i>Deseado de 1.5 a 2</i></b>	<b>2.72</b>	<b>2.72</b>	<b>1.23</b>	<b>1.35</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

GRÁFICO N°01



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## **ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°01**

Según el Gráfico N° 01, de acuerdo al indicador de razón circulante, para el período 2016 el resultado indica que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo, esta cuenta con S/.1.35 para afrontarla; para el período 2015 el resultado nos indica que cuenta con una liquidez de S/.1.23, cabe señalar, que la liquidez descendió, sin embargo, la empresa no tuvo problemas en devolver los fondos otorgados por los acreedores; para el período 2014 por cada sol de deuda a corto plazo la empresa posee S/. 2.72 para afrontarla y en el periodo 2013 por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa cuenta con S/2.72 para respaldar y pagar su deuda. Según Bernal, Martínez y Sánchez (2007, p.115) nos menciona que para este indicador se considera un valor normal de 1.5 a 2, aunque para algunas empresas puede ser excesivo y reducido en otras.

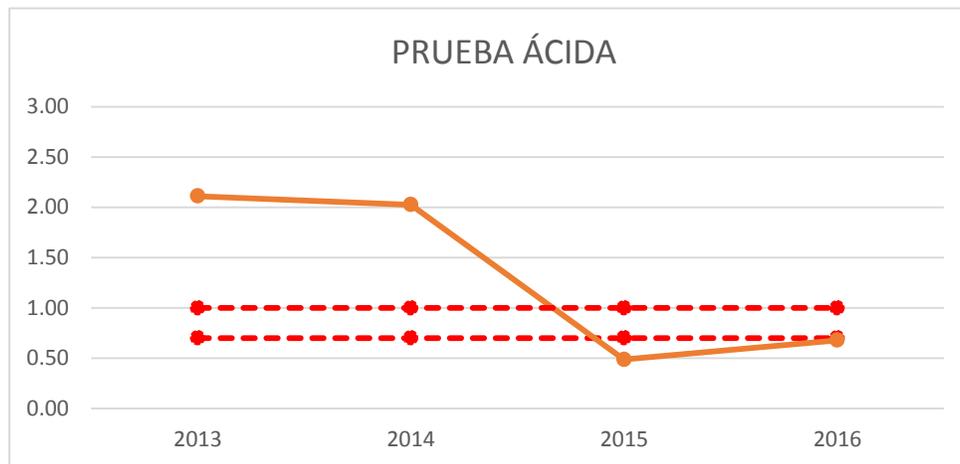
En conclusión la empresa para los periodos 2013 y 2014 cuenta con coeficientes muy altos, mostrando así la buena capacidad de pago a corto plazo que posee la empresa; mientras que en el año 2015 y 2016 el coeficiente descendió pero aún se mantenía en el rango deseable y esto se debió a que la empresa invirtió en activo inmovilizado .

## CUADRO N°02

PRUEBA ÁCIDA				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
Activo Cte-Existencias- Gastos pagados por anticip.	1,776,472	1,557,616	418,807	694,771
Pasivo Corriente	840,968	768,595	860,595	1,025,286
<b><i>Deseado de 0.7 a 1</i></b>	<b>2.11</b>	<b>2.03</b>	<b>0.49</b>	<b>0.68</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## GRÁFICO N°02



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## **ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°02**

Según el gráfico N°02, el indicador muestra de forma más detallada la capacidad de pago de la empresa, se puede observar que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2013 dispone de S/.2.11 para afrontarla, esto descontando las existencias, en el periodo 2014 por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/2.03 para afrontarla, tomando en cuenta solo las partes más líquidas del activo corriente, en el periodo 2015 la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/.0.49 para afrontarla, generándose una disminución S/.1.54 con respecto al año anterior debido a reducción en su activo corriente y pasivo corriente; para el período 2016 el resultado nos indica que la empresa cuenta S/0.68 de sus activos de mayor liquidez que pueden ser convertidos en dinero, en un período de tiempo bastante restringido.

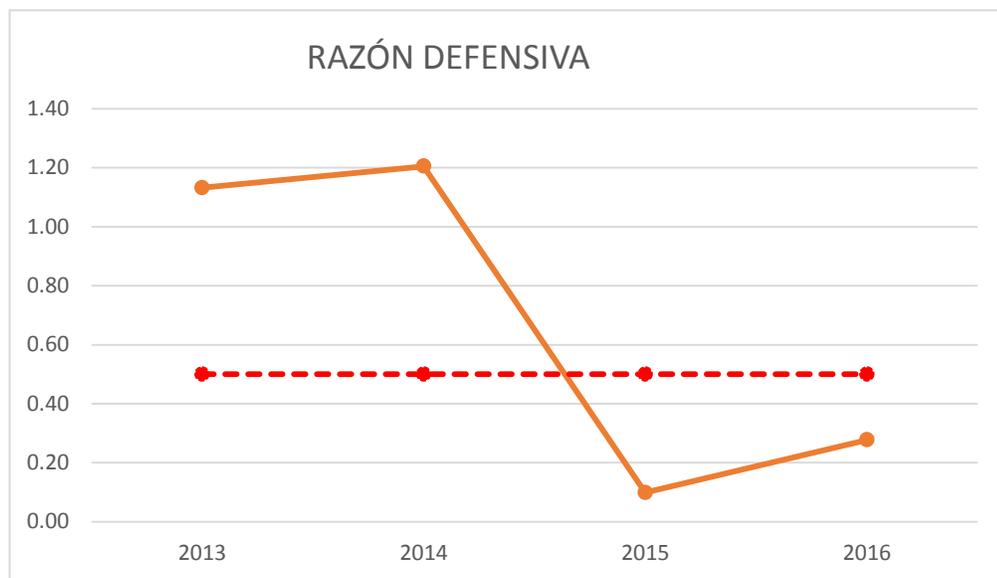
Según Bernal, Martínez y Sánchez (2007, p.115) expresa que se suele considerar suficiente un valor de 0.70 a 1, ya que de esta forma permanece al menos cubierto un 70% de las obligaciones a corto plazo.

### CUADRO N°03

Razón defensiva				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
Efectivo y equi. De efectivo	1,281,330	1,238,930	229,520	372,316
Pasivo Corriente	840,968	768,595	860,595	1,025,286
<b><i>Deseado de 0.5</i></b>	<b>1.52</b>	<b>1.61</b>	<b>0.27</b>	<b>0.36</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### GRÁFICO N°03



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### **ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°03**

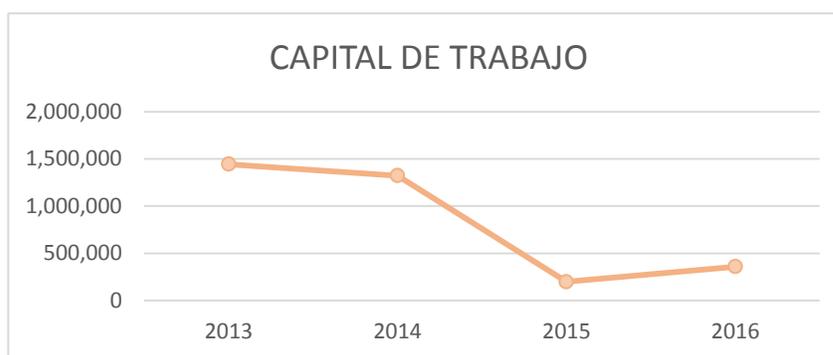
Según el gráfico N°03 ,al aplicar la razón defensiva se puede observar que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2013 la empresa dispone de S/.1.52 de liquidez inmediata para poder afrontar sus obligaciones a corto plazo, para el periodo 2014 por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/.1.61 de sus activos más líquidos y que están disponibles para afrontar sus pasivos de forma inmediata, y para el periodo 2015 por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/.0.27 de liquidez inmediata para poder afrontar sus obligaciones a corto plazo, el resultado muestra una disminución del efectivo debido a que la empresa invirtió dinero en la compra de un activo inmovilizado, en el periodo 2016 la empresa cuenta con S/0.36 de liquidez inmediata para poder afrontar sus obligaciones a corto plazo. De acuerdo a Escolar (2015, parr.9) menciona que el valor de este ratio debe ser 0.5 si es menor a esta cifra, la empresa correría el riesgo de no poder hacer frente a los pagos, y si es muy superior, tendría recursos ociosos .

### CUADRO N°04

CAPITAL DE TRABAJO				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
Activo Cte. - Pas.cte.	2,285,324	2,091,230	1,058,478	1,383,341
	840,968	768,595	860,595	1,025,286
	<b>1,444,356</b>	<b>1,322,635</b>	<b>197,883</b>	<b>358,055</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### GRÁFICO N°04



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°04

Según el gráfico N° 04, el indicador de capital de trabajo indica la disponibilidad monetaria de la empresa para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas de corto plazo. Al aplicar este indicador se puede observar que en el período 2013 el resultado asciende a S/. 1'444,356 soles, esta cifra indica que la empresa cuenta con la disponibilidad monetaria para afrontar sus obligaciones a corto plazo, luego de haber cubierto el pago de la deuda con terceros. Para el período 2014 y 2015 el resultado es de S/. 1'187,585 y S/. 197,883 respectivamente, esto quiere decir, para ambos períodos la empresa cuenta con liquidez para afrontar sus obligaciones con terceros a corto plazo y para el periodo 2016 cuenta con S/358,055 para afrontar sus responsabilidades con terceros.

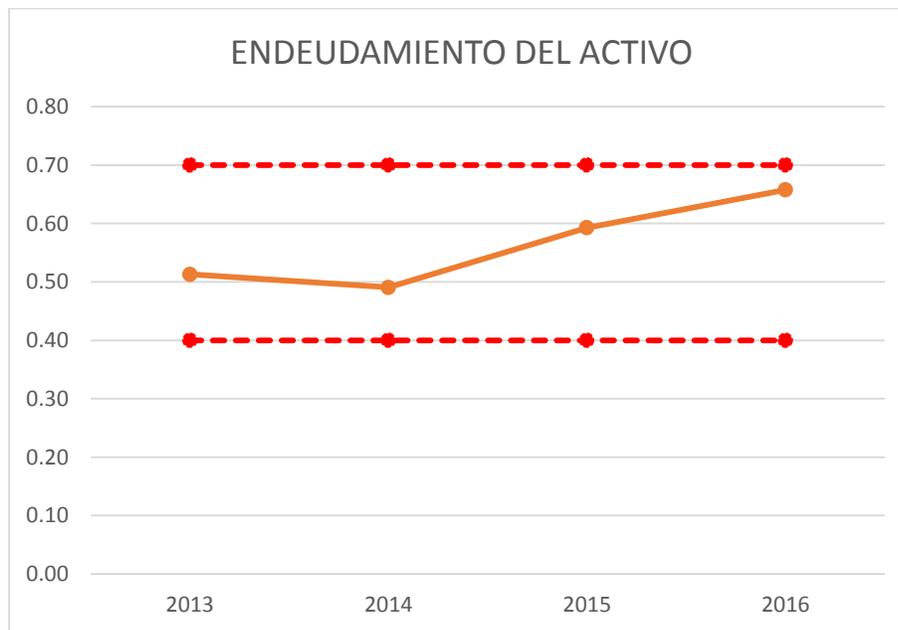
## INDICE DE SOLVENCIA

### CUADRO N°05

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
PASIVO TOTAL	1,218,236	1,126,144	1,037,714	1,366,014
ACTIVO TOTAL	2,374,783	2,160,149	1,750,905	2,077,887
<i>Deseado de 0.4 a 0.7</i>	<b>0.51</b>	<b>0.52</b>	<b>0.59</b>	<b>0.66</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### GRÁFICO N°05



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## **ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°05**

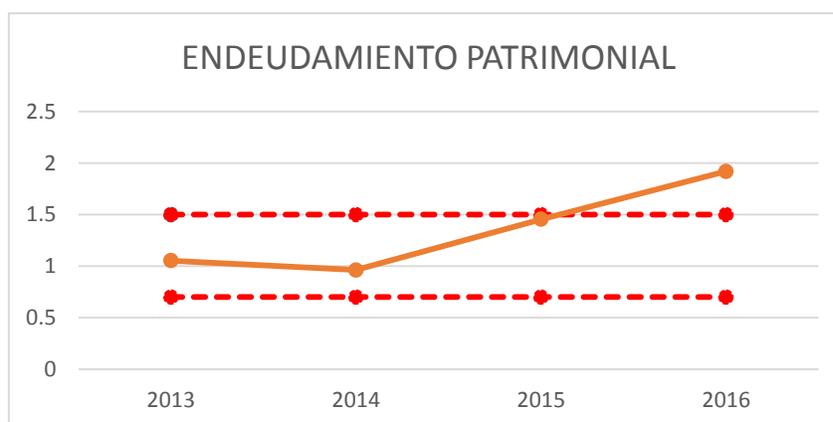
Según el Gráfico N° 05, al aplicar el indicador de endeudamiento del activo en el período 2013 el resultado equivale a 0.51, la cifra muestra que el 51% de los recursos con los que opera la empresa pertenece a las acreedores, es decir, la mayoría de los activos es financiado mediante capital de terceros; el resto es aportado por los propietarios. En tal sentido se puede interpretar que por cada S/ 1.00 de activos estos han sido financiados S/.0.51 por terceros; para los períodos 2014 y 2015 el resultado equivale a 0.52 y 0.59 respectivamente, quiere decir que el 52% y 59% pertenecen a los acreedores, también podemos expresar que por cada S/1.00 de activos estos han sido financiados S/ 0.52 y S/. 0.59 por terceros. Para el periodo 2016 el resultado es 0.66, la cifra muestra que el 66% de los recursos con los que opera la empresa ha sido financiado con capital de terceros. De acuerdo a Espinoza (2011, parr.3) menciona que el valor deseado de este ratio se sitúa entre 0.4 y 0.7, en caso de ser superior a 0,7 indica que el volumen de deudas es excesivo y la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros.

## CUADRO N°06

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
PASIVO TOTAL	1,218,236	1,126,144	1,037,714	1,366,014
PATRIMONIO	1,156,547	1,169,055	713,191	711,873
<i>Deseado de 0.7 a 1.5</i>	<b>1.05</b>	<b>0.96</b>	<b>1.46</b>	<b>1.92</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## GRÁFICO N°06



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°06

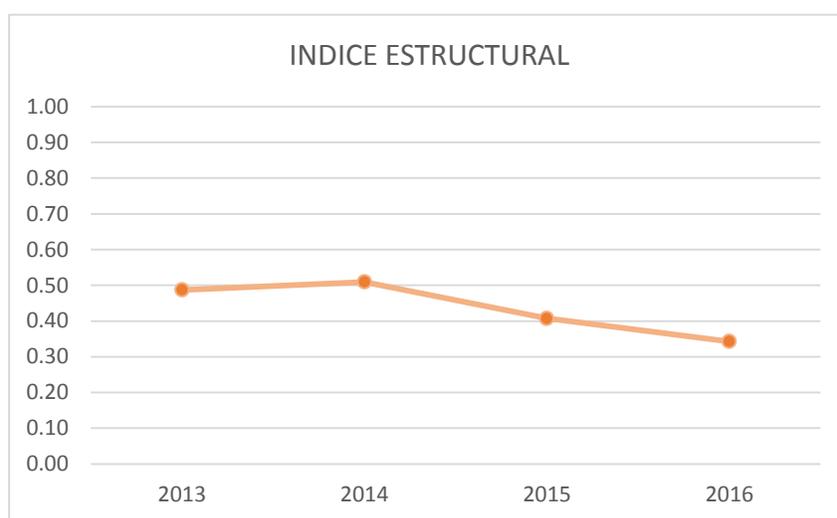
Según el Gráfico N° 06, al aplicar el indicador de endeudamiento patrimonial en el periodo 2013 por cada S/1.05 de deuda esta posee S/1.00 para hacerle frente correspondiente a los aportes de los propietarios, para el periodo 2014 y 2015 la empresa por cada S/0.96 y S/1.46 respectivamente de deuda posee S/1.00 correspondiente a los aportes de los accionistas y para el período 2016 por el resultado es de 1.92, es decir, por cada S/. 1.92 de deuda, la empresa posee S/. 1.00, concluyendo así que en los últimos años la empresa adquirió un alto nivel de endeudamiento por la adquisición de mercadería a crédito y por la inversión en activo inmovilizado. Según Espinoza (2011, parr.6) cuanto menor es el ratio, más autónoma es la empresa, su valor óptimo oscila entre 0,7 y 1,5.

## CUADRO N°07

INDICE ESTRUCTURAL				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
PATRIMONIO	1,156,547	1,169,055	713,191	711,873
ACTIVO TOTAL	2,374,783	2,295,199	1,750,905	2,077,887
	<b>0.49</b>	<b>0.51</b>	<b>0.41</b>	<b>0.34</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## GRÁFICO N°07



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°07

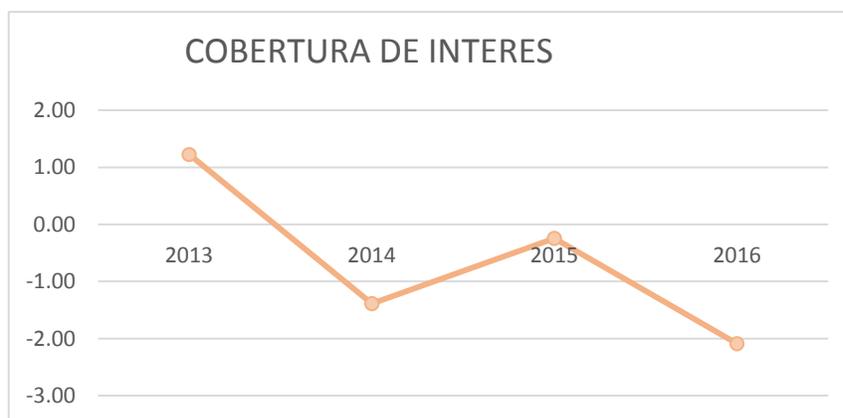
Según el Gráfico N° 07, se puede observar que el indicador de índice estructural en el periodo 2013, el resultado es de 0.49, es decir, el patrimonio neto de la empresa representa el 49% de los activos. Para el periodo 2014 el resultado es de 0.51, lo que significa que la empresa financia el 51% de sus operaciones a través de sus propios medios; para el período 2015 y 2016 la empresa financia el 41% y 34% respectivamente de sus operaciones a través de sus propios medios.

### CUADRO N°08

COBERTURA DE INTERES				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD OPERATIVA	92,033	-115,654	-17,027	-109,771
GASTOS FINANCIEROS	75,224	83,381	68,854	52,561
	<b>1.22</b>	<b>-1.39</b>	<b>-0.25</b>	<b>-2.09</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### GRÁFICO N°08



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°08

Según el Gráfico N° 08, al aplicar el indicador de cobertura de interés en el período 2013, el resultado nos indica que la ganancia operativa excede en S/1.22 veces a los gastos financieros; para el período 2014 y 2015 los resultados son - S/1.39 y - S/0.25 respectivamente indicando así que no se obtuvo ganancia operativa para esos años debido a que sus gastos administrativos y de ventas aumentaron considerablemente; en el año 2016 el resultado es de -S/2.09 indicando que no se obtuvo beneficio operativo para este periodo .

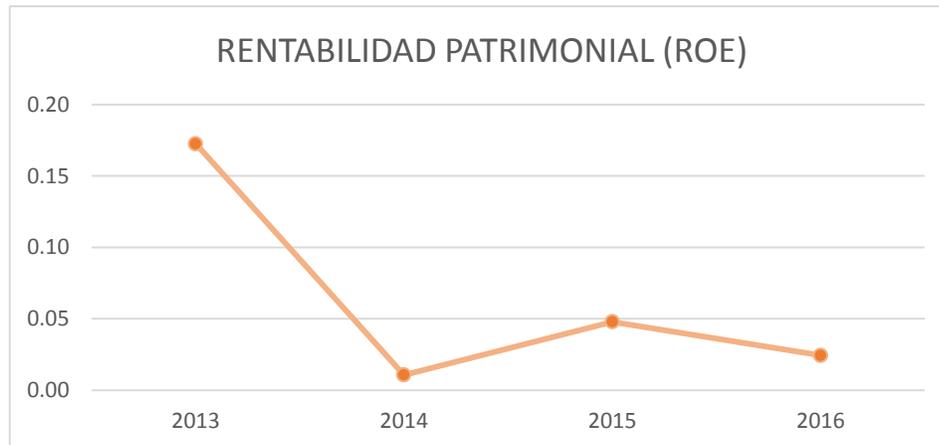
## INDICE DE RENTABILIDAD

### CUADRO N°09

RENTABILIDAD PATRIMONIAL (ROE)				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD NETA	199,517	12,508	34,178	17,339
PATRIMONIO	1,156,547	1,169,055	713,191	711,873
	<b>0.17</b>	<b>0.01</b>	<b>0.05</b>	<b>0.02</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### GRÁFICO N°09



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°09

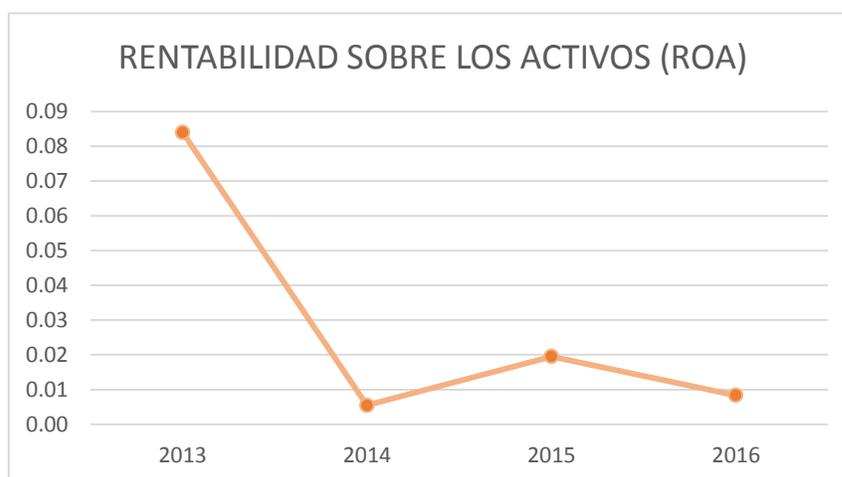
De acuerdo al Gráfico N°09, aplicando el indicador de rentabilidad patrimonial para el periodo 2013 y 2014 el resultado nos muestra que por cada sol invertido por los accionistas la empresa obtuvo un rendimiento de 17% y 1% respectivamente el cual muestra que no se están aprovechando adecuadamente los recursos de la empresa; y para el 2015 y 2016 el rendimiento por cada sol invertido es de 5% y 2%.

## CUADRO N°10

RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD NETA	199,517	12,508	34,178	17,339
ACTIVOS TOTALES	2,374,783	2,295,199	1,750,905	2,077,887
	<b>0.08</b>	<b>0.01</b>	<b>0.02</b>	<b>0.01</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## GRÁFICO N°10



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°10

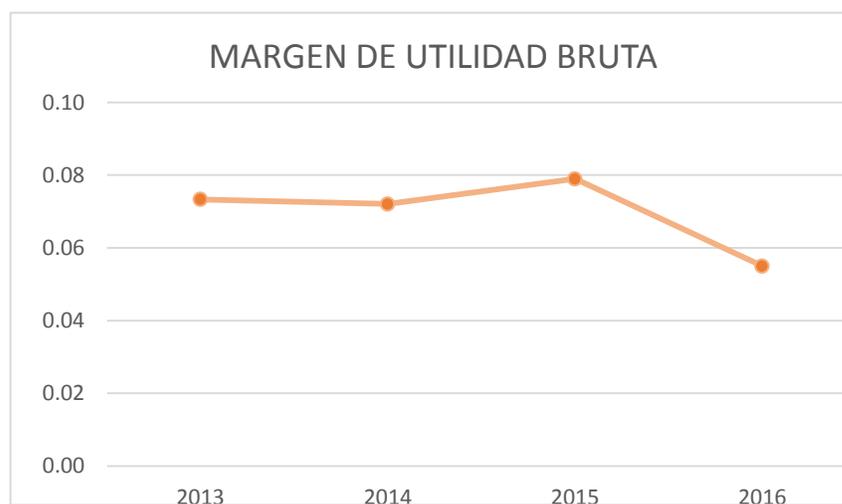
Según el Gráfico N° 10, para los períodos 2013 y 2014, el resultado nos revela que por cada sol invertido en activos se genera una ganancia de 8% y 1% respectivamente, esto quiere decir, que la gerencia está tomando decisiones acertadas sobre los recursos de la empresa, cabe señalar que no es un resultado relevante, aun así, se generaron beneficios económicos sobre la inversión para ambos períodos. En el período 2015 y 2016 se obtuvo una ganancia de 2% y 1% por cada sol invertido, lo cual denota una deficiencia en la gerencia en la administración de sus recursos.

**CUADRO N°11**

<b>MARGEN DE UTILIDAD BRUTA</b>				
<b>FÓRMULA</b>	<b>DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	727,369	523,858	586,249	413,405
<b>VENTAS NETAS</b>	9,919,991	7,269,150	7,423,221	7,516,076
	<b>0.07</b>	<b>0.07</b>	<b>0.08</b>	<b>0.06</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

**GRÁFICO N°11**



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### **ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°11**

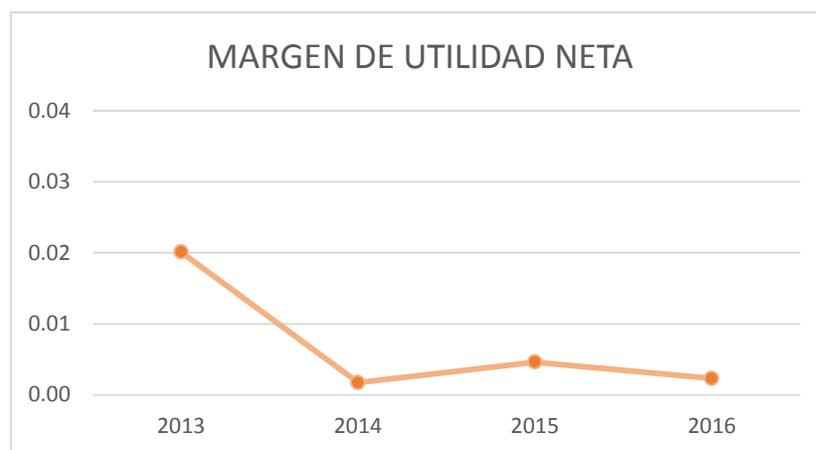
Según el Gráfico N° 11, se observa que en el período 2013 y 2014 la empresa logró obtener un margen bruto de 7%, lo que significa, que se obtiene una ganancia bruta de S/. 0.07 por cada sol de ventas. Es importante señalar que el costo para estos años es de 93%, significa que, no se está empleando una correcta administración de recursos sobre los costos de ventas. Para los períodos 2015 y 2016 el resultado es del 8% y 6%, quiere decir, que por cada sol de ventas, esta obtiene S/. 0.80 y S/0.60 de ganancia. Es importante mencionar que la gerencia deba tomar medidas para disminuir dicho costo.

## CUADRO N°12

MARGEN DE UTILIDAD NETA				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD NETA	199,517	12,508	34,178	17,339
VENTAS NETAS	9,919,991	7,269,150	7,423,221	7,516,076
	<b>0.02</b>	<b>0.002</b>	<b>0.0046</b>	<b>0.0023</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## GRÁFICO N°12



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°12

Según el Gráfico N° 12, para el período 2013 el resultado nos indica que la empresa obtiene una ganancia de S/. 0.02 por cada sol de ventas, es decir, el 2% del total de ventas retorna a las cuentas de los dueños o accionistas. Para el período 2014 y 2015 la empresa obtiene una ganancia de S/. 0.002 y S/. 0.0046 respectivamente, es decir, que la empresa obtuvo un margen de utilidad neta de 0.2% y 0.46% del total de las ventas después de deducir todos los gastos incluyendo el impuesto a la renta; para el 2016 obtuvo una ganancia de S/0.0023 por cada sol de ventas.

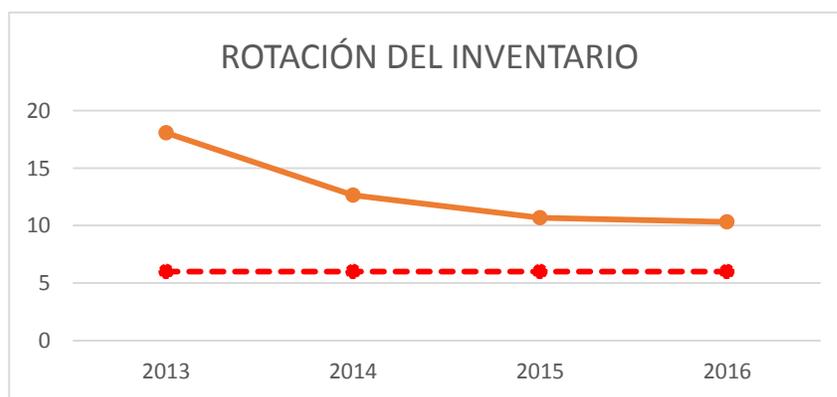
## INDICE DE GESTIÓN

### CUADRO N°13

ROTACIÓN DEL INVENTARIO				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
COSTO DE VENTAS	9,192,622	6,745,292	6,836,972	7,102,671
EXISTENCIA	508,852	533,614	639,671	688,570
<i>DESEADO=Mayor a 6</i>	<b>18</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>10</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### GRÁFICO N°13



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

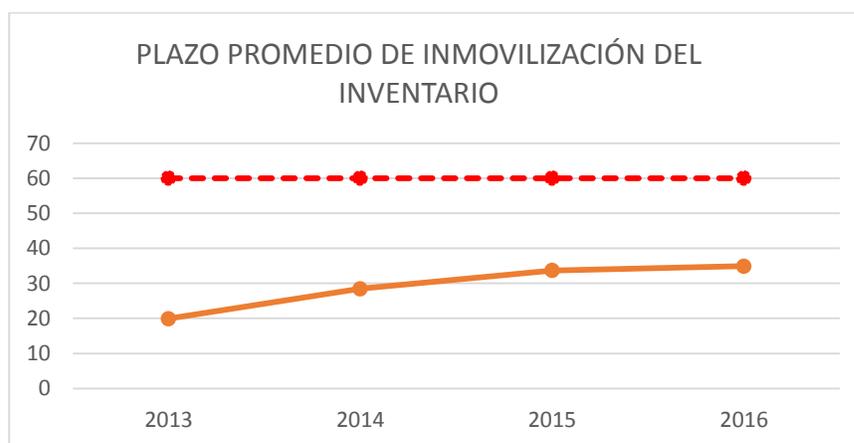
### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°13

Según el Gráfico N°13 se observa que la empresa en el año 2013 y 2014 tiene una rotación de inventario de 18 y 13 veces, en el año 2015 tiene una disminución de rotación de inventario a 11 y para el año 2016 su rotación de inventarios es 10. En conclusión, esta ratio nos indica la rapidez con que cambia el inventario por medio de las ventas. Se requiere propiciar que se tenga un elevado nivel de rotación, ya que eso mostraría un adecuado dinamismo en las ventas.

**CUADRO N°14**

<b>PLAZO PROMEDIO DE INMOVILIZACIÓN DEL INVENTARIO</b>				
<b>FÓRMULA</b>	<b>DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>360</b>	360	360	360	360
<b>ROTACIÓN DE INVENTARIOS</b>	18	13	11	10
<b><i>Deseado menor a 60 días</i></b>	<b>20</b>	<b>28</b>	<b>34</b>	<b>35</b>

**GRÁFICO N°14**



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### **ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°14**

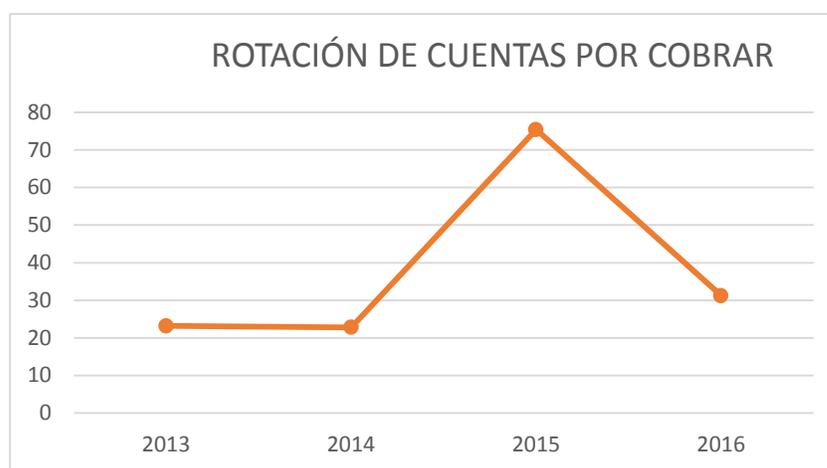
De acuerdo al Gráfico N°14 se observa que la empresa en el año 2013 tiene un plazo promedio de inmovilización del inventario de 20 días se encuentra dentro del rango establecido que es menor a 60 días, en el periodo 2014 y 2015 tiene un aumento de 28 y 34 días respectivamente, en el siguiente periodo 2016, observando que aumenta en 35 días el plazo promedio de inmovilización. En conclusión, un menor número de días implica un mayor nivel de actividad en consecuencia un mayor nivel de liquidez por las existencias.

### CUADRO N°15

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
VENTAS	9,919,991	7,269,150	7,423,221	7,516,076
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	428,105	318,686	98,429	240,784
	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>75</b>	<b>31</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### GRÁFICO N°15



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°15

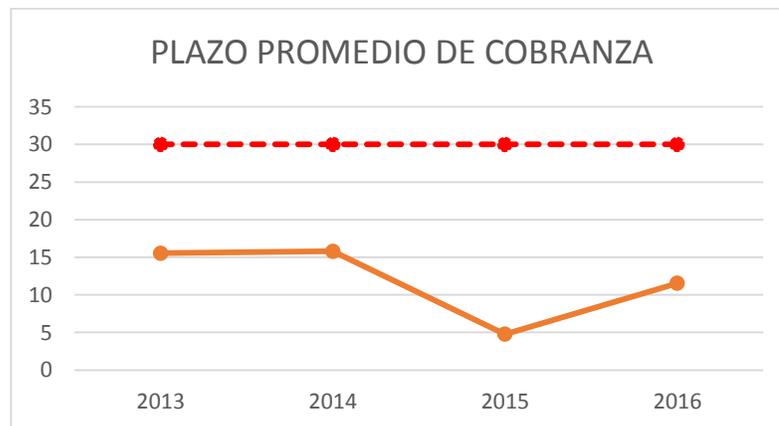
De acuerdo al Gráfico N°15 se observa que la empresa en el año 2013 y 2014 nos indica que las cuentas por cobrar comerciales rotan 23 veces, en el periodo de un año, en el periodo 2015 tiene una rotación de 75 veces, aumentando respecto al año anterior y en el 2016 las cuentas por cobrar comerciales tienen una rotación de 31 veces. Este ratio nos indica las veces en las que las cuentas por cobrar han sido recuperadas durante el ejercicio, y por ende puede ser utilizada para medir su cobranza.

## CUADRO N°16

PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA				
FÓRMULA	DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
	2013	2014	2015	2016
360	360	360	360	360
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	23	23	75	31
<i>Deseado=30 días</i>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>12</b>

Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

## GRÁFICO N°16



Fuente: Extraído de los Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

### ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°16

Según el Gráfico N°16 en el año 2013 y 2014 nos indica que la empresa demora 16 días en cobrar a sus clientes, mostrando estar dentro del rango deseado, ya que se considera que dichas cuentas por cobrar comerciales deben cobrarse en un periodo de 30 a 60 días, en el periodo 2015 tiene un plazo promedio de 5 días habiendo una disminución respecto a los años anteriores y para el periodo 2016 indica que la empresa tarda 12 días en cobrar a sus clientes. En conclusión, esta ratio nos sirve para ver en cuanto tiempo demora la empresa en cobrar a sus clientes y cómo podemos observar la empresa no demora mucho tiempo, lo cual ayuda en la liquidez de la empresa.

**Tabla N°05: TABULACIÓN DE APLICACIÓN DE GUÍA DE ENTREVISTA**

	<b>CONTADOR</b>	<b>ANÁLISIS</b>
1. Del análisis de los ratios financieros, ¿Cuál es el motivo de la disminución de la razón circulante para los periodos 2015 y 2016 respectivamente en comparación al 2013 y 2014?	El motivo de la disminución para ese indicador se debió a la pérdida de clientes representativos para la empresa, ya que algunos decidieron comprar directamente a Lima.	Este indicador se ve afectado por distintas cuentas una de ellas, el efectivo que disminuyó debido a que la empresa invirtió en activos inmovilizados, también están las cuentas por cobrar que descendieron porque se implementó una política de cobranza eficiente.
2. ¿Qué originó que en el 2014 se redujera las ventas en un 27% en comparación al periodo 2013?	Las ventas disminuyen debido a que hubo aumento de competencia del mismo rubro, la empresa Distribuidora San Rey abrió un local cerca al nosotros y la falta de promoción en los productos hizo que la empresa disminuya las ventas considerablemente.	Coincido con el entrevistado, ya que el aumento del número de competidores es un problema que enfrentan todas las empresas.
3. ¿A qué se debe el elevado costo de venta en los periodos 2013 al 2016?	El elevado Costo de Ventas fue porque en esos años no se llevó un buen sistema de control y en toda empresa que tiene la necesidad de manejar significativos volúmenes de mercadería es ineludible tener que afrontar situaciones de mermas.	Este rubro se ve afectado por la falta de un sistema de control como bien recalca el entrevistado, y como es una empresa que maneja alto volumen de mercadería requiere de un exigente sistema de control.
4. ¿Qué aconteció entre 2013 y 2014, que hizo que la utilidad disminuya?	El 2014 fue un año difícil para la empresa, ya que se tuvo denuncias laborales por parte de los trabajadores, y lo más fuerte fue el incendio de un vehículo que se encargaba de repartir la mercadería, teniendo así grandes pérdidas ya que la empresa no contaba con un seguro.	En toda empresa suceden hechos imprevistos, en el cual solo se tiene que aprender de ello y seguir adelante. La empresa a partir de ese suceso tendría que adquirir un seguro que pueda cubrir este tipo de siniestros.

5. ¿Debido a qué, sus gastos administrativos aumentaron para el periodo 2014 con respecto al 2013?	Los gastos administrativos aumentan debido a que tuvimos más trabajadores en planilla.	Los gastos administrativos aumentan por distintas razones, en la empresa fue debido a que contrataron más personal administrativo para una buena gestión empresarial.
6. ¿Qué originó que los gastos diversos aumenten en el periodo 2015?	Estos gastos diversos representan lo que es multas, interés en el pago de IGV- IR , entre otros impuestos, pero en el año 2015 la empresa tuvo una fiscalización por parte de Sunat y se obtuvo una multa que originó que estos gastos aumenten.	Todas las empresas están propensas a ser fiscalizadas por Sunat, ya que es una función del ente hacer dicha actividad, por eso siempre se aconseja que se realiza sus actividades de manera responsable y sincera, y así evitar multas.
7. ¿Cuál sería la razón de qué las cuentas por cobrar comerciales presenten una mejora en los periodos 2015 y 2016 en comparación al 2013 y 2014?	La mejora se debió a la implementación de una política de cobranza en el cual las ventas al crédito no deben ser mayores a un mes y medio, y también se determinó funciones a un personal para que realice los cobros en la fecha respectiva.	Este rubro nos sirve para ver en cuanto tiempo demora la empresa en cobrar a sus clientes y cómo podemos observar la empresa no demora mucho tiempo, lo cual ayuda en la liquidez de la empresa.
8. ¿Cuál sería el motivo por el cual el rubro de cuentas por pagar comerciales aumente en 24% en el 2015 con respecto al 2014?	El motivo del aumento fue por un cambio de políticas de pago, se dejó de pagar a los proveedores y se priorizo a las entidades financieras.	No coincido con el entrevistado ya que los proveedores son usuarios importantes para la empresa, y considero que se debe distribuir los pagos sabiamente, eso sí, demostrando siempre nuestra predisposición al pago y a arreglar la situación aunque no podamos pagar en ese momento.
9. Del análisis de los ratios financieros, ¿Cuál sería la razón del descenso de la rentabilidad sobre el capital durante los	El descenso se debió a una contingencia tributaria y un robo por parte de los trabajadores que no supieron contabilizar.	Este indicador está conformado por la utilidad neta sobre el patrimonio, el cual la utilidad para los últimos años mejoro pero no en el 2014 se debió al incendio que tuvieron y asimismo no se están aprovechando adecuadamente los

periodos 2014,2015 y 2016?		recursos de la empresa
10. Del análisis de los ratios financieros, ¿Cuál sería la razón de la disminución de la rentabilidad sobre los activos en los periodos 2013 al 2016?	El motivo fue porque no se ponía el saldo de mercaderías real, y eso generó la disminución de dicho indicador.	Muchas empresas caen en el juego de no representar correctamente a fin de año sus saldos, y aquí tenemos un ejemplo de ello.
11. El endeudamiento patrimonial está conformado por el pasivo total entre el patrimonio ¿Qué originó que este indicador haya aumentado en el periodo 2015 y 2016?	Este indicador aumentó porque se priorizó el pago a las entidades financieras y se dejó de pagar a los proveedores, la empresa D'Onofrio obliga a la empresa a tener stock.	No coincidí con el entrevistado ya que los proveedores son usuarios importantes para la empresa, y considero que se debe distribuir los pagos sabiamente, eso sí, demostrando siempre nuestra predisposición al pago y a arreglar la situación aunque no podamos pagar en ese momento.
12. ¿Considera usted que la implementación de un plan financiero ayudaría a mejorar el funcionamiento de la empresa?	Si sería de mucha ayuda para la empresa y que nos va a permitir prever por anticipado el comportamiento de los ingresos y gastos, conocer el volumen de ventas para saber cuánto es lo que se gana realmente, en si nos ayudará a tomar decisiones sobre el negocio.	La planificación financiera es una necesidad para cualquier empresa, independientemente de su tamaño. Planificar permite adelantarse a los acontecimientos, tanto buenos como malos, y contar con una alternativa de actuación que asegurará el futuro de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

#### **IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal analizar la situación financiera a través del análisis vertical, horizontal, análisis de los ratios de liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión. Nos permitió analizar, comparar e interpretar la situación de la empresa **Distribuidora Marisa S.R.L.**

En el período 2013 se observa que la empresa obtuvo ingresos de S/. 9, 919,991 soles, para el período 2014 se obtuvo S/. 7, 269,150 soles, es decir que disminuyó en 27% con respecto al año 2013, en el año 2015 se obtuvo ingresos por S/. 7, 479, 393 soles, evidenciándose un incremento de S/. 210,243 soles que representa el 3% a comparación del año 2014 y finalmente en el año 2016 las ventas fueron S/ 7, 617,671 soles con un incremento de 2% con respecto al 2015.

En la tesis titulada “Evaluación y propuesta de mejora de la gestión financiera y operativa de la Compañía de responsabilidad limitada “CONORQUE” para el período 2012-2013” se concluye que en general la empresa en el año 2013 se ubicó de mejor manera con los resultados del balance general que en el año 2012, sin embargo las ventas disminuyeron de manera notable, y eso que se incrementó gastos en ventas, es decir que no están dando resultados los vendedores a comparación de los gastos que se están efectuando en esa área.

De acuerdo a Cabrerizo (2014, p.92) nos menciona que en una empresa las decisiones no se deben improvisar, ya que los responsables de la entidad deben actuar sobre la base de un plan previamente determinado. En este sentido se puede decir que la planificación de ventas tiene por finalidad facilitar el cumplimiento de los objetivos comerciales en una empresa, en el cual se detallará estrategias que debe seguir todo personal implicado en las ventas.

Luego de lo expuesto por Cabrerizo, se puede deducir que uno de los fantasmas que asecha a toda empresa en estos tiempos, es la falta de clientes con su consecuente baja en las ventas. Muchas veces por no contar con experiencia, los empresarios se confían y no logran distinguir que las cosas no marchan bien hasta que las consecuencias de la crisis afectan su bolsillo.

Hace falta planificar una estrategia de ventas para lograr resultados y poder así vender. La estrategia de ventas debe contemplar los medios de promoción de los productos, pero también la marca y el negocio.

De acuerdo al gráfico N°1 al aplicar el indicador de razón circulante, para el período 2016 el resultado indica que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo, esta cuenta con S/.1.35 para afrontarla; para el período 2015 el resultado nos indica que cuenta con una liquidez de S/.1.23, cabe señalar, que la liquidez descendió, sin embargo, la empresa no tuvo problemas en devolver los fondos otorgados por los acreedores pero si muestra una considerable disminución; para el período 2014 por cada sol de deuda a corto plazo la empresa posee S/. 2.72 para afrontarla y en el periodo 2013 por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa cuenta con S/2.72 para respaldar y pagar su deuda.

En los periodos 2015 y 2016 al aplicar los indicadores mencionados se muestra que la empresa no cuenta con la capacidad suficiente para cumplir con sus obligaciones con terceros a corto plazo.

Asimismo Zona Económica (2008, parr.3) menciona que un valor menor a 1 de este indicador podría indicar que la empresa pueda declararse en suspensión de pagos y deberá hacer frente a sus deudas a corto plazo teniendo que tomar parte del activo fijo. Por otra parte, un valor muy alto de este índice supone, como es lógico, una situación de holgura financiera que influye negativamente sobre la rentabilidad total de la empresa.

Según Córdova (2012, p.243), la liquidez es la facilidad que tiene un activo de convertirse en efectivo siendo el dinero el activo líquido por excelencia, los activos presentan diferentes grados de liquidez, de acuerdo con la facilidad con que pueden convertirse en efectivo, los activos diferentes al efectivo, presentan dos dimensiones en cuanto a la liquidez: el tiempo necesario para convertirse en dinero y el grado de seguridad de que conviertan en dinero, el estudio de la liquidez en las organizaciones se centra en el cálculo del importe de sus activos más líquidos como son el efectivo y valores realizables.

De acuerdo al gráfico N°02, el indicador de prueba ácida muestra de forma más detallada la capacidad de pago de la empresa, se puede observar que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2013 dispone de S/.2.11 para afrontarla, esto descontando las existencias, en el periodo 2014 por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/2.03 para afrontarla, tomando en cuenta solo las partes más líquidas del activo corriente, en el periodo 2015 la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo la empresa dispone de S/.0.49 para afrontarla, generándose una disminución S/.1.54 con respecto al año anterior debido a reducción en su activo corriente y pasivo corriente; para el período 2016 el resultado nos indica que la empresa cuenta S/0.68 de sus activos de mayor liquidez que pueden ser convertidos en dinero, en un período de tiempo bastante restringido. Según Caballero (2009, pag.3) La prueba ácida es una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Cuanto mayor es el indicador, mayor es la capacidad que tendrá la empresa para enfrentar sus obligaciones con terceros, si es menor la empresa corre el riesgo de suspender sus pagos por no tener dinero suficiente.

Luego de lo expuesto en las teorías de Córdova, Zona económica y Caballero Bustamante, respecto a los indicadores de razón circulante y prueba ácida puedo decir que son indicadores importantes para la empresa, ya que determina la capacidad de pago con la que puede contar y si se tiene un índice bajo puede existir el peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos.

De acuerdo al gráfico N°06 al aplicar el indicador de endeudamiento patrimonial en el periodo 2013 por cada S/1.05 de deuda esta posee S/1.00 para hacerle frente correspondiente a los aportes de los propietarios, para el periodo 2014 y 2015 la empresa por cada S/0.96 y S/1.46 respectivamente de deuda, la empresa posee con S/1.00 correspondiente a los aportes de los accionistas y para el período 2016 por el resultado es de 1.92, es decir, por cada S/. 1.92 de deuda, la empresa posee S/. 1.00, concluyendo así que en los últimos años la empresa adquirió un alto nivel de endeudamiento.

Como menciona Tanaka (2005, p.322) si este indicador es mayor a 1 reflejara que el financiamiento de terceros en la empresa es mayor que el financiamiento de los accionistas y por ende refleja un mayor apalancamiento financiero y una menor autonomía financiera.

Sobre este indicador, puedo mencionar que si resulta conveniente tener participación de terceros en nuestro financiamiento, pero siempre manteniendo un límite que no supere con lo que contamos en la empresa, sino así tendremos más deuda que ganancia.

De acuerdo al Gráfico N°09, aplicando el indicador de rentabilidad patrimonial para el periodo 2013 y 2014 el resultado nos muestra que por cada sol invertido por los accionistas la empresa obtuvo un rendimiento de 17% y 1% respectivamente el cual muestra que no se están aprovechando adecuadamente los recursos de la empresa; y para el 2015 y 2016 el rendimiento por cada sol invertido es de 5% y 2%.

En la tesis titulada “Planeamiento financiero y su influencia en la toma de decisiones para mejorar la rentabilidad de la MYPE Distribuidora BG SRL del sector comercio de la Ciudad de Trujillo –Periodo 2012” se llegó a la conclusión de que sus índices de rentabilidad son sumamente bajos, esto implica deficiencia en la administración de los activos de la empresa para generar utilidades, como se puede visualizar de la evaluación efectuada que dichos índices o ratios no representa ni el 1% de las ventas realizadas y de la inversión de los activos y patrimonio.

Según Blinder (2011, p. 1) la rentabilidad de un negocio es de suma importancia tanto para los acreedores como para los inversionistas del mismo. Sin beneficios no se pueden obtener dividendos, ni revalorización de las acciones y, en consecuencia, ese emprendimiento estará condenado al fracaso si no se toman las medidas correctivas.

Luego de lo mencionado por Blinder, se entiende que calcular la rentabilidad es de fundamental para tener conocimiento que tan favorable está siendo el negocio en cuanto al retorno de la inversión de los accionistas representado en utilidad, ya sea por los activos que maneja la empresa o el financiamiento que tuvo.

Según el Gráfico N°13 se observa que la empresa en el año 2013 y 2014 tiene una rotación de inventario de 18 y 13 veces, en el año 2015 tiene una disminución de rotación de inventario a 11 y para el año 2016 su rotación de inventarios es 10. En conclusión, esta ratio nos indica la rapidez con que cambia el inventario por medio de las ventas. Se requiere propiciar que se tenga un elevado nivel de rotación, ya que eso mostraría un adecuado dinamismo en las ventas.

En la tesis titulada “Análisis de situación económica y financiera en los periodos 2010 al 2013 de la empresa Distribuidora Especería Vásquez S.A.C., Nuevo Chimbote-2014” se determinó que la empresa disminuyó la rentabilidad en el año 2012 al 2013, esto se debe al incremento de los gastos operativos los mismos que generan disminución en la utilidad; así mismo se concluye que las existencias no han rotado favorablemente en la empresa en el año 2013, generando demasiado stock y gastos innecesarios por su permanencia en almacén.

Según López (2010, p.199) menciona que las empresas comerciales deben tener una alta rotación en los productos que vende la empresa por varios motivos: supone tener menor inversión inmovilizada en stock, menor espacio ocupado en el almacén y la mercadería se renueva más y es más fresca.

Luego de lo expresado por López, puedo mencionar que en definitiva una alta rotación de inventarios es generalmente positiva, pues supone vender más con menos stock y por ende tener más ganancia para poder solventar las operaciones de la empresa.

## V.CONCLUSIONES

Luego de realizada la investigación a la empresa Distribuidora Marisa S.R.L. llegamos a las siguientes conclusiones:

- Al analizar la situación financiera de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L. a través del método de análisis vertical y horizontal ,se observó una disminución en el rubro de efectivo y equivalente de efectivo debido a los pagos que se efectuaron y porque en dicho año realizó una inversión al adquirir un activo inmovilizado , así mismo se determinó que la compra de sus mercaderías son obtenidas sin considerar la rotación que puedan tener algunos de sus productos ; también se observó que los pasivos ascendieron considerablemente, debido a que la mayoría de su mercadería se compra al crédito y porque se cambió las políticas de pago, se dejó de pagar a los proveedores y se priorizo a las entidades financieras concluyendo así que en los últimos años la empresa adquirió un alto nivel de endeudamiento .
- Se analizó por medio de ratios la situación financiera y se encontró que en los periodos 2013, 2014,2015 y 2016, según el indicador de razón defensiva; la empresa contó con S/. 1.52, S/. 1.61, S/.0.27 y 0.36 respectivamente, observándose así que el rubro efectivo y equivalente de efectivo disminuyó, debido a la adquisición de un activo inmovilizado. Por otro lado, al aplicar el indicador de endeudamiento patrimonial; se encontró que el capital de la empresa esta siendo financiada por terceros, los resultados de este indicador para los periodos 2013, 2014,2015 y 2016 fueron S/. 1.05, S/. 0.96, S/. 1.46 y S/1.92 soles respectivamente, es decir la empresa posee S/. 1.00 correspondiente a los aportes de los socios y no posee los recursos necesarios para afrontar sus compromisos con terceros. De acuerdo al indicador de rentabilidad patrimonial para el periodo 2013 y 2014 el resultado nos muestra que por cada sol invertido por los accionistas la empresa obtuvo un rendimiento de 17% y 1% y para el 2015 y 2016 el rendimiento por cada sol invertido es de 5% y 2% el cual muestra que no se están aprovechando adecuadamente los recursos de la empresa.

- Se elaboró una propuesta de planificación financiera para la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., el cual se utilizó para orientar la gestión financiera de la empresa, ya que a través de ella se fundamenta diferentes estrategias que permite lograr los objetivos propuestos y pueda ser una empresa competitiva en periodos futuros .

## **VI. RECOMENDACIONES**

-Se recomienda al gerente general en coordinación con el contador de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., que debe realizar análisis de los estados financieros mediante los distintos tipos de herramientas financieras; para poder así conocer la situación financiera y detectar los problemas que puedan presentarse; así mismo el análisis va a permitir a la empresa poder evaluar su crecimiento con respecto a otras empresas del mismo rubro y poder tomar decisiones oportunas.

-Se recomienda al gerente general en coordinación con el jefe de almacén, mejorar la gestión de las existencias, a través de promociones, ofertas que puedan aumentar las ventas; ya que un nivel elevado de rotación de existencias y un nivel bajo de almacenamiento mejoran la rentabilidad del negocio.

-Se recomienda al gerente general en coordinación con el contador de la empresa mejorar las alternativas de financiamiento de la empresa, dejando de depender del capital proveniente de terceros, lo cual se puede obtener mediante la reinversión de utilidades o aportes adicionales al capital por parte del propietario, ya que si continua con esta dependencia financiera puede terminar en poder de los terceros incapaz de sostener sus gastos.

-Finalmente, se recomienda al gerente de la empresa realizar planificación financiera todos los años, para poder así establecer objetivos y estrategias que permitan la mejora continua de la empresa. Por tal razón se recomienda tomar como referente la propuesta de planificación financiera realizada en esta investigación para definir el camino que habrá de seguir en el transcurso de su vida empresarial.

## **VII. PROPUESTA**

### **7.1. Definición**

De acuerdo a Moreno (2003, p. 28) la planeación financiera es una herramienta que aplica el administrador financiero, para la evolución proyectada, estimada o futura de una empresa pública, privada, social o mixta y que sirve de base para tomar decisiones acertadas. Así mismo menciona sostiene que es un proceso continuo de dirección y asignación de recursos financieros para encontrar logros estratégicos y objetivos establecidos por la empresa.

La planificación financiera permite a las empresas adaptarse a los cambios de su entorno, toda empresa tiene que realizar una planificación financiera para definir el camino que habrá de seguir en el transcurso de su vida empresarial.

### **7.2. Fundamentos**

Según Flores (2015, p.141) Es el conjunto de procedimientos que implican la proyección de diferentes variables como ventas, costos, gastos u activos tomando como base diferentes estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, para posteriormente decidir cómo serán satisfechos los requerimientos financieros pronosticados.

En su investigación Perdomo (2002, p.815) menciona que la planeación financiera es una herramienta que va a permitir a las empresas realizar un estudio detallado de las necesidades futuras que puede tener la empresa; y elaborar una proyección en cuentas representativas de los estados financieros considerando los medios que la empresa posee y lo que se requiere para lograrlo.(La idea es determinar donde ha estado ahora y a donde va no solo el curso de los acontecimientos más probables, sino las desviaciones de los resultados más posibles. Si las cosas se tornan desfavorables, la empresa debe tener un plan de respaldo de modo que no la tomen in advertida, sin alternativas financieras.

### 7.3. Desarrollo

#### A) Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas contiene una proyección hasta el período 2018, se realizó la proyección considerando las ventas obtenidas en los periodos 2013 al 2016 durante el transcurso de sus actividades comerciales, según datos históricos de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L.

#### Cuadro 1: Presupuesto de ventas en soles

Para realizar la proyección para el período 2018 se debe tener en cuenta las ventas de los períodos anteriores (2013-2016), y de las ventas mensuales de esos periodos se sacara un promedio para la proyección del periodo 2018.

VENTA EN SOLES (\$/)					
MESES	VENTAS 2013	VENTAS 2014	VENTAS 2015	VENTAS 2016	PROYECCION 2018
ENERO	557,448	527,606	538,333	447,604	517,748
FEBRERO	542,557	493,615	468,803	517,371	505,587
MARZO	529,291	546,669	595,902	534,838	551,675
ABRIL	667,059	495,851	471,289	492,982	531,795
MAYO	696,122	631,065	540,762	619,690	621,910
JUNIO	711,953	632,301	580,899	700,283	656,359
JULIO	773,311	667,233	736,630	664,235	710,352
AGOSTO	851,001	633,925	728,929	774,211	747,017
SEPTIEMBRE	805,718	673,058	804,882	652,423	734,020
OCTUBRE	1,051,220	667,001	670,525	651,528	760,069
NOVIEMBRE	1,639,870	693,611	616,055	806,554	939,023
DICIEMBRE	1,094,441	607,215	670,211	654,590	756,614

## Cuadro 2: Presupuesto de cobranzas 2018

Las cobranzas se realizarán de acuerdo a las políticas que plantearemos, serán el 70% al contado y el 30% al crédito a 30 días.

PERIODO 2018	TOTAL VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
dic-17	654,590	196,377											
ene-18	517,748	362,423	155,324										
feb-18	505,587		353,911	151,676									
mar-18	551,675			386,173	165,503								
abr-18	531,795				372,257	159,539							
may-18	621,910					435,337	186,573						
jun-18	656,359						459,451	196,908					
jul-18	710,352							497,247	213,106				
ago-18	747,017								522,912	224,105			
sep-18	734,020									513,814	220,206		
oct-18	760,069										532,048	228,021	
nov-18	939,023											657,316	281,707
dic-18	756,614												529,630
<b>TOTAL</b>	<b>8,686,758</b>	<b>558,800</b>	<b>509,235</b>	<b>537,848</b>	<b>537,759</b>	<b>594,875</b>	<b>646,024</b>	<b>694,154</b>	<b>736,017</b>	<b>737,919</b>	<b>752,254</b>	<b>885,336</b>	<b>811,337</b>

## B) PRESUPUESTO DE COMPRAS

El presupuesto de compras contiene una proyección del período 2018, se realizó la proyección considerando las variaciones que estas han sufrido durante el transcurso de sus actividades comerciales. Según datos históricos de la empresa.

### Cuadro 3: PRESUPUESTO DE COMPRAS

Para realizar la proyección del período 2018 se debe tener en cuenta las compras mensuales desde el periodo 2013 al 2016, para poder sacar un promedio y obtener la proyección de las compras.

COMPRAS EN SOLES (S/)					
MESES	COMPRAS 2013	COMPRAS 2014	COMPRAS 2015	COMPRAS 2016	PROYECCION 2018
ENERO	582,362	436,243	559,202	391,810	492,404
FEBRERO	469,983	459,442	590,382	493,749	503,389
MARZO	448,975	588,892	471,774	471,671	495,328
ABRIL	715,797	433,670	509,988	530,282	547,434
MAYO	652,779	566,257	515,344	562,931	574,328
JUNIO	554,802	589,158	642,461	732,101	629,631
JULIO	643,677	631,601	656,212	535,910	616,850
AGOSTO	861,289	676,577	760,430	737,130	758,857
SEPTIEMBRE	1,078,902	596,375	755,402	877,886	827,141
OCTUBRE	1,265,934	681,183	736,261	469,804	788,296
NOVIEMBRE	1,185,223	589,827	388,208	713,201	719,115
DICIEMBRE	542,462	387,446	462,629	547,514	485,013

#### Cuadro N° 4: Proyección de pagos 2018

Los pagos se realizarán de acuerdo a las políticas que plantearemos, serán el 60% al contado y el 40% al crédito a 30 días.

PERIODO 2018	TOTAL VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
dic-17	547,514	219,006											
ene-18	492,404	295,443	196,962										
feb-18	503,389		302,033	201,356									
mar-18	495,328			297,197	198,131								
abr-18	547,434				328,461	218,974							
may-18	574,328					344,597	229,731						
jun-18	629,631						377,778	251,852					
jul-18	616,850							370,110	246,740				
ago-18	758,857								455,314	303,543			
sep-18	827,141									496,285	330,857		
oct-18	788,296										472,977	315,318	
nov-18	719,115											431,469	287,646
dic-18	485,013												291,008
<b>TOTALES</b>	<b>7,985,299</b>	<b>514,448</b>	<b>498,995</b>	<b>498,552</b>	<b>526,592</b>	<b>563,570</b>	<b>607,509</b>	<b>621,962</b>	<b>702,054</b>	<b>799,827</b>	<b>803,834</b>	<b>746,787</b>	<b>578,654</b>

### **Cuadro N°05: Presupuesto de igr**

Se hizo el presupuesto de impuesto según la diferencia del igr de ventas menos igr de compras mes por mes.

<b>PRESUPUESTO DE IMPUESTO</b>			
<b>PERIODO 2018</b>	<b>IGV VENTAS</b>	<b>IGV COMPRAS</b>	<b>IGV RESULTANTE</b>
ENERO	93,195	88,633	4,562
FEBRERO	91,006	90,610	396
MARZO	99,302	89,159	10,142
ABRIL	95,723	98,538	-2,815
MAYO	111,944	103,379	8,565
JUNIO	118,145	113,333	4,811
JULIO	127,863	111,033	16,830
AGOSTO	134,463	136,594	-2,131
SEPTIEMBRE	132,124	148,885	-16,762
OCTUBRE	136,812	141,893	-5,081
NOVIEMBRE	169,024	129,441	39,583
DICIEMBRE	136,191	87,302	48,888

### Cuadro N°06: Presupuesto de Impuesto a la Renta

<b>PRESUPUESTO DE IMPUESTO A LA RENTA</b>		
<b>PERIODO 2018</b>	<b>B.I. VENTAS</b>	<b>IR RESULTANTE</b>
ENERO	517,748	7,766
FEBRERO	505,587	7,584
MARZO	551,675	8,275
ABRIL	531,795	7,977
MAYO	621,910	9,329
JUNIO	656,359	9,845
JULIO	710,352	10,655
AGOSTO	747,017	11,205
SEPTIEMBRE	734,020	11,010
OCTUBRE	760,069	11,401
NOVIEMBRE	939,023	14,085
DICIEMBRE	756,614	11,349

### Cuadro N°07: Planilla de Enero 2018

La empresa Distribuidora Marisa S.R.L es una microempresa y no paga CTS.

periodo : ene-18		RUC : 20116170770		razón social Distribuidora Marisa S.R.L.																	
N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	HT	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGULAR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE STA CATEGOR.	TOTAL DE APORTAC.	ESSALUD + VIDA	NETO A PAGAR	
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.					
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																					
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY	30	200	424.00			180.00					604.00		8.48	9.38	68.96		76.50		517.18	
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00					753.21	68.02					76.50		685.19	
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL	30	200	235.68			180.00					415.68		3.82	4.22	31.06		76.50		376.58	
4	FLORES ACERO LUCIANO	30	200	513.19			220.00					733.19		5.28	5.84	42.91		76.50		679.16	
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00					506.31	38.52					76.50		467.79	
6	MURILLO ALFARO JUAN	30	200	817.50			250.00					1,067.50		18.24	15.50	114.00		102.60	5.00	914.76	
7	REYES MUNOZ CARLOS	30	200	225.43			180.00					405.43		3.48	3.85	28.32		76.50		369.78	
8	REYES MUNOZ LUDWIN	30	200	291.08			230.00					521.08		5.15	5.70	41.89		76.50		468.34	
9	RODRIGUEZ BARRERA YSSA	30	200	332.25			230.00					562.25	43.19					76.50		519.06	
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00					1,050.00	104.00					162.00		946.00	
11	USQUIAND ALVAREZ PURIF	30	200	850.00								850.00		13.93		95.40		85.86	5.00	735.67	
12	USQUIANDS MARREROS OBE	30	200	1,100.00	85.00							1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01	
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>	
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																					
13	LA ROSA GUEVARA MARIA	30	200	1,100.00	85.00							1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01	
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVA	30	200	1,959.00	85.00							2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00	183.96	5.00	1,770.26	
15	COLLANTES LAULILY	30	200	850.00								850.00		13.60	11.56	85.00		76.50		739.84	
16	SAM CHU DE OLIVEROS MA	30	200	850.00								850.00		10.12	11.56	85.00		76.50		743.32	
17	SAM CHU OSCAR FERNANDI	30	200	2,659.20	85.00							2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00	246.98	5.00	2,317.92	
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>	

### Cuadro N°08: Planilla de Febrero 2018

periodo : feb-18																				
RUC : 20116170770																				
Razón social : Distribuidora Marisa S.R.L.																				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGULAR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE STA CATEGOR	TOTAL DE APORTACIONES	ESSALUD +VIDA	NETO A PAGAR
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.				
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																				
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INTE)	30	200	424.00			180.00		-			604.00		8.48	9.38	68.96		76.50		517.18
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00		-			753.21	68.02					76.50		685.19
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE)	30	200	235.68			180.00		-			415.68		3.82	4.22	31.06		76.50		376.58
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE)	30	200	513.19			220.00		-			733.19		5.28	5.84	42.91		76.50		679.16
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00		-			506.31	38.52					76.50		467.79
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIMA)	30	200	817.50			250.00		-			1,067.50		18.24	15.50	114.00		102.60	5.00	914.76
7	REYES MUNOZ CARLOS (INTE)	30	200	225.43			180.00		-			405.43		3.48	3.85	28.32		76.50		369.78
8	REYES MUNOZ LUDWIN (INTE)	30	200	291.08			230.00		-			521.08		5.15	5.70	41.89		76.50		468.34
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00		-			562.25	43.19					76.50		519.06
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00		-			1,050.00	104.00					162.00		946.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACION	30	200	850.00					-			850.00		13.93		95.40		85.86	5.00	735.67
12	USQUIANOS MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																				
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INTE)	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANNA	30	200	1,959.00	85.00				-			2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00	183.96	5.00	1,770.26
15	COLLANTES LAU LILY (PRIMA)	30	200	850.00					-			850.00		13.60	11.56	85.00		76.50		739.84
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (F)	30	200	850.00					-			850.00		10.12	11.56	85.00		76.50		743.32
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (INTE)	30	200	2,659.20	85.00				-			2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00	246.98	5.00	2,317.92
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>

### Cuadro N°09: Planilla de Marzo 2018

periodo: mar-18																					
RUC: 20116170770																					
Razón social: Distribuidora Marisa S.R.L.																					
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGUL AR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE STA CATEGOR	TOTAL DE APORTAC.	ESSALUD + VIDA	NETO A PAGAR	
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.					
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																					
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INT)	30	200	424.00			180.00					604.00			8.48	9.38	68.96		76.50		517.18
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00					753.21	68.02						76.50		685.19
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE)	30	200	235.68			180.00					415.68		3.82	4.22	31.06			76.50		376.58
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE)	30	200	513.19			220.00					733.19		5.28	5.84	42.91			76.50		679.16
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00					506.31	38.52						76.50		467.79
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIV)	30	200	817.50			250.00					1,067.50		18.24	15.50	114.00			102.60	5.00	914.76
7	REYES MUÑOZ CARLOS (INTE)	30	200	225.43			180.00					405.43		3.48	3.85	28.32			76.50		369.78
8	REYES MUÑOZ LUDWIN (INT)	30	200	291.08			230.00					521.08		5.15	5.70	41.89			76.50		468.34
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00					562.25	43.19						76.50		519.06
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00					1,050.00	104.00						162.00		946.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACI	30	200	850.00								850.00		13.93		95.40			85.86	5.00	735.67
12	USQUIANO MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00							1,185.00		18.37	16.12	118.50			106.65		1,032.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>	
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																					
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INT)	30	200	1,100.00	85.00							1,185.00		18.37	16.12	118.50			106.65		1,032.01
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANNA	30	200	1,959.00	85.00							2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00		183.96	5.00	1,770.26
15	COLLANTES LAU LILY (PRIV)	30	200	850.00								850.00		13.60	11.56	85.00			76.50		739.84
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (	30	200	850.00								850.00		10.12	11.56	85.00			76.50		743.32
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (IN	30	200	2,659.20	85.00							2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00		246.98	5.00	2,317.92
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>	

### Cuadro N°10: Planilla de Abril 2018

periodo: abr-18																				
RUC: 20116170770																				
Razón social: Distribuidora Marisa S.R.L.																				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGUL AR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE 5TA CATEGOR	TOTAL DE APORTAC.	ESSALUD + VIDA	NETO A PAGAR
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.				
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																				
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INTE)	30	200	424.00			180.00					604.00		8.48	9.38	68.96		76.50		517.18
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00					753.21	68.02					76.50		685.19
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE)	30	200	235.68			180.00					415.68		3.82	4.22	31.06		76.50		376.58
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE)	30	200	513.19			220.00					733.19		5.28	5.84	42.91		76.50		679.16
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00					506.31	38.52					76.50		467.79
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIM)	30	200	817.50			250.00					1,067.50		18.24	15.50	114.00		102.60	5.00	914.76
7	REYES MUNOZ CARLOS (INTE)	30	200	225.43			180.00					405.43		3.48	3.85	28.32		76.50		369.78
8	REYES MUNOZ LUDWIN (INTE)	30	200	291.08			230.00					521.08		5.15	5.70	41.89		76.50		468.34
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00					562.25	43.19					76.50		519.06
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00					1,050.00	104.00					162.00		946.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACI	30	200	850.00								850.00		13.93		95.40		85.86	5.00	735.67
12	USQUANOS MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00							1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																				
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INTE)	30	200	1,100.00	85.00							1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANNA	30	200	1,959.00	85.00							2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00	183.96	5.00	1,770.26
15	COLLANTES LAU LILY (PRIM)	30	200	850.00								850.00		13.60	11.56	85.00		76.50		739.84
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (INTE)	30	200	850.00								850.00		10.12	11.56	85.00		76.50		743.32
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (INTE)	30	200	2,659.20	85.00							2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00	246.98	5.00	2,317.92
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>







### Cuadro N°14: Planilla de Agosto 2018

periodo:	ago-18																			
RUC:	20116170770																			
Razón social:	Distribuidora Marisa S.R.L.																			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGULADOR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE STA CATEGORÍA	TOTAL DE APORTACIONES	ESSALUD + VIDA	NETO A PAGAR
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.				
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																				
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INTE)	30	200	424.00			180.00		-			604.00		8.48	9.38	68.96		76.50		517.18
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00		-			753.21	68.02					76.50		685.19
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE)	30	200	235.68			180.00		-			415.68		3.82	4.22	31.06		76.50		376.58
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE)	30	200	513.19			220.00		-			733.19		5.28	5.84	42.91		76.50		679.16
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00		-			506.31	38.52					76.50		467.79
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIMA)	30	200	817.50			250.00		-			1,067.50		18.24	15.50	114.00		102.60	5.00	914.76
7	REYES MUNOZ CARLOS (INTE)	30	200	225.43			180.00		-			405.43		3.48	3.85	28.32		76.50		369.78
8	REYES MUNOZ LUDWIN (INTE)	30	200	291.08			230.00		-			521.08		5.15	5.70	41.89		76.50		468.34
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00		-			562.25	43.19					76.50		519.06
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00		-			1,050.00	104.00					162.00		946.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACION	30	200	850.00					-			850.00		13.93		95.40		85.86	5.00	735.67
12	USQUIANOS MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																				
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INTE)	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANNA	30	200	1,959.00	85.00				-			2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00	183.96	5.00	1,770.26
15	COLLANTES LAU LILY (PRIMA)	30	200	850.00					-			850.00		13.60	11.56	85.00		76.50		739.84
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (F)	30	200	850.00					-			850.00		10.12	11.56	85.00		76.50		743.32
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (INTE)	30	200	2,659.20	85.00				-			2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00	246.98	5.00	2,317.92
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>

### Cuadro N°15: Planilla de Septiembre 2018

periodo: sep-18																				
RUC: 20116170770																				
Razón social: Distribuidora Marisa S.R.L.																				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGULAR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE 5TA CATEGORÍA	TOTAL DE APORTACIONES	ESSALUD +VIDA	NETO A PAGAR
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.				
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																				
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INTE)	30	200	424.00			180.00		-			604.00		8.48	9.38	68.96		76.50		517.18
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00		-			753.21	68.02					76.50		685.19
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE)	30	200	235.68			180.00		-			415.68		3.82	4.22	31.06		76.50		376.58
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE)	30	200	513.19			220.00		-			733.19		5.28	5.84	42.91		76.50		679.16
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00		-			506.31	38.52					76.50		467.79
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIMA)	30	200	817.50			250.00		-			1,067.50		18.24	15.50	114.00		102.60	5.00	914.76
7	REYES MUNOZ CARLOS (INTE)	30	200	225.43			180.00		-			405.43		3.48	3.85	28.32		76.50		369.78
8	REYES MUNOZ LUDWIN (INTE)	30	200	291.08			230.00		-			521.08		5.15	5.70	41.89		76.50		468.34
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00		-			562.25	43.19					76.50		519.06
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00		-			1,050.00	104.00					162.00		946.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACION	30	200	850.00					-			850.00		13.93		95.40		85.86	5.00	735.67
12	USQUIANOS MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																				
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INTE)	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANNA	30	200	1,959.00	85.00				-			2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00	183.96	5.00	1,770.26
15	COLLANTES LAU LILY (PRIMA)	30	200	850.00					-			850.00		13.60	11.56	85.00		76.50		739.84
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (PRIMA)	30	200	850.00					-			850.00		10.12	11.56	85.00		76.50		743.32
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (INTE)	30	200	2,659.20	85.00				-			2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00	246.98	5.00	2,317.92
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>

### Cuadro N°16: Planilla de Octubre 2018

periodo :	oct-18																			
RUC :	20116170770																			
Razón social :	Distribuidora Marisa S.R.L.																			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGULAR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE STA CATEGOR	TOTAL DE APORTAC.	ESSALUD +VIDA	NETO A PAGAR
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.				
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																				
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INTE	30	200	424.00			180.00		-			604.00		8.48	9.38	68.96		76.50		517.18
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00		-			753.21	68.02					76.50		685.19
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE	30	200	235.68			180.00		-			415.68		3.82	4.22	31.06		76.50		376.58
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE	30	200	513.19			220.00		-			733.19		5.28	5.84	42.91		76.50		679.16
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00		-			506.31	38.52					76.50		467.79
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIMA	30	200	817.50			250.00		-			1,067.50		18.24	15.50	114.00		102.60	5.00	914.76
7	REYES MUNOZ CARLOS (INTE	30	200	225.43			180.00		-			405.43		3.48	3.85	28.32		76.50		369.78
8	REYES MUNOZ LUDWIN (INTE	30	200	291.08			230.00		-			521.08		5.15	5.70	41.89		76.50		468.34
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00		-			562.25	43.19					76.50		519.06
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00		-			1,050.00	104.00					162.00		946.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACI	30	200	850.00					-			850.00		13.93		95.40		85.86	5.00	735.67
12	USQUIANOS MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																				
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INTE	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50		106.65		1,032.01
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANINA	30	200	1,959.00	85.00				-			2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00	183.96	5.00	1,770.26
15	COLLANTES LAU LILY (PRIMA	30	200	850.00					-			850.00		13.60	11.56	85.00		76.50		739.84
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (F	30	200	850.00					-			850.00		10.12	11.56	85.00		76.50		743.32
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (IN	30	200	2,659.20	85.00				-			2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00	246.98	5.00	2,317.92
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>

### Cuadro N°17: Planilla de Noviembre 2018

periodo:		nov-18																			
RUC:		20116170770																			
Razón social:		Distribuidora Marisa S.R.L.																			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGULADOR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE STA CATEGORÍA	TOTAL DE APORTACIONES	ESSALUD + VIDA	NETO A PAGAR	
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.					
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																					
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INTE)	30	200	424.00			180.00		-			604.00			8.48	9.38	68.96		76.50		517.18
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00		-			753.21	68.02						76.50		685.19
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE)	30	200	235.68			180.00		-			415.68		3.82	4.22	31.06			76.50		376.58
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE)	30	200	513.19			220.00		-			733.19		5.28	5.84	42.91			76.50		679.16
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00		-			506.31	38.52						76.50		467.79
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIMA)	30	200	817.50			250.00		-			1,067.50		18.24	15.50	114.00			102.60	5.00	914.76
7	REYES MUNOZ CARLOS (INTE)	30	200	225.43			180.00		-			405.43		3.48	3.85	28.32			76.50		369.78
8	REYES MUNOZ LUDWIN (INTE)	30	200	291.08			230.00		-			521.08		5.15	5.70	41.89			76.50		468.34
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00		-			562.25	43.19						76.50		519.06
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00		-			1,050.00	104.00						162.00		946.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACION	30	200	850.00					-			850.00		13.93		95.40			85.86	5.00	735.67
12	USQUIANOS MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50			106.65		1,032.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,653.65</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>7,711.52</b>	
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																					
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INTE)	30	200	1,100.00	85.00				-			1,185.00		18.37	16.12	118.50			106.65		1,032.01
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANNA	30	200	1,959.00	85.00				-			2,044.00		34.54	27.80	204.40	2.00		183.96	5.00	1,770.26
15	COLLANTES LAU LILY (PRIMA)	30	200	850.00					-			850.00		13.60	11.56	85.00			76.50		739.84
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (F)	30	200	850.00					-			850.00		10.12	11.56	85.00			76.50		743.32
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (INTE)	30	200	2,659.20	85.00				-			2,744.20		42.54	37.32	274.42	67.00		246.98	5.00	2,317.92
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>6,603.35</b>	

### Cuadro N°18: Planilla de Diciembre 2018

periodo:	dic-18																			
RUC:	20116170770																			
Razón social:	Distribuidora Marisa S.R.L.																			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	DIAS	H/T	REMUNER. BASICA	ASIG FAMILIAR	BONIF. REGULAR	MOV.	GRAT.	BONIF.	VACACIONES	CTS	REM. TOTAL	APORTACIONES DEL TRABAJADOR				RENTA DE STA CATEGORÍA	TOTAL DE APORTACIONES	ESSALUD +VIDA	NETO A PAGAR
													ONP	COMIS	PRIMA	AP. OBLIG.				
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>																				
1	ALVAREZ CHAMACHE EDY (INTE	30	200	424.00			180.00	424.00	38.16			1,066.16		8.48	9.38	68.96		76.50		979.34
2	CARBAJAL RIPALDA ELBER	30	200	523.21			230.00	523.21	47.09			1,323.51	68.02					76.50		1,255.49
3	CONTRERAS MEJIA DANIEL (INTE	30	200	235.68			180.00	235.68	21.21			672.57		3.82	4.22	31.06		76.50		633.47
4	FLORES ACERO LUCIANO (INTE	30	200	513.19			220.00	513.19	46.19			1,292.57		5.28	5.84	42.91		76.50		1,238.54
5	MEJIA CARBAJAL JUAN	30	200	296.31			210.00	296.31	26.67			829.29	38.52					76.50		790.77
6	MURILLO ALFARO JUAN (PRIMA	30	200	817.50			250.00	817.50	73.58			1,958.58		18.24	15.50	114.00		102.60	5.00	1,805.84
7	REYES MUNOZ CARLOS (INTE	30	200	225.43			180.00	225.43	20.29			651.15		3.48	3.85	28.32		76.50		615.50
8	REYES MUNOZ LUDWIN (INTE	30	200	291.08			230.00	291.08	26.20			838.36		5.15	5.70	41.89		76.50		785.62
9	RODRIGUEZ BARRENA YSSAC	30	200	332.25			230.00	332.25	29.90			924.40	43.19					76.50		881.21
10	SILVA VALVERDE ELMER	30	200	800.00			250.00	800.00	72.00			1,922.00	104.00					162.00		1,818.00
11	USQUIANO ALVAREZ PURIFICACION	30	200	850.00				850.00	76.50			1,776.50		13.93		95.40		85.86	5.00	1,662.17
12	USQUIANOS MARREROS OBED	30	200	1,100.00	85.00			1,100.00	99.00			2,384.00		18.37	16.12	118.50		106.65		2,231.01
<b>TOTALES</b>				<b>6,408.65</b>	<b>85.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,160.00</b>	<b>6,408.65</b>	<b>576.78</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>15,639.08</b>	<b>253.73</b>	<b>76.75</b>	<b>60.61</b>	<b>541.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,069.11</b>	<b>10.00</b>	<b>14,696.95</b>
<b>PERSONAL DE ADMINISTRACION</b>																				
13	LA ROSA GUEVARA MARIA (INTE	30	200	1,100.00	85.00			1,185.00	106.65			2,476.65		18.37	16.12	118.50		106.65		2,323.66
14	GOIN LOPEZ DE SAM GIOVANNA	30	200	1,959.00	85.00			2,044.00	183.96			4,271.96		34.54	27.80	204.40	2.00	183.96	5.00	3,998.22
15	COLLANTES LAU LILY (PRIMA	30	200	850.00				850.00	76.50			1,776.50		13.60	11.56	85.00		76.50		1,666.34
16	SAM CHU DE OLIVEROS MARIA (F	30	200	850.00				850.00	76.50			1,776.50		10.12	11.56	85.00		76.50		1,669.82
17	SAM CHU OSCAR FERNANDO (IN	30	200	2,659.20	85.00			2,744.20	246.98			5,735.38		42.54	37.32	274.42	67.00	246.98	5.00	5,309.10
<b>TOTALES</b>				<b>7,418.20</b>	<b>255.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,673.20</b>	<b>690.59</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>16,036.99</b>	<b>0.00</b>	<b>119.17</b>	<b>104.36</b>	<b>767.32</b>	<b>69.00</b>	<b>690.59</b>	<b>10.00</b>	<b>14,967.14</b>

### Cuadro N°19: Presupuesto de Gastos Administrativos

Para el presupuesto de gastos administrativos se ha considerado la planilla más beneficios, energía eléctrica, agua, otros pagos en efectivo.

<b>PRESUPUESTOS DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>						
<b>PERIODO 2018</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ENERGIA ELÉCTRICA</b>	<b>AGUA</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>OTROS GASTOS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>ENERO</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>FEBRERO</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>MARZO</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>ABRIL</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>MAYO</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>JUNIO</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>JULIO</b>	S/.14,967.14	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.17,728.85
<b>AGOSTO</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>SEPTIEMBRE</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>OCTUBRE</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>NOVIEMBRE</b>	S/.6,603.35	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.9,365.06
<b>DICIEMBRE</b>	S/.14,967.14	S/.113.26	S/.89.50	S/.142.32	S/.2,416.63	S/.17,728.85
<b>TOTAL</b>	<b>S/.95,967.78</b>	<b>S/.1,359.12</b>	<b>S/.1,074.00</b>	<b>S/.1,707.84</b>	<b>S/.28,999.56</b>	<b>S/.129,108.30</b>

## Cuadro N°20: Presupuesto de Gasto Ventas

Para el presupuesto de gasto de ventas se ha considerado la planilla más beneficios, también se consideró otros pagos en efectivo.

<b>PRESUPUESTOS DE GASTOS VENTAS</b>			
<b>PERIODO 2018</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>OTROS GASTOS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>ENERO</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>FEBRERO</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>MARZO</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>ABRIL</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>MAYO</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>JUNIO</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>JULIO</b>	S/.14,696.05	S/.2,452.44	S/.17,148.49
<b>AGOSTO</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>SEPTIEMBRE</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>OCTUBRE</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>NOVIEMBRE</b>	S/.7,711.52	S/.2,452.44	S/.10,163.96
<b>DICIEMBRE</b>	S/.14,696.05	S/.2,452.44	S/.17,148.49
<b>TOTAL</b>	S/.106,507.30	S/.29,429.28	S/.135,936.58

**Cuadro N°21: Flujo de Caja Proyectada para el periodo 2018**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO												
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>I. INGRESOS</b>												
Saldo Inicial	S/. 372,316.00	S/. 378,764.00	S/. 355,447.71	S/. 350,744.92	S/. 328,356.73	S/. 316,187.08	S/. 314,465.33	S/. 318,238.52	S/. 315,412.77	S/. 216,909.10	S/. 128,340.65	S/. 187,633.30
Cobranza	S/. 558,800.43	S/. 509,234.88	S/. 537,848.45	S/. 537,759.18	S/. 594,875.40	S/. 646,024.23	S/. 694,154.28	S/. 736,017.23	S/. 737,919.13	S/. 752,254.03	S/. 885,336.30	S/. 811,336.73
<b>TOTAL INGRESO</b>	S/. 931,116.43	S/. 887,998.87	S/. 893,296.16	S/. 888,504.10	S/. 923,232.13	S/. 962,211.31	S/. 1,008,619.61	S/. 1,054,255.74	S/. 1,053,331.89	S/. 969,163.12	S/. 1,013,676.95	S/. 998,970.03
<b>II. EGRESOS:</b>												
Pago Compras	S/. 514,448.15	S/. 498,995.10	S/. 498,552.40	S/. 526,591.75	S/. 563,570.35	S/. 607,509.40	S/. 621,962.20	S/. 702,053.90	S/. 799,827.35	S/. 803,833.80	S/. 746,787.05	S/. 578,653.55
G. ADMIN.												
AGUA	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50	S/. 89.50
ENERGIA ELCTRIC	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26	S/. 113.26
TELEFONO	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32	S/. 142.32
SUELDO	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 14,967.14	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 6,603.35	S/. 14,967.14
OTROS GASTOS	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63	S/. 2,416.63
GASTO DE VENTAS												
OTROS GASTOS	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44	S/. 2,452.44
SUELDO	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 14,696.05	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 7,711.52	S/. 14,696.05
IGV	S/. 4,561.83	S/. 395.55	S/. 10,142.46		S/. 8,564.76	S/. 4,811.13	S/. 16,830.41				S/. 39,583.40	S/. 48,888.27
IMP. A LA RENTA	S/. 7,766.22	S/. 7,583.80	S/. 8,275.13	S/. 7,976.93	S/. 9,328.65	S/. 9,845.39	S/. 10,655.28	S/. 11,205.25	S/. 11,010.30	S/. 11,401.03	S/. 14,085.34	S/. 11,349.21
ESSALUD	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70	S/. 1,759.70
ONP	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73	S/. 253.73
AFP	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25	S/. 1,669.25
<b>TOTAL EGRESOS</b>	S/. 549,987.90	S/. 530,186.15	S/. 540,181.69	S/. 557,780.38	S/. 604,675.46	S/. 645,377.62	S/. 688,007.91	S/. 736,470.85	S/. 834,049.35	S/. 838,446.53	S/. 823,667.48	S/. 677,451.05
<b>SALDO</b>	S/. 381,128.53	S/. 357,812.73	S/. 353,114.47	S/. 330,723.72	S/. 318,556.67	S/. 316,833.69	S/. 320,611.70	S/. 317,784.90	S/. 219,282.54	S/. 130,716.59	S/. 190,009.47	S/. 321,518.97
Préstamo Bancario												
Pago Préstamo	S/. 1,380.15	S/. 1,380.67	S/. 1,486.81	S/. 1,419.62	S/. 1,474.25	S/. 1,438.72	1548.07	1515.79	1540.56	1593.23	1591.87	696.24
Pago Interés	S/. 984.38	S/. 984.35	S/. 882.74	S/. 947.37	S/. 895.34	S/. 929.64	S/. 825.11	S/. 856.34	S/. 832.88	S/. 782.71	S/. 784.30	S/. 734.92
<b>SALDO FINAL</b>	S/. 378,764.00	S/. 355,447.71	S/. 350,744.92	S/. 328,356.73	S/. 316,187.08	S/. 314,465.33	S/. 318,238.52	S/. 315,412.77	S/. 216,909.10	S/. 128,340.65	S/. 187,633.30	S/. 320,087.81

## Cuadro N° 22: Estado de Situación Financiera proyectado para el período 2018

DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018  
EXPRESADO EN SOLES (S/)

ACTIVO				PASIVO			
<b>Activo corriente</b>				<b>Pasivo Corriente</b>			
Caja y bancos	S/.	320,087.81	19%	Remuneraciones y participaciones por	S/.	8,269.00	0.49%
Cuentas por cobrar comerci	S/.	226,984.28	13%	Cuentas por pagar comercial -tercero	S/.	194,005.10	11.53%
Mercaderias	S/.	358,683.47	21%	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>S/.</b>	<b>202,274.10</b>	
Otros activos corrientes	S/.	81,671.00	5%				
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>S/.</b>	<b>987,426.56</b>		<b>Pasivo No corriente</b>			
				Obligaciones Financieras	S/.	280,308.45	16.67%
				<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>S/.</b>	<b>280,308.45</b>	
				<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/.</b>	<b>482,582.55</b>	
<b>Activo No corriente</b>				<b>PATRIMONIO</b>			
Inmueble , maquinaria y equ	S/.	1,018,655.00	61%	Capital	S/.	455,711.00	27.09%
Depreciacion , amort y agot	S/.	-344,856.00	-21%	Resultados acumulado positivo	S/.	238,823.00	14.20%
Activo Diferido	S/.	20,747.00	1%	Utilidad Ejercicio	S/.	504,856.01	30.02%
<b>Total Activo No corriente</b>	<b>S/.</b>	<b>694,546.00</b>		<b>Total Patrimonio</b>	<b>S/.</b>	<b>1,199,390.01</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/.</b>	<b>1,681,972.56</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>S/.</b>	<b>1,681,972.56</b>	<b>100%</b>

### Análisis del estado de situación financiera proyectado:

- El rubro efectivo y equivalente de efectivo en el año 2018 representa el 19% del total del activo.
- En lo referente al rubro de las cuentas por cobrar comerciales observamos que en el periodo 2013 representa el 13% del total del activo.
- La mercadería que posee la empresa están conformados por abarrotes (aceite, leche, yogurt, galletas, etc.) de acuerdo a ello observamos que para el período 2018 representa el 21% del total de los activos.

### Cuadro N° 23: Estado de Resultados proyectado para el período 2018

DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.			
ESTADO DE RESULTADOS			
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018			
EXPRESADO EN SOLES (S/)			
<b>Ventas Netas</b>	S/.	8,032,167.50	
(-) Costo de Ventas	S/.	7,228,950.75	<b>90%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>S/.</b>	<b>803,216.75</b>	<b>10%</b>
(-) Gasto de Venta	S/.	135,936.58	<b>1.69%</b>
(-) Gasto de Administracion	S/.	129,108.30	<b>1.61%</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>S/.</b>	<b>538,171.87</b>	<b>7%</b>
(-)Gastos financieros	S/.	27,506.06	<b>0.34%</b>
(+)Otros ingresos	S/.	205,442.00	<b>2.56%</b>
<b>Utilidad antes del impuesto</b>	<b>S/.</b>	<b>716,107.81</b>	<b>8.92%</b>
IR (29.5%)	S/.	211,251.80	<b>2.63%</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>S/.</b>	<b>504,856.01</b>	<b>6.29%</b>

#### Análisis del estado de resultado proyectado:

-En el período 2018 la empresa obtendrá ingresos de S/. 8, 032,167.50 soles, el porcentaje de ingresos viene incrementando.

- Los gastos administrativos representan el 1.61% en relación a las ventas en el año 201, mostrando una disminución en comparación a los años anteriores en su participación.

- Los gastos de ventas representan el 1.69% en relación a las ventas para el año 2018.

La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones. Su implantación es importante tanto a nivel interno como para los terceros que necesitan tomar decisiones vinculadas a la empresa.

## VIII. Referencias Bibliográficas

- Aching, C. (2006). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Primera Edición .Lima: Prociencia y cultura S.A.
- Actualícese. (2015). Estado de flujos de efectivo: clasificación por actividades. Recuperado de <http://actualicese.com/2015/03/18/estado-de-flujos-de-efectivo-clasificacion-por-actividades/>
- Almend, S.(2016).Pequeños Negocios en Ecuador .Recuperado de <https://www.factumarket.com/blog/page/7/>
- Apaza M. (2011). “*Estados financieros*” *Formulación, análisis e interpretación conforme a las NIIFs y al PCGE*. Primera edición. Lima: Pacífico editores S.A.C.
- Archel, P. (2003). “*Estados contables*” *Elaboración, análisis e interpretación*. Primera edición .Madrid: Ediciones Pirámide.
- Bermúdez, T. E. (2011). *Contabilidad y Finanzas*. Bogotá: Editorial Norma.
- Bernal J., Sánchez F., Martínez S. (2007).*20 Herramientas para la toma de decisiones*. Madrid: Especial Directivos.
- Blinder, F. (2011). Análisis de rentabilidad. Obtenido de: <http://maestrofinanciero.com/analisis-de-rentabilidad/>
- Bravo P., Reyes J. (2013). La industria retail en Chile. Recuperado de : <http://www.ricardoroman.cl/tag/consumidores/>
- Caballero, B. (15 de septiembre de 2009) Definición y aplicación de los Ratios Financieros en las empresas. Informativo Caballero Bustamante.
- Cabrerizo, M. (2014).*Procesos de venta*. Primera edición. España: Editorial Editex.
- Castro, J. (2015). Estado de flujo de efectivo y cuáles son sus objetivos. Recuperado de: <http://blog.corponet.com.mx/que-es-un-estado-de-flujo-de-efectivo-y-cuales-son-sus-objetivos>
- Cibran, P., Prado, C., Crespo, M., y Huarte, C. (2013).*Planificación Financiera*. Madrid: Esic Editorial.
- Córdova, F. (2012). *Análisis Financiero para la Toma de Decisiones*. Lima: Editores e Impresores Surco S.A.

- Del Rio, C. (2009). *El Presupuesto* .Décima Edición. México D.F.: Cengage Learning Editores S.A.
- Escolar, J. (2015). Análisis de liquidez y solvencia. Recuperado de : <http://www.gmconsulting.pro/blogideasparasunegocio/analisis-de-liquidez-y-solvencia/>
- Espinoza, D.(2011). Ratios Financieros .Recuperado de: [http://www.davidespinosa.es/joomla/index.php?option=com\\_content&view=article](http://www.davidespinosa.es/joomla/index.php?option=com_content&view=article)
- Ferrer, A. (2012) *Estados Financieros-Análisis e interpretación por sectores económicos*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Flores, M. (2015). *Análisis Financiero para contadores y su incidencia en la NIIF* (Primera Edición) .Lima: Pacífico Editores S.A.C.
- Franco P. (2007). *Evaluación de Estados Financieros* .Tercera Edición. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Garcés, H. (2000). *Investigación Científica*. Ecuador: Abya - Yala Editores.
- García, I. (2009). *Introducción a la Contabilidad*. Salamanca: Edición electrónica gratuita .Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009c/576/index.htm>
- García, O.(2014). El Hatillano.Venezuela .Recuperado de <http://www.elhatillano.com/economia/situacion-economica-versus-situacion-financiera/>
- Gestión. (2013,13 de septiembre) .El Estado de Situación Financiera. Recuperado de :<http://gestion.pe/tendencias/estado-situacion-financiera-2076857>
- Gómez, G. (2001). Los estados financieros básicos. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/estados-financieros-basicos/>
- Grupo Financiero Base. (2015).Objetivos de la Planificación financiera de una empresa. Recuperado de :<http://blog.bancobase.com/objetivo-planeacion-financiera-para-empresa>
- Haime, L. (2005). *Planificación Financiera en la empresa moderna*. México: ISEF.
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGrawHill.
- López,R.(2010). *Logística Comercial* .Segunda edición. España: Ediciones Paraninfo.

- Martínez, E. (2012). *Finanzas para directivos*. Segunda edición. España: McGraw-Hill.
- Ministerio de Economía y Finanzas (2015). Normas Internacionales de Contabilidad. Recuperado de: [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/1\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf)
- Morales, A. y Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. Primera Edición. México: Grupo Editorial Patria S.A.
- Moreno, F. J. (2003). *Planeación Financiera*. México: Edición Grupo Patria Cultura.
- Oriol, A. (2008). *Análisis de Estados Financieros: fundamentos y aplicaciones*. España: Ediciones Gestión 2000.
- Perdomo, A. (2002). *Planeación Financiera para épocas normal y de inflación*. Sexta edición. México: International Thomson Editores.
- Ricra M. (2014) *Análisis financiero en la empresas*. Lima: Pacífico editores.
- Rodríguez L. (2012) *Análisis de Estados Financieros un enfoque en la toma de decisiones*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Rubio, P. (2007) Manual de análisis financiero, Edición electrónica gratuita. Obtenido de: [www.eumed.net/libros/2007a/255/](http://www.eumed.net/libros/2007a/255/)
- Segura, E. (2011). *Planeación financiera para una empresa arrendadora de equipo electrónico de seguridad basada en el modelo de arrendamiento operativo*. (Tesis inédita de Maestría). Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala.
- Semana económica. (2016,06 de Mayo) Utilidad de Supermercados Peruanos superó los U\$18 millones en el primer trimestre. Recuperado de <http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/comercio/187544-utilidad-de-supermercados-peruanos-supero-los-u18-millones-en-el-primer-trimestre/>
- Tanaka, G. (2001). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Perú: fondo editorial Pucp.

- Tanaka G. (2005). Análisis de los estados financieros. Recuperado de:  
<http://sindyflowers.blogspot.es/tags/estados-financieros/>
- Torres, M. (15 de febrero de 2011). Ratios Financieros. Actualidad Empresarial, p.224.
- Vidal, T. (2015). La globalización y el crecimiento empresarial .Recuperado de:  
<http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/1025/497>
- Zona Económica (2008). Ratios de liquidez. Obtenido de:  
<http://www.zonaeconomica.com/análisis-financiero/ratios-liquidez>

# ANEXOS

➤ **Instrumento**

**GUÍA DE ENTREVISTA**

**INSTRUCCIÓN:** La presente guía de entrevista está dirigida al contador de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., con el fin de conocer su situación financiera en los periodos 2013-2016; se le pide responder las preguntas con la mejor objetividad y sinceridad posible, ya que ello me permitirá lograr un mejor análisis de mi trabajo a realizar.

**I. DATOS GENERALES:**

**a) Cargo:**

.....

**II. DATOS DE LA INVESTIGACIÓN:**

1. Del análisis de los ratios financieros, ¿Cuál es el motivo de la disminución de la razón circulante para los periodos 2015 y 2016 respectivamente en comparación al 2013 y 2014?

---

---

---

2. ¿Qué originó que en el 2014 se redujera las ventas en un 27% en comparación al periodo 2013?

---

---

---

3. ¿A qué se debe el elevado costo de venta en los periodos 2013 al 2016?

---

---

---

---

4. ¿Qué aconteció entre 2013 y 2014, que hizo que la utilidad disminuya?

---

---

---

5. ¿Debido a qué, sus gastos administrativos aumentaron para el periodo 2014 con respecto al 2013?

---

---

---

6. ¿Qué originó que los gastos diversos aumenten en el periodo 2015?

---

---

---

7. ¿Cuál sería la razón de qué las cuentas por cobrar comerciales presenten una mejora en los periodos 2015 y 2016 en comparación al 2013 y 2014?

---

---

---

8. ¿Cuál sería el motivo por el cual el rubro de cuentas por pagar comerciales aumente en 24% en el 2015 con respecto al 2014?

---

---

---

9. Del análisis de los ratios financieros, ¿Cuál sería la razón del descenso de la rentabilidad sobre el capital durante los periodos 2014,2015 y 2016?

---

---

10. Del análisis de los ratios financieros, ¿Cuál sería la razón de la disminución de la rentabilidad sobre los activos en los periodos 2013 al 2016?

---

---

11. El endeudamiento patrimonial está conformado por el pasivo total entre el patrimonio ¿Qué originó que este indicador haya aumentado en el periodo 2015 y 2016?

---

---

12. ¿Considera usted que la implementación de un plan financiero ayudaría a mejorar funcionamiento de la empresa?

---

---

➤ **Validaciones**

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

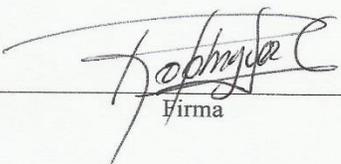
Yo, ANGEL DANIEL RODRIGUEZ CASTRO, titular del DNI. N° 32765439, de profesión INGENIERO INDUSTRIAL, ejerciendo actualmente como DOCENTE UNIVERSITARIO, en la Institución UNIV. CESAR VALLEJO - CHIMBOTE

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de entrevista), a los efectos de su aplicación al personal que labora en DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los Ítems			X	
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

En Chimbote, a los 14 días del mes de SEPTIEMBRE del 2017

  
Firma

## JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

### INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		OBSERVACIONES
Nº	Item	
1	B	
2	B	
3	B	
4	B	
5	B	
6	B	
7	B	
8	B	
9	B	
10	B	
11	B	
12	B	

**Evaluado por:**

**Nombre y Apellido:**

ANGEL DANIEL RODRIGUEZ CASTRO

**D.N.I.:** 32765439

**Firma:**



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

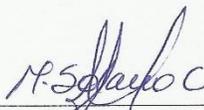
Yo, Mawanela Kawiña Solano Campos, titular  
del DNI. N° 18140478, de profesión  
Contadora, ejerciendo  
actualmente como Contadora, en la  
Institución Productos Costasol SAC

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de  
Validación del Instrumento (guía de entrevista), a los efectos de su aplicación al  
personal que labora en  
Distribuidora Marisa S.R.L.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las  
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los Ítems			X	
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

En Chimbote, a los 19 días del mes de Septiembre del 2017

  
Firma

## JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

### INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		OBSERVACIONES
Nº	Item	
1	B	
2	B	
3	B	
4	B	
5	B	
6	B	
7	B	
8	B	
9	B	
10	B	
11	B	
12	B	

Evaluado por:

Nombre y Apellido:

Marianda Kating Solano Campos

D.N.I.: 18140478

Firma:

M. Solano

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

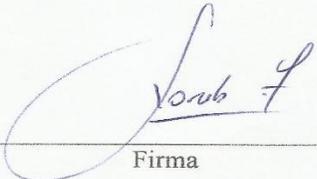
Yo, Carlos A. Rosales Friguera, titular  
del DNI. N° 44762519, de profesión Cartador Público,  
ejerciendo  
actualmente como DTP, en la  
Institución UCV - Chimbote

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de  
Validación del Instrumento (guía de entrevista), a los efectos de su aplicación al  
personal que labora en  
Distribuidora Marisa S.R.L

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las  
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Chimbote, a los 14 días del mes de Septiembre del  
2017

  
Firma

## JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

### INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		OBSERVACIONES
Nº	Item	
1	B	
2	B	
3	B	
4	B	
5	B	
6	B	
7	B	
8	B	
9	B	
10	B	
11	B	
12	B	

**Evaluado por:**

**Nombre y Apellido:**

*Carlos A. Rosales Fariñas*

**D.N.I.:**

*44798519*

**Firma:**

*[Firma manuscrita]*

➤ **Matriz de Consistencia**

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	TIPO DE INVESTIGACION	DISEÑO DE INVESTIGACION	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
“ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA A DEL PERIODO 2013 AL 2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L. CHIMBOTE, 2017”	¿Cómo se presenta la Situación Financiera del periodo 2013 al 2016 de la Empresa Distribuidora Marisa S.R.L., Chimbote 2017?	Desarrollar un Análisis de la Situación Financiera del periodo 2013-2016 y Propuesta de una Planificación Financiera para la empresa Distribuidora Marisa S.R.L., Chimbote 2017.	-Analizar la Situación Financiera del periodo 2013-2016 a través del Método Horizontal y Vertical de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L. -Analizar la Situación Financiera del periodo 2013-2016 a través de la aplicación de Ratios de la empresa Distribuidora Marisa S.R.L. -Elaborar una Propuesta de Planificación Financiera para empresa Distribuidora Marisa S.R.L.	La investigación es de tipo descriptiva, porque se describirá la realidad en que se encuentra la empresa y se recopilará información financiera detallada.	El diseño de investigación corresponde a un diseño descriptivo con variable propositiva.	La población estará integrada por los estados financieros de la empresa “DISTRIBUIDORA MARISA S.R.L.” desde el inicio de funcionamiento hasta la actualidad.  La muestra está integrada por los estados de situación financiera y los estados de resultados comprendidos entre los años 2013 al 2016.	Guía de Entrevista  Guía de Análisis Documental

