



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA DEL
PERIODO 2012 -2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN
FINANCIERA PARA LA EMPRESA CASANA ALENCASTRE PAULINO
PEDRO “FARMACIA BAZAN”, CHIMBOTE.

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

AUTOR:

GILMER ABEL SALINAS QUEZADA

ASESOR METODOLÓGICO:

Dr. ÁNGEL MUCHA PAITAN

ASESOR TEMÁTICO:

Mg. ELMO SERRANO CASTILLO

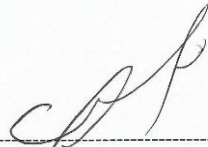
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

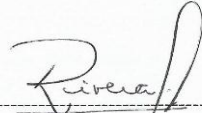
CHIMBOTE – PERÚ

2017

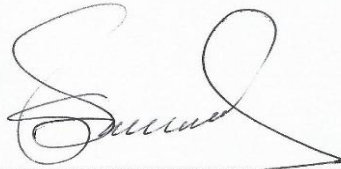
PÁGINA DEL JURADO



Dr. ÁNGEL JAVIER MUCHA PAITÁN
PRESIDENTE



Mg. LAURA DEISI RIVERA TEJADA
SECRETARIO



Mg. ELMO SERRANO CASTILLO
VOCAL

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don
(a) GILMER ABEL SALINAS GUEZADA
cuyo título es: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA DEL PERIODO 2012-2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA CASARÁ BLENCASTRE PRULINDO PEDRO "LA FARMACIA BAZÁN" CHIMBOTE

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 17 (número)
Diecisiete (letras).

Trujillo (o Filial) N. Chabate de DICIEMBRE del 2017.


.....
PRESIDENTE
Dr. ANGEL JAVIER MUCHA PAITAN


.....
SECRETARIO
Mg. LAURA DEISI RIVERA TESADA


.....
VOCAL
Mg. ELMO SERRANO CASTILLO

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

Yo, **GILMER ABEL SALINAS QUEZADA**, identificado con **DNI N.º 46412216**, egresado de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, autorizo la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado **“ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA DEL PERIODO 2012 -2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO “FARMACIA BAZAN”, CHIMBOTE”**, en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo N.º 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de no autorización:


FIRMA

DNI: 46412216
FECHA: 05 de Diciembre del 2017

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme dado fortaleza para sortear los obstáculos, por ser lámpara a mis pies y lumbrera en mí camino.

A mis queridos padres, hermanos y familiares.

Marcelino Salinas y Ana Jesús Quezada, que son el regalo más perfecto que Dios me ha dado. Gracias a sus consejos, sus enseñanzas y a los sólidos valores que me inculcaron, puedo decir orgullosamente que soy un buen profesional y ciudadano. A mis hermanos que son mi aliciente para seguir adelante, en especial al mi hermano mayor Jorge Salinas quien siempre evidenció desprendimiento y sacrificio por nosotros. A mis familiares, en especial a mis tíos Oswaldo Polo y Martina Chávez, quienes siempre estuvieron a mi lado.

A mis amigos y compañeros.

A todas aquellas personas que fortalecen, creen y comparten mi Fe en la vida, en mis sueños, en la construcción de una sociedad más justa. En especial a mi gran amigo y hermano Bernardo Cabellos, símbolo de fraternidad, honestidad y lealtad.

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Por haberme dado sabiduría, perseverancia y coraje para concluir satisfactoriamente mis estudios.

A mis profesores.

Al Dr. Ángel Mucha Paitan, al Mg. Elmo Serrano Castillo y a la Dra. Rossana Magally Cancino Olivera, quienes gracias a sus enseñanzas y asesoramientos puedo decir con plena convicción, que culmino cabalmente mi Tesis.

Al Mg. Luis Fernando Espejo Chacón, a quien tengo enorme gratitud, por la confianza, la amistad y por el apoyo de la información brindada para realizar mi Tesis.

Un reconocimiento en especial al Dr. Pedro Paulino Casana Alencastre, propietario de la empresa “Farmacia Bazan”, quien generosamente me brindo las facilidades para realizar mi Tesis en su empresa.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, **Gilmer Abel Salinas Quezada**, con **DNI N.º 46412216**, 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 Académico Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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.

Chimbote, Diciembre del 2017.



Gilmer Abel Salinas Quezada

DNI N.º 46412216

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

En marco del cumplimiento a las normas académicas de elaboración y sustentación de Tesis de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad “César Vallejo”, para obtener el Título Profesional de Contador Público; presento a consideración el trabajo de investigación titulado **“ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA DEL PERIODO 2012 - 2016 Y PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO “FARMACIA BAZAN”, CHIMBOTE”**.

El presente trabajo tiene por finalidad analizar la situación económica (capacidad de general utilidades) y situación financiera (capacidad de liquidez para afrontar sus obligaciones) de los periodos 2012 al 2016, mediante el Análisis Horizontal, Análisis Vertical y Ratios Financieros. Luego de conocer el diagnóstico real de la empresa, se elaboró una Propuesta de Planificación Financiera para el periodo 2018. Esta propuesta servirá con instrumento financiero para que la gerencia pueda tomar decisiones acertadas para la buena marcha de la empresa.

Señores miembros del jurado, tengo la plena convicción que el presente trabajo de investigación será evaluado de forma justa, objetiva y critica. Agradezco las observaciones y sugerencias que nos permite seguir consolidando nuestros conocimientos. Espero que esta investigación luego de ser evaluada, merezca su aprobación.

Atentamente,

Gilmer Abel Salinas Quezada

El Autor

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO.....	II
ACTA DE SUSTENTACIÓN.....	III
AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	
UCV.....	IV
DEDICATORIA.....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	VII
PRESENTACIÓN.....	VIII
ÍNDICE.....	IX
RESUMEN.....	XI
ABSTRACT.....	XII
I. INTRODUCCIÓN.....	13
1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	14
1.2 TRABAJOS PREVIOS.....	19
1.3 TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA.....	26
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	132
1.5 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	132
1.6 HIPÓTESIS.....	133
1.7 OBJETIVOS.....	133
II. MÉTODO.....	134
2.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	135
2.2 VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN.....	136
2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	137
2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.....	137
2.5 MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS.....	138
2.6 ASPECTOS ÉTICOS.....	138
III. RESULTADOS.....	139
3.1 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	141
3.1.1 MÉTODO DE ANÁLISIS HORIZONTAL.....	141
3.1.2 MÉTODO DE ANÁLISIS VERTICAL.....	149
3.1.3 RATIOS FINANCIEROS.....	156

3.2 TABULACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA	182
IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	185
V. CONCLUSIÓN	191
VI. RECOMENDACIONES	193
VII. PROPUESTA	195
7.1 TÍTULO	196
7.2 DEFINICIÓN	196
7.3 FUNDAMENTO	196
7.4 DESARROLLO DE LA PROPUESTA	197
7.5 IMPORTANCIA	207
VIII. REFERENCIAS	208
IX. ANEXOS	218
ANEXO 01. DATOS HISTÓRICOS PERIODO 2016-2017	219
ANEXO 02. PRESUPUESTOS QUE COMPRENEN LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS DEL PERIODO 2018	224
ANEXO 03. GUÍA DE ENTREVISTA	238
ANEXO 04. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO	240
ANEXO 05. MATRIZ DE CONSISTENCIA	246
ANEXO 06. FOTOS	247

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo en la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, en la ciudad de Chimbote, con el propósito de hacer un diagnóstico real de la empresa y plantear una propuesta de planificación financiera.

En el presente trabajo de investigación se ha planteado como objetivo general: Desarrollar el Análisis de la Situación Económica - Financiera en los periodos 2012 -2016 y plantear una Propuesta de Planificación Financiera. Para lograr dicho objetivo se plantearon objetivos específicos, como son: Analizar, interpretar y comparar la Situación Económica - Financiera a través de la aplicación del Análisis Horizontal y Vertical y, a través de la aplicación de los Ratios financieros (ratios de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y el sistema DUPONT).

Por otra parte, la Población (P): Está conformada por los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados desde el inicio de sus actividades (2009) hasta el periodo actual (2016), y la Muestra (M): Está conformada por los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados comprendidos entre los periodos 2012 – 2016. Así mismo las técnicas e instrumentos que se utilizaron fueron la Entrevista – Guía de Entrevista y el Análisis Documental – Guía de Análisis documental, que sirvieron como soporte y sustento para lograr alcanzar nuestro objetivo general.

Los resultados obtenidos reflejan que la empresa tiene activos corrientes ociosos, siendo el más visible en la estructura del Estado de Situación Financiera el rubro de existencias, que representa en promedio anual el 93% del total del activo. En cuanto a los ratios financieros, la empresa dispone de escasa liquidez absoluta, deficiente rotación de inventarios y un bajo índice de margen de utilidad neta. Así mismo no realiza de forma periódica análisis financieros ni planificación financiera. Después del diagnóstico real de la empresa se planteó una propuesta de Planificación Financiera para el periodo 2018.

Palabras claves: Estados Financieros, Análisis Económico, Análisis Financiero, Ratios Financieros, Planificación Financiera.

ABSTRACT

The present research work was carried out in the company Casana Alencastre Paulino Pedro "Bazan Pharmacy", in the city of Chimbote, with the purpose of making a real diagnosis of the company and proposing a financial planning proposal.

In the present research work has been raised as a general objective: Develop the Analysis of the Economic - Financial Situation in the periods 2012-2016 and propose a Financial Planning Proposal. To achieve this objective, specific objectives were set, such as: Analyze, interpret and compare the Economic - Financial Situation through the application of Horizontal and Vertical Analysis and, through the application of the Financial ratios (liquidity ratios, solvency, management, profitability and the DUPONT system).

On the other hand, the Population (P): It is made up of the States of Financial Situation and Results States from the beginning of its activities (2009) up to the current period (2016), and the Sample (M): It is made up of the Statements of Financial Position and States of Results included between the periods 2012 - 2016. Likewise, the techniques and instruments that were used were the Interview - Interview Guide and Documentary Analysis - Document Analysis Guide, which served as support and sustenance to achieve achieve our general objective.

The results obtained show that the company has idle current assets, being the most visible in the structure of the Statement of Financial Position the item of inventories, which represents an annual average of 93% of the total assets. In terms of financial ratios, the company has limited absolute liquidity, deficient inventory turnover and a low net profit margin index. Likewise, it does not carry out periodic financial analysis or financial planning. After the real diagnosis of the company, a Financial Planning proposal was proposed for the 2018 period.

Keywords: Financial Statements, Economic Analysis, Financial Analysis, Financial Ratios, Financial Planning.

I. INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

El mundo empresarial en el siglo XXI es tecnológico, estratégico y competitivo, que demanda a las empresas realizar una adecuada planificación de sus operaciones a corto y largo plazo. Actualmente la gran mayoría de empresas no realizan periódicamente el análisis a sus estados financieros, no planifican sus operaciones, no proyectan sus ingresos en base a sus costos, no elaboran sus presupuestos operativos, presupuesto de caja, para financiar e invertir, no realizan una planificación de utilidades que se obtienen en base a los Estados financieros proyectados. Conllevando así a maximizar riesgos, desaprovechar oportunidades y a inutilizar los escasos recursos financieros de la empresa.

Según el estudio de Morales y Morales (2014) indica que la tecnología y la globalización ha permeado la manera en que las empresas hacen negocios en el mundo, tanto en los consumidores de productos, las regulaciones de funcionamiento de las empresas por parte de los gobiernos, las condiciones económicas y su impacto en las empresas, las variaciones de precios de los diferentes insumos que utilizan las empresas, el avance tecnológico, las reestructuras de las empresas (fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas, etc.), hace necesario que las empresas desarrollen planes financieros que les permitan sobrevivir en este entorno cambiante. La planeación financiera que las empresas han de formular debe incluir esta serie de variables y su impacto en el funcionamiento de las empresas, para así establecer los objetivos de manera adecuada y viable que habrá de conseguir la empresa, desarrollar las estrategias y planes adecuados para lograr lo que la empresa desea. (p. VI)

Por otra parte Alanís (2015) menciona que aquellos que invierten en una empresa les interesan principalmente las utilidades presentes y futuras esperadas y la estabilidad de tendencia de las mismas, ya que el éxito de una empresa depende de la correcta toma de decisiones de los directivos, quienes para lograrlo se apoyan en el análisis y la interpretación de los diferentes estados financieros los

cuales presentan indicadores financieros para mejorar sus conocimientos sobre la salud de la empresa. (p. 2)

Así mismo Lira (2013) manifiesta que las empresas y personas planifican para tener una idea de hacia dónde nos llevarán las decisiones que adoptamos. En Finanzas, la planificación es el proceso que permite traducir nuestra estrategia en variables financieras futuras. Los objetivos estratégicos delineados por el plan estratégico, dan origen a planes operativos que se convierten, vía la planificación financiera, en proyecciones de caja y estados financieros (estado de situación financiera y estado de resultados). (parr. 1-3)

A NIVEL INTERNACIONAL

Según Caprov (2014) manifiesta que “Walgreens Boots Alliance” la cadena de farmacias más grande de Estados Unidos, inicia plan de reducción de locales por problemas financieros, afectado por la caída de ventas en el primer trimestre del año. La medida fue justificada en la retracción de la venta de medicamentos genéricos, que tuvo impacto en las ganancias de la firma. La cadena de farmacias más grande del país, ganó 754 millones de dólares en el primer trimestre que terminó el 28 de febrero. Ello representa una disminución comparado con los 756 millones de dólares de hace un año. (parr. 1-6)

En cuanto a Rodríguez (2016, parr.1-7) expresa que “Casa Saba” empresa mexicana dedicada a la distribución de productos farmacéuticos, salud, belleza y consumo y mercaderías generales y, que en sus años mozos llegó a tener más de 35 por ciento del negocio de distribución de medicamentos en México y que facturaba cerca de 47 mil millones de pesos al año, no da señales de vida. Tras decisiones equivocadas de su administración le vinieron los problemas financieros, por lo que terminó por deshacerse de Farmacias Benavides y se achicó considerablemente. Durante los primeros tres meses de 2016 apenas facturó 6.7 millones de pesos, 96 por ciento menos que en el mismo lapso de 2015 y en todo 2015 sólo 0.4 por ciento de lo que vendió en 2011. Según su balance, este año debe de pagar 184 millones de pesos a proveedores, aunque

en caja sólo tenía 13 millones a marzo y no ha podido vender lo poco que le queda de activos: terrenos, edificios, equipo de transporte y de oficina. En enero próximo la firma que dirige Manuel Saba Ades deberá de liquidar un crédito de 55.8 millones de pesos a Intercam, donde paga una tasa de TIE más cuatro puntos. ¿Cómo le hará?

De otro lado Pérez (2017) menciona que la Farmacia Mexicana “Benavides” se salvó dos veces de morir, y ahora que está cobijada por la líder mundial de las farmacias Walgreen-Boots-AWB, se expande en el país y se alista para volver a sobrevivir. Entre 2012 y 2015, las ventas de Benavides crecieron 20% y la cadena abrió poco más de 350 establecimientos. No obstante, sus resultados financieros hablan de una empresa que aún bordea una zona de peligro. En 2012, las ventas promedio por unidad fueron de 13.8 millones de pesos (mdp) y cayeron a 11.2 mdp en 2014. Al año siguiente, subieron ligeramente gracias a los nuevos esquemas de promociones y programas de adherencia; pero la pregunta es: ¿Qué pasará cuando llegue a las 2,000 unidades que planea tener operando para 2020? Al cierre de 2016, Benavides tiene poco más de 1,100 farmacias y su plan es abrir una cada dos días, durante los siguientes cuatro años. Así mismo el año 2015, la utilidad de operación cayó a 55 mdp (de 403 mdp que tuvo dos años antes) y la utilidad neta también se derrumbó de 289 a 5 mdp. Con el margen operativo sucedió lo mismo: pasó de 3.9% a 0.4% y el margen neto, que en 2013 era de 2.8%, prácticamente se esfumó. Esto habla de que Benavides no reporta utilidades a sus accionistas. Su margen de Ebitda bajó de 4% a 2% en dos años, lo que contrasta con el sector retail, donde el margen de utilidad está entre 6 y 7%, de acuerdo con Alejandro Martínez, socio de AT Kearney y experto en negocios alrededor de la salud. (parr. 1-8)

A NIVEL NACIONAL

En cuanto a Ochoa (2014) señala que una de las estrategias para tratar de sobrellevar la caída de 5% para el sector farmacéutico, es que las cadenas continúen con la guerra de precios desarrollada desde hace algunos años.

En los últimos años, el aumento de locales de las cadenas de farmacias y boticas ha mantenido su ritmo, pero esto no ha conjugado con el comportamiento de la industria farmacéutica en el último semestre. Así, de enero a junio de este año la caída ha sido de 5.04% en soles en el área de medicamentos del sector privado, según indicó Edmundo Yáñez, presidente de la Asociación Nacional de Cadenas de Boticas (Anacab). Este descenso, explicó, se da básicamente porque la economía se ha frenado y el sector farmacéutico tiene una correlación muy alta con el PBI. ¿Qué estrategia tomar ante ello? Yáñez sostuvo que una de las acciones que ejecutan las cadenas cuando se da este tipo de desaceleración es captar clientes de las otras cadenas o de los competidores más pequeños. De ahí, indicó, esa intensa guerra de precios que desde hace unos meses se ha intensificado. “Este es un negocio de subsistencia”, dijo. Pero, ¿solo se podrá competir con esta guerra de precios? Yáñez anotó que cuando el mercado no crece cada actor debe hacerlo y tendrá sus propios mecanismos (nuevos locales, ofertas, incursión a otras categorías) y así compensar un poco la caída en ventas. (parr. 1-6)

A NIVEL LOCAL

Este problema no excluye a la realidad de Ancash y Chimbote, específicamente a la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, identificada con Ruc N° 10329704390, con domicilio sucursal en el Jr. Manuel Ruiz Nro. 398 Cercado Urbano - Chimbote - Santa - Chimbote, dedicada a la actividad económica de venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados, que actualmente atraviesa problemas económicos y financieros, de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

Por ejemplo, en el año 2014, 2015 y 2016 las ventas de la empresa descendieron progresivamente de 7, 788,303.00, 6, 970,035.00 y 5, 224,119.00 soles respectivamente, en comparación con el año 2013 sus ventas fueron 9, 243,653.00 soles, reduciendo así su utilidad antes de impuestos. Así mismo con relación al Efectivo y equivalente de efectivo la empresa registra un descenso

entre los años 2013, 2014, 2015 y 2016, de 39,676.00, 7,903.00, 4,435.00 y 4,138.00 soles, respectivamente. Todo ello debido a que no realiza periódicamente el análisis económico-financiero a sus EE. FF, no elabora una planificación financiera de sus operaciones, no realiza proyecciones de caja para financiar e invertir en el futuro, así como su correcta inversión de recursos y una adecuada administración de sus gastos. Ocasionando que el gerente no adopte decisiones precisas y relevantes para la organización, para determinar que rubros o acontecimientos están conduciendo a la empresa a obtener resultados desalentadores.

Estamos Convencidos que el Análisis Económico-Financiero y una Propuesta de Planificación Financiera que se realice a la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan", va a permitir interpretar y analizar la información para poder entender a exactitud el origen y comportamiento de los recursos de la empresa. Así mismo en base a esta información permitirá plantear una Propuesta de Planificación Financiera, que a su vez permitirá al Gerente realizar una evaluación periódica de los resultados de su gestión, que servirá como punto de partida para la correcta toma de decisiones en el proceso de administrar las operaciones económicas de la empresa, de manera que sean consecuentes con las tendencias de comportamiento en el futuro y que puedan vaticinar su situación económica y financiera (capacidad de obtener utilidades y capacidad de pago).

Es por ello que, conociendo esta realidad problemática, sustentado con los fundamentos detallados líneas arriba y conociendo la realidad de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan", se realizará el Análisis de la Situación Económica - Financiera del periodo 2012 -2016 y se planteará una Propuesta de Planificación Financiera para la Empresa.

1.2 Trabajos previos

A NIVEL INTERNACIONAL

Título: “Análisis Financiero para la Empresa AF Medical en Ocaña, Norte de Santander”

Autores: Álvarez M., Clavijo Y.

Fecha: 2014

Lugar: Universidad “Francisco de Paula Santander Ocaña” - Colombia

Conclusiones:

- Con respecto a las razones financieras podemos decir que: En las razones de liquidez, la empresa cuenta con una buena capacidad de pago frente a sus obligaciones y además posee un buen capital de trabajo; Así mismo las razones de actividad se consideran desfavorables debido a que los resultados obtenidos por la empresa disminuyeron, con relación a la rotación de cartera esta se maneja de una forma diferente y el recuda es lento debido a que se trabaja con entidades del estado y sus plazos de pago son diferentes a los que se manejan normalmente en una entidad según lo expuesto por el auxiliar; con relación a las razones de rentabilidad, se presenta una disminución debido a las operaciones realizadas durante el año 2012, en las razones de endeudamiento la empresa contrajo nuevas obligaciones que generaron un aumento considerable, cuyos valores fueron destinados para el mejoramiento de la empresa al adquirir un bien raíz y un vehículo que aumentaron los activos.
- Al analizar y detallar cada uno de los estados financieros se puede verificar que algunas cuentas no tienen una justificación frente a las variaciones altamente obtenidas, podemos determinar que carecen de información sólida, para la realización de un buen análisis, esto ocurre cuando no se maneja un correcto manual de procedimientos contables y al encontrar falencias en los estados financieros.

- En conclusión a la anterior información, se pudo observar que la empresa debe aplicar un control interno en la parte contable y administrativa, presenta buenos resultados manteniendo una solides favorable para hacer frente a sus deudas a corto plazo, la situación tanto económica como financiera es buena frente a cualquier situación que se le presente, se puede sugerir una reestructuración a los estados financieros en relación a especificación clara y detallada de cada una de las cuentas, siendo este uno de los problemas que se presenta, de igual manera algunos aspectos son favorables pues la empresa cuenta con un buen reconocimiento aparte de ser la única en la región, los clientes manifiestan sentirse beneficiados por parte de la entidad, el personal que presta la atención al usuario lo hace de una manera acertada ayudando y fortaleciendo cada día al crecimiento de la misma.
- Una vez terminado con todo el trabajo de recaudación de información, análisis y estudio de la misma se crearon una serie de estrategias pensando en el beneficio y fortalecimiento de la empresa, buscando un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de AF MEDICAL y la manera de lograr los objetivos planteados.

Título: “Análisis Financiero (2012-2013) y Estructura Organizacional de La empresa Drogasalud de la Ciudad de Ocaña”

Autores: Sánchez M., Verjel E.

Fecha: 2014

Lugar: Universidad “Francisco de Paula Santander Ocaña” - Colombia

Conclusiones:

- En la elaboración del informe se tuvo en cuenta lo realizado en el desarrollo del proyecto, lográndose identificar que la empresa en los años analizados obtuvo un ascenso en la rentabilidad y estuvo estable en la generación de recursos, siendo esto positivo para el ente pues significa que está en desarrollo. Se analizaron los años 2012 y 2013, en los cuales

se conocieron los datos que permitieron establecer la situación financiera real, obteniéndose que la rentabilidad con relación a su patrimonio del 27%. Al realizar el análisis Horizontal y Vertical a los estados financieros de la empresa se logró obtener en términos absolutos y de porcentajes las variaciones más significativas de las cuentas que conforman cada elemento, viéndose en el activo en su cuenta más representativa, las edificaciones y en el pasivo las obligaciones financieras.

- Para la elaboración de las estrategias fue fundamental tanto los análisis obtenidos por las herramientas e indicadores financieros como la información recolectada a través de las encuestas y la verificación, ya que al analizar todo en conjunto se pudieron desarrollar estrategias que seguramente al ser aplicadas por la administración de la Droguería y sus asociados se lograra obtener buenos resultados para el futuro.
- Se propuso una estructura organizacional mediante el diseño de instrumentos con los cuales no contaba DROGASALUD, los cuales fueron visión, misión, objetivos, valores corporativos y organigrama. La visión y misión fueron acatadas por la empresa, las cuales ya fueron implementadas.

Título: “Análisis Financiero de La Empresa Novartis de Colombia y el Sector Farmacéutico en Colombia”

Autor: Levy Leguizamón Luis

Fecha: 2012, Julio

Lugar: Universidad del Rosario - Colombia

Conclusiones:

- Después de haber desarrollado el análisis financiero de la Empresa Novartis y poder analizar como el mercado ha afectado su creación o destrucción de valor en los últimos 5 años, pudimos darnos cuenta que la empresa tiene que mejorar sus estrategias financieras para poder estar

preparada para los cambios que se vienen a raíz de las reformas en el sector de la salud en Colombia.

- Novartis de Colombia tiene que focalizarse en una economía a escala, dado a lo mencionado anteriormente, en cuanto a la reforma de salud. A parte de la regulación de precios fuerte que hubo en 2011, se incluyeron nuevos medicamentos en el POS, por lo cual ahora van a poder dar más cobertura a pacientes sin problemas de acceso a los mismos, sin embargo es importante cuidar los costos para no exceder en su rentabilidad.
- En el 2009 se hizo una gran inversión en las nuevas oficinas, ubicadas en la calle 93B #16-31, lo cual se ve reflejado en todos los indicadores financieros. Es importante que todas las empresas, no solo las farmacéuticas, realicen una excelente planeación financiera para que estos tipos de inversiones no afecten la estabilidad del negocio. En este caso se manejó bien, pues a pesar que en el 2009 se destruyó valor, en el 2010 se levantaron y vieron reflejado ese monstruoso esfuerzo pues este año fue el más exitoso en términos financiero de los 5 que estamos analizando.

Título: “Análisis Financiero a la Empresa Salud y Estética Clínica Odontológica IPS LTDA de los Años 2013 – 2014”

Autores: Criado A., Parra K.

Fecha: 2015

Lugar: Universidad Francisco de Paula Santander - Colombia

Conclusiones:

- Mediante esta investigación se concluyó que la Clínica Salud y Estética Clínica Odontológica IPS Ltda., en sus años de funcionamiento nunca había realizado a sus estados financieros los análisis vertical y horizontal, produciendo lo anterior un desconocimiento sobre las variaciones que tienen las cuentas de un año a otro, y que porcentaje de concentración tiene cada una de ellas.

- Con la aplicación de las razones e indicadores financieros, se pudo evidenciar el Estado actual de la Clínica sobre aspectos como medir la rentabilidad, liquidez y Capacidad que tiene para cubrir oportunamente sus compromisos de pago, donde se pudo medir la gestión que la administración ha realizado con los recursos de la misma.
- Una vez realizados todos los indicadores económicos y el Sistema Dupont se puede concluir que la empresa tiene una baja rentabilidad para los años analizados, dado que las utilidades recibidas para estos han sido muy bajas respecto a las ventas.
- La Empresa no cuenta con políticas financieras que permitan una toma de decisiones en pro del beneficio y fortalecimiento de la Clínica, y que propenda por el aseguramiento de las metas planteadas.

Título: “Diagnóstico y Formulación de una Propuesta de Mejoramiento de la Gestión, en la Droguería “Real De Drogas”

Autores: García C., Robayo C.

Fecha: 2013, Enero.

Lugar: Universidad EAN - Colombia

Conclusiones:

- La prioridad de la empresa debe ser el crecimiento a través de una planificación a largo plazo, saber en dónde nos encontramos y hacia donde nos dirigimos es solo el principio. También se recomienda incursionar en nuevas tecnologías que faciliten llevar una contabilidad más eficiente y segura. Se debe exigir informes financieros al menos 4 veces en el año.
- Debemos escoger los mejores planes para financiar los productos que son más demandados por el consumidor y también conseguir las mejores ofertas de estos. En el campo del comercio al por menor hay algunas tendencias que no se pueden pasar por alto para competir como: ofrecer a

los clientes financiación con tarjeta de crédito, débito, etc., ofrecer promociones junto con los distribuidores y proveedores.

- En este componente las posibilidades son infinitas, se habla mucho de acuerdos, tratados, mercados, etc., en una aproximación inicial al estado de la empresa con la matriz MMGO se evidencio que la empresa tiene una debilidad en comercio internacional tanto en importaciones como en exportaciones, la empresa debe fortalecerse en adquirir conocimientos de comercio internacional ya que en este componente y en esta industria existen muchas posibilidades para los productos nacionales que son reconocidos por su calidad, así mismo importar medicamentos especializados parece una excelente opción para bajar costos y obtener mayores utilidades.

Título: “Diseño e Implementación de un Modelo de Gestión financiera para mejorar el manejo de la Liquidez y Rentabilidad para la empresa Farbiovet pharma S.A empresa Industrial Farmacéutica y Biológica Veterinaria.”

Autora: Iglesias Razo Elizabeth Carina

Fecha: 2016

Lugar: Universidad de la Fuerzas Armadas - ESPE - Ecuador

Conclusiones:

- Actualmente la empresa Farbiovet Pharma S.A no mantiene una política de crédito que permita mejorar la recuperación de cartera ni la gestión del crédito, la gestión de cobranza se encuentra a cargo de los ejecutivos de ventas que la realizan de manera personal y las concesiones del crédito no son evaluadas con suficientes filtros que permitan asegurar la recuperación del crédito lo que ha llevado a que la compañía mantenga un nivel de cartera vencida de \$1.178.702,76 lo que representa el 72% del total de cuentas por cobrar y un promedio de cuentas por cobrar de 98 días.

- Si la empresa decidiera aplicar un modelo de gestión financiera para cuantas por cobrar se implementarían políticas para mejorar la evaluación y concesión de créditos, optimizar la gestión de cobranza que permitan disminuir el plazo promedio de cobros en 23 días y recuperar cartera vencida de \$715.049,26 equivalente al 44% de total de cuentas por cobrar lo que resultara en un incremento de liquidez de 0,48% equivalente a \$932.424,76 y un incremento en rentabilidad de 8% equivalente a \$247.498,63.
- Si la empresa decide implementar el modelo de gestión planteado y disminuye su ciclo de conversión de efectivo a 106 días resultará en una cantidad de recursos invertidos de \$2.002.900,83 que a un costo financiero de 9,33% representa \$186.870,65 lo que origina un ahorro para la empresa de \$69.883,62.

A NIVEL NACIONAL

Título: “Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo”

Autoras: Lazo C., Alpaca H.

Fecha: 2013

Lugar: Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo

Conclusiones:

- Del análisis de los Estados Financiero se puede apreciar en el Balance general de los ejercicios económicos 2010, 2011 y 2012, la cuenta de Efectivo y Equivalente de Efectivo tiene un incremento sostenible, favorable en las finanzas de la organización.
- Se diseña el Plan Financiero para la Empresa Glamour Salón y Spa tomando un horizonte temporal de tres años, considerando una inversión

inicial de S/. 20 658.00, un incremento de la demanda de 23 % y ofreciendo el servicio de Suite de Novia a un precio de S/. 639.00, con lo cual se obtienen cifras favorables en ventas acumuladas, exactamente de S/. 1'154 791.40.

- Luego de aplicada la propuesta del Plan Financiero se aprecia el crecimiento sostenible de la Empresa Glamour Salón y Spa según el análisis financiero y arroja un VAN positivo de S/124 681.00 lo que representa un incremento de S/74 225.00 el cual indica que la propuesta genera rentabilidad en el periodo de tiempo propuesto y sustenta el crecimiento de la empresa.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Estados financieros

1.3.1.1 Definiciones

Según Zevallos (2014) señala que los Estados Financieros, muestran la situación económica y financiera o el resultado en la gestión de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, expresando de esta forma en cuadros sinópticos, los datos extractados de los libros y registros contables. Los Estados Financieros condensan la información que ofrecen las cuentas contables y las clasifican de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados para establecer:

- a. La situación y el valor real del negocio; y
- b. El resultado de las operaciones en una fecha determinada.

Los Estados Financieros son una simple declaración de lo que se cree que es cierto, expresado en términos de una unidad monetaria, se formulan después del cierre contable. De acuerdo al reglamento para la preparación

de la información financiera proporcionada por la Super Intendencia del mercado de Valores ex CONASEV y la NIC N° 1 los componentes de los Estados Financieros son:

- Estados de Situación Financiera (Balance General)
- Estado del Resultado Integral (Estado de Ganancias y Pérdida)
- Estado de Cambios en el Patrimonio
- Estado de Flujos de Efectivo

Dichos estados deben incluir las aclaraciones pertinentes, denominadas Notas a los Estados Financieros. (p. 478)

1.3.1.2 Objetivo

Según el estudio de Coello (2015, p. VII-1) indica que los estados financieros tienen como principal objetivo dar a conocer la situación económica y financiera además de los cambios que experimenta una respectiva empresa en una misma fecha o durante un periodo determinado. A su vez, los estados financieros deben proveer información sobre el patrimonio del emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el periodo que abarcan, para, de esta forma, facilitar la toma de decisiones económicas por parte de la gerencia. Los estados financieros deben permitir al usuario en general evaluar la capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento. En general, con estos informes se debe determinar la viabilidad de la entidad como negocio puesto en marcha.

De otro lado, para Zevallos (2014) refiere que la contabilidad es un sistema de información, por lo tanto, se justifica su utilización. Los objetivos principales son:

- a) Proporcionar a los accionistas u otros que tengan que ver directamente con el negocio de la empresa, la información útil que les posibilite comparar y evaluar el capital de trabajo.
- b) Permite evaluar la capacidad de la administración en cuanto al uso eficaz de los recursos y que permita generar efectivo y equivalentes de efectivo.
- c) Informar acerca de las transacciones mercantiles de la empresa, a fin de conocer la capacidad generadora de las utilidades.
- d) A través de los EE.FF. se conoce si es conveniente invertir, endeudarse o vender.
- e) La información financiera se debe realizar en forma periódica y con ciertas predicciones que sean comparables con los EE.FF. reales.
- f) Apoyar a la gerencia en la planeación, organización, dirección y control de los negocios.
- g) Sirve de base para tomar decisiones sobre inversiones y financiamiento. (p. 479)

Así podríamos afirmar que los estados financieros constituyen una representación estructurada, cuyo objetivo es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas, mostrando los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado. (Flores, 2013, p. 129)

Por otra parte, Apaza (2015) concluye que el objetivo de la información financiera con propósito general, es proporcionar información financiera sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos de la entidad. Esas decisiones conllevan comprar, vender o mantener patrimonio e instrumentos de deuda y proporcionar o liquidar préstamos y otras formas de crédito. (p. 54)

Así mismo Actualidad Empresarial (s.f.) indica que los Estados Financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad, cuyo objetivo es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas, mostrando los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les ha confiado.

Para cumplir con este objetivo, los Estados Financieros suministran información acerca de los siguientes elementos de la entidad:

- a. Activos, Pasivos y Patrimonio neto (a través del Estado de Situación Financiera);
- b. Gastos e ingresos (A través del Estado de Resultados);
- c. Otros cambios en el patrimonio neto (A través del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto); y,
- d. Flujos de efectivo (A través del Estado de Flujos de Efectivo). (p. 10)

1.3.1.3 Finalidad

En cuanto a Zevallos (2014, p. 479) manifiesta que de acuerdo al párrafo 09 de la NIC 01 este nos indica que “Los Estados Financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una Entidad”. Según este párrafo Los Estados Financieros tienen como fin presentar la información Financiera que sea útil a una amplia gama de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Para ello es importante que se presente información sobre los siguientes elementos conformantes de los cuatro Estados Financieros, referentes a:

- a) Activo
- b) Pasivo
- c) Patrimonio

- d) Ingresos y Gastos
- e) Aportaciones de los Propietarios
- f) Flujos de Efectivo

Así mismo Hirache (2015) menciona que los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. (p. 166)

1.3.1.4 Ventajas

En base a Zevallos (2014) el juicio del analista financiero es de suma importancia, su opinión lo hace en base a los siguientes criterios:

- a. Los EE.FF. presentan aspectos objetivos y reales basándose en principios de contabilidad generalmente aceptados y normas internacionales de contabilidad.
- b. Permite la comparación de los Estados Financieros entre un ejercicio contable y otro.
- c. Comunican a los propietarios acerca de la seguridad y rendimiento de sus inversiones.
- d. Da información a entes que tengan que ver con la empresa, llámese proveedores, acreedores, u organismos privados o gubernamental referente a la rentabilidad o solvencia de la empresa. (p. 481)

1.3.1.5 Usuarios de la Información Financiera

Según Vélchez (2014, p. C2) refiere que sobre la base de los estados financieros se emiten bajo Normas Internacionales de Información Financiera y en su Marco conceptual se considera como usuarios externos de información financiera de propósitos generales a los inversionistas, prestamistas y otros acreedores, que son lo que potencialmente demandan y exigen información que sea transparente y confiable, si la NIIF satisface a estos usuarios debe entenderse que es capaz de satisfacer a otros usuarios externos de información que no tiene poder para demandar y exigir determinado tipo de información.

Los usuarios externos generalmente están interesados en conocer diversos aspectos de la empresa, los mismos que se satisfacen a través de diversos estados financieros y que en el cuadro sobre “Necesidades de Información y Estados Financieros” se presentan un detalle de esta información:

Figura N^o 01

Necesidades de Información y Estados Financieros

Necesidades de Información	Estados Financieros
Conocer la estructura financiera	Estado de Situación Financiera
Conocer los rendimientos económicos	Estado de Resultados Integrales
Conocer la estructura de variaciones patrimoniales	Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
Conocer los Flujos de Efectivo por Actividades	Estado de flujos de Efectivo
Conocer información financiera en detalle sobre contenido de estados financieros y otros aspectos no financieros relevantes	Notas a los Estados Financieros

Fuente: Vélchez (2014, p. C2)

Así mismo Zevallos (2014) indica que los Estados Financieros representan una fuente de información, la carta de presentación de una empresa, por lo tanto, es importante para las personas, empresas u organismos que tengan que ver con el resultado económico y financiero del negocio. Así los usuarios de la información constituyen el soporte fundamental para la existencia de la empresa tratando de encontrar en los Estados Financieros la solvencia y rentabilidad, si el capital de trabajo es adecuado o si se justifica el capital invertido según las utilidades obtenidas etc. Se clasifican en:

- a. Accionistas: Poseedores del capital, harán uso de los "EE.FF." porque a través de ellos conocerán la verdadera situación económica y financiera de su negocio, así como los dividendos a repartir.
- b. Clientes: Existen muchos clientes que dependen comercialmente de una empresa y mediante la información financiera conocerán la continuidad de la misma.
- c. Proveedores: Al proveer un bien o servicio a una empresa prefieren conocer antes, mediante los EE.FF. su solvencia económica para así concederle el crédito solicitado.
- d. Acreedores: Les es importante los EE.FF. de la empresa porque a través de ellos podrán conocer a quien le van a conceder créditos a fin de proteger su dinero.
- e. El Gobierno y sus organismos públicos: interviene en la empresa mediante el asesoramiento y fiscalización. Este último punto lo realiza mediante la obtención de impuestos, contribuciones y otros tributos a cargo de la empresa.
- f. Los Trabajadores: Son la parte intelectual o manual de la empresa. Los EE.FF. les son importantes por dos razones:
 - Proteger su trabajo, contribuyendo al desarrollo económico y financiero de la empresa; y
 - Solicitar aumento de sueldos y salarios si las circunstancias lo ameritan. (p. 481)

1.3.1.6 Definición, reconocimiento y medición de los elementos que constituyen los estados financieros.

En cuanto a Hirache (2015) menciona que los estados financieros reflejan los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos económicos incurridos por una entidad a una determinada fecha; se agrupan en partidas por categorías de acuerdo con sus características económicas denominadas "elementos de los estados financieros".

Figura N^o 02
Elementos de los estados financieros

Elemento	Denominación
1	ACTIVO DISPONIBLE
2	ACTIVO REALIZABLE
3	ACTIVO INMOVILIZADO
4	PASIVO
5	PATRIMONIO
6	GASTOS POR NATURALEZA
7	INGRESOS
8	SALDOS INTERMEDIARIOS DE GESTIÓN Y DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO
9	CONTABILIDAD ANALITICA DE EXPLOTACIÓN
0	CUENTAS DE ORDEN

Fuente: Hirache (2015, p. 14-15)

Figura N^a 03
Elementos del Estado de Situación Financiera

ACTIVO	Son aquellos RECURSOS controlados por la entidad como resultado de eventos pasados, del cual se espera obtener beneficios económicos. (Elementos 1, 2 y 3)
PASIVO	Son las OBLIGACIONES presentes de la empresa, surgidas a raíz de sucesos pasados, el vencimiento de las mismas y para cancelarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos. (Elemento 4)
PATRIMONIO	Es la parte RESIDUAL de los ACTIVOS de la empresa, una vez deducidos los PASIVOS. (Elemento 5)

Fuente: Hirache (2015, p. 14-15)

Figura N^a 04
Elementos del Estado de Resultados Integrales

GASTOS	Son DISMINUCIONES en los beneficios económicos producidos durante el periodo contable, en forma de salidas o disminución de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los pasivos, que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto y no están relacionadas con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio. (Elemento 6)
--------	--

INGRESOS	<p>Son INCREMENTOS en los beneficios económicos producidos durante el periodo contable, en forma de entradas o aumento del valor de los activos, o disminución de las obligaciones que resultan en aumento del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio. (Elemento 7)</p>
----------	---

Fuente: Hirache (2015, p. 14-15)

La entidad al evaluar si una partida cumple con la definición de activo, pasivo o patrimonio, deberá prestar especial atención a las condiciones esenciales del hecho económico y su realidad económica y no tomar en consideración necesariamente su forma legal; esto obliga al profesional contable a ser más analítico respecto de los hechos y sucesos económicos incurridos por la entidad. Esta norma toma como ejemplo los arrendamientos financieros, lo cual es una opción de financiamiento en la que el arrendatario obtiene los beneficios económicos por el uso del activo alquilado durante la mayor parte de su vida útil a cambio de una obligación de pago a favor del arrendador. Se observa que la esencia y realidad económica de esta operación da lugar a partidas que satisfacen la definición de activo y pasivo, que debe presentarse en los estados financieros del arrendatario. (p. 14-15)

De otro lado Apaza (2012) indica lo siguiente:

1. Los elementos relacionados directamente con la valoración de la Situación financiera en el balance son: activos, pasivos y patrimonio neto.
2. Los elementos relacionados directamente con la valoración del rendimiento en el estado de resultados son: ingresos y gastos.
3. Los elementos relacionados con los flujos de fondos son: cobros y pagos. (p. 18)

1.3.1.7 Estado de Situación Financiera

a) Definición del Estado de Situación Financiera

En el estudio de Lawrence y Chad (2012) menciona que el balance general presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. El estado sopesa los activos de la empresa (lo que posee) contra su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo que aportan los dueños). (p. 56)

Por otro lado, Ochoa (como se cita Robles, 2012) indica que es un estado financiero que presenta la situación financiera de una entidad, en el que se muestran los bienes y derechos que son propiedad de la empresa (activos), las deudas y obligaciones contraídas por la empresa (pasivos) y el patrimonio de los socios o accionistas (capital contable), y se indican a una fecha determinada. (p. 26)

Según el estudio de Zevallos (2014) señala que indistintamente podemos emplear los dos nombres porque ambos expresan lo mismo, por consiguiente, lo podemos considerar, como un estado que nos da a conocer la situación económica y financiera de la empresa contemplado desde el punto de vista del empresario o dueño. Pone de manifiesto el resultado Económico y Financiero que muestra razonablemente el Activo, Pasivo y Patrimonio de una entidad económica a una fecha determinada.

Toda entidad sea cual fuere su actividad o giro, cuenta con ciertos recursos, así como también efectúan operaciones que de una u otra forma los afectan a ambos ya sea al Activo o al Pasivo Patrimonio. Los recursos que posee la empresa como: dinero en efectivo, mercaderías, muebles, vehículos etc. forman parte del activo (derechos que se tiene), pero también esta tiene ciertas deudas que le falte cancelar, esa parte que le falta pagar se

considera activo y patrimonio (deudas u obligaciones que se contrae). (p. 498)

En cuanto a Apaza (2011) señala que el Estado de Situación Financiera es el documento que bajo la forma de un inventario presenta en una fecha concreta todos los activos físicos y financieros y todas las deudas de la empresa, susceptibles de valoración económica. Desde este punto de vista, el estado de situación financiera será una “fotografía” (no una secuencia de imágenes) de la situación patrimonial, para lo cual será preciso la agrupación de todos los elementos en unas cuentas, cada una de las cuales debe reflejar partidas o contenidos iguales y homogéneos, o como mínimo, asimilables.

El “Plan Contable General Empresarial “(PCGE) de obligatorio seguimiento permite que no existan disparidades básicas a la hora de comparar los estados de situación financieras de diferentes empresas. Por otra parte, no se debe perder de vista que un estado de situación financiera, por fiel que sea, ofrece la situación de la empresa en una fecha precisa, no es un “promedio” de las cuentas a lo largo de un ejercicio. (p. 213)

b) Importancia del Estado de Situación Financiera

Según Zevallos (2014) refiere que es imprescindible conocer su importancia para justificar todo su proceso de elaboración. Fuera de que el Estado de Situación Financiera o Balance General nos informa lo que más importa es su utilidad, por lo tanto, es relevante tomar en cuenta lo siguiente: así como el termómetro informa y es útil cuando se interpreta su información dándonos a conocer el grado de temperatura si es alta o baja y los correctivos a emplear, de igual forma si un Balance General es archivado sin interpretarlo no tiene sentido su elaboración.

Como se dijo anteriormente el Estado de Situación Financiera nos muestra lo que tiene la empresa considerado como Activo y lo que adeuda considerado como Pasivo y Patrimonio, pues bien, no sólo el Contador de una empresa ha de estar interesado en el contenido, y la forma que tiene el Balance General si no que la apropiada interpretación de este es de gran valor y necesidad para todo comerciante u hombre de negocios. Tal como el Estado de Ganancias y Pérdidas, si el Balance General es archivado sin ser interpretado no tiene sentido su elaboración. (p. 501).

c) Propósito del Estado de Situación Financiera

En el estudio de Zevallos (2014) manifiesta que el Balance General llamado también Estado de Situación Financiera revela en forma clara la estructura del mecanismo contable ya que a través de él se expresa la terminología contable del Debe y el Haber. En realidad, con él se inicia y termina toda la actividad contable; ¿y qué propósitos tiene? bien el propósito del Balance General es mostrarla situación económica y financiera de la empresa a una fecha determinada, esto es los valiosos recursos con que dispone como producto del endeudamiento a que fue sometida la empresa. En el Balance General se concluye con todos los valores que resultaron como consecuencia de las operaciones mercantiles a un momento determinado, nos muestra los Elementos Financieros como son el Pasivo y el Patrimonio ya que en ellos se exponen las cuentas que representan el financiamiento con que cuenta la empresa y cuyos valores permitieron la formulación del Elemento Económico representado por el Activo, es decir por los recursos o bienes que posee la empresa. Ambos elementos económicos y financieros deben tener una igualdad derivada de la ecuación contable.

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

$$\text{Elemento Económico} = \text{Elementos Financieros}$$

De acuerdo a la ecuación contable del Estado de situación Financiera nos muestra como es el Patrimonio bajo su doble aspecto económico y financiero; esto es, el Balance nos indica la composición y la cuantía del capital social en funcionamiento y las fuentes de financiamiento.

En sí en esta ecuación se manifiestan dos fundamentales ideas definidoras de toda una etapa contable.

- a) El balance se encuentra contenido implícito y permanentemente en la contabilidad.
- b) El balance es la expresión de la situación de la empresa en sus aspectos económicos y financieros. (p. 500)

d) Estructura y contenido del Estado de Situación Financiera

Según Apaza (2011) indica que el Estado de situación financiera consta de tres partes: Activo, Pasivo y Patrimonio. El Activo recoge los bienes y derechos, evaluados económicamente, que la empresa posee en un momento determinado, es decir todo aquello que influye positivamente en la situación patrimonial de la misma. (p. 521).

Por otra parte, Zevallos (2014) menciona que de acuerdo al marco conceptual para la preparación y presentación de los Estados Financieros el Estado de Situación Financiera está conformado por el Activo Pasivo y Patrimonio.

Activo:

Son recursos y derechos con que cuenta una empresa como consecuencia de sus actividades mercantiles realizadas anteriormente y con los cuales se piensa obtener beneficios económicos en el futuro. Se caracteriza por ser:

- a) Utilizados en la venta o en la producción para la elaboración de bienes.
- b) Intercambiados entre sí, por ejemplo, en la venta de bienes se intercambia dinero por mercaderías.
- c) Utilizados en la liquidación de deudas, por ejemplo, cuando se intercambia un activo (dinero) por un pasivo (letras por pagar).
- d) Considerado como recursos físicos y no físicos como las mercaderías y las patentes respectivamente.
- e) Un activo no será reconocido en el Balance General si existe la certeza o probabilidad de que no generará beneficios futuros a la empresa, por lo que será considerado como un gasto.

Pasivo:

Son obligaciones que contrae la empresa con terceras personas y tiene como misión ser canceladas en el futuro. Se caracterizan por ser:

- a) Una vez que se cumple con la obligación dejan de ser pasivo, ejemplo, si tengo una letra por pagar una vez cancelada desaparece la obligación por consiguiente desaparece el pasivo.
- b) Son obligaciones que generalmente son canceladas con el activo
- c) La conversión de la obligación en patrimonio. Ejemplo, los dividendos a ser cancelados a los socios pueden ser transferidos al capital social por decisión de ellos mismos.

Patrimonio:

Son obligaciones que contrae la empresa para con los socios o dueños. Se caracterizan:

- a) Por ser el capital que aportan los socios y que le dan respaldo financiero a la empresa.
- b) Los recursos patrimoniales fluyen al Activo.
- c) Es el resultado del Activo menos el Pasivo.
- d) En el Patrimonio se refleja la utilidad o pérdida obtenida por la empresa en un ejercicio contable. (p. 500-501)

1.3.1.8 Estado de Resultados

a) Definición del Estado de Resultados

Según Martínez (2013, p. E2) menciona que a través de este instrumento contable se muestran los ingresos (el dinero que se recibe como pago por los productos y servicios que ofrece) y gastos (el dinero que sale de las cuentas) de la sociedad durante el ejercicio económico, constituyendo la diferencia entre estos el resultado del ejercicio. Dicho resultado se traspasa a la cuenta del balance. El Estado de ganancias y pérdidas nos permite así, analizar y verificar el comportamiento de las operaciones de la sociedad y si estas pueden reflejar en utilidad o pérdidas.

Por otro lado, Ochoa (como se cita Robles, 2012) manifiesta que es un documento contable que presenta cómo se obtuvieron los ingresos, los costos y los gastos, y la forma en la que se obtuvo la utilidad o la pérdida neta como resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado. (p. 26)

Así mismo Zevallos (2014, p. 482) refiere que el estado de resultados establece el análisis de los hechos que han incidido en sus estructuras patrimoniales por efecto de las transacciones realizadas. Es un estado de actividad porque refleja ingresos, gastos y utilidades. Informa el origen de la utilidad o pérdida

reflejadas en el Estado de Situación Financiera. Por ello se dice que:

El Estado De Resultado Integral: Es el resultado económico de las operaciones lucrativas que una empresa realiza. Es el reporte de los ingresos y gastos que pertenecen a un periodo contable determinado.

Este estado, nos da a conocer el resultado total de lo que se gasta e ingresa, determinando el producto neto de la actividad económica, esto es, el conjunto de riqueza que se ha obtenido por el empleo del trabajo o del trabajo y capital combinados. También se le conoce como Estado de Resultados, Resumen de Ingresos y Gastos, Demostración del Balance, etc.

En cuanto a Lawrence y Chad (2012) indican que el estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario. Sin embargo, muchas empresas grandes operan en un ciclo financiero de 12 meses, o año fiscal, que termina en una fecha distinta del 31 de diciembre. (p. 53)

b) Estructura y contenido del Estado de Resultados

Según Apaza (2011) indica que el estado de resultados refleja el total de ingresos y gastos del ejercicio, al efecto de calcular el resultado neto (utilidad o pérdida). A diferencia del estado de situación financiera, el estado de resultados integrales es un estado dinámico y refleja las transacciones a lo largo de un período determinado.

La NIC en los párrafos 78 al 80 señala acerca del Estado de Resultados Integrales que todas las partidas de ingreso o de gasto reconocidas en el ejercicio, se incluirán en el resultado del mismo, a menos que una Norma o una Interpretación establezca lo contrario. Normalmente, todas las partidas de ingreso o de gasto reconocidas en el ejercicio se incluirán en el resultado del mismo. (p. 313)

Por otro lado, Coello (2015) señala un ejemplo de las cuentas de un estado de resultados:

Figura N^a 05

Estructura del estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	
+ Ingresos por actividad	
- Costo de los bienes vendidos o de los servicios prestados	
= Utilidad bruta	
- Gasto de ventas	
- Gastos de administración	
= Utilidad operativa	
+ Ingresos financieros	
- Gastos financieros	
+ Ingresos extraordinarios	
- Gastos extraordinarios	
+ Ingresos de ejercicios anteriores	
- Gastos de ejercicios anteriores	
= Utilidad antes de impuestos	
- Impuesto a las ganancias	
= Utilidad neta	
- Pago de dividendos	
= Utilidades retenidas	

Fuente: Coello (2015, p. VII-2)

Es un estado financiero dinámico porque presenta de manera ordenada y detallada la forma cómo obtuvo los resultados del ejercicio una empresa en un periodo determinado después de haber deducido los ingresos, los costos de productos vendidos, gastos de operación, gastos financieros e impuestos. Este informe muestra la utilidad de la empresa durante un periodo, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa tuvo o espera tener en forma de flujo o de manera dinámica. Presenta los resultados de las operaciones de negocios realizadas durante un período, mostrando los ingresos generados por ventas y los gastos en los que haya incurrido la empresa. (p. VII-2)

1.3.1.9 Estado de cambios en el Patrimonio

a) Concepto del Estado de cambios en el Patrimonio

Según el estudio de Ochoa (como se cita Robles, 2012) indica que “es un documento contable que muestra un análisis de los cambios en las cuentas de capital, es decir, en los cambios en la inversión de los propietarios durante un período determinado”. (p. 26-27)

Por otra parte, Zevallos (2014, p. 508-509) concluye que el estado de cambios en el patrimonio neto nos da a conocer los cambios ocurridos en las distintas partidas patrimoniales, así como el enlace correspondiente entre sus diversas cuentas. En este estado se muestra el capital de los dueños, el capital adicional, las reservas, las utilidades o pérdidas obtenidas, etc., la que está representada por el elemento 5 del Plan Contable General para Empresas. En si este estado presenta las variaciones que han ocurrido en las cuentas patrimoniales de un periodo a otro.

En cuanto a Apaza (2011) manifiesta que el estado de cambios en el patrimonio neto refleja lo siguiente:

Estado que refleja:

- Resultado neto del periodo.
- Resultados según NIC NIIF se reflejan en el patrimonio.
- Total, de los dos ítems anteriores separándolo de la matriz o de los intereses minoritarios.
- Efectos de cambios en políticas contables y correcciones de errores.

Así mismo en ese estado o en notas:

- Movimientos de capital.
- Movimientos de utilidades retenidas.
- Dividendos pagados.
- Movimiento de otras operaciones de patrimonio.

Los cambios en el patrimonio de la entidad, entre dos estados de situación financiera consecutivos, reflejarán el incremento o disminución sufridos por sus activos netos. Si se prescinde de los cambios producidos por causa de las operaciones con los tenedores de instrumentos financieros de patrimonio neto, actuando en su condición de tales (como por ejemplo las aportaciones de capital, las recompras por la entidad de sus propios instrumentos de capital y los dividendos) y de los costos de esas transacciones, la variación experimentada por el valor del patrimonio representará el importe total de los ingresos y gastos, incluyendo pérdidas o ganancias, generados por las actividades de la entidad durante el ejercicio (con independencia de si tales partidas de gastos e ingresos se han reconocido en el resultado del ejercicio, o si se han tratado directamente como cambios en el patrimonio). (p. 23)

b) Importancia del Estado de Cambios en el Patrimonio

Según Zevallos (2014, p. 509) señala que el estado de cambios en el patrimonio neto es importante porque nos da a conocer los cambios patrimoniales en un periodo determinado y cuál fue su causa. Por otro lado, en el supuesto que haya errores en el cálculo de los importes patrimoniales de periodos anteriores, el efecto del ajuste necesario para corregirlo, se apreciara claramente en este Estado Financiero.

1.3.1.10 Estado de Flujos de Efectivo

a) Concepto del Estado de Flujos de Efectivo

Según Ochoa (como se cita Robles, 2012) manifiesta que es un estado financiero basado en el flujo de efectivo, y que muestra la procedencia de los recursos, ya sea que la misma operación normal los genere o se consigan mediante financiamientos; también señala el destino de esos recursos, ya sea a la inversión en activos o los observe la misma operación normal de la empresa. (p. 26)

Por otra parte, Apaza (2011, p. 401) menciona que el estado de flujos de efectivo es el Estado Financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Debe determinarse para su implementación el cambio de las diferentes partidas del Estado de Situación Financiera que inciden el efectivo.

En cuanto a Zevallos (2014) señala que este estado reporta las entradas y salidas en efectivo de una empresa durante un periodo de tiempo determinado. Las fuentes y usos del efectivo son la materia del Estado de Flujos de Efectivo, es por ello también que

este estado suministra una base para estimar las futuras necesidades de efectivos y sus posibles fuentes. (p. 511).

b) Objetivo del Estado de Flujos de Efectivo

En el estudio de Apaza (2011) indica que el objetivo de este estado es presentar información pertinente y concisa, relativa a los recaudos y desembolsos de efectivo de un ente económico durante un período para que los usuarios de los Estados Financieros tengan elementos adicionales para examinar la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo, para evaluar la capacidad para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo, analizar los cambios presentados en el efectivo, y establecer las diferencias entre la utilidad neta y los recaudos y desembolsos. (p. 401)

c) Importancia del Estado de Flujos de Efectivo

En base al estudio de Zevallos (2014) menciona que el propósito del estado de flujos de efectivo es revelar las fuentes y usos de efectivo de la empresa durante un periodo específico de tiempo. Una de las cosas más importantes es que muestra lo que la compañía invirtió en el periodo y como financió esa inversión. El estado de Flujos de Efectivo explica las causas de los cambios en el efectivo proporcionando información sobre las Actividades Operativas, Financieras y de Inversión los cuales se estructuran bajo los métodos directos e indirectos.

En conclusión, según la NIC 7 Estados de Flujo de Efectivos es importante porque nos da a conocer cómo se genera el efectivo para cancelar ya sea a los socios, acreedores, proveedores, etc. Así también ayuda a los usuarios de los EE.FF. a evaluar la capacidad de la empresa de tener efectivo suficiente tanto en el

corto como largo plazo, es decir la capacidad que tiene el negocio para generar efectivos y equivalentes de efectivo. (p. 511)

d) Propósito del Estado de Flujos de Efectivo

Según Apaza (2011) indica que este Estado Financiero informa sobre las principales actividades de inversión y de financiamiento realizadas por una empresa durante un período determinado de tiempo.

Proporciona datos que permiten conocer lo que hizo la empresa con los recursos que recibió, así como también de dónde consiguió esos recursos, esto es, la fuente y aplicación de los mismos. Los cambios en la situación financiera de un período a otro se pueden analizar con base en:

- 1) La totalidad de recursos financieros
- 2) Cambios en el capital neto de trabajo
- 3) El flujo de efectivo

El estado de flujos de efectivo es preparado bajo el enfoque de entradas y salidas de efectivo. (p. 403)

e) Presentación del Estado de Flujos de Efectivo según sus Actividades

Según el estudio de Zevallos (2014) manifiesta que haciendo referencia al párrafo 10 de la NIC 7 Estados de Flujos de Efectivo, cada empresa debe informar acerca de los flujos de efectivo habidos durante el periodo, clasificándolos por actividades de operación, de inversión y de financiamiento. La clasificación de los flujos según las actividades citadas suministra información que permiten a los usuarios evaluar el impacto de las mismas en la

posición financiera de la actividad, así como sobre el importe final de su efectivo y demás equivalentes de efectivo.

A continuación, se describirá cada tipo de actividades que tienen lugar durante el periodo:

a. Actividades de Operación:

Es aquella que se centra en la principal actividad de la empresa como puede ser la comercialización o producción de bienes y servicios. Esta actividad genera los Ingresos y Gastos de operación de la empresa y utiliza los Activos y Pasivos corrientes de la misma. En si la actividad de operación nos da a conocer los efectos en el efectivo de las transacciones reportadas en el Estado de Resultados, es decir muestra los efectos sobre el efectivo de las transacciones referentes a ingresos y gastos.

Actividades de operación (Partidas de Estado de Resultados)

Entradas de efectivo

- De clientes como resultado de la venta de bienes y servicios.
- De interés ganados en préstamos y otros.
- De dividendos recibidos de inversión en acciones de otras empresas.

Salidas de efectivo

- A proveedores por la compra de inventario.
- A empleados por sueldos y salarios.
- Al gobierno por impuestos.
- A acreedores por intereses en préstamos.
- Otros por gastos de operación.

b. Actividades de Financiamiento:

La actividad de financiación reportada en el Estado de Flujos de Efectivo trata solo de la financiación externa. Una empresa consigue financiación en efectivo al vender acciones comunes y preferentes o al endeudarse mediante un préstamo obtenido. Las actividades de financiación están relacionadas con el pasivo a largo plazo registrado en el Balance General.

Actividades de financiamiento (Pasivo a Largo Plazo)

Entradas de efectivo

- Por la venta de acciones comunes
- Por la venta de acciones de tesorería, emisión de obligaciones, etc.
- Ingresos por nuevos aportes.

Salidas de efectivo

- Por el pago de dividendos a los accionistas
- Por la adquisición de acciones de capital de los accionistas
- Cancelación y amortización de préstamos obtenidos.

c. Actividades de Inversión:

Las actividades de inversión proporcionan los recursos que sirven de apoyo a la actividad de operación. Este apoyo puede estar dirigido en la inversión de activos a fin tener un excedente que permita solventar las actividades de operación.

Actividades de Inversión (Partidas de Activo a Largo Plazo)

Entradas de efectivo

- Por la venta de activos fijos
- Por la venta de inversión en títulos de deuda
- Por el cobro de dinero prestado a terceros

Salidas de efectivo

- Por la compra de Activos Fijos
- Por compra de inversiones en títulos de deuda
- Por el préstamo de dinero a terceros (p. 511-512)

Por otra parte, Apaza (2011, p. 10) concluye que el estado de flujos de efectivo debe informar acerca de los flujos de efectivo habidos durante el ejercicio, clasificándolos en actividades de explotación, de inversión o de financiación. Cada empresa presenta sus flujos de efectivo procedentes de las actividades de explotación, de inversión o de financiación, de la manera que resulte más apropiada según la naturaleza de sus actividades. La clasificación de los flujos según las actividades citadas suministra información que permite a los usuarios evaluar el impacto de las mismas en la posición financiera de la empresa, así como sobre el importe final de su efectivo y demás equivalentes al efectivo. Esta estructura de la información puede ser útil también al evaluar las relaciones entre dichas actividades.

f) Métodos para calcular los Flujos de Efectivo

En cuanto a Zevallos (2014) manifiesta que para su elaboración se necesita 2 métodos, ambos llegan al mismo valor de flujo de efectivo proveniente de las operaciones; la diferencia está en la forma como se presenta la información.

a. Método Directo:

Es un método que está en relación directa con las actividades de operación. En este método directo se presentan las fuentes del efectivo para las operaciones y los usos de este, es decir muestra las entradas y salidas de efectivo y la diferencia entre ellos da como resultado el Flujo de efectivo neto de la actividad de operación.

b. Método Indirecto:

En el método indirecto se presentan los Flujos de efectivo de operación empezando por las Utilidades Netas y ajustándolas a ingresos y gastos que no se relacionan con el ingreso o el pago en efectivo. Este método muestra la relación entre el estado de Resultado, el Balance General y el Estado de Flujos de Efectivo por lo que suele ser menos costosa su elaboración. (p. 512-513)

1.3.1.11 NIC1 Presentación de los Estados Financieros

a) Marco Conceptual NIC 1

Según Apaza (2011) indica que el marco conceptual para la preparación de los estados financieros establece los principios básicos para las NIIF. El marco conceptual establece los objetivos de los estados financieros y proporciona información acerca de la posición financiera, rendimiento y cambios en la posición financiera de la entidad que es útil para que un amplio rango de usuarios pueda tomar decisiones. El marco que establece los estados de posición financiera (balance), Comprende:

Activo: recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos Pasados del que se espera obtener beneficios económicos futuros.

Pasivos: obligación actual de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para la cual, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

Patrimonio neto: es la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos.

Ingresos: incrementos de beneficios económicos mediante el recibimiento o incremento de activos o decremento de los pasivos.

Gastos: decrementos en los bienes económicos. (p. 10)

b) Objetivo

De acuerdo al estudio de Hirache (2015, p. 163) señala que esta norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes en periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

Por otro lado, Apaza (2011) refiere que el objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados

financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento como la valoración y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros eventos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones. (p. 11)

c) Características Generales de los Estados Financieros

Según Hirache (2015) menciona que las características generales de los estados financieros son como siguen:

La presentación razonable y cumplimiento de las NIIF, para lograr ello se requiere:

- ✓ La presentación fidedigna de las transacciones económicas, según lo establece el Marco Conceptual, de acuerdo con su esencia o naturaleza.
- ✓ Consignar en las notas a los EE. FF. una declaración explícita y sin reservas del cumplimiento de las NIIF, siempre que satisfagan todos los requerimientos de estas.
- ✓ Establecer y aplicar POLÍTICAS CONTABLES uniformes y acordes a las operaciones realizadas por la empresa, y deberá revelar en las notas a los; EE. FF. aquellas que sean significativas.

Cumplimiento de negocio en marcha y el principio del devengo: Debido a que la finalidad de los estados financieros es proveer información que permita tomar decisiones económicas, los estados financieros se preparan sobre la base de un negocio en marcha.

Asimismo, la base de reconocimiento de los hechos y sucesos económicos incurridos por la entidad es el devengo.

Materialidad (importancia relativa) y agrupación de datos: La información tiene importancia relativa, o es material, cuando su omisión o presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas de los Usuarios de los EE. FF. Se deberá presentar por separado cada clase significativa de partidas similares, ya sea por su naturaleza o función.

Compensación: NO se podrá compensar partidas del activo con pasivos o ingresos con gastos a menos que así lo requiera o permita una NIFF, y deberá revelar el detalle de los mismos en las notas de los EE.FF.

Frecuencia de la información (periodo): La presentación del juego completo de los EE.FF. (incluyendo información comparativa) se elabora al menos anualmente.

Comparabilidad: La información comparable otorga mayor Utilidad a los usuarios a efectos de tomar sus decisiones.

Uniformidad: Se deberá mantener la presentación y clasificación de las partidas de los EE.FF. De un periodo a otro, a menos que

- ✓ Tras un cambio en la naturaleza de las actividades de la entidad resulte más apropiada otra presentación, considerando los criterios establecidos en la NIC 8; o
- ✓ una NIIF requiera un cambio en la presentación.

El cambio en la presentación de sus EE. FF. Está supeditada a proporcionar información fiable y más relevante para los usuarios de los EE. FF. Y además se espera que la nueva estructura no afecte la comparabilidad. (p. 159-161)

d) Distinción entre Partidas Corrientes y No Corrientes

En base al estudio de Hirache (2015) indica que se presentarán los activos corrientes y no corrientes, así como los pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas en su estado de situación financiera. Sin embargo, cuando una presentación basada en el grado de liquidez proporcione información fiable más relevante, se aplicará la excepción y presentará todos los activos y pasivos ordenados atendiendo a su liquidez. Son partidas corrientes aquellas que se van a recuperar o a cancelar dentro de los doce meses siguientes después del periodo sobre el que se informa, y son partidas no corrientes aquellas de recuperan o cancelan después de doce meses tras esa fecha. (p. 161)

1.3.2 Situación Económica

1.3.2.1 Definiciones

En cuanto a Martínez (2013, p. E1) refiere que un análisis económico de la empresa nos permite apreciar que la reducción de los costes dentro de ella se logra fundamentalmente por el establecimiento de relaciones de agencia, en donde un grupo (los principales) se compromete con otro (los agentes) para que les proporcionen algún servicio, delegándoles cierto poder en la toma de decisiones. Bajo esta premisa, los principales en la sociedad serían los accionistas, quienes aportan el capital; mientras que los agentes serían los directores o gerentes.

De otro lado Sala (2016) menciona que la situación económica es la expresión más aproximada del buen funcionamiento de una empresa. El mayor valor se obtiene de los flujos de caja futuros que la empresa espera generar: el mejor saldo positivo entre las entradas y salidas de efectivo proyectadas, y descontadas al valor de hoy. La situación económica

también es el resultado de la gestión comercial, operativa y administrativa, que finalmente se traduce en la utilidad operativa.

Además, se dice que una empresa goza una buena situación económica cuando tiene la capacidad de producir y mantener beneficios en un determinado plazo. Perseverar en buenos resultados es el objetivo básico de la gestión por excelencia. (parr. 3-4)

1.3.3 Situación Financiera

1.3.3.1 Definiciones

Según Sala (2016) menciona que entendemos como una situación financiera saludable cuando la empresa puede atender oportunamente sus compromisos de pago, ya que la situación financiera está vinculada a las condiciones de liquidez. Es consecuencia de qué tan favorables se presentan las entradas y salidas de efectivo, derivadas de las actividades de operación, inversión y financiamiento.

Ambas situaciones están estrechamente relacionadas -la económica y financiera-, y lo deseable es que la empresa se encuentre con escenarios positivos en ambos lados. Rentable y solvente = propietarios y acreedores contentos. (parr. 5-6)

1.3.4 Análisis Financiero e Interpretación de los Estados Financieros

Según Lira (2013) refiere que se analizan los Estados Financieros (EE. FF) de una firma para conocer, a lo largo de un período determinado, su situación económico-financiera. Con esto, no quiero decir que si se hace para un año este no sirva, sino que, es mucho más rico y nos entrega mayores elementos de juicio si se realiza para un horizonte temporal más largo. ¿Cuántos años? Bueno, como siempre he dicho, en Finanzas nada está escrito en piedra; pero, lo que se acostumbra, es analizar los últimos tres años (ejercicios cerrados en

la jerga del negocio), más los correspondientes al mes que no exceda los 90 días de la fecha en que se hará el análisis. (parr. 1)

Por otra parte, Apaza (2011) concluye que el Estado de Resultados Integrales es la llave de la empresa. Es la llave que da paso al aspecto íntimo de la sociedad. El Estado de Resultados Integrales analiza el resultado obtenido en el ejercicio, y simultáneamente es la síntesis de las cuentas de resultados en las que se han registrado durante el año las cargas y los ingresos de la empresa.

Uno de los elementos que recoge el estado de situación financiera, tal como hemos visto en el punto anterior, es el Resultado que se calcula y refleja en el Estado de Resultados Integrales.

Por tanto, así como el Estado de Situación Financiera tiene un carácter estático ya que presenta una “fotografía” del estado patrimonial de la empresa, el Estado de Resultados tiene un carácter dinámico presentando de forma resumida los resultados de operación de la empresa y permitiendo analizar cómo se ha llegado a conseguir la utilidad de aquel determinado período.

El Estado de Resultados Integrales, con su carácter dinámico, y el Estado de situación financiera, con su carácter estático, representan los dos estados financieros básicos para el análisis económico-financiero de la empresa. Por otra parte, tanto el análisis de inversiones como la evaluación de créditos se basan, fundamentalmente, en el examen del Estado de Resultados. Para el que concede créditos la utilidad es uno de los medios más naturales y deseables de pago. (p. 534)

1.3.4.1 Concepción del Análisis Financiero

Según Aguilar (2015) refiere que el análisis de los estados financieros consiste en la aplicación de técnicas y operaciones matemáticas a los estados financieros con la finalidad de obtener medidas, relaciones y

variaciones orientadas a evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa, y asimismo para tomar acertadas decisiones. (p. 31)

Así mismo Robles (2012) menciona que el análisis de los estados financieros se define como el proceso mediante el cual el administrador financiero o los directivos evalúan el desempeño de la empresa por medio de los resultados reflejados numéricamente en cada uno de los documentos contables, y que sirven como base para la toma de decisiones. (p. 27)

1.3.4.2 Análisis Económico Financiero

Según el estudio de Moreno (2012) refiere que el análisis económico-financiero es la disciplina que diagnostica la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios y atender adecuadamente los compromisos de pagos, evalúa su viabilidad futura y facilita tomar decisiones encaminadas a reconducir y mejorar la gestión de los recursos de la empresa para lograr crear valor y, así, continuar en el mercado.

El análisis económico-financiero en la empresa tiene como objetivos evaluar la evolución económica (la capacidad de generar beneficios) y financiera (la capacidad para atender adecuadamente los compromisos de pagos), las causas de los cambios en dicha situación, así como estimar y predecir, dentro de ciertos límites, la evolución futura de la situación económica y financiera para poder emitir un juicio crítico y razonado que permita la posible toma de decisiones posterior. Por todo ello, es una parte imprescindible del análisis interno de la empresa para conseguir crear valor. (parr. 1-2)

Así mismo Ricra (2013) indica que “el análisis financiero permite analizar el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual”. (P. VII-2)

1.3.4.3 Ventaja del Análisis Económico Financiero

Según Moreno (2012) señala que la ventaja que el análisis económico-financiero aporta a los propietarios, gerentes y directivos de la Pyme reside en conocer si la empresa es económica y financieramente viable en el futuro, reduciendo al mínimo sus incertidumbres sobre la utilización eficiente de los recursos. Esta ventaja general se concreta en las siguientes ventajas particulares:

- ✓ Conocer las áreas que contribuyen positiva y negativamente en los resultados de la empresa y en la rentabilidad de los recursos invertidos; así como la capacidad que tiene para mejorar su gestión económica y crear riqueza, que es la fuente de la autofinanciación y de los dividendos.
- ✓ Saber cuál es la posición financiera de la empresa, es decir, su liquidez y solvencia. El análisis de liquidez informaría sobre la capacidad de la empresa para hacer frente a los compromisos de pago que vencen a corto plazo y el análisis de solvencia estimaría la capacidad para hacer frente a todas sus obligaciones de pago en el largo plazo.
- ✓ Disponer de información para establecer objetivos, planificar, controlar la actuación económico-financiera de la empresa y el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- ✓ Disponer de información para estimar la evolución futura de los resultados, rentabilidad y la solvencia de la empresa.
- ✓ Poseer la información anterior facilitará y permitirá tomar decisiones encaminadas a mejorar la gestión de los recursos de la empresa para conseguir mejores resultados, rentabilidad y fortaleza financiera.

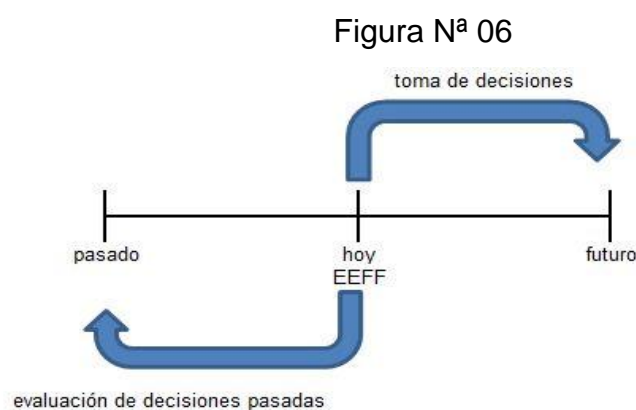
El análisis económico-financiero va a depender de la cantidad de información disponible, del objetivo perseguido y del sector de actividad de la empresa. (parr. 3-9)

1.3.4.4 Diferencia entre Análisis e Interpretación

En el estudio de Zevallos (2014, p. 514) menciona que, si tomamos como ejemplo la salud de un paciente, éste con frecuencia será sometido a un análisis clínico y así se obtendrá como resultado su estado de salud (diagnóstico) para luego recomendar el tratamiento a seguir. De igual forma todo analista contable deberá analizar la información contenida en los Estados Financieros para luego concluir con su interpretación. El análisis financiero es un trabajo laborioso que consiste en realizar un sin número de operaciones matemáticas cuyo resultado deben ser interpretados dando a conocer ya sea lo significativo o relevante del análisis.

1.3.4.5 Objetivos

Según Lira (2013, parr. 1) refiere que el objetivo del análisis de los EE.FF. Conviene conmigo que, el objetivo de una firma, es hacer más ricos a los accionistas y que, para alcanzarlo, se deben tomar decisiones cuyo impacto se verá en el futuro. Pues bien, cuando se llegue a ese momento del tiempo, se deberá revisar si las decisiones que se tomaron en el pasado, rindieron fruto. ¿Qué se revisa? pues los Estados Financieros del negocio. Más aún, si en ese momento, se tiene que tomar decisiones se deberá tener un punto de partida, ¿Cuál?, obviamente, los EE. FF que la empresa presenta en ese momento. Gráficamente, sería así:



Fuente: Lira (2013, parr. 1)

En el estudio de Soria (como se cita en Aguilar, 2015) señala que el análisis de los Estados Financieros tiene como objetivo enseñar los instrumentos y procedimientos para:

- ✓ Conocer la situación (patrimonial, económica y financiera) de una empresa.
- ✓ Determinar las causas que han motivado la actual situación.
- ✓ Establecer las situaciones equilibrio.
- ✓ Aconsejar actuaciones concretas tendientes a corregir situaciones de desequilibrio.
- ✓ Determinar cuál es la situación financiera actual de la empresa y cuáles son los factores que posiblemente incidan en la misma en un futuro inmediato.
- ✓ Determinar cuál es la estructura de capital de la empresa y qué riesgos y ventajas presenta para el inversionista.
- ✓ Determinar cuál es la situación de la empresa, según los anteriores factores, en relación a otras empresas del sector. (p. 31)

De otro lado, para Zevallos (2014) menciona que tan igual que el Balance General, el análisis e interpretación del Estado de Ganancias y Pérdidas tiene como objetivo.

- a. Determinar la situación económica y financiera de la empresa a un tiempo específico.
- b. Conocer la solvencia y rentabilidad de la empresa a través de sus capitales propios o de terceros.
- c. Establecer el Rendimiento de la inversión, así como la eficiencia de la gestión gerencial.
- d. Aplicar los Correctivos necesarios sobre la situación financiera actual para una mejor rentabilidad. (p. 514-515)

Por otra parte, Apaza (2011) manifiesta que a través del análisis e interpretación de los datos que facilita el Estado de Situación Financiera, el

empresario y directivo pueden obtener conclusiones sobre los siguientes aspectos de la gestión empresarial. El análisis a realizar podrá partir de:

El momento para el análisis: un Estado de Situación Financiera en un momento concreto, o bien varios estados de situación financiera históricos, referidos por ejemplo a los dos últimos años, o bien, Estados de situación financiera previsionales futuros, o incluso, comparando estados de situación financiera de otras empresas del sector.

El método del análisis: desde un simple cálculo de porcentajes, hasta el uso de gráficos o el más depurado, basado en ratios. (p. 269-270)

1.3.4.6 Importancia

Según Coello (2015) indica que el análisis de los estados financieros para la gerencia de una empresa es muy importante y es por ello que en este artículo queremos presentar los métodos de análisis horizontal y vertical de dichos estados financieros. Uno mostrará la evolución de cada partida mientras que el otro dará a conocer la evolución de tales partidas dentro de cada balance. Cada método tiene su propia utilización y requerimiento, pero ambos son muy buenos para llevar a cabo un vistazo inicial de las finanzas de una empresa. (p. VII-1)

Así mismo Robles (2012) menciona que el análisis e interpretación de los estados financieros es básico para las empresas, ya que implica una evaluación de la información financiera; de este modo, se analiza detalladamente cómo se desarrollan estos aspectos, y los resultados se obtienen de manera cuantitativa. La importancia del análisis financiero no es solamente la aplicación de una fórmula y obtener un resultado, es interpretar adecuadamente los números y generar soluciones para mejorar o remediar ciertas situaciones que se presenten en la empresa. (p. 25)

1.3.4.7 Personas que Analizan los Estados Financieros

En base al estudio de Rodríguez (2014) manifiesta las personas que analizan los estados financieros:

- Proveedores (bienes o efectivo): Generación de efectivo a corto plazo.
- Inversionistas: Generación de efectivo a largo plazo.
- Accionistas: Rentabilidad a largo plazo de la empresa.
- Gerencia: Planificar, controlar, corregir.
- Auditores: Privados, gubernamentales. (p. VII-2)

1.3.4.8 El Ámbito Externo del Análisis Financiero

Según Aguilar (2015) refiere que debemos señalar que al analizar los estados Financieros debemos considerar a la empresa dentro del contexto económico en el cual se desarrolla. Es decir que no podemos analizar la empresa como un ente aislado y autosuficiente, puesto que actualmente vivimos en un mundo globalizado en donde los hechos externos e internos pueden influir decisivamente en la marcha y en las operaciones de la empresa.

En ese sentido se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a. La situación económica mundial que afecta directa o indirectamente a las empresas peruanas, generalmente a aquellas que realizan exportaciones e importaciones.
- b. La situación económica nacional y los cambios en la política económica también tienen influencia en las operaciones que realiza la entidad.
- c. La situación del sector es primordial, puesto que la situación económica y financiera de la empresa debe ser evaluada tomando como referencia los datos promedio de las industrias del sector económico y especialmente, aquellas que son los competidores directos de la empresa.

d. La situación política, los aspectos tributarios y legales que influyen en la empresa, puesto que la estabilidad política del país, así como la política fiscal y los cambios a la normatividad tributaria pueden afectar o beneficiar a la empresa. (p. 32)

1.3.4.9 Métodos o Herramientas de Análisis de los Estados Financieros

Según el estudio de Robles (2012) menciona que “los métodos de análisis financiero se refieren a la técnica que se utiliza para disgregar los estados financieros en cada una de las partidas que los componen o compararlos por periodos para conocer el comportamiento y resultado de las acciones realizadas en las empresas”. (p. 28)

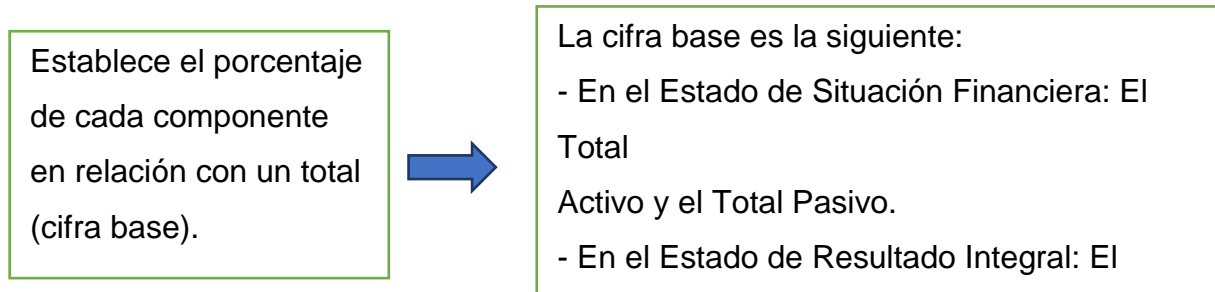
En cuanto a Andrade (2013) concluye que “cuando se realiza el análisis de los estados financieros básicos como son el balance general y el estado de resultados, usualmente se utilizan los ratios financieros, pero como complemento a ello se debe realizar el análisis vertical y horizontal de estos”. (p. 59)

1.3.4.10 Método de Análisis Vertical

En el estudio de Ortiz (como se cita en Aguilar, 2015) indica que el Análisis Vertical es una de las técnicas más sencillas dentro del análisis financiero y consiste en tomar un (1) sólo Estado Financiero (puede ser un Estado de Situación Financiera o un Estado de Resultado Integral) y relacionar cada una de sus partes con el total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un Análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

Figura Nª 07

Consideraciones del Análisis Vertical



Fuente: Ortiz (como se cita en Aguilar, 2015, p. 32)

Es así que, las cifras de los Estados Financieros a valores monetarios no dan mayor información, pero cuando éstas son expresadas en porcentajes con respecto al total se puede visualizar con mayor claridad la estructura financiera de la entidad materia de análisis. (p. 32)

Según Andrade (2013, p. D1) refiere que para realizar el análisis vertical de los estados financieros implica comparar todas las cuentas del estado bajo análisis contra una cuenta importante, para poder encontrar la relación entre dichas cuentas, podemos decir que se trata de un análisis de la estructura de los estados financieros. En el caso del balance todas las cuentas se comparan contra el total de activos, con lo cual la estructura hallada mostrará la participación de cada cuenta con respecto al activo total, esto permite la comparación con la estructura del mercado o finalmente un benchmarking, pues dos empresas del mismo sector deben tener similar estructura, me refiero a que si estamos observando el análisis vertical de dos (2) restaurantes, la participación o tamaño del activo fijo con respecto al activo total debe ser similar, lo mismo que la cuenta caja, de no ser así, hay “algo” sobre lo cual debemos analizar más al detalle. Adicionalmente, cuando comparamos el análisis vertical del balance de algunos años, podemos observar cambios en la estructura de este a lo largo del tiempo.

Así mismo Coello (2015) señala que el análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de los activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados, permitiendo el análisis financiero de las siguientes apreciaciones objetivas:

- Visión panorámica de la estructura del estado financiero.
- Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado. Si el analista, lector o asesor conoce bien la empresa, puede mostrar las relaciones de inversión y financiamiento entre activos y pasivos que ha generado las decisiones financieras.
- Evalúa las decisiones gerenciales, que han operado esos cambios, los cuales se pueden comprobar más tarde con el estudio de los estados de cambios.
- Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos y precios como también financiamiento.
- Permite seleccionar la estructura óptima, sobre la cual existe la mayor rentabilidad y que sirva como medio de control para obtener la máxima rentabilidad.

El análisis de porcentajes también puede utilizarse para mostrar la relación de cada uno de los componentes con el total dentro de un solo estado. Este tipo de análisis se denomina análisis vertical. Se basa en la comparación de dos o más cuentas de un mismo periodo. También una cuenta se puede comparar con su equivalente en otra empresa del sector. Por lo general se otorga al total del activo un valor de 100%, obteniéndose así una estructura del activo. Esta metodología se usa del mismo modo

para tener una estructura del pasivo, del patrimonio o del estado de ganancias y pérdidas. (p. VII-1)

Por otra parte, Ricra (2013) refiere que este tipo de análisis consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los estados financieros con referencia sobre el total de activos o total patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados.

- ✓ Se obtiene una visión panorámica de la estructura del estado financiero.
- ✓ Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado.
- ✓ Controla la estructura porque se considera que la actividad económica debe tener la misma dinámica para todas las empresas.
- ✓ Evalúa los cambios estructurales y las decisiones gerenciales.
- ✓ Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, financiamiento, etc. (p. VII-1)

Según el estudio de Apaza (2011, p. 279) concluye que “este tipo de análisis vertical es un estudio de relaciones cuantitativas existentes entre los ítems a una fecha determinada. Es un análisis de tipo estático, o estudio de la situación”.

1.3.4.11 Método de Análisis Horizontal

Según Andrade (2013, p. D3) menciona que el análisis horizontal muestra la comparación entre cada cuenta consigo misma a lo largo del tiempo, es decir, se trata de mostrar el cambio porcentual que ha sufrido una cuenta específica, identificando su reducción o incremento de un año a otro. De igual forma podemos comparar los cambios (positivos o negativos) con el mercado o la industria a la cual pertenece la empresa bajo análisis. En conclusión, estos análisis son una herramienta complementaria al análisis

de ratios y nos permiten seguir desarrollando el análisis sobre la salud financiera de una empresa.

Según el estudio de Apaza (2011, p. 540) manifiesta que el análisis del porcentaje de los incrementos y decrementos de las partidas relacionadas en los Estados Financieros comparativos se llama análisis horizontal. La cantidad de cada partida del estado más reciente se compara con la partida correspondiente en uno o más estados anteriores, se anota la cantidad en que aumentó o disminuyó la partida junto con el porcentaje de incremento o decremento.

Por otro lado, Aguilar (2015) indica que el análisis horizontal se basa en la comparación de los rubros de los estados financieros de una misma clase de un periodo a otro, con la finalidad de evaluar las variaciones (aumentos o disminuciones) que se pueden producir, para de esta forma conocer y explicar las causas que motivaron estos cambios. En tal sentido, podemos decir que el análisis horizontal es “dinámico” porque evalúa las tendencias de una partida de un periodo a otro. (p. 32)

Así mismo Ortiz (como se cita en Aguilar, 2015) señala que cuando se trata de hacer el análisis horizontal de cualquier empresa, al examinar cada uno de los cambios que merecen especial atención, se deben tener en cuenta ciertos criterios, algunos de los cuales exponemos a continuación:

ACTIVO

- a. Variaciones en las Cuentas por Cobrar. - Pueden haber sido originados por un aumento o disminución de las ventas o por un cambio en las condiciones de venta en cuanto a plazos, descuentos, financiación, entre otros. También puede ser resultado de algún cambio en la eficiencia de las cobranzas, lo cual puede producir una recaudación más o menos efectiva.

- b. Variaciones en los Inventarios. - Lo más importante es determinar si realmente hay cambios en la cantidad o solamente se presenta un efecto del incremento en los precios. Para esto, es necesario conocer que sistema de valoración de inventarios utiliza la empresa. Por otra parte, un incremento en el inventario de materias primas puede ser consecuencia de una expectativa o un alza de precios, un cambio de proveedor, o de país de origen, restricciones en la política de importación o un problema laboral en las firmas proveedoras. Las variaciones en el inventario de productos en proceso pueden indicar problemas en la producción, cuellos de botella, problemas con capacidad instalada, entre otros. A su vez, los incrementos en el inventario de productos terminados podrían significar problemas de distribución, saturación del mercado, avances de la competencia, entre otros.
- c. Variaciones del Activo Fijo. - El analista debe preguntarse si una ampliación de la planta se justifica o no, si se ha hecho un estudio serio al respecto, si los incrementos que esto genera en la producción están justificados por la capacidad de mercado u otro factor.

PASIVO

- a. Variaciones en el Pasivo Corriente. - Los incrementos o disminuciones en las partidas que lo forman nos pueden indicar variaciones en la política de financiación. Los cambios en las obligaciones bancarias pueden ser consecuencia de los movimientos de la tasa de interés. Un aumento en las cuentas por pagar a proveedores puede obedecer a mayores compras en volumen, a un aumento de precios o a cambios en las políticas de venta del proveedor.
- b. Variaciones en los Pasivos Laborales. - Los cambios en las cuentas de remuneraciones, cesantías y pensiones por pagar pueden ser causados por incrementos de personal, modificaciones en la legislación laboral, de negociaciones colectivas de trabajo, entre otros.

Estado de Resultado Integral

- a. Variaciones en las Ventas Netas. - Se debe examinar si su incremento obedece a cambios en volumen, o solamente el cambio es en el nivel de precios.
- b. Variaciones en el Costo de Ventas y Gastos de Operación. - Debe existir una relación directa entre los cambios experimentados por el costo de las ventas y los que se tienen en las ventas netas. De lo contrario se tendría un cambio en el margen bruto de utilidad. De la misma manera que los gastos de ventas, en su crecimiento, deben guardar una proporción con sus ventas. No así los gastos de administración, cuyo movimiento no implica necesariamente una relación directa con el incremento de las ventas del ejercicio. Si el crecimiento de los costos y gastos de operación es inferior al crecimiento de ventas, al margen de utilidad operacional se verá beneficiado. (p. 32-33)

Figura Nª 08

Consideraciones del Análisis Horizontal

Se basa en la comparación de los rubros de los Estados Financieros de un periodo a otro.



La finalidad es establecer las variaciones (aumentos o disminuciones) para lo cual se calcula:

- La variación absoluta.
- La variación relativa

Fuente: Aguilar (2015, p. 32-33)

Así mismo Coello (2015) indica que este análisis permite comparar cuentas de estados financieros de varios periodos contables, permitiendo calificar la gestión de un periodo respecto a otro mostrando los incrementos y decrementos de las cuentas de los estados financieros comparativos. Este análisis debe centrarse en los cambios significativos de cada una de las cuentas. Los cambios se pueden registrar en valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencia de un año base y el inmediatamente anterior, y los segundos por la relación porcentual del año base con el de comparación.

El análisis horizontal muestra los siguientes resultados:

- ✓ Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero de un periodo a otro.
- ✓ Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo de capital de trabajo en la elaboración del estado de cambios en la situación financiera.
- ✓ En términos conceptuales, halla el crecimiento simple o ponderado de cada cuenta o grupo de cuentas, que se conoce como la tendencia generalizada de las cuentas sin pretender ser ideal.
- ✓ Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas. (p. VII-1)

De otro lado, para Ricra (2013) concluye que este tipo de análisis lo que busca es analizar la variación absoluta o relativa que ha sufrido las distintas partidas de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Esto es importante para saber si se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado. También permite saber si el comportamiento de la empresa fue bueno, regular o malo.

- Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero.
- Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas. (p. VII-1)

1.3.4.12 Método de Razones Financieros – Ratios Financieros

Según el estudio de Lawrence, G. & Chad, Z. (2012) indica que la información contenida en los cuatro estados financieros básicos es muy importante para las diversas partes interesadas que necesitan conocer con regularidad medidas relativas del desempeño de la empresa. Aquí, la palabra clave es relativo, porque el análisis de los estados financieros se basa en el uso de las razones o valores relativos. El análisis de razones financieras incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa. (p. 61)

Según Lira (2013) señala que el “análisis de ratios, lo que se busca es encontrar proporciones o relaciones entre dos partidas contables obtenidas a partir de los EE.FF. de la firma. Las principales ratios son de Liquidez, Gestión, Solvencia y Rentabilidad”. (parr. 1)

De acuerdo al estudio de Apaza (2011) refiere que además de los análisis anteriores, pueden expresarse otras relaciones en razones y porcentajes, con frecuencia estas partidas se toman de los estados financieros y, por lo tanto, son un tipo de análisis vertical la comparación de estas partidas, con partidas de períodos anteriores es un tipo de análisis horizontal.

Los estados financieros proporcionan información sobre la posición financiera de una empresa en un punto en el tiempo, así como de sus

operaciones a lo largo de algún período anterior. Sin embargo, el valor real de los estados financieros radica en el hecho de que pueden utilizarse para ayudar a predecir la posición financiera de una empresa en el futuro y determinar las utilidades y los dividendos esperados. Desde el punto de vista de un inversionista, la predicción del futuro es todo lo que trata el análisis de estados financieros. Es útil tanto como una forma de anticipar las condiciones futuras y, lo que es más importante, como un punto de partida para planear las acciones que influirán en el curso futuro de los conocimientos. (p. 546)

a) Definición

Según Coello (2015) indica que “los ratios, razones o indicadores financieros son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, las relaciones entre sí de dos datos financieros directos permiten analizar el estado actual o pasado de una organización”.
(VII -1)

En cuanto a Ricra (2013) menciona que, para realizar un análisis financiero, uno de los instrumentos más usados y de gran utilidad son las razones financieras porque pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa y son comparables con las de la competencia. Matemáticamente, un ratio es una relación entre dos cifras extraídas de los estados financieros que buscan tener una medición de los resultados internos y externos de una empresa. Proveen información que permite tomar decisiones acertadas. Se clasifican en: Índices de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad. (p. VII-2)

b) Importancia

En base al estudio de Lawrence y Chad (2012) señala que el análisis de las razones de los estados financieros de una empresa es importante para los accionistas, acreedores y la propia administración de la compañía. Los accionistas, actuales y potenciales, se interesan en los niveles presentes y futuros del riesgo y rendimiento de la empresa, que afectan directamente el precio de las acciones. Los acreedores se interesan principalmente en la liquidez a corto plazo de la empresa, así como en su capacidad para realizar el pago de los intereses y el principal. Un interés secundario para los acreedores es la rentabilidad de la empresa, ya que desean tener la seguridad de que esta se encuentra sana. La administración, al igual que los accionistas, se interesa en todos los aspectos de la situación financiera de la compañía y trata de generar razones financieras que sean favorables para los dueños y acreedores. Además, la administración usa las razones para supervisar el desempeño de la empresa de un periodo a otro. (p. 62)

c) Tipos de Comparación de Razones

Según Lawrence y Chad (2012) refiere que el análisis de razones no es simplemente el cálculo de una razón específica. Es más importante la interpretación del valor de la razón. Se requiere de un criterio significativo de comparación para responder a preguntas como: “¿La cifra es demasiado alta o demasiado baja?” y “¿es buena o mala?”. Existen dos tipos de comparación de razones: el análisis de una muestra representativa y el análisis de series temporales.

Análisis de una muestra representativa:

El análisis de una muestra representativa implica la comparación de las razones financieras de diferentes empresas en un mismo periodo. Con frecuencia, los analistas se interesan en qué tan bien se ha desempeñado una empresa en relación con otras de la misma industria. A menudo, una empresa compara los valores de sus razones con los de un competidor clave o de un grupo de competidores a los que desea imitar. Este tipo de análisis de muestra representativa, llamado benchmarking (evaluación comparativa), se ha vuelto muy común.

Análisis de series temporales:

El análisis de series temporales evalúa el desempeño con el paso del tiempo. La comparación del desempeño actual y pasado, usando las razones, permite a los analistas evaluar el progreso de la compañía. Es posible identificar el desarrollo de tendencias mediante la comparación de varios años. Cualquier cambio significativo de un año a otro puede ser el indicio de un problema serio, en especial si la tendencia no es un fenómeno de la industria. (p. 62-63)

d) Clasificación de Ratios Financieros

➤ Ratios de Liquidez

Según Lira (2013, parr. 3) menciona que los ratios de liquidez, buscan medir la capacidad de una empresa para pagar deudas en el corto plazo. Las definiciones y las formulas respectivas, se presentan en el cuadro siguiente:

Figura N^a 09

Ratio	Fórmula	Objetivo
Liquidez general	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Mide la capacidad de pagar deudas en el corto plazo
Liquidez ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	Mide la capacidad de pagar deudas en el plazo inmediato
Capital de trabajo neto	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	Mide la capacidad, en terminos monetarios, de pagar deudas en el corto plazo

Fuente: Lira (2013, parr. 3)

De otro lado, para Lawrence y Chad (2012) indica que la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento, de manera que los accionistas no querrán que la empresa haga una sobreinversión en liquidez. Las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido). (p. 65)

-Razón de Liquidez General:

Según Ferrer (2012) señala que el ratio de liquidez general indica el grado de cobertura que tiene los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad. Se calcula dividiendo los activos corrientes entre las deudas de corto plazo, que cuanto más elevado sea el coeficiente alcanzado, mayor será la capacidad de la empresa para satisfacer las deudas que vencen a corto plazo.

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

Una razón de liquidez general mayor a 1 indica que parte de los activos circulantes de la empresa están siendo financiadas con capitales de largo plazo. (p. IV -5)

-Prueba Ácida:

En cuanto a Ferrer (2012, p. IV-5) menciona que la razón de prueba ácida representa una medida más directa de la solvencia financiera de corto plazo de la empresa, al tomar en consideración los niveles de liquidez de los componentes del activo circulante. Se calcula como la relación entre los activos corrientes de mayor grado de convertibilidad en efectivo, y las obligaciones de corto plazo.

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Existencias Pasivo corriente}}$$

-Liquidez Absoluta:

Según Ricra (2013, p. VII-2) nos menciona que el ratio de liquidez absoluta o indicador de caja, nos indica en términos porcentuales, la

capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente. Por lo general, un valor alrededor de 0.3 se puede considerar aceptable aunque el mejor índice siempre está en correspondencia a las características del sector en que se encuentra la empresa. Sin embargo, mientras los valores de este ratio sean mayores, implicaría tener efectivo en exceso, lo cual es perjudicial para la empresa porque el dinero está siendo improductivo al no generar interés.

Efectivo y equivalente de efectivo / Pasivo corriente

-Capital de Trabajo:

En base a Zevallos (2014, p. 516) nos indica que la razón capital de trabajo, está dado por el activo corriente menos el pasivo corriente. Nos da a conocer con que porcentaje podemos cubrir nuestras deudas y que parte del activo nos queda. Se le considera como fondo de maniobra ya que existe una mayor capacidad de acción si se tiene un mayor capital.

Activo Corriente – Pasivo Corriente

Así mismo Torres (2011) concluye que los ratios de liquidez, 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.

(II-1)

➤ **Ratios de Solvencia o Endeudamiento (apalancamiento)**

Según Coello (2015) señala que “indican la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo”. (p. VII-2)

En cuanto a Lira (2013, parr. 8) menciona que los ratios de solvencia analizan las obligaciones de la empresa, tanto a corto como a largo plazo, y muestran la proporción del patrimonio que se encuentra comprometida con los acreedores. Las definiciones y las formulas respectivas, se presentan en el cuadro siguiente:

Figura N^a 12

Ratio	Fórmula	Objetivo
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio neto}}$	Mide el grado de propiedad de la empresa
Respaldo	$\frac{\text{Pasivo no corriente} + \text{Patrimonio}}{\text{Activo no corriente}}$	Mide la manera como ha financiado la empresa sus activos de largo plazo
Cobertura	$\frac{\text{UAI} + \text{depreciación}}{\text{Intereses}}$	Mide cuantas veces el efectivo generado cubre el pago de intereses

Fuente: Lira (2013, parr. 8)

De otro lado, para Lawrence y Chad (2012) refiere que la posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus

pasivos. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de las empresas. En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados. (p. 70)

-Endeudamiento Patrimonial

Según Ricra (2013) señala que el ratio estructura de capital mide el nivel de endeudamiento que tiene la empresa respecto a su patrimonio neto. Matemáticamente:

Pasivos totales / Patrimonio neto

Con relación a este ratio, la mayoría de las empresas prefieren mantener su valor por debajo de uno porque eso refleja que su capital propio supera el monto comprometido con los acreedores para tener una garantía de financiamiento futura. Si el cociente fuera mayor a 1, esto significa que la empresa se encuentra sobreendeudada y con dificultades para acceder a un préstamo. (p. VII-1)

-Endeudamiento Total

De acuerdo a Ricra (2013) refiere que el ratio apalancamiento financiero indica el porcentaje de los recursos de la empresa que son financiados por terceros (deuda), es decir, relaciona la proporción que representa los pasivos del total de activos.

Pasivos totales / Activos totales

De la expresión anterior se deduce que si el cociente es alto significa que la empresa está empleando más deuda para financiar sus activos y así obtener utilidades. (p. VII-1)

Por otra parte, Ricra (2013) concluye que los ratios de solvencia “son aquellos que cuantifican la capacidad de la empresa para generar fondos y cubrir sus deudas: intereses financieros, pago del principal, costo de créditos, etc., de mediano o largo plazo”. (VII-1)

➤ Ratios de Gestión

Según el estudio de Lawrence y Chad (2012) indican que los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos. (p. 68)

Así mismo Lira (2013) refiere que los ratios de gestión, definen el desempeño de las diferentes áreas operativas de la empresa. En el

cuadro siguiente, se presentan las definiciones y las fórmulas para hallarlos:

Figura N° 10

Ratio	Fórmula	Objetivo
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	Mide cuántas veces se logran dar y recuperar créditos al año
Rotación de proveedores	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Proveedores}}$	Mide cuántas veces se logran obtener y pagar créditos al año
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	Mide el número de veces que los inventarios rotan en un año.
Eficiencia uso activos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$	Mide el monto de ventas generado por un sol de activos

Fuente: Lira (2013, parr. 4-7)

No pierda de vista que, tal como están definidos en la tabla, lo que miden los tres primeros ratios es número de veces. Así, por ejemplo, si la rotación de cuentas por cobrar es 3x, eso significa que en el período bajo estudio (90 días, un semestre o un año), se ha dado crédito y cobrado 3 veces. Si queremos expresar esos ratios en número de días, tendríamos que utilizar las fórmulas siguientes:

Figura N° 11

Ratio	Fórmula	Objetivo
Período medio de cobranza	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times \text{N}^\circ \text{ de días}}{\text{Ventas}}$	Mide el número de días que en promedio se demoran en cobrar las CxC
Período medio de pago	$\frac{\text{Proveedores} \times \text{N}^\circ \text{ de días}}{\text{Costo de ventas}}$	Mide el número de días que en promedio se demoran en pagar a los proveedores
Período medio de tenencia inventarios	$\frac{\text{Inventarios} \times \text{N}^\circ \text{ de días}}{\text{Costo de ventas}}$	Mide el número de días que en promedio se consumen los inventarios

Fuente: Lira (2013, parr. 4-7)

Por lo que ahora, si el periodo medio de cobranza es de 60 días, esto significa que, en promedio, (subrayado y en negrita) la empresa de demora ese lapso de tiempo en cobrar los créditos que extendió a sus clientes. ¡Ojo! en la fórmula el término N° de días se debe reemplazar por el periodo de tiempo que muestren los estados financieros que estamos analizando, así, por ejemplo, si se tienen los EE.FF. del negocio al mes de setiembre, entonces, el número de días es igual a 270. (parr 4-7)

En cuanto a Ferrer (2012, p. IV 5-6) señala los siguientes ratios de gestión más relevantes:

-Rotación de Existencias:

Indicador determina el número de veces que rotan los inventarios durante el año, indicando la velocidad con que estos se renuevan mediante la venta.

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

Cuanto mayor sea el número de rotaciones, mayor será la eficacia con que se administran los inventarios de la empresa.

-Plazo promedio de Inmovilización de Existencias:

Indica el número de días que, en promedio, los productos terminados permanecen dentro de los inventarios que mantiene la empresa.

$$\frac{\text{Existencias x 360 días}}{\text{Costo de ventas}}$$

Un menor número de días implica un mayor nivel de actividad, y por tanto un mayor nivel de liquidez para las existencias, parte integrante de los activos circulantes que sirven de respaldo a las obligaciones de corto plazo.

-Rotación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo:

Se calcula dividiendo el nivel de ventas netas entre el monto de inversión en bienes de capital y, por tanto, mide la eficiencia relativa con la cual la empresa ha utilizado los bienes de capital para generar ingresos a través de las ventas.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inmuebles, maquinaria y equipo Neto de depreciación}}$$

-Rotación del Activo Total:

Mide la eficiencia en el empleo de todos los activos de la empresa para la generación de ingresos, y resulta asociando el monto de inversión en activos con el nivel de ventas que estos generan.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

-Rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales:

Indica la velocidad en que se recuperan los créditos concedidos, en consecuencia, se constituye en un indicador de la eficiencia de las políticas de crédito y cobranza aplicadas por la empresa.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$$

-Plazo promedio de Cobranza:

Determina el número de días que en promedio transcurren entre el momento en que se realiza la venta y el momento en que se hace efectivo el cobro.

Cuentas por cobrar comerciales x 360 días / Ventas netas

Por otra parte Ricra (2013) concluye que los ratios de gestión permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual se ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del balance general durante el año, de la estructura de inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas. (VII-2)

➤ Ratios de Rentabilidad

Según el estudio de Boal (como se cita en Caccya, 2015) refiere que los ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera ingresos suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, son medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar beneficios por parte de la entidad sobre la base de sus ventas, activos e inversiones. (p. VII 2)

Así mismo Lawrence y Chad (2012) manifiesta que existen muchas medidas de rentabilidad. En conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan

mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias. (p. 73)

En cuanto a Lira (2013, parr. 9) indica que los ratios de rentabilidad, miden el rendimiento de la empresa en una unidad de tiempo (mes, trimestre, etc.) En el cuadro siguiente, se presentan las definiciones y las fórmulas para hallarlos:

Figura N° 13

Ratio	Fórmula	Objetivo
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	Porcentaje de las ventas que cubre costo de ventas
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	Porcentaje de las ventas que representa la utilidad de la empresa
Rentabilidad del Activo	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$	Mide la generación de rentabilidad que ofrece el activo
Rentabilidad del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Mide la generación de rentabilidad que ofrece el patrimonio

Fuente: Lira (2013, parr. 9)

Así mismo Ricra (2013) nos menciona los siguientes ratios de rentabilidad:

-Margen de la Utilidad Bruta:

Este ratio determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa, considerando solo los costos de producción. Para calcularlo se utiliza la fórmula siguiente:

$$\frac{\text{Ventas netas} - \text{costos}}{\text{Ventas netas}}$$

-Margen de Utilidad Neta:

Este ratio relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas y mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta porque considera, además, los gastos operacionales y financieros de la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

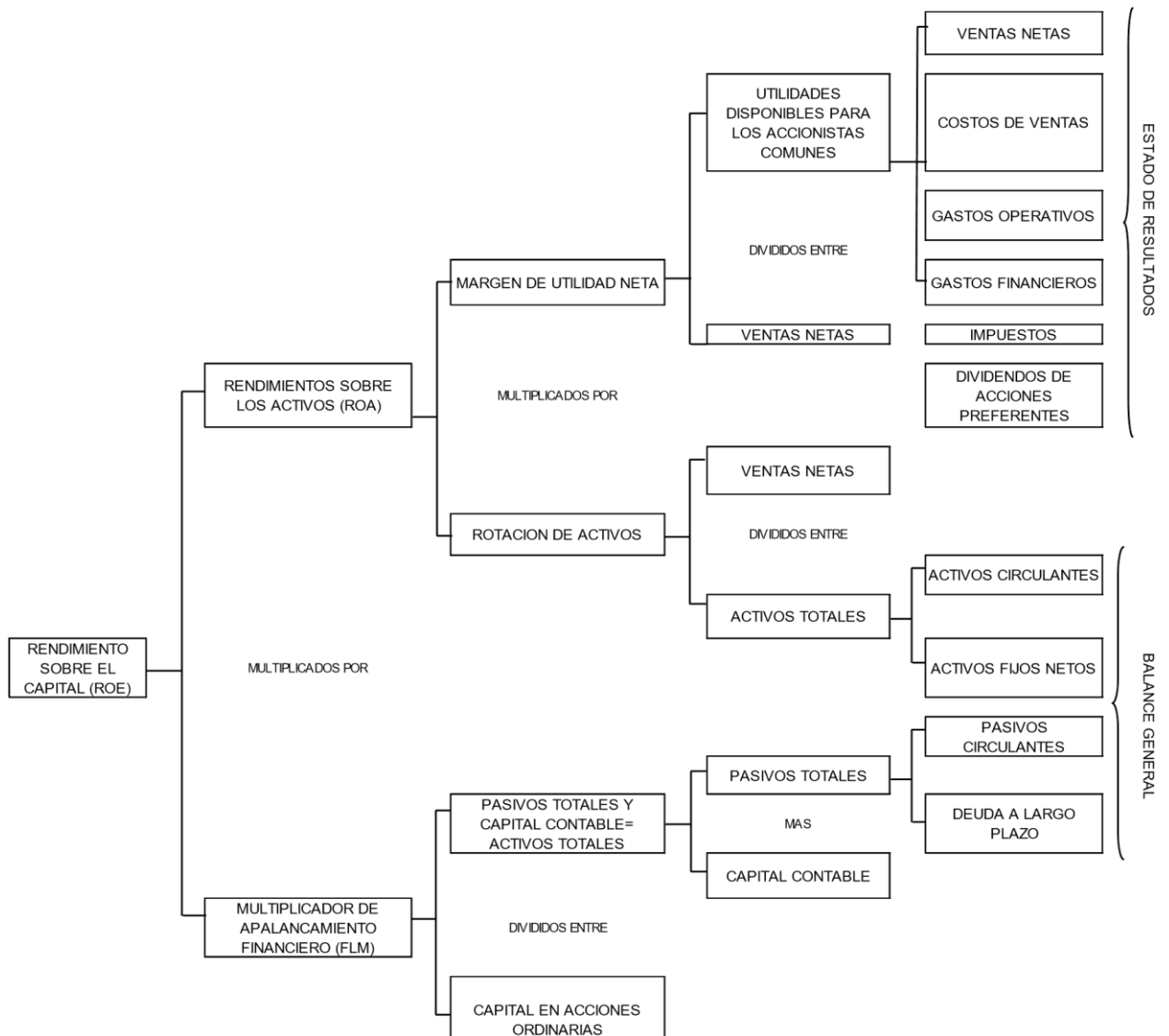
Mientras más alto sea este ratio, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas. (p. VII-1)

Por otra parte, Rodríguez, G. (2014) manifiesta que los ratios de rentabilidad “permiten evaluar el resultado de la eficiencia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa. Estos ratios facilitan la medición del desempeño en relación con las ventas o la inversión”. (p. II-1)

➤ Sistema DUPONT

Según Robles (2012) indica que “es un sistema que combina dos estados financieros, el balance general y el estado de resultados, tomando como base la medida de la rentabilidad en cada uno de ellos, el rendimiento sobre los activos (ROA) y los rendimientos sobre el capital (ROE)”. (p. 37)

Figura N^a 14
Modelo Dupont del Rendimiento



Fuente: Robles (2012, p. 38)

En cuanto a Lira (2013) señala que este modelo fue inventado por Donaldson Brown, un ingeniero eléctrico americano que se integró al departamento de tesorería de la empresa química Dupont en 1914. Años más tarde, DuPont compró 23% de las acciones de General Motors y dio a Brown la tarea de enderezar las finanzas de esta empresa. Mucho del crédito para la ascensión del GM, pertenece a los sistemas del planeamiento y de control de Brown. El éxito que

sobrevino, lanzó el modelo DuPont hacia su preeminencia en todas las corporaciones importantes de los EE.UU. y siguió siendo la forma dominante de análisis financiero hasta los años 70.

En términos simples, lo que se busca es expresar el ROE de la empresa en función de tres componentes, a saber: uno. El margen de utilidad o la eficiencia operativa; dos. La rotación de activos o la eficiencia en el uso de los activos; y, tres. El multiplicador del capital o el grado de apalancamiento financiero.

Sin embargo, antes de demostrarlo, vale la pena definir de manera adecuada los componentes de esta identidad:

El ROE por sus siglas en inglés de Return On Equity, es la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el capital aportado en el negocio.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- **El margen de utilidad:** El margen de utilidad, es el porcentaje de ganancia medido en función de las ventas de la empresa y es, en cierta medida, un indicador de la eficiencia de la empresa. Visto de otra manera, este indicador nos dice cuánto gana la empresa por cada sol de ventas. Se obtiene mediante esta fórmula:

$$\text{Margen utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

- **La rotación de activos:** La rotación de activos, es en términos sencillos, cuántos soles de venta se obtiene por cada sol invertido. Es un buen indicador del grado de utilización de los activos del negocio y constituye, también, una medida de eficiencia. Este ratio se obtiene a través de esta fórmula:

$$\text{Rotación activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

- **El multiplicador del capital:** El multiplicador de capital, es el apalancamiento obtenido con el capital del negocio. Nos dice, cuánto de activos se ha logrado financiar con el capital aportado por los accionistas. La fórmula para hallarlo es muy simple.

$$\text{Multiplicador del capital} = \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Entendido los componentes, mostremos la identidad completa:

$$\text{ROE} = \underbrace{\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}}_{\substack{\text{componente 1} \\ \text{eficiencia} \\ \text{operativa}}} \times \underbrace{\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}}_{\substack{\text{componente 2} \\ \text{eficiencia} \\ \text{uso activos}}} \times \underbrace{\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}}_{\substack{\text{componente 3} \\ \text{apalancamiento}}}$$

El resultado no nos debe sorprender, si demostramos cómo se descompone el ROE en esos tres elementos. (parr. 1-10)

Por otra parte, Lira (2013) refiere que el modelo Dupont busca expresar el ROE de la empresa en función de tres componentes, a saber: uno. El margen de utilidad o la eficiencia operativa, dos. La rotación de activos o la eficiencia en el uso de los activos y tres. El multiplicador del capital o el grado de apalancamiento financiero.

Asimismo, demostramos que el modelo completo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

El ROE, también, es igual al ROA x (1 + ratio de apalancamiento del negocio). Para demostrarlo vea los pasos siguientes:

Paso 1:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Paso 2:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Activos}}$$

Paso 3:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Paso 4:

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Paso 5:

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{\text{D} + \text{E}}{\text{E}}$$

Paso 6:

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{\text{D}}{\text{E}} + \frac{\text{E}}{\text{E}}$$

Paso 7:

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \left[1 + \frac{\text{D}}{\text{E}} \right]$$

Para entender el paso, no olvide que Activos es igual a Deuda + Patrimonio (el cual lo denotamos por la letra E por el término inglés Equity). (parr. 1-3)

En base al estudio de Lawrence y Chad (2012) menciona que el sistema de análisis DuPont se utiliza para analizar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Resume el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales y el rendimiento sobre el patrimonio.

El sistema DuPont relaciona primero el margen de utilidad neta, que mide la rentabilidad de las ventas de la empresa, con la rotación de activos totales, la cual indica la eficiencia con la que la compañía ha utilizado sus activos para generar ventas. En la fórmula DuPont, el producto de estas dos razones da como resultado el rendimiento sobre los activos totales

Aplicación del sistema DuPont:

La ventaja del sistema DuPont es que permite a la empresa dividir el rendimiento sobre el patrimonio en un componente de utilidad sobre las ventas (margen de utilidad neta), un componente de eficiencia del uso de activos (rotación de activos totales) y un componente de uso de apalancamiento financiero (multiplicador de apalancamiento financiero). Por lo tanto, es posible analizar el rendimiento total para los dueños en estas importantes dimensiones. (p. 82-84)

En cuanto a Ricra (2013) define el ROA y ROE de la siguiente manera:

-Rentabilidad de Activos (ROA): Llamado también rendimiento sobre la inversión. Este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. Matemáticamente, se expresa de la siguiente forma:

$$\text{ROA} = \text{Utilidad neta} / \text{Activos totales}$$

De lo anterior, se deduce que, si el coeficiente es alto, entonces la empresa está empleando eficientemente sus recursos y está obteniendo mayores retornos por cada unidad de activos que posee.

-Rendimiento del Capital (ROE): Este ratio mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos, este ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas. Matemáticamente, se calcula de la siguiente manera:

$$\text{ROE} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio neto}$$

Un ratio alto significa que los accionistas están consiguiendo mayores beneficios por cada unidad monetaria invertida. (p. VII-1)

1.3.5 Planificación Financiera

1.3.5.1 Definiciones

Según el estudio de Flores (2013) señala que 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 este proceso, la gerencia deberá también evaluar los planes e identificar aquellos cambios en las operaciones que podrían mejorar los resultados. La gerencia de esta forma establecerá ciertos lineamientos básicos de la política financiera de la empresa, como la inversión que necesitará la empresa en nuevos activos, el grado de apalancamiento financiero, la cantidad de efectivo que será necesaria y la liquidez y capital de trabajo que la empresa requerirá. Así las decisiones que tome una empresa en estas cuatro áreas afectarán en forma directa su rentabilidad futura y en consecuencia su valor.

En conclusión, la planeación financiera es un medio de visualizar sistemáticamente el futuro y anticipar los posibles problemas antes de que se presenten.

Los planes estratégicos y tácticos, así como sus fundamentos (programas, proyectos, estrategias y políticas), deben tener expresión en términos monetarios. Para ello, la planeación financiera integra información relativa a los precios, los costos de los diversos factores productivos y los datos de índole cualitativa y cuantitativa (volúmenes previstos de ventas, niveles de compras, horas-hombre a invertir en los procesos de transformación, etc.) recopilados y analizados en la fase del diagnóstico interno y externo.

La planeación financiera está cimentada en la recolección y el procesamiento de información externa e interna que contribuye al costeo, la presupuestación, la elaboración de los flujos de fondos y la preparación de estados financieros proyectados. Además, el ejercicio del planeamiento se sustenta en acuerdos para armonizar los intereses de los diversos niveles organizacionales. Respecto a las fuentes de información relacionadas con las fuerzas ambientales que tienen injerencia sobre los pronósticos financieros, es imprescindible que los ejecutivos financieros tengan un profundo conocimiento sobre la economía nacional e internacional. Solo así podrán precisar cómo las políticas monetarias, tributaria, salarial y de comercio exterior incidirán en las proyecciones.

El costeo es el punto de partida de la preparación de presupuestos. Estos y algunos datos contenidos en el último balance, como el valor de inventario; cartera a favor y en contra, los fondos líquidos y los compromisos de deuda a corto plazo, constituyen los fundamentos para elaborar los estados financieros proyectados y preparar el flujo de fondos, que representa el instrumento más valioso colocado a disposición de la gerencia financiera, no solo por su empleo en los pronósticos vinculados a la operación, sino por su uso en la evaluación de inversiones a largo plazo. Como el flujo de fondos incluye la periodicidad de los ingresos y los desembolsos monetarios, representa el soporte para determinar la cuantía y el momento en que se requerirán fondos diferentes de los generados por la operación interna. (p. 208-209)

En cuanto a Lira (2014) refiere que, en Finanzas, la planificación, es el proceso que permite traducir nuestra estrategia en variables financieras futuras. Usualmente, el horizonte de planeación es de un año y las variables que se proyectan, tienen que ver con el Flujo de Tesorería (FT), el Estado de Resultados (ER) y el ESF. (parr. 2)

Así mismo Robles (2012) indica que “es una técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio, evaluación y proyección de la

vida futura de una organización u empresa, visualizando los resultados de manera anticipada”. (p.15)

1.3.5.2 Pronóstico Financiero y Planificación para determinar el valor de la empresa

En base al estudio de Apaza (2012) menciona que, para mantener y aumentar la rentabilidad de la empresa, el administrador financiero debe prever sus necesidades futuras de caja, debe hacer previsiones bien fundadas sobre la futura condición financiera de la empresa. Un buen pronóstico permite al administrador financiero ser más efectivo al controlar asuntos financieros de la empresa, al controlar e invertir en caja y desarrollar financiamiento. Actividades que aumentan utilidades y reducen riesgo y por ende son vitales para el desarrollo continuo de la empresa.

➤ Pronóstico de variables financieras individuales

Pronóstico de la condición financiera total de la empresa se desarrolla sobre la base de los individuales (por ejemplo, el estado de situación financiera se desarrolla basándose en las cuentas por cobrar).

-Pronóstico de tendencia: depende solo de la información histórica de la variable que se va a pronosticar. El problema está en que no consideran lo que pueda ocurrir en la economía a futuro.

-Pronóstico basado en relaciones entre variables: los cuales deben ser consistentes entre sí. Los pronósticos de una variable frecuentemente se basan en un pronóstico para otra variable, la cual llamamos variable base.

-Problemas al pronosticar: buen análisis depende de estimación subjetiva del desarrollo de la empresa combinado con análisis objetivo de datos.

➤ **Pronósticos financieros**

El pronóstico de ventas es la espina dorsal de un pronóstico financiero completo porque muchas de las otras variables financiera se relacionan con ventas, este debería ser el mejor estimado disponible (que considere condiciones competitivas dentro de la industria, perspectiva para la economía nacional y cualquier otro factor que pueda tener impacto significativo en ventas futuras de la empresa). (p. 202-203)

1.3.5.3 Importancia

Según Lawrence y Chad (2012) señalan que la planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de estados pro forma. Tanto el presupuesto de caja como los estados pro forma son útiles para la planeación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales siempre los exigen. (p. 117)

1.3.5.4 Planificación Financiera a Corto y Largo Plazo

En base al estudio de Lawrence y Chad (2012) refiere que el proceso de planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a la vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía. Aunque el resto de este capítulo se ocupa fundamentalmente de los planes y presupuestos financieros a corto plazo, haremos algunos comentarios preliminares sobre los planes financieros a largo plazo.

Planes financieros a largo plazo (estratégicos):

Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el efecto anticipado de esas acciones durante periodos que van de 2 a 10 años. Los planes estratégicos a 5 años son comunes y se revisan a medida que surge información significativa. Por lo regular, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o a ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planeación más cortos. Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integral que, junto con los planes de producción y marketing, conducen a la empresa hacia metas estratégicas. Esos planes a largo plazo incluyen los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarían incluidos la conclusión de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes; y cualquier adquisición planeada. Estos planes reciben el apoyo de una serie de presupuestos anuales.

Planes financieros de corto plazo (operativos):

Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el efecto anticipado de esas acciones. La mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros pro forma. La planeación financiera a corto plazo inicia con el pronóstico de las ventas. A partir de este último, se desarrollan planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (elaboración) e incluyen el cálculo de las materias primas requeridas. Con los planes de producción, la empresa puede calcular las necesidades de mano de obra directa, los gastos generales de la fábrica y

los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se elabora el estado de resultados pro forma y el presupuesto de caja de la compañía. Con estas entradas básicas, la empresa finalmente puede desarrollar el balance general pro forma. (p. 117-118)

1.3.5.5 Estados Financieros Proyectados

Según el estudio de Flores (2013) menciona que como se ha señalado en el punto anterior, los estados financieros muestran la situación económica financiera de la empresa, a una fecha dada, resultado de una serie de sucesos pasados. Siendo ello así, si bien estos documentos brindan información relevante, poca información brinda sobre lo que podría suceder en la empresa en el futuro.

Bajo ese contexto, y a fin de cubrir ese vacío, surgen los estados financieros proyectados, los cuales pueden definirse como la proyección de las partidas que forman parte de un estado financiero, plasmados en el estado de resultados y en el estado de situación financiera, pero presentados a una fecha futura.

Es importante mencionar que, para la elaboración de los estados financieros proyectados, se toman como base diversos supuestos, cálculos o estimaciones los cuales deben ser meritados y evaluados por la gerencia de la empresa. (p. 130)

Así mismo Actualidad Empresarial (s.f.) indica que los estados Financieros Proyectados pueden definirse como la proyección de las partidas que forman parte de un Estado Financiero, plasmados en el Estado de Resultados y en el Estado de Situación Financiera, pero presentados a una fecha futura. Es importante mencionar que para la elaboración los Estados Financieros Proyectados, se toman como base, diversos supuestos, cálculos o estimaciones, los cuales deben ser meritados y evaluados por la Gerencia de la empresa. (p. 10)

a) Objetivo principal de los Estados Financieros Proyectados

En cuanto a Flores (2013, p. 237) indica que el “objetivo principal de los estados financieros proyectados es dar a conocer los probables resultados y condiciones financieras de la empresa en el futuro con la finalidad de conocer mejor la eficacia y la flexibilidad de la empresa y así mismo calcular el margen de utilidad a futuro”.

b) Importancia de los Estados Financieros Proyectados

Según Flores (2013, p. 237) señala que es importante, porque de lo anteriormente comentado se deduce que se debe elaborar con mucho cuidado los estados Financieros proyectados, porque van a ser el marco económico-financiero de referencia, del cual se va a guiar la empresa.

c) Ventajas de los Estados Financieros Proyectados

En base al estudio de Actualidad Empresarial (s.f.) indica que las ventajas que se derivan de la elaboración de Estados Financieros Proyectados podemos resumirlas en las siguientes:

- Estiman los futuros activos, pasivos y patrimonio neto de una empresa, así como las futuras ganancias y pérdidas en el siguiente período económico. Si no fueran por estas proyecciones, no se podrían tomar ciertas decisiones o medidas financieras y económicas con anticipación. Ello significa que al elaborar los Estados Financieros Proyectados se evita ser sorprendido con alguna baja de las utilidades o caer en pérdidas que pondrían en peligro el futuro de la empresa.

- Ayudan a planear la situación financiera de cualquier empresa a un mediano plazo, antes que los hechos ocurran. Así mismo permiten analizar el efecto de diversas decisiones políticas respecto a la futura posición financiera de la empresa.
- Con ellos, el gerente financiero puede verificar si se está cumpliendo con los objetivos trazados por la empresa.
- Permiten determinar las condiciones futuras de las operaciones de la empresa.
- Facilitan el mejoramiento de la imagen de la empresa ante instituciones financieras y proveedores.
- Pueden ser elaborados tanto en empresas en funcionamiento o en etapa de expansión. El uso gerencial que se da a los Estados Financieros Proyectados posibilita que se proyecte las condiciones futuras de una empresa, para así formular una política de negocios. (p. 11)

En cuanto a Flores (2013) menciona que las ventajas que se derivan de la elaboración de estados financieros podemos resumidas en las siguientes: proyectados

- ✓ Estiman los futuros activos, pasivos y patrimonio neto de una empresa, así como las futuras ganancias y pérdidas en el siguiente periodo económico. Si no fuera por estas proyecciones, no se podría tomar ciertas decisiones o medidas financieras y económicas con anticipación. Ello significa que al elaborar los estados financieros proyectados se evita ser sorprendido con alguna baja de las utilidades o caer en pérdidas que pondrían en peligro el futuro de nuestra empresa.
- ✓ Ayudan a planear la situación financiera de cualquier empresa a un mediano plazo, antes que los hechos ocurran.
- ✓ Permiten analizar el efecto de diversas decisiones políticas respecto a la futura posición financiera de la empresa.

- ✓ Con ellos, el gerente financiero puede verificar si se está cumpliendo con los objetivos trazados por la empresa.
- ✓ Permiten determinar las condiciones futuras de las operaciones de la empresa.
- ✓ Facilitan el mejoramiento de la imagen de la empresa ante instituciones financieras y proveedores.
- ✓ Pueden ser elaborados tanto en empresas en funcionamiento como en etapas de expansión.
- ✓ El uso gerencial que se da a los estados financieros proyectados posibilita que se proyecte las condiciones futuras de una empresa, para así formular una política de negocios.
(p. 131)

d) Desventajas de los Estados Financieros Proyectados

Según Flores (2013) refiere que al igual que las ventajas antes señaladas, existen algunas desventajas de los estados financieros proyectados. Estas podrían resumirse en las siguientes;

- ✓ Se basan en estimaciones y no en datos reales, ello puede prestarse a proyecciones en exceso o en defecto, perjudicando el análisis.
- ✓ Están sujetos a variaciones imprevistas. En efecto, el hecho de trabajarse con supuestos hace que en el desarrollo del presupuesto se presenten situaciones imprevistas que varían los resultados inicialmente estimados.
- ✓ Deben ser publicitados para su ejecución efectiva. Para una ejecución eficiente del presupuesto, los involucrados deben conocerlo, y ejecutarlo de manera coordinada, pues de no ser así no se lograrían los objetivos propuestos.
- ✓ Requieren de un compromiso por parte de los ejecutores, para que no exista variaciones constantes. (p. 131-132)

En cuanto a Actualidad Empresarial (s.f.) señala que al igual que las ventajas antes señaladas, existen algunas desventajas de los Estados Financieros Proyectados. Éstas podrían resumirse en las siguientes:

- Se basan en estimaciones y no en datos reales, ello puede prestarse a proyecciones en exceso o en defecto, perjudicando el análisis.
- Están sujetos a variaciones imprevistas. En efecto, el hecho de trabajarse con supuestos hace que en el desarrollo del presupuesto se presenten situaciones imprevistas que varían los resultados inicialmente estimados.
- Deben ser publicitados para su ejecución efectiva. Para una ejecución eficiente del presupuesto, los involucrados deben conocerlo, y ejecutarlo de manera coordinada, pues de no ser así, no se lograrían los objetivos propuestos.
- Requieren de un compromiso por parte de los ejecutores, para que no exista variaciones constantes. (p. 11)

e) Características de los Estados Financieros Proyectados

Según Actualidad Empresarial (s.f.) indica que las características de los Estados Financieros Proyectados se pueden resumir en las siguientes:

- ✓ Es un proceso secuencial

Porque para llegar a realizarlos, se tiene que seguir una serie de secuencias.

- ✓ Parte de un dato histórico

Porque toma como base el año actual, proyectándolo a un futuro, de acuerdo a las necesidades de la empresa.

- ✓ Es una estimación

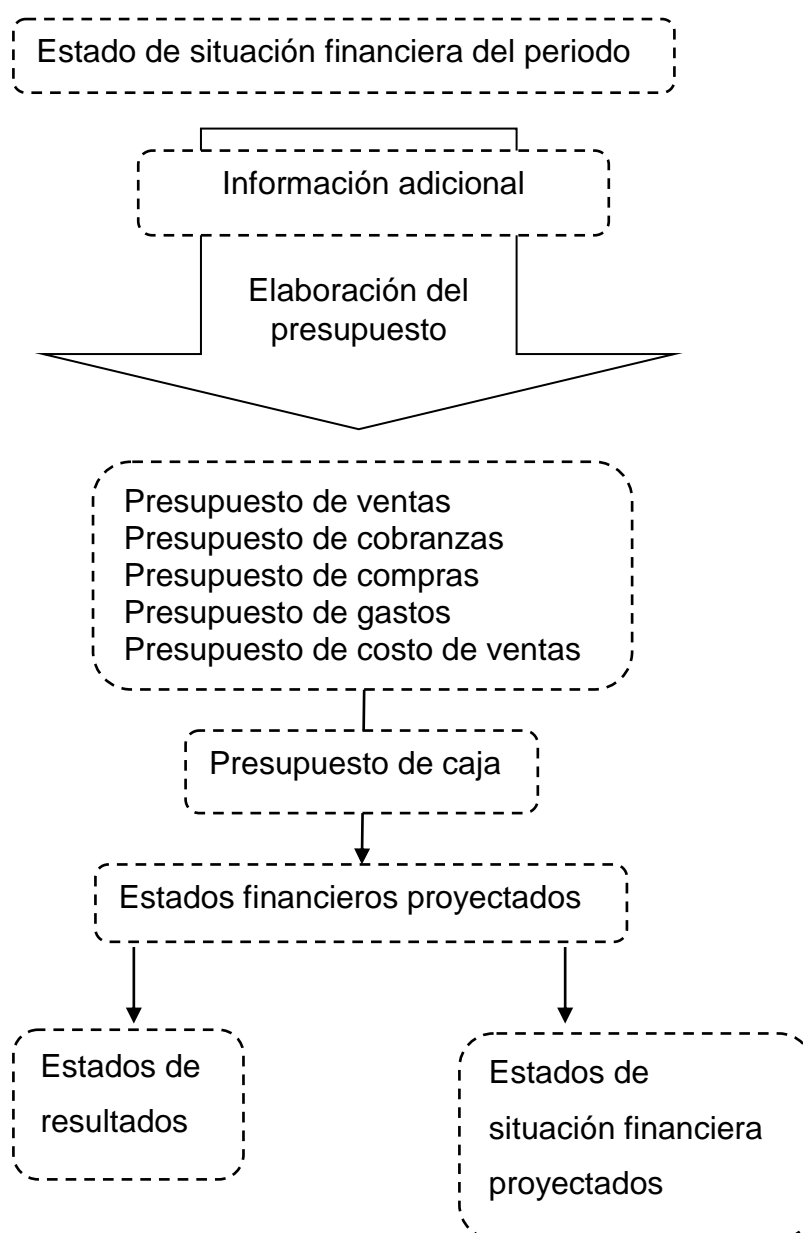
Porque se basa en cálculos estimados de transacciones que aún no se realizan. (p. 12)

Así mismo Flores (2013) señala las siguientes características:

- Se caracteriza porque para llegar a realizar los Estados financieros proyectados, se tiene que seguir una serie de secuencias de pasos para una mejor presentación.
- Se toma como base el año actual, proyectándolo a un futuro, de acuerdo a las necesidades de la empresa.
- Se basa en cálculos estimados de transacciones que aún no se realizan.
- Los Estados financieros proyectados están acompañados frecuentemente de los presupuestos. (p. 238)

Figura N° 15

Proceso para elaborar los Estados Financieros Proyectados



Fuente: Flores (2013, p. 238)

f) Base para elaborar los Estados Financieros Proyectados

Según el estudio de Actualidad Empresarial (s.f.) refiere que, como toda proyección, los Estados Financieros Proyectados se elaboran en base a estimados, proyecciones o presupuestos, los cuales

deben realizarse tomando en consideración el conocimiento del negocio y las pautas que la gerencia espera lograr. En relación a ello, podríamos advertir que la base para elaborar los Estados Financieros Proyectados son los diversos presupuestos elaborados internamente en la empresa, como, por ejemplo, el presupuesto de ventas, de cobranzas, de caja, de producción, entre otros. Con esta información, se elaborarán tanto el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Proyectados. (p. 10)

En cuanto a Flores (2013) menciona que, como toda proyección, los estados financieros proyectados se elaboran con base a estimados, proyecciones o presupuestos, los cuales deben realizarse en consideración con el conocimiento del negocio y con las pautas que la gerencia espera lograr. En relación con ello, podríamos advertir que la base para elaborar los estados financieros proyectados son los diversos presupuestos elaborados internamente en la empresa, como, por ejemplo, el presupuesto de ventas, de cobranza, de caja, de producción, entre otros. Con esta información, se elaborarán tanto el estado de situación financiera como el estado de resultados proyectados. (p. 130).

g) Criterios para Elaborar Estados Financieros Proyectados

Según Actualidad Empresarial (s.f.) señala una serie de criterios para elaborar Estados Financieros Proyectados:

- ✓ Se deben basar en estimaciones objetivas
Esto significa que las proyecciones o estimaciones que se consideren deben ser los más racionales posibles. Es decir, considerar variables que sean posibles de lograr y no sobre las que podrían ocurrir de manera eventual.

✓ Deben ser flexibles

Un Presupuesto no puede ser rígido, sino todo lo contrario, debe ser flexible. Esto significa que, como toda proyección o estimación, pueden surgir elementos que obliguen a modificar los supuestos inicialmente considerados, los cuales deberían ser incorporados al presupuesto.

✓ Se debe considerar la opinión de todos

Al elaborar un presupuesto financiero, es muy importante considerar la participación de todos los involucrados en el negocio, desde la Gerencia, pasando por el Contador hasta el Jefe de Producción. Ello nos permitirá obtener información más fiable.

✓ Deben referirse a un período específico

La elaboración de un presupuesto debe efectuarse en base a un período específico y concreto y no a un período indefinido.

✓ Deben ser permanentemente evaluados

Todo presupuesto debe ser sometido a constantes evaluaciones, sobre su cumplimiento o no, ya que ello permitirá tomar medidas correctivas a efecto de lograr los objetivos trazados. Un presupuesto no sujeto a control no ayuda a la gerencia a tomar decisiones eficientes. (p. 11-12)

h) Situación Financiera Proyecto

Según el estudio de Lira (2014) menciona que el estado de situación financiera, antiguamente conocido como Balance General, es un estado financiero que permite, a un momento determinado, conocer todo lo que tiene el negocio (en la jerga contable Activos) y la manera cómo estos han sido financiados, sea con deudas

(conocidas como pasivos) y/o fondos de los accionistas (conocidos como capital o patrimonio). Gráficamente, el ESF se visualiza así:

Figura Nª 16

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
ACTIVOS	PASIVOS (DEUDAS)
	PATRIMONIO

Fuente: Lira (2014, parr. 6-10)

El por qué una firma necesita proyectar el ESF, es simple y tiene que ver con el hecho que la empresa requiere saber de antemano el “mix” de pasivos y patrimonio, que soportará sus actividades futuras para, de esta manera, estar preparada a ejecutar las acciones que le garanticen una estructura de capital, que permita maximizar el valor de las acciones. Un aparte, se denomina estructura de capital, a la mezcla de deuda y patrimonio que soporta la estructura de activos del negocio. En otras palabras, si se proyecta, por ejemplo, aumentar las ventas vía créditos a clientes, el incremento resultante en las cuentas por cobrar, tiene que financiarse, necesariamente, con más deudas y/o patrimonio. De la misma manera, si la empresa toma la decisión de tener menos inventarios, entonces, debe haber una reducción correspondiente en la estructura de capital del negocio.

Esto no sólo les interesa a los clientes internos (accionistas y gerencia), sino, también, a los clientes externos, léase proveedores y acreedores y servirá de base a estos últimos, para tomar decisiones

que tengan que ver con la extensión o recorte de líneas de crédito a la firma.

Para proyectar el ESF, necesitamos cuatro ingredientes, a saber: el ESF inicial (o sea el del período anterior), el FT proyectado, el ER proyectado y las políticas de crédito, pago de proveedores e inventarios que mantendrá la empresa a lo largo del período de proyección. (parr. 6-10)

i) Estado de Resultados Proyectado

En base al estudio de Lira (2013) indica que proyectar el Estado de Resultados (ER), servirá para que los clientes internos (gerencias y accionistas) y externos (proveedores, acreedores, SUNAT y potenciales accionistas), sepan si la empresa está o no ganando dinero. Recuerde que el ER acumula todos los ingresos y los gastos (no costos) incurridos a lo largo de un período determinado. Es decir, si el ER está fechado al 30 de junio, pues, este acumulará todos los ingresos y gastos que la empresa ha hecho desde el 1 de enero hasta el 30 de junio. ¿Por qué decimos que gastos y no costos? Pues, es que, para el ER, sólo importan los costos que han contribuido a generar ingresos y, a estos, se les denominan gastos. Por ejemplo, los costos de los productos que han ido al inventario, no son registrados en el ER.

Para proyectar el ER se necesitan básicamente dos insumos, a saber, el Estado de Situación Financiera (ESF) del año anterior y, al igual que en el Flujo de Tesorería-FT, un estimado de las ventas para el próximo año. Asimismo, siga la regla que establecimos para la periodicidad de la proyección en el FT, si las ventas son estacionales o no siguen un patrón regular, entonces elabore las proyecciones del ER en forma mensual.

El método más sencillo que se utiliza es el denominado “porcentaje de ventas”, en el cual, primero, se proyecta las ventas y, luego, se

expresan las diversas partidas del ER como porcentajes de las ventas proyectadas, utilizando usualmente las proporciones que se observaron en el ER del año anterior. (parr. 1-2)

1.3.6 Planeamiento Presupuestario

1.3.6.1 Definición

Según Amat (2012) refiere que la gestión de cualquier empresa requiere saber qué futuro le espera. Para ello son de gran utilidad las formulaciones de previsiones sobre los próximos doce meses y los próximos años. De esta forma se pueden corregir a tiempo situaciones problemáticas. Además, las previsiones a varios años permiten comprobar si la empresa es viable tal y como está funcionando. (p. 4)

En cuanto a Flores (2013) manifiesta que es el proceso en el cual la gerencia de la empresa decide que es lo que espera realizar durante un determinado período de tiempo y como conseguirá recursos para cumplir tal objetivo.

El planeamiento presupuestario tiene dimensiones a corto y largo plazo. El plan a largo plazo resume la visión que se forja la gerencia del futuro de la empresa durante los tres a cinco años próximos, y a veces, durante un periodo incluso más prolongado. El planeamiento a corto plazo, o elaboración del presupuesto, en su forma típica, se refiere únicamente al año próximo; y el Presupuesto anual es el segmento correspondiente al primer año del plan de largo alcance. Ambos se originan en el mismo tipo de proceso y difieren sobre todo por el grado de detalle que aportan y por el nivel de compromiso que representan. (p. 43)

Así mismo Apaza (2014, p. 140) indica que los presupuestos son parte principal del proceso de planificación, se usan como ayuda para controlar las operaciones de la empresa.

Hay dos enfoques comunes para planificar:

- De arriba hacia abajo: comienza con metas generales de la empresa para el periodo de planificación (generalmente LP) y se estiman actividades necesarias para alcanzar estas metas.
- De abajo hacia arriba: comienza con estimados para partes separadas de la empresa, los que después se combinan para proporcionar un plan total.

A menudo se usan los dos enfoques en conjunto para ser consistente.

1.3.6.2 Presupuesto

Según el estudio de Chambergo (2014) indica que el presupuesto se puede conceptualizar como una herramienta de la administración, elaborado sobre la base de un orden técnico y sistemático, que ayuda a coordinar y controlar las operaciones futuras, anticipando todos los eventos posibles, para cuantificar los resultados de la empresa en un periodo determinado.

Por ser el presupuesto una radiografía del negocio, se hace imprescindible que dentro de una empresa industrial de cereales se cuente con un sistema de presupuestación integral, que permita a la administración conocer con anticipación los resultados que se esperan lograr en un periodo determinado, ya sea a un mes, un trimestre o un año.

Un buen presupuesto, dice y describe todos los acontecimientos financieros del negocio. (p. IV-2)

De acuerdo a Flores (2013) señala que un presupuesto es un plan cuantitativo de acción que ayuda a la coordinación y control de la adquisición y utilización de recursos durante determinado periodo. La preparación de un presupuesto debe considerarse como la integración de la variedad de intereses difusos y en ocasiones diversos que constituyen la organización, dentro de un programa que todos convinieron que es funcional.

El presupuesto implica algo más que el mero pronóstico: involucra la manipulación planeada de todas las variables que determinen el desempeño de la empresa en un esfuerzo por alcanzar cierta posición preferida en el futuro. Viéndolo de este modo, difícilmente puede darse énfasis exagerado a la importancia de la participación de los distintos subsistemas en la fase de planeación. En el acto de participación, cada subsistema se impone un compromiso y cada compromiso se relaciona con el plan total. (p. 223)

Así mismo Chambergo (2012) concluye que el presupuesto es la expresión cuantitativa de acción propuesta por la gerencia de la empresa para un período futuro determinado, documento que ayuda a coordinar las acciones para ejecutar el plan estratégico de la empresa. Normalmente, el presupuesto comprende tanto los aspectos financieros como los no financieros del plan de la empresa. (p. IV-1)

1.3.6.3 Objetivos de los Presupuestos

En base al estudio de Cartmell (como se cita en Chambergo, 2011) indica que el objetivo fundamental de un presupuesto es el de ayudar a la gerencia obtener el control de los diferentes aspectos de un negocio. Esto se logra comparando los resultados obtenidos con las cifras del presupuesto y utilizando estas últimas como una base de comparación o medida para determinar la eficiencia de las operaciones. El objetivo del control presupuestario es planear todas las operaciones de modo de obtener la ganancia máxima con una inversión mínima tanto de capital de trabajo como de capital fijo. (p. IV-1)

De otro lado, para Flores (2013) menciona los siguientes objetivos:

1. Obliga a la gerencia a reformular sus objetivos, sus métodos y sus costos.
2. Induce a los gerentes a cuantificar sus planes y comprobarlos por referencia a estándares objetivos de conveniencia y factibilidad.

3. Ofrece a la gerencia la oportunidad de anticipar los cambios ambientales, acrecentando de ese modo su capacidad de plasmar el futuro de la empresa.
4. Elabora un enunciado formal de medios y fines que pueda servir tanto como recordatorio permanente para orientación de la gerencia cotidiana cuanto como patrón de medición del rendimiento real.

Los tres primeros objetivos representan ventajas del proceso de elaboración del presupuesto; el cuarto puede realizarse únicamente si los insumos del presupuesto se utilizan en forma permanente y constructivamente.

5. Determina y planifica las utilidades que debe generar la empresa, para lo cual se debe considerar lo siguiente:
 - ✓ Planeación de necesidades futuras. El presupuesto resulta de la manipulación planeada de las variables dentro del control de la empresa, en un esfuerzo por lograr los objetivos que se ha fijado. El proceso de preparación del presupuesto obliga a los gerentes a ser administradores del efectivo y coloca a la planeación en la parte frontal, demandando así que piensen hacia adelante. El resultado es un plan de acción que se propone.
 - ✓ Coordinación. Los flujos de entrada y de salida del sistema de la empresa deben regularse mediante una serie coordinada de operaciones y actividades. El presupuesto permite que los esfuerzos de cada sistema se coordinen, integren y equilibren con los de otros subsistemas, para el logro de los objetivos generales. Cada gerente debe considerar la relación de su departamento con todos los demás y con la empresa en su totalidad.
 - ✓ Control de operaciones. El presupuesto facilita el control al suministrar expectativas definidas en la fase de planeación, que pueden usarse

como marco de referencia para juzgar el desempeño subsecuente. No puede haber duda de que el desempeño presupuestado es una mejor marca de trabajo que el desempeño anterior, puesto que este último puede esconder deficiencias y, además, las condiciones están fluctuando constantemente, con el resultado que el desempeño anterior por lo regular carece de pertinencia en un genuino sentido de control administrativo.

- ✓ Ayuda a la gerencia. La planeación, coordinación y control son las dimensiones esenciales de la buena administración; pero el presupuesto ayuda más todavía en el logro de los Objetivos de utilidades y liquidez suficiente que le permitirán tomar decisiones oportunas al gerente financiero. (p. 223-224)

Así mismo Lang (como se cita en Chambergó, 2011) señala tres los objetivos de primordial importancia en relación con el presupuesto:

- a. Planear y predecir, comprende la determinación de normas o políticas de acción, planeamiento detallado de la futura gestión y la preparación de las mejoras estimaciones posibles por lo que respecta a las influencias externas sobre el negocio.
- b. Coordinación, asegura que una empresa será gestionada como un conjunto unificado y no simplemente como un grupo de departamentos separados.
- c. Control, determina la asignación de la responsabilidad y la medición de los resultados, con el fin de que pueda alcanzarse la meta de las ganancias previstas. (p. IV-1)

1.3.6.4 Condiciones que deben cumplir los Presupuestos

Según Flores (2013) manifiesta que las condiciones que deben cumplir los Presupuestos son las siguientes:

1. **Objetivos.** Toda planeación presupone que se han establecido perfectamente los objetivos, puesto que el plan es meramente un medio hacia un fin y no un fin por sí mismo. Los Objetivos son el fin.
2. **Conocimiento del comportamiento de los costos.** Es esencial que exista un claro conocimiento de los patrones de costo y las influencias sobre ellos. El análisis del costo-volumen-utilidad es un valioso instrumento para el ejercicio de la presupuestación y ayuda considerablemente a entender el comportamiento de los costos.
3. **Flexibilidad.** El sistema presupuestario deberá ser capaz de reconocer y adaptarse en forma flexible a cualquier cambio significativo en las condiciones de operación de la empresa.
4. **Apoyo y respaldo por parte de la gerencia general.** Este tipo de compromiso por parte de la gerencia general ayuda a mostrar que el presupuesto es un implemento de la gerencia y no meramente un instrumento contable más. Si la gerencia general se muestra escéptica, es improbable el éxito de pretender explotar los beneficios del presupuesto.
5. **Educación.** Todos los niveles de gerencia deben estar convencidos de la utilidad de los presupuestos y saber la parte que cada uno debe desempeñar en la planeación y control a través de tales presupuestos. Esto requiere un programa de adiestramiento continuo en cuanto a métodos de presupuestación y su valor.

6. Periodo especificado. Este requisito es obvio, puesto Que toda la perspectiva y marco del presupuesto emanan de él.
7. Apoyo de sistemas adecuados. Este provendrá principalmente de la información que proporciona la contabilidad, donde debe asegurarse que los registros y procedimientos sean suficientes para la tarea eslabonado con el sistema contable, de tal modo que las mismas definiciones, etc., se refieran a elementos comunes (por ejemplo, si los inventarios en el sistema presupuestario se valorizan al costo histórico, en el sistema contable también debe usarse la misma base).
8. Una estructura organizacional efectiva. Esto debe definirse con toda claridad, ya que el presupuesto no es un sustituto para la buena organización: es un complemento a las relaciones humanas efectivas y estos son el meollo de un presupuesto con éxito. Si existen estas condiciones, entonces el presupuesto debe poner a la empresa en aptitud de mejorar su eficiencia, planeando su futuro y controlando la ejecución del plan mediante la comparación de resultados reales con un nivel deseado de desempeño. (p. 228)

1.3.6.5 Control de Presupuestos

Según el estudio de Flores (2013) menciona que el control de los presupuestos se aplica comparando los resultados reales con los presupuestados. Puesto que los informes que comparan estos resultados y muestran las variaciones son recopilados por el funcionario de presupuestos, bajo la supervisión directa del gerente financiero, resultaría tentador para cualquiera de estos miembros del personal poner a trabajar a los elementos de operación de tal modo que excedan sus presupuestos; pero ello equivale a evitar problemas en términos de relaciones humanas debilitadas. El control siempre debe ejercerse en forma descendente en la cadena y no lateralmente. Así pues, el gerente encargado de elaborar los

presupuestos debe dar a conocer las cifras pertinentes a la gerencia de operación y hacer que esta eleva sus esfuerzos de control.

Las desviaciones entre los resultados reales y los presupuestados, serán la incumbencia del gerente, por razones tales como:

- a) Hacer resaltar errores en los procedimientos de presupuestación;
- b) Indicar la necesidad de revisiones al presupuesto; y
- c) Señalar específicamente aquellas actividades que requieran atención especial para remediarlas.

Los principios de la gerencia por excepción deben aplicarse a este proceso de comparación, enfocando la atención sobre aquellas variaciones significativas.

Los presupuestos son asignaciones planeadas de los recursos de una empresa basadas en pronósticos del futuro. Pero no siempre es posible conocer el volumen de operaciones que se lograrán en la práctica. La flexibilidad es necesaria para dar cabida a esta incertidumbre, proporcionando normas que tengan sentido para guiar las operaciones y juzgar el desempeño real.

Resulta difícil imaginar una situación en donde una empresa tiene tanto control sobre factores externos que no se necesite de tiempo en tiempo hacer modificaciones. Sin embargo, esta necesidad de revisión no es flexibilidad en el sentido que aquí le damos.

Los costos de manejar un negocio son fijos, variables y mixtos, y la cifra presupuestada para tales costos, por un periodo determinado, puede especificarse tanto como presupuesto fijo como presupuesto flexible. (p. 230)

a. Presupuesto Fijo

De acuerdo a Flores (2013) refiere que el presupuesto fijo (o estático) es el más fácil de preparar, y en él se presupuestan los costos para el periodo, sobre la base de cierto nivel elegido (o esperado) de actividad. Los costos reales se comparan después con lo presupuestado y se informa a los gerentes respectivos las variaciones que tuvieron lugar. Sin importar cuál sea el nivel de actividad, el presupuesto fijo permanece si modificación y, por lo tanto, la comparación puede ser entre niveles de actividades sumamente divergentes. (p. 231)

b. Presupuesto Flexible

En cuanto a Flores (2013) menciona que la palabra «flexible» se refiere al hecho de que el costo presupuestado se ha ajustado de acuerdo con el nivel de actividad experimentada en el periodo del presupuesto. Esto proporciona a la gerencia varios estimados de gastos (y utilidad) para varios volúmenes de ventas y producción. En esencia, un presupuesto flexible es una serie de presupuestos fijos para la gama de posibles niveles de actividades que tienen más probabilidad de presentarse.

La principal ventaja del presupuesto flexible sobre el fijo, es su aptitud para especificar el nivel presupuestado de costos sin revisión, cuando cambian los programas de producción y las ventas. (p. 231)

1.3.6.6 Limitaciones de los Presupuestos

Según el estudio de Flores (2013) indica que las limitaciones de los Presupuestos son las siguientes:

1. El presupuesto se basa en estimados, lo que significa que para la interpretación y uso de resultados se requiere Cierta juicio. Siempre

existe la necesidad de juicio por parte de la gerencia y lo adecuado de la planeación y control de operaciones estriba en lo adecuado de dicho juicio.

2. El Presupuesto debe adaptarse continuamente a las circunstancias fluctuantes. Esta es solo una limitación en el sentido de que implica una vigilancia constante de las condiciones de operación, resultados y expectativas. El requisito de juicio se relaciona con lo tratado en el punto 1.
3. La ejecución de un plan de presupuesto no ocurrirá automáticamente, sino que es necesario un completo involucramiento por parte de todos los niveles de gerencia, preferiblemente como actividad en marcha y no en forma esporádica.
4. El presupuesto nunca tomará el lugar de la gerencia. Esto es complemento del punto 3), que indica que la gerencia puede ayudarse por el presupuesto pero que la efectividad total proviene de la conjunción de ambas. (p. 232-233)

1.3.6.7 Duración del Presupuesto

En base al estudio de Chambergo (2011) refiere que cuando se establece el uso de presupuestos se presupone la fijación de un período que deberá abarcar este presupuesto. Los diferentes departamentos de la empresa están sometidos a diferentes influencias por lo que se debe fijar diferentes periodos para los presupuestos según sus actividades.

Se puede llegar a precisar que la elaboración y duración de los presupuestos están en función a la naturaleza del negocio. Por ejemplo, las adiciones de capital, activo fijo, pueden planearse por adelantado, para un período de tiempo más largo que el de las operaciones detalladas. Las empresas industriales, por ejemplo, que introducen modelos nuevos cada año, tienen estilos definidos por estaciones o tienen operaciones demasiado estacionales, ellos preparan normalmente presupuestos para este período. Para empresas donde la variación de sus productos es por

tiempos más cortos por ejemplo en el sector de calzado y ropa, los presupuestos se harán cada semestre. (p. IV-3)

1.3.6.8 Presupuesto Anual

En el estudio de Backer (como se cita en Chambergo, 2011) menciona que el presupuesto anual es la proyección de las expectativas que la empresa espera tener durante un período de tiempo determinado. Es el instrumento de planeamiento, es el plan integrado y coordinado que se expresa en términos financieros, respecto de las operaciones y recursos que forman parte de la empresa con el fin de lograr objetivos fijados por la gerencia. Los principales elementos del presupuesto anual son los siguientes:

- a. Es un plan, por la proyección que la administración se traza, para lograr los objetivos en un determinado período.
- b. Es Integrador, porque toma en cuenta los presupuestos de cada una de las áreas y actividades de la empresa, cada área contribuirá a lograr el objetivo global de la organización a este proceso se le conoce como presupuesto maestro.
- c. Es coordinación, implica que los planes de las diferentes áreas de la empresa deben ser preparados conjuntamente y en armonía. Si estos planes no son coordinados todo el presupuesto maestro no puede ser igual a las sumas de las partes creando confusión y error.
- d. En términos financieros Indica la importancia de que el presupuesto sea representado en unidades monetarias. Cada área que presente su presupuesto deberá uniformizar su información.
- e. Es operativo, lo cual significa que uno de los objetivos fundamentales del presupuesto es la determinación de los ingresos que se obtendrán, así como los gastos que se van a producir. Esta información debe elaborarse en la forma más detallada posible.
- f. Los recursos de la empresa, no es suficiente con determinar los ingresos y gastos proyectados, sino que la empresa deberá planear los recursos necesarios para lograr las metas planeadas.

- g. Se tendrá que considerar el presupuesto de efectivo y el presupuesto de aumentos de activos.
- h. Dentro de un período futuro determinado: Un presupuesto siempre debe estar en función de un período determinado. (p. IV-3)

1.3.6.9 Presupuesto para periodos específicos

Según Chambergó (2011) manifiesta que cuando el negocio no es muy estacional y no se introducen nuevos modelos anualmente, son posibles los tres siguientes sistemas:

- a. Los presupuestos pueden prepararse para un período fijo de tres meses, seis meses, o un año.
- b. Los presupuestos pueden mantenerse ordinariamente con un cierto período de adelanto con relación al mes actual, añadiendo un nuevo mes a la predicción a medida en que se termina a su vez cada mes.
- c. Puede utilizarse una combinación de un presupuesto sumario a largo plazo y de un presupuesto más detallado a corto plazo, con el fin de obtener un plan a largo plazo, unido a una coordinación y a un control detallado sobre un plazo más corto. (p. IV-3)

1.3.6.10 Presupuesto Maestro

Según el estudio de Flores (2013, p. 233) menciona que el Presupuesto Maestro es un plan operativo y un plan financiero, que incluye el presupuesto de ventas, el presupuesto de compras, el presupuesto de producción, el presupuesto de inventarios, el presupuesto del costo de ventas, el presupuesto de gastos administrativos, el presupuesto de gastos de ventas, el presupuesto de gastos financieros, el presupuesto de caja, y los estados financieros proyectados (Estado de resultado y Estado de situación financiera).

En cuanto a Chambergo (2012) refiere que el presupuesto maestro está constituido por el conjunto de presupuestos parciales que cuantifican los segmentos de una empresa, como por ejemplo el presupuesto de ventas, producción, compra de materia prima, uso de materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación, gastos de administración, gastos de venta, etc. (p. IV-2)

1.3.6.11 Elaboración del Presupuesto Maestro.

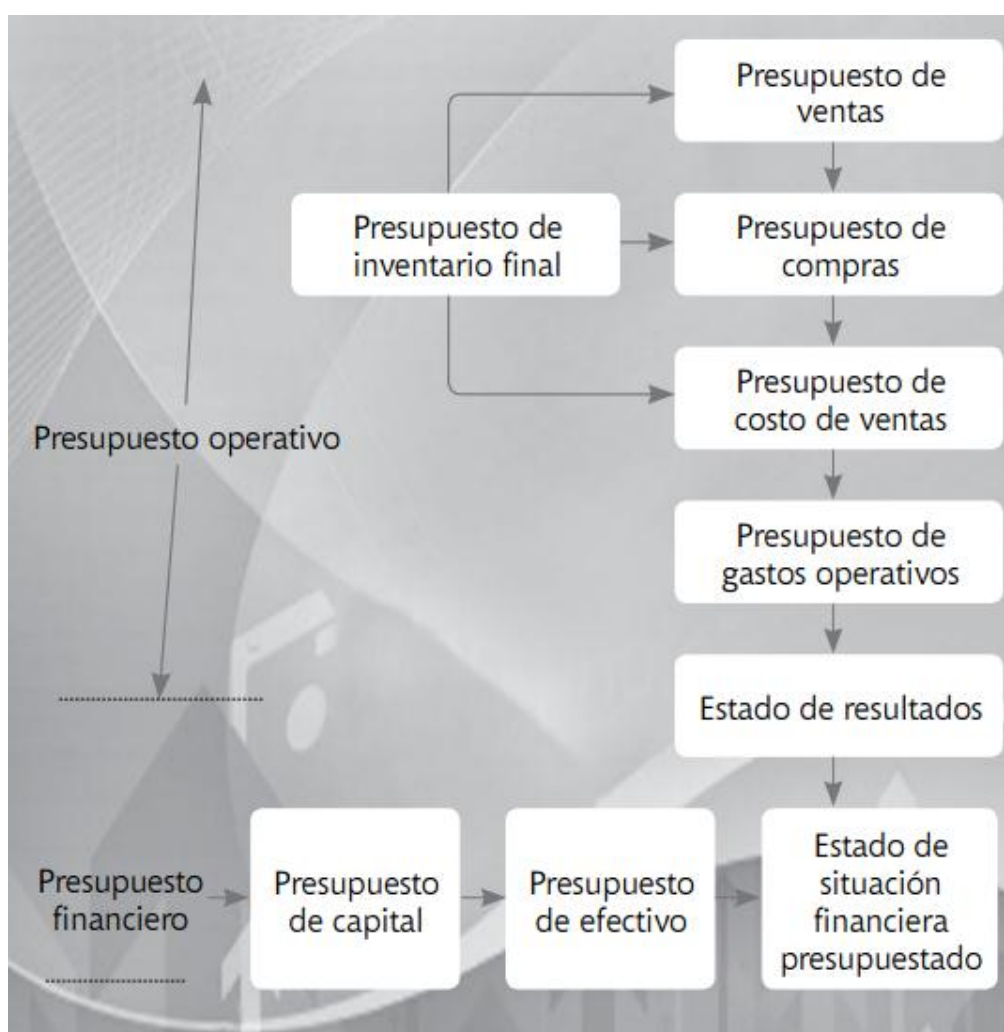
Según el estudio de Flores (2013) menciona que para elaborar el presupuesto maestro se debe considerar el siguiente procedimiento:

1. Se establece los objetivos y los planes de corto o largo plazo que espera alcanzar la empresa.
2. Se elabora el presupuesto de ventas para el periodo presupuestal, este presupuesto es el punto de partida para elaborar el presupuesto maestro, porque en base al presupuesto de ventas se estima la producción a las compras de materias primas, se estima también la cantidad de inventarios que debemos mantener en stock, y determinamos también la necesidad de efectivo que necesita la empresa para realizar sus actividades operacionales.
3. Se elabora el presupuesto del costo de ventas y el presupuesto de los gastos operativos.
4. Se elabora el presupuesto de caja.
5. Se elabora el Estado de resultados proyectado y el Estado de situación financiera proyectado.
6. Finalmente se elabora el presupuesto de capital. (p. 234)

En cuanto a Polimeni, Fabozzi y Adelberg (como se cita en Chamberg, 2014, p. IV-2) señalan que “un programa de presupuesto integrado consiste en el presupuesto de operación, un plan para mejorar las utilidades, una proyección del flujo de caja y un presupuesto de inversión de capital”.

A continuación, se grafica la estructura de un presupuesto maestro.

Figura N° 17
Presupuesto Operativo y Presupuesto Financiero



Fuente: Polimeni, Fabozzi y Adelberg (como se cita en Chamberg, 2014, p. IV-2)

1.3.6.12 Contenido del Presupuesto Maestro

Según Flores (2013) indica que el contenido del presupuesto maestro es el siguiente:

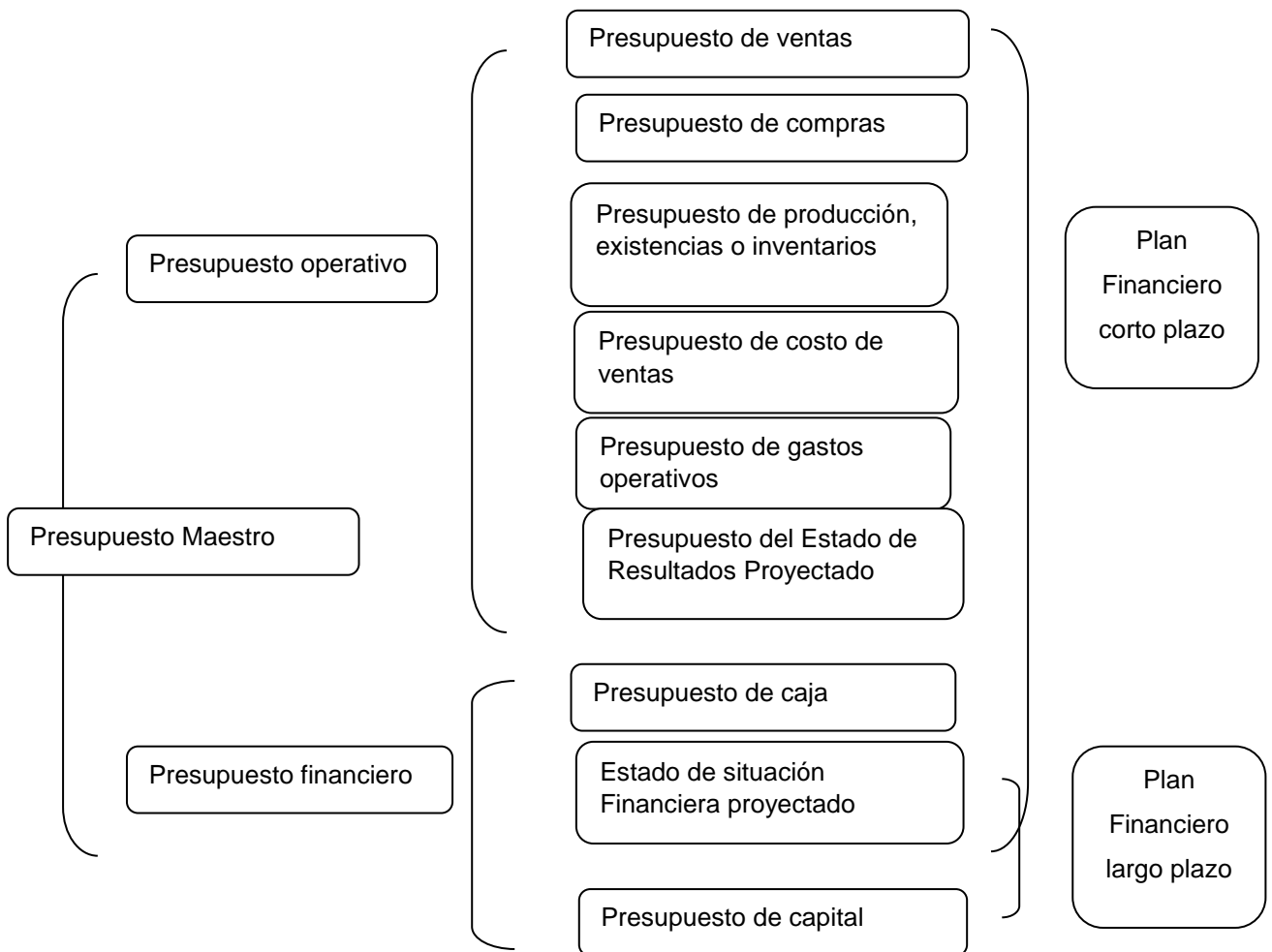
I. Presupuesto operativo

1. Presupuesto de ventas.
2. Presupuesto de producción.
3. Presupuesto de inventarios.
4. Presupuesto de compras.
5. Presupuesto del costo de artículos vendidos.
6. Presupuesto de gastos de operación
7. Estado de resultados proyectado

II. Presupuesto financiero

1. Presupuesto de capital.
2. Presupuesto de caja.
3. Estado de situación Financiera proyectado. (p. 233)

Figura N^a 18
 Contenido del Presupuesto Maestro



Fuente: Flores (2013, p.233)

1.3.6.13 Clasificación

a) Presupuesto de Ventas y Cobranzas

Según Chambergo (2012) menciona que el presupuesto de ventas es el punto de apoyo del cual dependen todas las fases del plan de utilidades de la empresa. Para formular el presupuesto de ventas, se debe tener en cuenta que existe una multitud de factores que afectan a las ventas, como las políticas de precio, el grado de competencia industrial, el ingreso disponible, la actitud de los

compradores, la aparición de nuevos productos, las condiciones económicas, etc.

La planificación de las ventas se puede desarrollar a corto y largo plazo:

El plan táctico a corto plazo. El plan táctico a corto plazo establece la planificación de las ventas para doce meses futuros, que puede ser detallado por trimestres o por meses. Al final del mes o trimestre, el plan táctico es estudiado de nuevo y se revisa añadiendo un período en el futuro y eliminando el período que acaba de terminar. Así, los planes de venta tácticos, generalmente están sujetos a revisión y rectificación trimestralmente.

Los planes de venta a largo plazo. Este plan de ventas se desarrolla en forma anual y utiliza clasificaciones amplias de productos o líneas de productos, y por lo general descansa sobre análisis sofisticados de los potenciales futuros de mercadeo que pueden ser construidos, teniendo como base: los cambios de población, proyecciones industriales y proyecciones de la empresa. (p. IV-2)

Así mismo Lawrence y Chad (2012) refiere la entrada clave en el proceso de planeación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas. Esta predicción de las ventas de la empresa durante cierto periodo se elabora generalmente en el departamento de marketing. De acuerdo con el pronóstico de ventas, el gerente financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas. El gerente también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento (si lo hay) necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. En la práctica, la obtención de buenos datos es el aspecto más difícil del pronóstico. El pronóstico de ventas se basa

en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

Un pronóstico externo se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible. Los pronósticos que contienen estos indicadores están fácilmente disponibles.

Los pronósticos internos se basan en un consenso de pronósticos de ventas obtenidos a través de los canales propios de ventas de la empresa. Por lo general, se pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuántas unidades de cada tipo de producto esperan vender el siguiente año. El gerente de ventas reúne y suma estos pronósticos, además de ajustar las cifras aplicando el conocimiento de mercados específicos o considerando las habilidades de predicción del vendedor. Finalmente, se realizan ajustes adicionales por factores internos, como las capacidades de producción. Por lo general, las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para elaborar el pronóstico final de ventas. Los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas, y los datos externos ofrecen un medio para ajustar tales expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales. La naturaleza del producto de la empresa también afecta con frecuencia la mezcla y los tipos de métodos de pronósticos utilizados. (p. 119-120)

De otro lado Actualidad Empresarial (s.f.) refiere que “el Presupuesto de Ventas y de Cobranzas comprende la proyección de los ingresos que espera obtener la empresa en el período de estudio. Comprende básicamente la proyección de las ventas a efectuar, tanto aquellas que correspondan a operaciones al contado o al crédito”. (p. 12)

b) Presupuesto de Otros Ingresos

Según Actualidad Empresarial (s.f.) menciona que este presupuesto dependerá si se proyecta que la empresa perciba ingresos provenientes de operaciones eventuales, como por ejemplo la venta de activos fijos, intangibles, acciones, entre otros. Podría incluir además los ingresos que se espera recibir por el acogimiento a determinados incentivos tributarios como el Drawback, Saldo a favor del exportador, entre otros. (p. 13)

c) Presupuesto de Compras

En base al estudio de Actualidad Empresarial (s.f.) manifiesta que el Presupuesto de Compras y de Pagos comprende la proyección de las compras, tanto de mercaderías, materias primas, suministros diversos, entre otros, al crédito como al contado, que requiere efectuar la empresa, de acuerdo a lo establecido en el Presupuesto de Ventas. Ello significa que debe existir una relación estrecha entre el Presupuesto de Ventas con el Presupuesto de Compras. Esto es así, pues si pretendemos vender 10 unidades de determinado producto, debemos comprar 10 unidades del mismo producto como mínimo. (p. 13)

d) Presupuesto de Remuneraciones por Pagar

De acuerdo al estudio de Actualidad Empresarial (s.f.) indica que “este presupuesto comprende los gastos que realizará la empresa por su personal. Para estos efectos, primero se elabora la Planilla de Remuneraciones Proyectada para después en base a esa información, realizar el Presupuesto del Personal y de los tributos que afectarán dicha planilla”. (p. 14)

e) Presupuesto de Otros Gastos

Según Actualidad Empresarial (s.f.) menciona que “el presupuesto de otros gastos comprende los gastos administrativos y de ventas propios para el funcionamiento del negocio, como, por ejemplo: servicios públicos, bienes para consumo inmediato, seguros, entre otros”. (p. 15)

f) Presupuesto de Tributos por Pagar

En cuanto al estudio de Actualidad Empresarial (s.f.) señala que los Tributos por pagar se constituyen en un elemento importante en la elaboración de los Estados Financieros Proyectados, pues afecta el Flujo de caja del período proyectado. En este rubro se determinan los tributos que efectivamente tendrá que pagar la empresa.

Comprenden básicamente el IGV por pagar, el p/a/c del Impuesto a la Renta, las Contribuciones Sociales de los Trabajadores, entre otros conceptos similares. (p. 15)

g) Presupuesto de Caja

Según el estudio de Rodríguez (2014) indica que el flujo de caja es la estimación de los ingresos y egresos de efectivo de una empresa en un periodo determinado. Se refiere a la cantidad de efectivo que se genera mediante las operaciones, el cual ayuda a determinar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones. (p. VII-1)

En cuanto a Chambergó (2014) manifiesta que el presupuesto de caja está constituido por saldos disponibles en caja y bancos, inversiones temporales de fácil realización, estimaciones de dinero a recibir, de acuerdo con la política de crédito y los hábitos de pago de

los clientes, así como los desembolsos que deberán hacerse, de acuerdo con las políticas financieras.

El presupuesto de caja, brinda al departamento financiero la posibilidad de realizar una proyección de los ingresos y egresos futuros de efectivo en varios intervalos de tiempo, con lo cual se pretende definir cuándo y en qué cantidades se registrarán los ingresos, y cuándo y en qué cantidades se harán los pagos; lo cual obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación de los faltantes. Con esa información se poseerán mejores fundamentos para determinar las necesidades futuras de efectivo y sobre esta base se podrán buscar fuentes de financiamiento.

(p. IV-4)

En base al estudio de Polimeni, Fabozzi y Adelberg (como se cita en Chambergó, 2014) refiere que el presupuesto de caja se reconoce como una herramienta gerencial básica, y la cuidadosa planeación del efectivo, se considera un elemento de rutina en una gerencia eficiente. Los buenos presupuestos de caja contribuyen en una forma significativa a la estabilización de los saldos de caja y a mantener estos saldos razonablemente cercanos a la necesidad financiera corriente.

Por lo general, los presupuestos de caja ayudan a evitar cambios arriesgados en la situación de efectivo que pueden poner en peligro la posición de crédito de la compañía. (p. IV-4)

En cuanto a Lawrence y Chad (2012) menciona que el presupuesto de caja, o pronóstico de caja, es un estado de entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Se utiliza para calcular sus requerimientos de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planeación de los excedentes y faltantes de efectivo. Por lo general, el presupuesto de caja se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños. El número y

el tipo de los intervalos dependen de la naturaleza de la empresa. Cuanto más estacionales e inciertos son los flujos de efectivo de una empresa, mayor será el número de intervalos. Como muchas empresas se enfrentan a un patrón de flujo de efectivo estacional, el presupuesto de caja se presenta muy a menudo con una frecuencia mensual. Las empresas con patrones estables de flujo de efectivo usan intervalos trimestrales o anuales. (p. 119)

Así mismo Actualidad Empresarial (s.f.) concluye que el Flujo de Caja, Presupuesto de Caja o Cash Flow, es una proyección de los flujos de una empresa en un período determinado. En otras palabras, es el dinero en efectivo que genera la empresa a través de su actividad ordinaria o mejor dicho es un instrumento contable que mejor refleja el flujo de recursos líquidos que se generan internamente en la empresa. También puede ser definido como un cuadro que da a conocer el “flujo de ingresos menos egresos” aportado por las operaciones durante un período determinado. (p. 3)

1.4 Formulación del problema

¿Cómo se presenta la Situación Económica - Financiera en los periodos 2012 - 2016 de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, Chimbote?

1.5 Justificación del estudio

Teórica

En base a las Variables Situación Económica y Financiera, se seleccionó información relacionada a estas, teniendo en cuenta la definición, objetivo, finalidad, limitaciones, importancia, características, clasificación, entre otros aspectos teóricos relacionada a ellas como estados financieros, análisis financiero e interpretación de los estados financieros, planificación financiera, presupuestos y todo lo que sea necesario para su desarrollo, que servirán como fuente fidedigna en investigaciones futuras.

Práctica

La importancia práctica del presente trabajo de investigación radica en que nos permitió conocer la real Situación Económica - Financiera en que se encuentra la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”. A su vez teniendo dicha información nos permitió implementar una Propuesta de Planificación Financiera, para que la empresa en el futuro, pueda tomar decisiones acertadas, mejorar su Situación Económica – Financiera y así cristalizar sus objetivos.

Metodológica

La importancia metodológica de la presente investigación, radica en que se elaboró instrumentos de investigación como la guía de análisis documental y la guía de entrevista para las variables de estudio, que servirán para futuras investigaciones.

1.6 Hipótesis

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 104) indican que no todas las investigaciones cuantitativas plantean hipótesis. El hecho de que formulemos o no hipótesis depende de un factor esencial: el alcance inicial de estudio. Las investigaciones cuantitativas que formula hipótesis son aquellas cuyo planteamiento 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

Objetivo General

Desarrollar el Análisis de la Situación Económica - Financiera en los periodos 2012 -2016 y plantear una Propuesta de Planificación Financiera para la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, Chimbote.

Objetivos Específicos

- a) Analizar, interpretar y comparar la Situación Económica - Financiera a través de la aplicación del Análisis Horizontal y Vertical, de los periodos 2012 -2016 de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”.
- b) Analizar, interpretar y comparar la Situación Económica - Financiera a través de la aplicación de los Ratios financieros, de los periodos 2012 - 2016 de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”.
- c) Elaborar una Propuesta de Planificación Financiera para la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”.

II. MÉTODO

II. MÉTODO

2.1 Diseño de investigación

El presente trabajo es una investigación de tipo Descriptiva con Variante Propositiva, porque se describió la realidad en la que se encuentra la empresa, utilizando información y conocimiento financiero detallado, que nos permitió analizar, interpretar y comparar la Situación Económica - Financiera en los periodos 2012 - 2016 que muestra la empresa, para así poder elaborar una Propuesta de Planificación Financiera que contribuya a mejorar su rendimiento de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan".

M → O → P

M = Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan"

O = Situación Económica - Financiera

P = Planificación Financiera

2.3 Población y muestra

Población: La población está conformada por todos los Estados de Situación Financiera y los Estados de Resultados de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, desde el inicio de sus actividades (2009) hasta el periodo actual (2016).

Muestra: La muestra está conformada por los Estados de Situación Financiera y los Estados de Resultados comprendidos entre los años 2012 - 2016, de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”.

2.4 Técnicas e instrumentos recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

TÉCNICA	INSTRUMENTO
<p>ANÁLISIS DOCUMENTAL</p> <p>Es una técnica para estudiar cualquier tipo de comunicación de una manera “objetiva” y sistemática, que cuantifica los mensajes o contenidos en categorías y subcategorías, y los somete a análisis estadístico. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 251)</p>	<p>Guía de Análisis Documental</p> <p>Se revisó la diferente información recopilada referente a los Estados de Situación Financiera y a los Estados de Resultados, para el desarrollo de la investigación.</p>
<p>ENTREVISTA</p> <p>Es una técnica que implica que una persona calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los sujetos participantes, el primero hace las preguntas a cada sujeto y anota las respuestas. Su papel es crucial, es una especie de filtro. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 233)</p>	<p>Guía de Entrevista</p> <p>Instrumento que sirvió para recolectar información, mediante una serie de preguntas referente a la Situación Económica – Financiera de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”. La que se le aplicó al Contador y al Gerente.</p>

Validación y confiabilidad

Para la validez de los instrumentos de investigación se utilizó el juicio de 03 expertos, que son especialistas conocedores del tema, a fin de que el instrumento de guía de análisis documental y la guía de entrevista, sean instrumentos fiables y adecuados para la recolección de los datos.

2.5 Métodos de análisis de datos

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la Estadística Descriptiva para obtener resultados de porcentajes, razones, frecuencias representadas en cuadros y gráficos para hacer más vistosa, atractiva e interactiva la información recolectada. Posteriormente los resultados que se obtuvieron fueron analizados, interpretados y comparados en concordancia con los objetivos establecidos.

2.6 Aspectos éticos

- ✓ Respeto a la autoría de las citas.
- ✓ Respeto a la información que nos proporciona la empresa (principio de Confidencialidad).
- ✓ Datos fidedignos sobre la información proporcionada por la empresa, sin sufrir alteraciones ni manipulaciones de datos que pueden beneficiar al investigador y a la profesión contable.
- ✓ No afectará al medio ambiente.

III. RESULTADOS

III. RESULTADOS



APELLIDOS Y NOMBRES	Casana Alencastre Paulino Pedro
NOMBRE COMERCIAL	Farmacia Bazan
NUMERO DE RUC	10329704390
INICIO DE ACTIVIDADES	01/10/2009
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados
DOMICILIO FISCAL	Av. Las palmeras Mza. C4 Lote. 5 C.H. Carlos Cueto Fernandini (cruce de av. alisos con palmeras) Lima - Lima - Los Olivos
SUCURSAL PRINCIPAL	Jr. Manuel Ruiz Nro. 398 Cercado Urbano - Chimbote - Santa – Ancash

RESEÑA EMPRESARIAL

Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, persona natural con negocio, identificada con Ruc N^a 10329704390, con sucursal principal en el Jr. Manuel Ruiz Nro. 398 Cercado Urbano - Chimbote - Santa - Ancash; es una empresa Chimbotana reconocida en el sector farmacéutico, dedicada a la actividad económica de venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados.

Inició sus actividades el 01 de octubre del 2009, con valores de compromiso y servicio a la comunidad. Actualmente cuenta con cinco establecimientos comerciales, que lo define como una empresa Farmacéutica con prestigio a nivel local y regional, por la calidad y confianza de sus productos.

3.1 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

3.1.1 MÉTODO DE ANÁLISIS HORIZONTAL

TABLA N°01: ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN"

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del Ejercicio 2012 -2016

(Expresado en Soles)

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO					ANÁLISIS HORIZONTAL							
	2012	2013	2014	2015	2016	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016	
						VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%
ACTIVO													
ACTIVO CORRIENTE													
Efectivo y Equivalente de Efectivo	20,376.00	39,676.00	7,903.00	4,435.00	4,138.00	19,300.00	94.72%	-31,773.00	-80.08%	-3,468.00	-43.88%	-297.00	-6.70%
Valores Negociables													
Cuentas por Cobrar Comerciales													
Cuentas por Cobrar a Vinculadas													
Otras Cuentas por Cobrar													
Existencias (Mercaderías)	1,317,427.00	1,526,759.00	1,797,523.00	2,080,781.00	1,631,856.00	209,332.00	15.89%	270,764.00	17.73%	283,258.00	15.76%	-448,925.00	-21.57%
Otros Activos Corrientes	72,400.00	127,360.00	143,695.00	74,733.00	97,199.00	54,960.00	75.91%	16,335.00	12.83%	-68,962.00	-47.99%	22,466.00	30.06%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,410,203.00	1,693,795.00	1,949,121.00	2,159,949.00	1,733,193.00	283,592.00	20.11%	255,326.00	15.07%	210,828.00	10.82%	-426,756.00	-19.76%
ACTIVO NO CORRIENTE													
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo													
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo													
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo													
Inversiones Permanentes													
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,257.00	2,257.00	2,257.00	2,257.00	7,543.00	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	5,286.00	234.20%
Depreciación acumulada - Inmuebles, Maquinaria y Equipo	-446.00	-446.00	-446.00	-446.00	-446.00	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo													
Otros Activos (Activo Diferido)	6,814.00		10,863.00	2,223.00	5,250.00	-6,814.00	-100.00%	10,863.00	100.00%	-8,640.00	-79.54%	3,027.00	136.17%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	8,625.00	1,811.00	12,674.00	4,034.00	12,347.00	-6,814.00	-79.00%	10,863.00	599.83%	-8,640.00	-68.17%	8,313.00	206.07%
TOTAL ACTIVO	1,418,828.00	1,695,606.00	1,961,795.00	2,163,983.00	1,745,540.00	276,778.00	19.51%	266,189.00	15.70%	202,188.00	10.31%	-418,443.00	-19.34%

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO					ANÁLISIS HORIZONTAL							
	2012	2013	2014	2015	2016	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016	
						VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%
PASIVO Y PATRIMONIO													
PASIVO CORRIENTE													
Tributos, aportes y contribuciones	2,276.00	3,146.00	3,816.00	29,967.00	4,367.00	870.00	38.22%	670.00	21.30%	26,151.00	685.30%	-25,600.00	-85.43%
Remuneraciones y Participaciones		5,300.00	3,649.00	19,634.00	43,569.00	5,300.00	100.00%	-1,651.00	-31.15%	15,985.00	438.07%	23,935.00	121.91%
Cuentas por Pagar Comerciales	403,602.00	626,302.00	641,204.00	724,796.00	301,224.00	222,700.00	55.18%	14,902.00	2.38%	83,592.00	13.04%	-423,572.00	-58.44%
Otras Cuentas por Pagar													
Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo													
TOTAL PASIVO CORRIENTE	405,878.00	634,748.00	648,669.00	774,397.00	349,160.00	228,870.00	56.39%	13,921.00	2.19%	125,728.00	19.38%	-425,237.00	-54.91%
PASIVO NO CORRIENTE													
Deudas a Largo Plazo (obligaciones financieras)			117,812.00	67,321.00		-	0.00%	117,812.00	100.00%	-50,491.00	-42.86%	-67,321.00	-100.00%
Cuentas por Pagar a Vinculadas													
Ingresos Diferidos													
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo													
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	117,812.00	67,321.00	-	-	0.00%	117,812.00	100.00%	-50,491.00	-42.86%	-67,321.00	-100.00%
TOTAL PASIVO	405,878.00	634,748.00	766,481.00	841,718.00	349,160.00	228,870.00	56.39%	131,733.00	20.75%	75,237.00	9.82%	-492,558.00	-58.52%
PATRIMONIO													
Capital	908,909.00	908,909.00	908,909.00	908,909.00	908,909.00	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Capital Adicional													
Acciones de Inversión													
Excedentes de Revaluación													
Reservas Legales													
Otras Reservas													
Resultados Acumulados	62,861.00	104,042.00	151,949.00	286,404.00	413,356.00	41,181.00	65.51%	47,907.00	46.05%	134,455.00	88.49%	126,952.00	44.33%
Resultado del Ejercicio	41,180.00	47,907.00	134,456.00	126,952.00	74,115.00	6,727.00	16.34%	86,549.00	180.66%	-7,504.00	-5.58%	-52,837.00	-41.62%
TOTAL PATRIMONIO	1,012,950.00	1,060,858.00	1,195,314.00	1,322,265.00	1,396,380.00	47,908.00	4.73%	134,456.00	12.67%	126,951.00	10.62%	74,115.00	5.61%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,418,828.00	1,695,606.00	1,961,795.00	2,163,983.00	1,745,540.00	276,778.00	19.51%	266,189.00	15.70%	202,188.00	10.31%	-418,443.00	-19.34%

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DE LA TABLA N°01

En la ejecución del análisis horizontal del Estado de Situación Financiera del periodo 2012 al 2016 de la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN, se observa las variaciones (aumentos o disminuciones) entre cada cuenta consigo misma a lo largo del tiempo, es decir, muestra el cambio porcentual que ha sufrido una cuenta específica, concluyendo que:

Los elementos que componen el Estado de Situación Financiera del periodo 2012 al 2013, del 2013 al 2014 y del 2014 al 2015 han tenido aumentos significativos de 19.51%, 56.39%, 4.73%; 15.70%, 20.75%, 12.67%; 10.31%, 9.82%, 10.62%; con respecto al total del activo, total pasivos y total patrimonio, respectivamente. Sin embargo, del periodo 2015 al 2016 los elementos del total de activos y total de pasivos han sufrido una disminución de 19.34%, 58.52%, respectivamente. Ello debido a que los Rubro de Caja y bancos y de Existencias disminuyó en 6.70% 21.57%, respectivamente, por parte del total de activos. Mientras que por parte del total de los pasivos las cuentas de tributos, proveedores y de obligaciones financieras disminuyó en 85.43%, 58.44%, 100%, respectivamente.

El rubro Efectivo y Equivalente de Efectivo del año 2012 al 2013 tiene una variación absoluta positiva de S/. 19,300.00 representando una variación relativa de 94.72%, ello debido al aumento de Ventas netas. Mientras que del año 2013 al 2014, del 2014 al 2015 y del 2015 al 2016, se obtuvo una disminución de 80.08%, 43.88%, 6.70%, respectivamente. Ello debido a la disminución progresiva de las Ventas netas.

El rubro Existencias (mercaderías) en el año 2012 al 2013, 2013 al 2014, 2014 al 2015 tiene una variación absoluta positiva de S/. 209,332.00, S/. 270,764.00, 283,258.00, respectivamente, ello debido a la baja rotación de inventarios. Sin embargo, del periodo 2015 al 2016 hay una variación relativa negativa de 21.57% que representa una variación absoluta de S/. 448,925.00.

El rubro de Otros Activos Corrientes en el año 2012 al 2013 y del 2013 al 2014 se observa que hay una variación relativa positiva de 75.91% y 12.83%, respectivamente, ya que la empresa tiene saldo a favor por concepto de IGV, renta, percepciones y retenciones. Dichos importes son utilizados en el ejercicio 2015, debido a que hubo una disminución absoluta de S/. 68,962.00.

El rubro Inmueble, Maquinaria y Equipo del periodo 2012 al 2015 no ha tenido ninguna variación, debido a que la empresa no ha invertido en la adquisición de nuevos activos fijos. Caso contrario es del periodo 2015 al 2016 ahí se observa una variación absoluta positiva de S/. 5,286.00, toda vez que se adquirió equipos de cómputo para el área administrativa.

El rubro Tributos, Aportes y Contribuciones se observa que del periodo 2012 al 2014 no hay un aumento sustancial, caso contrario es del periodo 2014 al 2015 donde si hay una variación absoluta positiva de S/. 26,151.00, debido al aumento de personal en el área de ventas.

Con respecto al rubro Remuneraciones y Participaciones, observamos que del periodo 2013 al 2014, hay una variación absoluta negativa de S/. 1,651.00, debido a que se canceló parte de la deuda de CTS. Mientras del año 2014 al 2015 y del 2015 al 2016, hay una variación absoluta positiva progresiva de S/. 15,985.00 y S/. 23,935.00, respectivamente. Dichos aumentos son producto de las obligaciones de CTS y de Participaciones a los trabajadores por pagar.

Así mismo con respecto a las Cuentas por Pagar Comerciales, hay un aumento progresivo del periodo 2012 al 2015, ello debido a que se adquirió mercaderías al crédito. Sin embargo, del ejercicio 2015 al 2016 hay una variación absoluta negativa de S/. 423,572.00 que representa el 58.44%, producto de la cancelación de deudas a los proveedores.

En el rubro Deudas a Largo Plazo (obligaciones financieras) se visualiza que en el periodo 2012 al 2013 no hay variación alguna, mientras que en el ejercicio 2013 al 2014 hay una variación absoluta positiva de S/. 117, 812.00, debido a que se

adquirió un préstamo financiero. Dicho importe es cancelado una parte el año 2015 y la diferencia el año 2016.

El rubro Capital del periodo 2012 al 2016 no presenta ninguna variación, se mantiene en S/. 908,909.00, ello debido a que el contribuyente no realizó aporte alguno al negocio.

En el rubro Resultados Acumulados observamos que en los periodos 2012 al 2013, 2013 al 2014, 2014 al 2015 y 2015 al 2016, hay una variación relativa positiva de 65.51%, 46.05%, 88.49% y 44.33%, respectivamente, ello debido a que en los periodos 2012 al 2016 la empresa obtuvo utilidad neta. Por ejemplo, del ejercicio 2012 al 2014 hubo un aumento progresivo en la utilidad neta, caso contrario sucede en el año 2015 al 2016, donde se obtuvo una variación absoluta negativa de S/. 52,837.00 que representa el 41.62%. Se concluye que la disminución es producto del aumento de personal en el área de ventas.

TABLA N°02: ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN"

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del Ejercicio 2012 -2016

(Expresado en Soles)

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO					ANÁLISIS HORIZONTAL							
	2012	2013	2014	2015	2016	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016	
						VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%	VARIACIÓN	%
Ventas Netas (ingresos operacionales)	8,783,619.00	9,243,653.00	7,788,303.00	6,970,035.00	5,224,119.00	460,034.00	5.24%	-1,455,350.00	-15.74%	-818,268.00	-10.51%	-1,745,916.00	-25.05%
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas													
TOTAL DE INGRESOS BRUTOS	8,783,619.00	9,243,653.00	7,788,303.00	6,970,035.00	5,224,119.00	460,034.00	5.24%	-1,455,350.00	-15.74%	-818,268.00	-10.51%	-1,745,916.00	-25.05%
Costo de ventas	-8,640,946.00	-8,994,074.00	-7,466,210.00	-6,415,280.00	-4,729,717.00	-353,128.00	4.09%	1,527,864.00	-16.99%	1,050,930.00	-14.08%	1,685,563.00	-26.27%
UTILIDAD BRUTA	142,673.00	249,579.00	322,093.00	554,755.00	494,402.00	106,906.00	74.93%	72,514.00	29.05%	232,662.00	72.23%	-60,353.00	-10.88%
Gastos Operacionales													
Gastos de Administración	-91,546.00	-42,806.00	-8,910.00	-32,233.00	-13,370.00	48,740.00	-53.24%	33,896.00	-79.19%	-23,323.00	261.76%	18,863.00	-58.52%
Gastos de Venta	-39,234.00	-222,927.00	-231,969.00	-413,692.00	-372,761.00	-183,693.00	468.20%	-9,042.00	4.06%	-181,723.00	78.34%	40,931.00	-9.89%
UTILIDAD OPERATIVA	11,893.00	-16,154.00	81,214.00	108,830.00	108,271.00	-28,047.00	-235.83%	97,368.00	-602.75%	27,616.00	34.00%	-559.00	-0.51%
Otros Ingresos (gastos)													
Ingresos Financieros													
Gastos Financieros	-98,536.00	-339.00	-3,054.00	-8,643.00	-2,226.00	98,197.00	-99.66%	-2,715.00	800.88%	-5,589.00	183.01%	6,417.00	-74.25%
Otros Ingresos Gravados	142,629.00	88,925.00	121,100.00	102,945.00	92,271.00	-53,704.00	-37.65%	32,175.00	36.18%	-18,155.00	-14.99%	-10,674.00	-10.37%
Otros Ingresos No Gravados	2,881.00		11.00			-2,881.00	-100.00%	11.00	100.00%	-11.00	-100.00%	-	100.00%
Otros Gastos	-27.00	-2,795.00	-5,034.00	-19,303.00	-68,673.00	-2,768.00	10251.85%	-2,239.00	80.11%	-14,269.00	283.45%	-49,370.00	255.76%
RESULTADOS ANTES DE PART. E IMPUESTOS	58,840.00	69,637.00	194,237.00	183,829.00	129,643.00	10,797.00	18.35%	124,600.00	178.93%	-10,408.00	-5.36%	-54,186.00	-29.48%
Participaciones													
Impuesto a la Renta	-17,660.00	-21,730.00	-59,781.00	-56,877.00	-55,528.00	-4,070.00	23.05%	-38,051.00	175.11%	2,904.00	-4.86%	1,349.00	-2.37%
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	41,180.00	47,907.00	134,456.00	126,952.00	74,115.00	6,727.00	16.34%	86,549.00	180.66%	-7,504.00	-5.58%	-52,837.00	-41.62%

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DE LA TABLA N°02

En la ejecución del análisis horizontal del Estado de Resultados del periodo 2012 al 2016 de la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN, se observa las variaciones (aumentos o disminuciones) entre cada cuenta consigo misma a lo largo del tiempo, es decir, muestra el cambio porcentual que ha sufrido una cuenta específica, concluyendo que:

El rubro Ventas Netas en el periodo 2012 al 2013 refleja que hubo una variación absoluta positiva de S/. 460,034.00, que representa el 5.24%. Distinto de observa de los periodos 2013 al 2014, 2014 al 2015 y 2015 al 2016, ya que se obtuvo una variación relativa negativa de 15.74%, 10.51% y 25.05%, respectivamente. Ello debido a la agresiva competencia en el mercado comercial farmacéutico.

Con respecto al rubro de Costo de Ventas observamos que en el año 2012 al 2013 hay un aumento absoluto de S/. 353,128.00, caso contrario sucede en el periodo 2013 al 2014, 2014 al 2015, 2015 al 2016, donde se visualiza una variación relativa negativa de 16.99%, 14.08% y 26.27%., ello debido a la disminución progresiva de ventas y al aumento de margen de utilidad bruta.

Con respecto a los rubro Gastos de Administración del año 2012 al 2014 ha habido una disminución progresiva, mientras que en el periodo 2014 al 2015 hay una variación absoluta positiva de S/. 23,323.00, ello debido a que se contrató personal administrativo de apoyo al área contable. Caso contrario sucede en el año 2015 al 2016, donde observamos que hay una variación relativa negativa de 58.52%, ello debido a que se prescindió parte del personal de apoyo al área administrativa.

De otro lado con respecto al rubro de Gastos de Venta podemos observar que los periodos 2012 al 2015 hay un aumento progresivo, mientras que del año 2015 al 2016 hay una variación absoluta negativa de S/. 40, 931.00, que representa el 9.89%, ello producto de que se prescindió del personal de ventas en algunos establecimientos.

En el rubro Gastos Financieros podemos observar que en el año 2012 al 2013 hay una variación absoluta negativa de S/. 98, 197.00, ello debido que en el año 2013 no se emitió a la empresa notas de debito. Así mismo del periodo 2013 al 2014, 2014 al 2015, hay un aumento progresivo de S/. 2,715.00 y S/. 5,589.00, consecuencia de que en el año 2014 se adquirió un préstamo financiero.

Con respecto al rubro de Otros Ingresos Gravados observamos que en el periodo 2012 al 2013 hay una disminución absoluta de S/ 53,704.00, mientras que en el periodo 2013 al 2014 hay un aumento absoluto de S/ 32,175.00 por concepto de notas de créditos por buenos clientes. Con respecto al periodo 2014 al 2015 y 2015 al 2016 se observa una disminución relativa progresiva de 14.99% y 10.37%, respectivamente.

Con relación al rubro otros ingresos no gravados se observa que el periodo 2016 en relación al 2012 hay una disminución relativa del 100%. En cuanto a otros gastos, se puede observar que del periodo 2012 al 2016 hay un aumento progresivo irrelevante en cuanto a los otros rubros que componen el Estado de Resultados.

El rubro Utilidad Neta del Ejercicio refleja que en los periodos 2012 al 2014 hay un aumento progresivo, mientras que en el periodo 2014 al 2015, 2015 al 2016, hay una variación absoluta negativa de S/. 7,504.00 y S/. 52,837.00, respectivamente, ello debido a la disminución de las ventas netas.

3.1.2 MÉTODO DE ANÁLISIS VERTICAL

TABLA N°03: ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO “FARMACIA BAZAN”

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del Ejercicio 2012 -2016

(Expresado en Soles)

DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS VERTICAL									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
ACTIVO										
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y Equivalente de Efectivo	20,376.00	1.44%	39,676.00	2.34%	7,903.00	0.40%	4,435.00	0.20%	4,138.00	0.24%
Valores Negociables										
Cuentas por Cobrar Comerciales										
Cuentas por Cobrar a Vinculadas										
Otras Cuentas por Cobrar										
Existencias (Mercaderías)	1,317,427.00	92.85%	1,526,759.00	90.04%	1,797,523.00	91.63%	2,080,781.00	96.16%	1,631,856.00	93.49%
Otros Activos Corrientes	72,400.00	5.10%	127,360.00	7.51%	143,695.00	7.32%	74,733.00	3.45%	97,199.00	5.57%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,410,203.00	99.39%	1,693,795.00	99.89%	1,949,121.00	99.35%	2,159,949.00	99.81%	1,733,193.00	99.29%
ACTIVO NO CORRIENTE										
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo										
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo										
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo										
Inversiones Permanentes										
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,257.00	0.16%	2,257.00	0.13%	2,257.00	0.12%	2,257.00	0.10%	7,543.00	0.43%
Depreciación acumulada - Inmuebles, Maquinaria y Equipo	-446.00	-0.03%	-446.00	-0.03%	-446.00	-0.02%	-446.00	-0.02%	-446.00	-0.03%
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo										
Otros Activos (Activo Diferido)	6,814.00	0.48%		0.00%	10,863.00	0.55%	2,223.00	0.10%	5,250.00	0.30%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	8,625.00	0.61%	1,811.00	0.11%	12,674.00	0.65%	4,034.00	0.19%	12,347.00	0.71%
TOTAL ACTIVO	1,418,828.00	100.00%	1,695,606.00	100.00%	1,961,795.00	100.00%	2,163,983.00	100.00%	1,745,540.00	100.00%

DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS VERTICAL									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
PASIVO Y PATRIMONIO										
PASIVO CORRIENTE										
Tributos, aportes y contribuciones	2,276.00	0.16%	3,146.00	0.19%	3,816.00	0.19%	29,967.00	1.38%	4,367.00	0.25%
Remuneraciones y Participaciones			5,300.00	0.31%	3,649.00	0.19%	19,634.00	0.91%	43,569.00	2.50%
Cuentas por Pagar Comerciales	403,602.00	28.45%	626,302.00	36.94%	641,204.00	32.68%	724,796.00	33.49%	301,224.00	17.26%
Otras Cuentas por Pagar										
Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo										
TOTAL PASIVO CORRIENTE	405,878.00	28.61%	634,748.00	37.43%	648,669.00	33.07%	774,397.00	35.79%	349,160.00	20.00%
PASIVO NO CORRIENTE										
Deudas a Largo Plazo (obligaciones financieras)					117,812.00	6.01%	67,321.00	3.11%		
Cuentas por Pagar a Vinculadas										
Ingresos Diferidos										
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo										
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	0.00%	-	0.00%	117,812.00	6.01%	67,321.00	3.11%	-	0.00%
TOTAL PASIVO	405,878.00	28.61%	634,748.00	37.43%	766,481.00	39.07%	841,718.00	38.90%	349,160.00	20.00%
PATRIMONIO										
Capital	908,909.00	64.06%	908,909.00	53.60%	908,909.00	46.33%	908,909.00	42.00%	908,909.00	52.07%
Capital Adicional										
Acciones de Inversión										
Excedentes de Revaluación										
Reservas Legales										
Otras Reservas										
Resultados Acumulados	62,861.00	4.43%	104,042.00	6.14%	151,949.00	7.75%	286,404.00	13.24%	413,356.00	23.68%
Resultado del Ejercicio	41,180.00	2.90%	47,907.00	2.83%	134,456.00	6.85%	126,952.00	5.87%	74,115.00	4.25%
TOTAL PATRIMONIO	1,012,950.00	71.39%	1,060,858.00	62.57%	1,195,314.00	60.93%	1,322,265.00	61.10%	1,396,380.00	80.00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,418,828.00	100.00%	1,695,606.00	100.00%	1,961,795.00	100.00%	2,163,983.00	100.00%	1,745,540.00	100.00%

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DE LA TABLA N°03

En la ejecución del análisis vertical del Estado de Situación Financiera del periodo 2012 al 2016 de la empresa CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN, se observan los porcentajes que indican el comportamiento de relacionar todas las cuentas con una cuenta base, en referencia sobre el total de los activos o total de pasivos y patrimonio, es decir se observa el análisis de la estructura del estado financiero, concluyendo que:

Dentro del análisis de las cuentas del activo:

En los periodos 2012 al 2016 podemos observar que el Activo Corriente representa en promedio el 99.55% del total del activo, siendo el rubro Existencias (mercaderías) el más relevante, por ejemplo, el año 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016, representa 92.85%, 90.04%, 91.63%, 96.16%, 93,49%, respectivamente. Que en promedio anual representa el 93% del total del activo. En el periodo 2013 observamos que disminuyo en 2.81% debido a que aumentaron las ventas netas. Otro rubro importante en el activo corriente es Otros Activos Corrientes, pues representan el 5.59% promedio en los 5 años, por ejemplo, en el periodo 2013 representa el 7.51% debido a que el saldo a favor de IGV, renta, percepciones y retenciones aumentaron, mientras que el año 2016 se tiene un importe de S/. 97, 199.00 que representa el 5.57% del total del activo corriente, el importe es menor en comparación al año 2013 producto de que se utilizó los sados a favor del IGV, renta, percepciones y retenciones. En cuanto al Efectivo y equivalente de efectivo observamos que el año 2012 representa el 1.44% (S/. 20,376.00) mientras que en el año 2016 representa 0.24% (S/. 4,38.00), hay una variación sustancial. Como se puede apreciar el rubro Efectivo y Equivalente de Efectivo es el importe más reducido del activo corriente, debido a que la empresa invierte en compra de mercaderías y pago de elevada planilla de trabajadores.

Con relación al Activo no Corriente observamos que representa en promedio el 0.45% del total del activo, siendo el rubro Otros Activos (activo diferido) en más resaltante toda vez que en el ejercicio 2012, 2014, 2015 y 2016 representa de 0.48%, 0.55%, 0.10%, 0.30%, respectivamente. En cuanto al rubro Inmuebles,

Maquinaria y Equipo observamos que el año 2012 representa el 0.16% con una depreciación de 0.03%, dichos importes se mantienen en promedio en los ejercicios siguientes, a excepción del año 2016 que el activo fijo representa el 0.43%, ello debido a que se adquirió equipos de cómputo.

Dentro del análisis de las cuentas de pasivo y patrimonio:

En el ejercicio 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 el Total del Pasivo representa el 28.61%, 37.43%, 39.07%, 38.90%, 20.00% del total del pasivo y patrimonio, mientras que el Patrimonio representa el 71.39%, 62.57%, 60.93%, 61.10%, 80.00%, respectivamente. Como se puede observar en el año 2016 sustancialmente el total del pasivo disminuye mientras que el patrimonio aumenta, ello debido a que se cancelaron en parte las Cuentas por pagar Comerciales, pues el año 2015 representaba 33.49% del total del pasivo corriente mientras que en el año 2016 representa el 17.26%. En cuanto al Total del Pasivo no Corriente observamos que solo en el año 2014 y 2015 tienen representación en el rubro Deudas a Largo Plazo (obligaciones financieras), por ejemplo, en el año 2014 representa el 6.01% del total del pasivo, mientras que en el año 2015 representa un importe menor de 3.11%, ello debido a que se canceló parte del préstamo financiero. De otro lado el total del Patrimonio tiene como rubro de mayor representatividad al Capital, debido a que las utilidades del ejercicio representan en promedio 4.54%. Con relación al Capital que representa en promedio el 51.61%.

TABLA N°04: ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN"

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del Ejercicio 2012 -2016

(Expresado en Soles)

DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS VERTICAL									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
Ventas Netas (ingresos operacionales)	8,783,619.00	100.00%	9,243,653.00	100.00%	7,788,303.00	100.00%	6,970,035.00	100.00%	5,224,119.00	100.00%
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas										
TOTAL DE INGRESOS BRUTOS	8,783,619.00	100.00%	9,243,653.00	100.00%	7,788,303.00	100.00%	6,970,035.00	100.00%	5,224,119.00	100.00%
Costo de ventas	-8,640,946.00	-98.38%	-8,994,074.00	-97.30%	-7,466,210.00	-95.86%	-6,415,280.00	-92.04%	-4,729,717.00	-90.54%
UTILIDAD BRUTA	142,673.00	1.62%	249,579.00	2.70%	322,093.00	4.14%	554,755.00	7.96%	494,402.00	9.46%
Gastos Operacionales										
Gastos de Administración	-91,546.00	-1.04%	-42,806.00	-0.46%	-8,910.00	-0.11%	-32,233.00	-0.46%	-13,370.00	-0.26%
Gastos de Venta	-39,234.00	-0.45%	-222,927.00	-2.41%	-231,969.00	-2.98%	-413,692.00	-5.94%	-372,761.00	-7.14%
UTILIDAD OPERATIVA	11,893.00	0.14%	-16,154.00	-0.17%	81,214.00	1.04%	108,830.00	1.56%	108,271.00	2.07%
Otros Ingresos (gastos)										
Ingresos Financieros										
Gastos Financieros	-98,536.00	-1.12%	-339.00	0.00%	-3,054.00	-0.04%	-8,643.00	-0.12%	-2,226.00	-0.04%
Otros Ingresos Gravados	142,629.00	1.62%	88,925.00	0.96%	121,100.00	1.55%	102,945.00	1.48%	92,271.00	1.77%
Otros Ingresos No Gravados	2,881.00	0.03%		0.00%	11.00	0.00%		0.00%		0.00%
Otros Gastos	-27.00	0.00%	-2,795.00	-0.03%	-5,034.00	-0.06%	-19,303.00	-0.28%	-68,673.00	-1.31%
RESULTADOS ANTES DE PART. E IMPUESTOS	58,840.00	0.67%	69,637.00	0.75%	194,237.00	2.49%	183,829.00	2.64%	129,643.00	2.48%
Participaciones										
Impuesto a la Renta	-17,660.00	-0.20%	-21,730.00	-0.24%	-59,781.00	-0.77%	-56,877.00	-0.82%	-55,528.00	-1.06%
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	41,180.00	0.47%	47,907.00	0.52%	134,456.00	1.73%	126,952.00	1.82%	74,115.00	1.42%

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DE LA TABLA N°04

En la ejecución del análisis vertical del Estado de Resultado del periodo 2012 al 2016 de la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN, se observan los porcentajes que indican el comportamiento de relacionar todas las cuentas con una cuenta base, es decir se observa el análisis de la estructura del estado financiero sobre el total de ventas netas, concluyendo que:

Los Ingresos Operacionales representan el 100% en todos los periodos, sin reflejar en ninguno de los años, las devoluciones o descuentos que se realizaron en el desarrollo de sus actividades, pues en dichos periodos la empresa no emitió notas de crédito.

El rubro de Costo de Ventas representa el costo de las mercaderías vendidas, donde observamos que en los periodos 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 representa el 98.38%, 97.30%, 95.86%, 92.04% y 90.54%, respectivamente. Como se puede apreciar hay disminución progresiva año a año, debido a que las ventas fueron disminuyendo, producto de la competencia en el mercado. Por ello se aumentó el margen de utilidad bruta para cubrir sus costos, los gastos de planilla de remuneraciones y los gastos diversos que se acarrió en cada ejercicio.

Los Gastos Operacionales representan los costos que tuvo la empresa para cumplir con el desarrollo de su actividad económica. Se aprecia que los gastos de administración en los periodos 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 representan el 1.04%, 0.46%, 0.11%, 0.46% y 0.26%, respectivamente. Observamos que el año 2016 bajo sustancialmente de 0.46% a 0.26%, debido a que se prescindió de personal administrativo. Caso contrario sucede con los gastos de venta pues en los cinco años ha ido aumentando debido a la mayor carga laboral por contratación de personal de ventas.

En cuanto a Otros Ingresos y Gastos se observa que en los periodos 2012 al 2016 no hay cambios sustanciales, a excepción del rubro Otros Ingresos

Gravados, donde se aprecia que del periodo 2015 al 2016 una variación de 1.48% a 1.77%. Con relación al total de ventas.

Las Utilidades Netas del Ejercicio en el periodo 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 fueron de 0.47%, 0.52%, 1.73%, 1.82%, 1.42%, respectivamente, representan lo que empresa logra obtener después de deducir costos, gastos e impuestos, es un indicador deficiente, debido a que su actividad económica de la empresa tiene abundante competencia.

3.1.3 RATIOS FINANCIEROS

A. RATIOS DE LIQUIDEZ

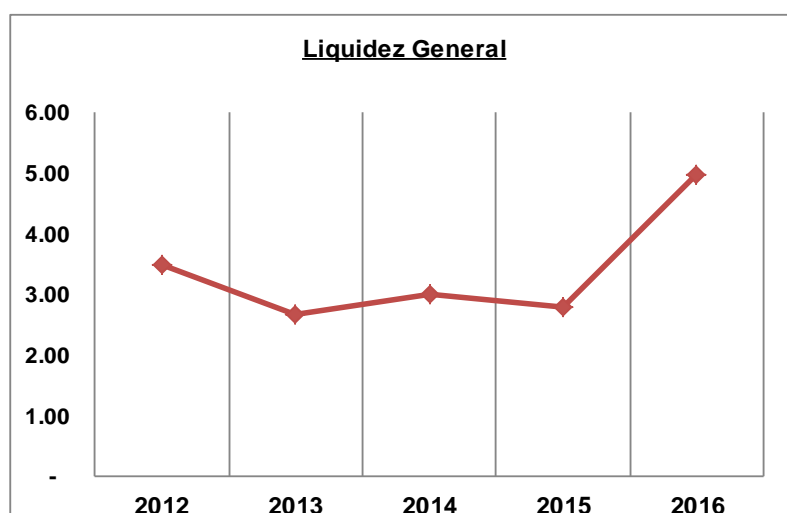
- LIQUIDEZ GENERAL

CUADRO N° 01

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Liquidez General = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,410,203.00	1,693,795.00	1,949,121.00	2,159,949.00	1,733,193.00
	405,878.00	634,748.00	648,669.00	774,397.00	349,160.00
Deseado: 1.5 a 2	3.47	2.67	3.00	2.79	4.96

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 01



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°01

De acuerdo al Gráfico N°01: Se puede observar que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 la empresa cuenta con S/.3.47, S/.2.67, S/.3.00, S/.2.79, S/.4.96, respectivamente, para afrontar sus obligaciones. Así mismo como se

puede apreciar del periodo 2012 al 2015 no hay una variación significativa, lo que si sucede en el año 2016 donde hay un aumento de S/.2.17. En el año 2016 este indicador fue mayor al rango óptimo y esto podría haber implicado activos ociosos (mercaderías) que no generen rentabilidad. En líneas generales la empresa no tendrá inconvenientes para cancelar sus obligaciones a corto plazo, sin embargo, se evidencia de que tiene activos corrientes ociosos puesto que el indicador financiero está por encima del rango deseado.

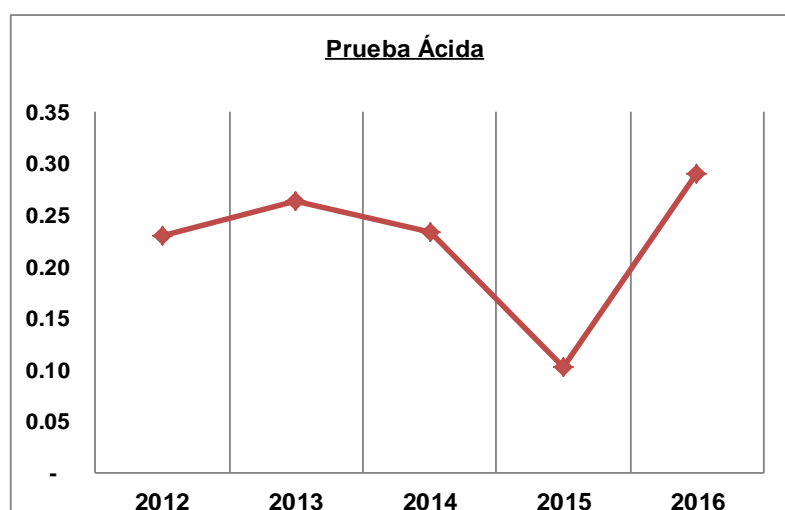
- **PRUEBA ÁCIDA**

CUADRO N° 02

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Prueba Ácida = $\frac{\text{Act. Cte. - Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$	92,776.00	167,036.00	151,598.00	79,168.00	101,337.00
	405,878.00	634,748.00	648,669.00	774,397.00	349,160.00
Deseado: 0.6 - 1.2	0.23	0.26	0.23	0.10	0.29

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro " FARMACIA BAZAN" , del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 02



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro " FARMACIA BAZAN" , del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°02

De acuerdo al Gráfico N°02: Se puede observar que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2012 la empresa dispone de S/.0.23 para afrontarla, lo mismo sucede en los años 2013 al 2016, donde el coeficiente está por debajo del rango deseado. Ello debido a que el rubro de existencias es la mayor parte que compone el activo corriente. Se concluye que la empresa no cuenta con los recursos de mayor grado de convertibilidad en efectivo para cubrir sus obligaciones a corto plazo, por lo cual tendrá que vender sus mercaderías para generar liquidez.

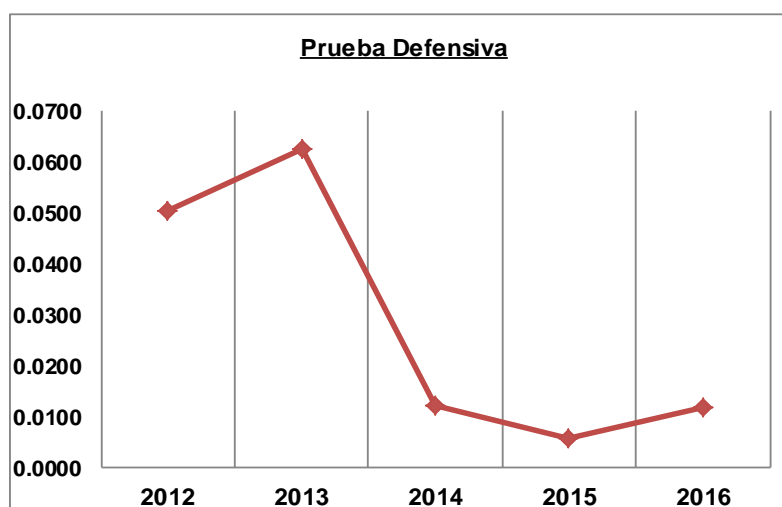
- PRUEBA DEFENSIVA**

CUADRO N° 03

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Prueba Defensiva = $\frac{\text{Efec. Equiv. Efec.}}{\text{Pasivo Corriente}}$	20,376.00	39,676.00	7,903.00	4,435.00	4,138.00
	405,878.00	634,748.00	648,669.00	774,397.00	349,160.00
Deseado: 0.2 - 0.3	0.0502	0.0625	0.0122	0.0057	0.0119

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 03



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°03

De acuerdo al Gráfico N°03: Se puede observar que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2012 al 2016 la empresa dispone de escaso efectivo y equivalente de efectivo para poder afrontar sus obligaciones. Pues en promedio los cinco años el indicador financiero está por debajo del rango deseado. Ello debido a que la empresa tiene activos ociosos que no generan efectivo y equivalente de efectivo por lo que para cubrir sus obligaciones se tendrá que establecer estrategias de ventas para lograr una mayor rotación de sus inventarios.

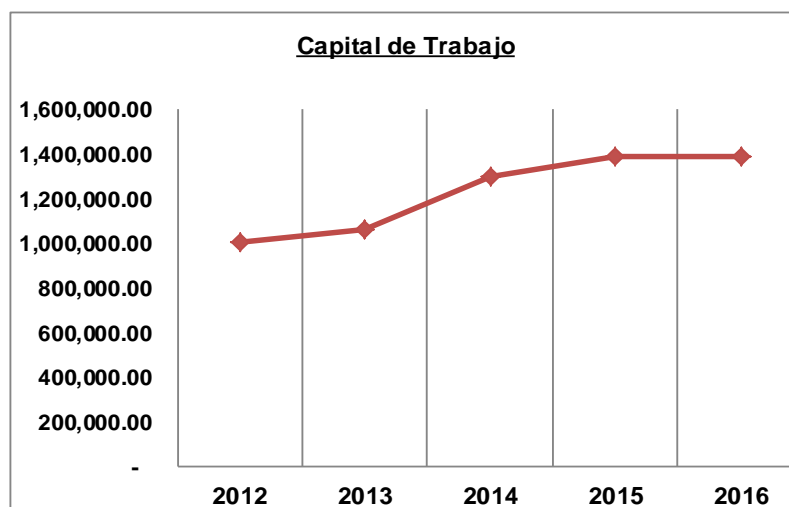
- **CAPITAL DE TRABAJO**

CUADRO N° 04

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente	1,410,203.00	1,693,795.00	1,949,121.00	2,159,949.00	1,733,193.00
	405,878.00	634,748.00	648,669.00	774,397.00	349,160.00
Deseado: Mayor a 0	1,004,325.00	1,059,047.00	1,300,452.00	1,385,552.00	1,384,033.00

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 04



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°04

De acuerdo al Gráfico N°04: Observamos que en los cinco periodos la empresa cuenta con S/.1, 227,000.00 en promedio anual para afrontar sus compromisos a corto plazo. El exceso de capacidad circulante es debido a que la empresa cuenta con mercaderías que no se venden. Por la tanto se infiere que la empresa cuenta con un exceso capital de trabajo para hacer frente a sus obligaciones inmediatas.

B. RATIOS DE SOLVENCIA

- **ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL**

CUADRO N° 05

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Endeudamiento = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	405,878.00	634,748.00	766,481.00	841,718.00	349,160.00
Patrimonial	1,012,950.00	1,060,858.00	1,195,314.00	1,322,265.00	1,396,380.00
Deseado: Menor a 1	0.40	0.60	0.64	0.64	0.25

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 05



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°05

De acuerdo al Gráfico N°05: El resultado muestra que la razón de endeudamiento de la empresa en los periodos 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 es de 40%, 60%, 64%, 64% y 25%, respectivamente. Por lo tanto, se puede deducir que la empresa ha obtenido en gran parte de su capital solicitando el financiamiento de terceros. Lo que si se resalta es la variación del año 2016 en comparación con el año 2015, de 64% a 25%. Ello debido a que las cuentas por pagar a proveedores disminuyó sustancialmente. Concluimos que la empresa tiene la capacidad de contraer obligaciones con terceros.

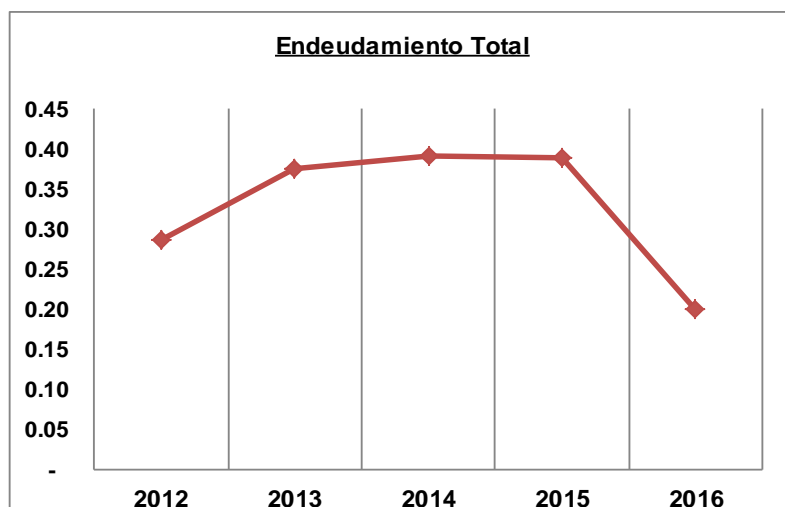
- **ENDEUDAMIENTO TOTAL**

CUADRO N° 06

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Endeudamiento Total = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	405,878.00	634,748.00	766,481.00	841,718.00	349,160.00
	1,418,828.00	1,695,606.00	1,961,795.00	2,163,983.00	1,745,540.00
Deseado: Menor a 1	0.29	0.37	0.39	0.39	0.20

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 06



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°06

De acuerdo al Gráfico N°06: Nos muestra que la empresa tiene un endeudamiento total en el año 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 de 29%, 37%, 39%, 39% y 20%, respectivamente. Así mismo se puede apreciar que en año 2016 el endeudamiento disminuyó en comparación con el año 2015, en 19%. Ello debido a que cancelaron las obligaciones financieras y las cuentas a proveedores.

C. RATIOS DE GESTIÓN

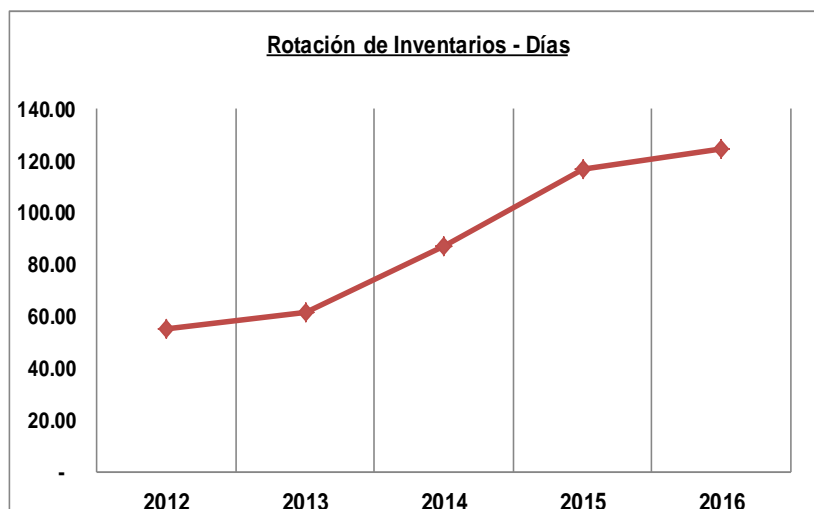
- **ROTACIÓN DE INVENTARIOS – DÍAS**

CUADRO N° 07

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Inventarios - $= \frac{\text{Inventarios x 360 días}}{\text{Costo de Ventas}}$	474,273,720.00	549,633,240.00	647,108,280.00	749,081,160.00	587,468,160.00
Días	8,640,946.00	8,994,074.00	7,466,210.00	6,415,280.00	4,729,717.00
Deseado: Menor numero	54.89	61.11	86.67	116.77	124.21

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 07



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°07

De acuerdo al Gráfico N°07: Del resultado observamos que en los periodos 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 sale la mercadería del almacén cada 55, 61, 87, 117 y 124 días al mercado, respectivamente implicando una baja rotación dado que la mercadería se queda en promedio de 2, 2, 3, 4 y 4 meses en stock, respectivamente. Lo que ocasiona un capital estático, ocioso que no genera rentabilidad. Después de hacer la entrevista al gerente y al contador, concluimos que se debe a que en los últimos años las ventas han disminuido debido a la agresiva competencia en el mercado.

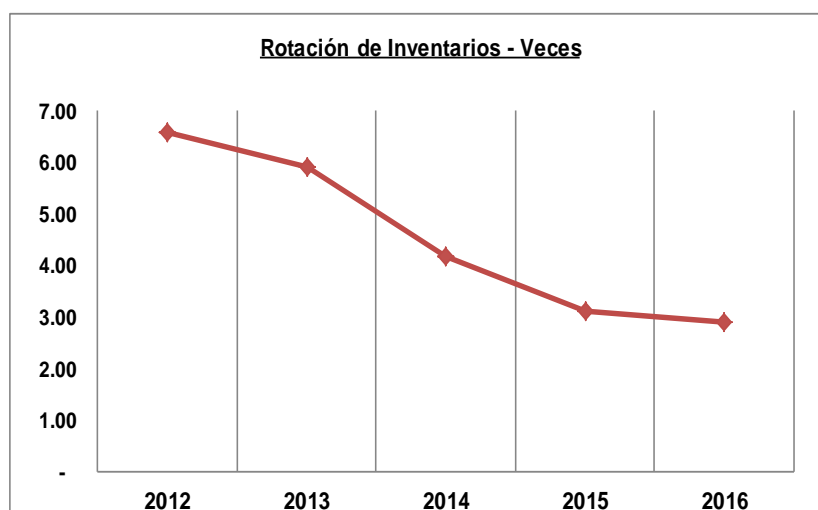
- **ROTACIÓN DE INVENTARIOS – VECES**

CUADRO N° 08

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Inventarios - = $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	8,640,946.00	8,994,074.00	7,466,210.00	6,415,280.00	4,729,717.00
Veces	1,317,427.00	1,526,759.00	1,797,523.00	2,080,781.00	1,631,856.00
Deseado: Mayor numero	6.56	5.89	4.15	3.08	2.90

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 08



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°08

De acuerdo al Gráfico N°08: Se puede observar que durante los cinco años de estudio hay una disminución progresiva de veces de rotación de mercaderías. El año 2016 es el más crítico, debido a que la rotación de inventarios es de 3 veces al año, que vendría a ser cada 4 meses que demora en salir al mercado las mercaderías.

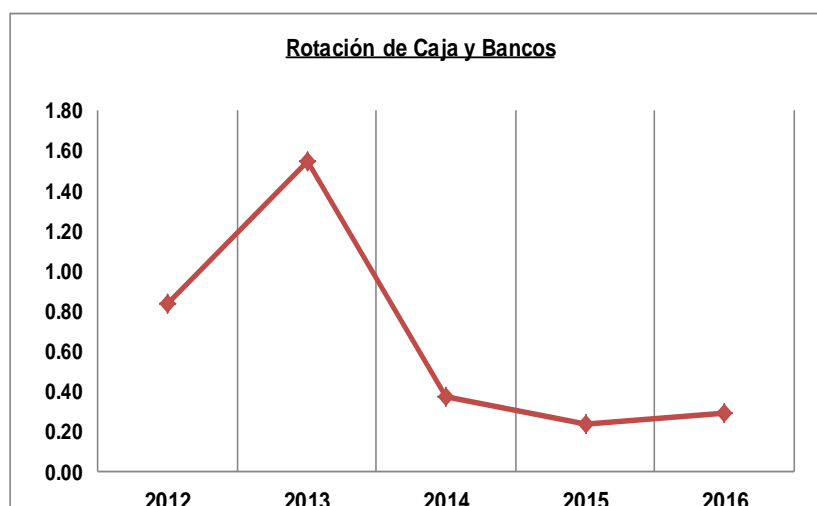
- **ROTACIÓN DE CAJA Y BANCOS**

CUADRO N° 09

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de					
Caja y Bancos = $\frac{\text{Caja y Bancos} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$	7,335,360.00	14,283,360.00	2,845,080.00	1,596,600.00	1,489,680.00
	8,783,619.00	9,243,653.00	7,788,303.00	6,970,035.00	5,224,119.00
	0.84	1.55	0.37	0.23	0.29

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 09



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°09

De acuerdo al Gráfico N°09: Se observa que la empresa en los cinco años no cuenta con liquidez en caja y bancos para cubrir ni un solo día de ventas, a excepción del periodo 2013. Concluimos que la empresa no puede dar un crédito a dichos días.

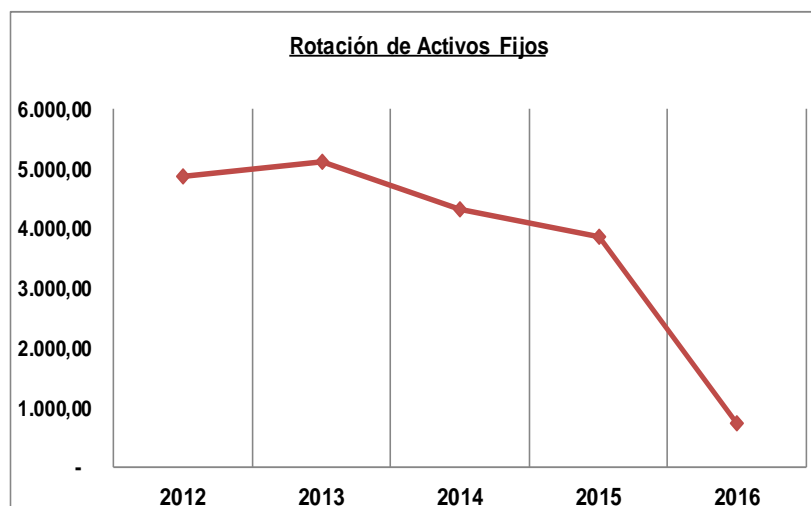
- **ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

CUADRO N° 10

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Activos Fijos = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos}}$	8.783.619,00	9.243.653,00	7.788.303,00	6.970.035,00	5.224.119,00
	1.811,00	1.811,00	1.811,00	1.811,00	7.097,00
	4.850,15	5.104,17	4.300,55	3.848,72	736,10

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 10



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°10

De acuerdo al Gráfico N°10: Observamos que la empresa en los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 está colocando entre sus clientes 4,850, 5,104, 4,300, 3,849 y 736 veces, respectivamente, el valor de la inversión en activos fijos. Así mismo observamos que el año 2016 tiene una baja sustancial, ello debido a que las ventas disminuyeron, así mismo se adquirieron equipos de cómputo para la empresa.

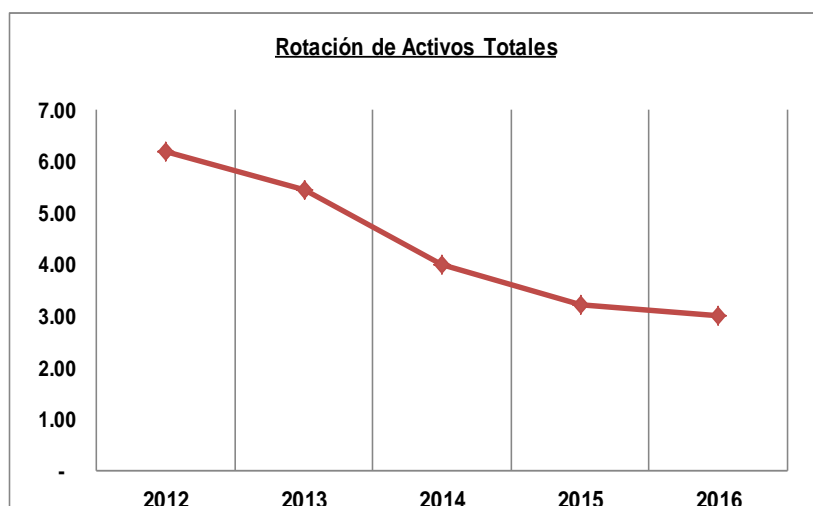
• ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

CUADRO N° 11

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de					
Activos = Ventas Netas	8,783,619.00	9,243,653.00	7,788,303.00	6,970,035.00	5,224,119.00
Totales Activo Total	1,418,828.00	1,695,606.00	1,961,795.00	2,163,983.00	1,745,540.00
Deseado: Mayor a 1	6.19	5.45	3.97	3.22	2.99

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 11



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°11

De acuerdo al Gráfico N°11: Observamos que la empresa en los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 por cada sol invertido en activos se genera S/. 6.19, S/. 5.45, S/. 3.97, S/. 3.22 y S/. 2.99 de ventas, respectivamente. Observamos que del periodo 2012 al 2016 ha sufrido disminuciones progresivamente, ello producto de la disminución de las ventas netas.

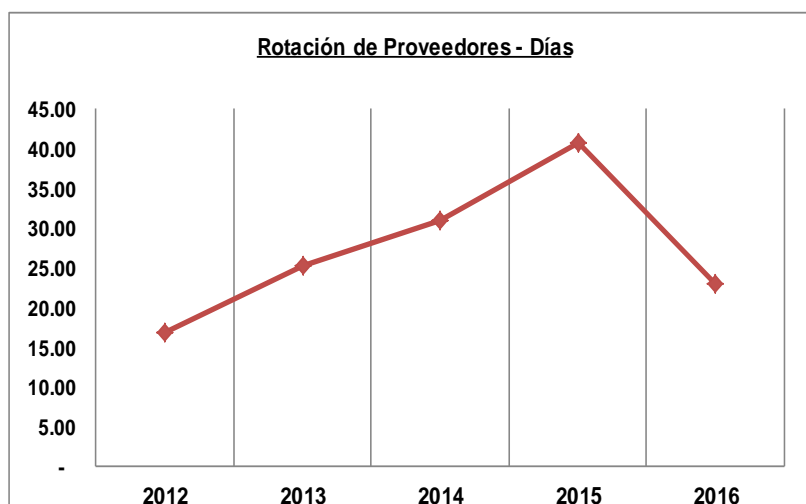
- **ROTACIÓN DE PROVEEDORES – DÍAS**

CUADRO N° 12

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Proveedores = $\frac{\text{Ctas por pagar} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}}$	145,296,720.00	225,468,720.00	230,833,440.00	260,926,560.00	108,440,640.00
Días	8,640,946.00	8,994,074.00	7,466,210.00	6,415,280.00	4,729,717.00
Deseado: Mayor numero	16.81	25.07	30.92	40.67	22.93

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 12



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°12

De acuerdo al Gráfico N°12: Observamos que en los periodos 2012, 2013, 2014, 2015 la empresa tiene 17, 25, 31, 41 días, respectivamente, para pagar los créditos que los proveedores le han otorgado. Así mismo se observa que el año 2016 en comparación al año 2015 hay una disminución de 18 días debido a que se cancelaron en parte las deudas a los proveedores.

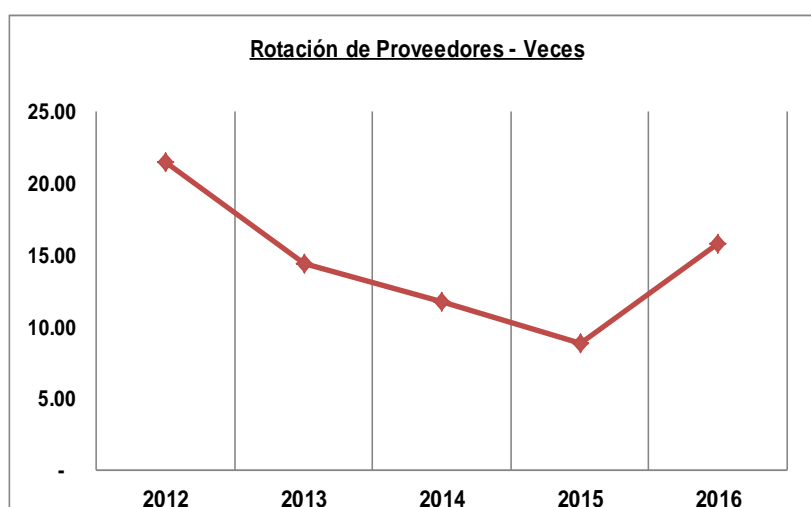
- **ROTACIÓN DE PROVEEDORES – VECES**

CUADRO N° 13

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Proveedores = $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ctas por pagar}}$	8,640,946.00	8,994,074.00	7,466,210.00	6,415,280.00	4,729,717.00
Veces	403,602.00	626,302.00	641,204.00	724,796.00	301,224.00
Deseado: Menor numero	21.41	14.36	11.64	8.85	15.70

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 13



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°13

De acuerdo al Gráfico N°13: Como se observa del periodo 2012, 2013, 2014, 2015 hay una disminución progresiva de 21.41, 14.36, 11.64, 8.85 veces, respectivamente, para que la empresa cancele los créditos que los proveedores le han otorgado. Caso contrario sucede con el año 2016 donde aumento en 6.85 veces más en comparación con el año 2015. Concluimos que la rotación de cuentas pagar es muy alta, debido a que no se está aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores

D. RATIOS DE RENTABILIDAD

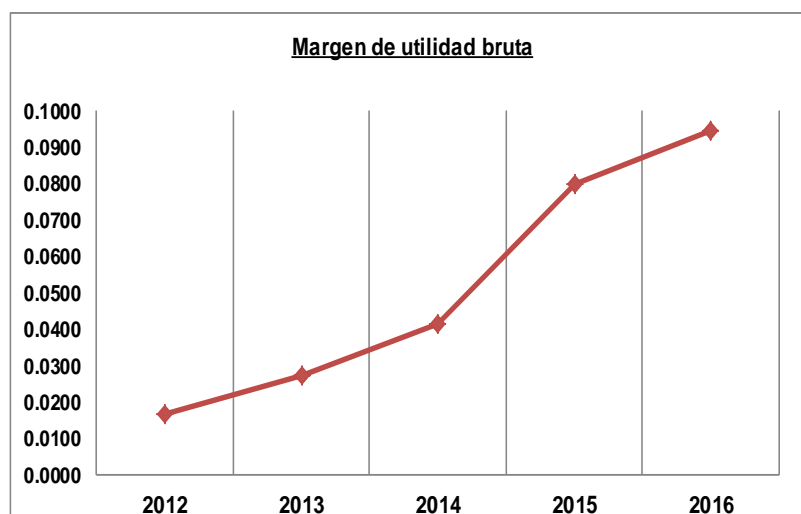
- **MARGEN DE UTILIDAD BRUTA**

CUADRO N° 14

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Margen de utilidad bruta = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	142,673.00	249,579.00	322,093.00	554,755.00	494,402.00
	8,783,619.00	9,243,653.00	7,788,303.00	6,970,035.00	5,224,119.00
Deseado: Mayor a 0.05	0.0162	0.0270	0.0414	0.0796	0.0946

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 14



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°14

De acuerdo al Gráfico N°14: Indica las ganancias con relación a las ventas, deducido los costos de mercaderías vendidas. La empresa ha tenido una utilidad bruta de 1.62%, 2.70%, 4.14%, 7.96%, 9.46% en relación a los periodos 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016, respectivamente, con respecto a su nivel de ventas anuales. Como se aprecia el margen bruto ha ido aumentando año a año, a pesar de que las ventas netas han disminuido. Los periodos 2012 al 2014 tienen indicadores por debajo de lo deseado, mientras que el ejercicio 2015 y 2016 reflejan un sólido margen bruto.

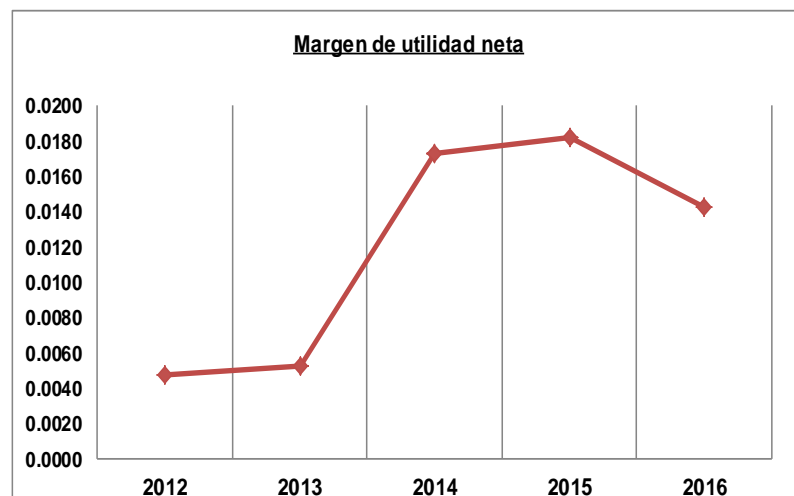
- **MARGEN DE UTILIDAD NETA**

CUADRO N° 15

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Margen de utilidad neta = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	41,180.00	47,907.00	134,456.00	126,952.00	74,115.00
	8,783,619.00	9,243,653.00	7,788,303.00	6,970,035.00	5,224,119.00
	0.0047	0.0052	0.0173	0.0182	0.0142

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 15



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°15

De acuerdo al Gráfico N°15: Refleja que por cada sol que vendió la empresa, después de deducir costos, gastos e impuestos en los ejercicios 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016 se obtuvo una utilidad neta de 0.0047, 0.0052, 0.0173, 0.0182 y 0.0142 soles, respectivamente. Observamos que en los periodos 2012 y 2013 la utilidad neta no llega ni al 1% del total de ventas, mientras en el año 2014 al 2016 si se supera el 1%. Por lo que se concluye que no se está produciendo una adecuada retribución en utilidades netas para la empresa.

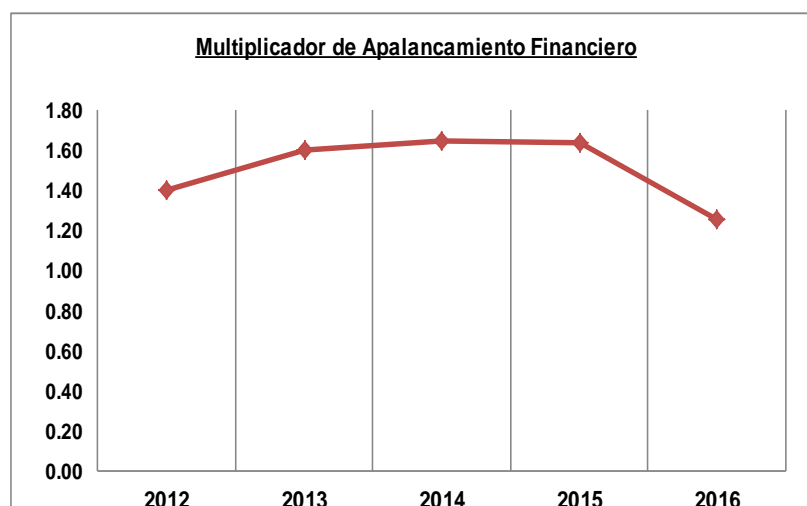
• MULTIPLICADOR DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

CUADRO N° 16

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Multiplicador de Apalancamiento = $\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}$	1,418,828.00	1,695,606.00	1,961,795.00	2,163,983.00	1,745,540.00
	1,012,950.00	1,060,858.00	1,195,314.00	1,322,265.00	1,396,380.00
	1.40	1.60	1.64	1.64	1.25

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 16



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°16

De acuerdo al Gráfico N°16: se observa que para el año 2012, 2013, 2014, 2015 por cada sol que aportaron los accionistas, se lograron conseguir 1.40, 1.60, 1.64 y 1.64 soles de activos, respectivamente. Como se aprecia hay un aumento progresivo. Sin embargo, en el año 2016 observamos una caída importante en el ratio, debido a que el rubro de Existencias disminuyó sustancialmente.

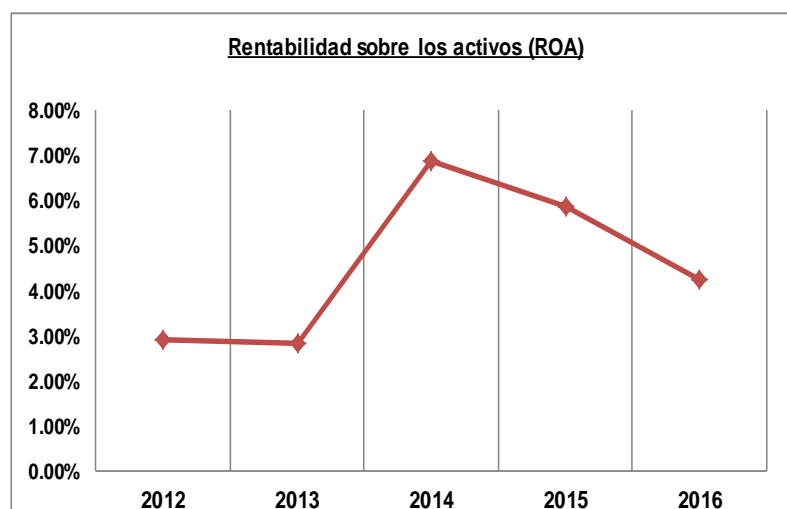
- **RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)**

CUADRO N° 17

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rentabilidad sobre los activos (ROA) = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	41,180.00	47,907.00	134,456.00	126,952.00	74,115.00
	1,418,828.00	1,695,606.00	1,961,795.00	2,163,983.00	1,745,540.00
	2.90%	2.83%	6.85%	5.87%	4.25%

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 17



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°17

De acuerdo al Gráfico N°17: Con respecto al ROA, observamos un aumento progresivo en los años 2012 al 2014. Mientras que en los periodos 2015 y 2016 hay una ligera disminución. Por ejemplo, el resultado del 2014 revela que por cada sol invertido en activos se produjo un rendimiento de 6.85%, coeficiente mayor al periodo 2016 que se obtuvo 4.25%. Lo cual refleja que la empresa tiene activos ociosos.

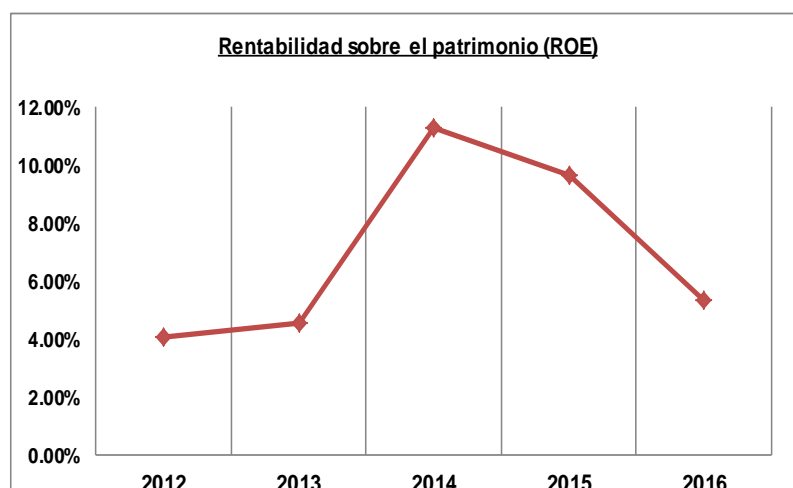
- **RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)**

CUADRO N° 18

INDICADOR FINANCIERO	EJERCICIO O PERIODO				
	2012	2013	2014	2015	2016
Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	41,180.00	47,907.00	134,456.00	126,952.00	74,115.00
	1,012,950.00	1,060,858.00	1,195,314.00	1,322,265.00	1,396,380.00
	4.07%	4.52%	11.25%	9.60%	5.31%

Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

GRÁFICO N° 18



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2012 - 2016.

ANÁLISIS DEL GRÁFICO N°18

De acuerdo al Gráfico N°18: El resultado indica que en los periodos 2012, 2013 y 2014 por cada sol que invierte el propietario se genera un rendimiento progresivo de 4.07%, 4.52% y 11.25% sobre el patrimonio, respectivamente. Cabe mencionar que en los periodos 2015 y 2016 hubo una disminución considerable, producto de que las utilidades netas también descendieron. El año 2016 se obtiene un rendimiento de un 5.31% por cada sol invertido.

E. SISTEMA DUPONT

GRÁFICO N°19: Análisis Método DUPONT - Año 2012

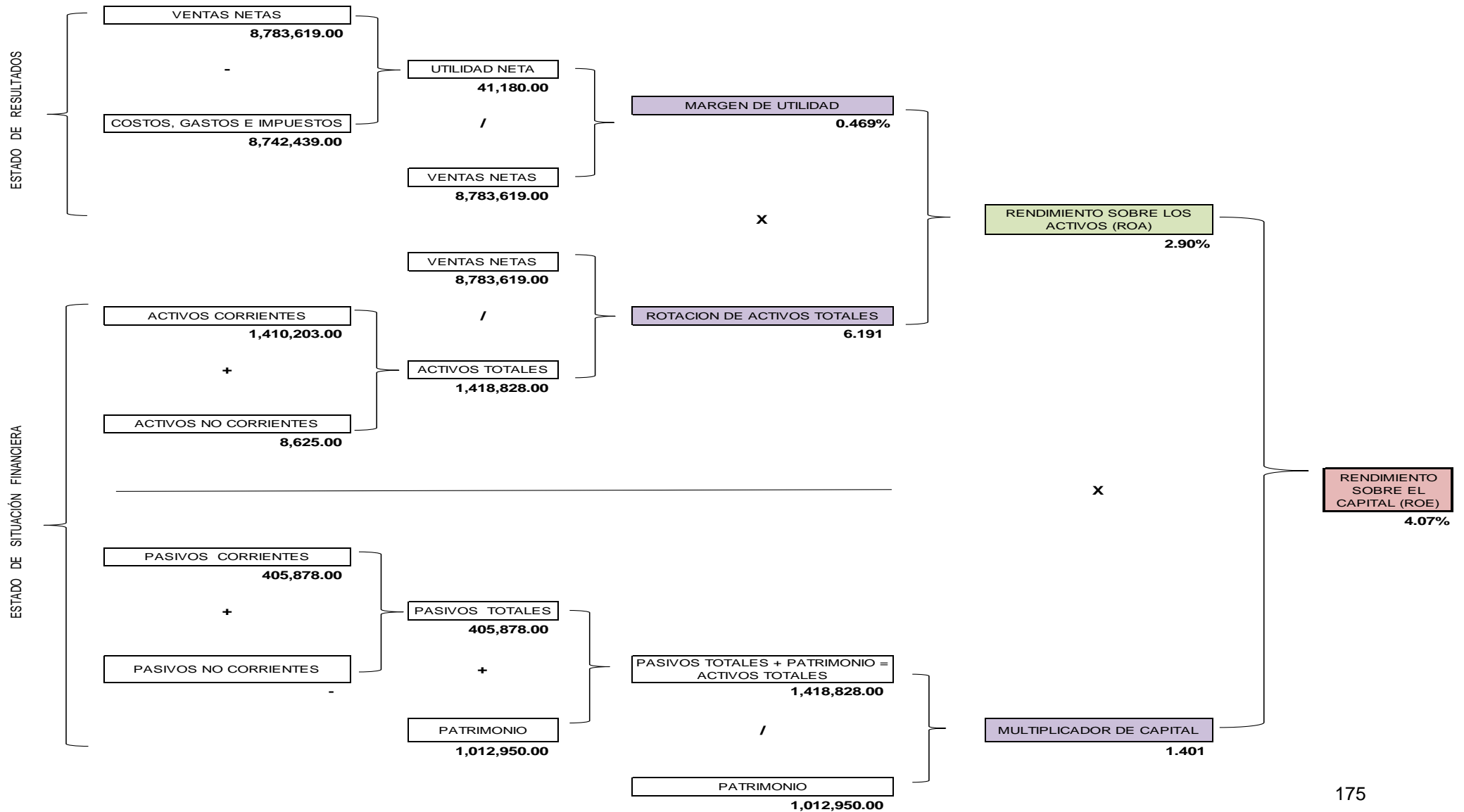
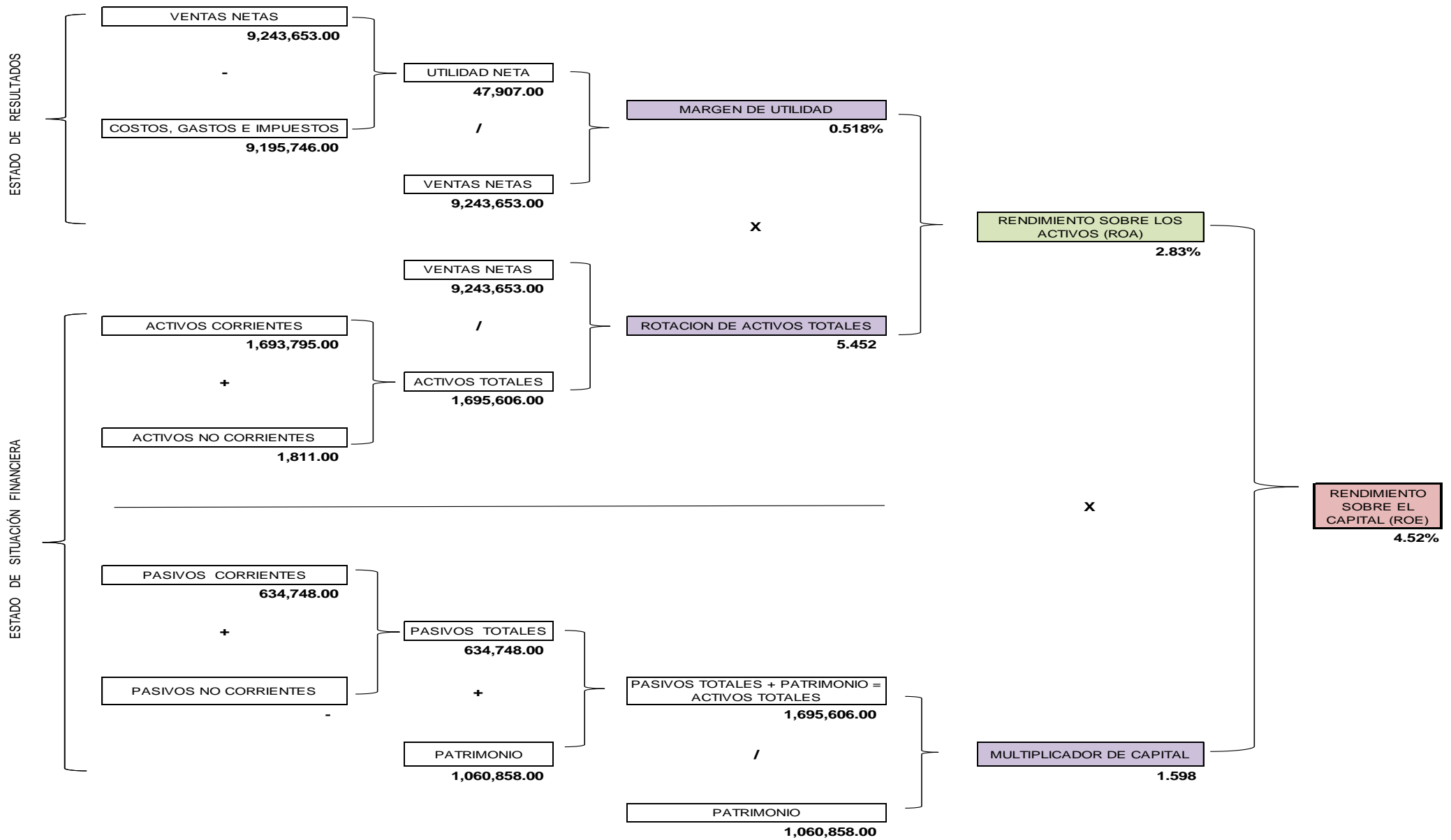
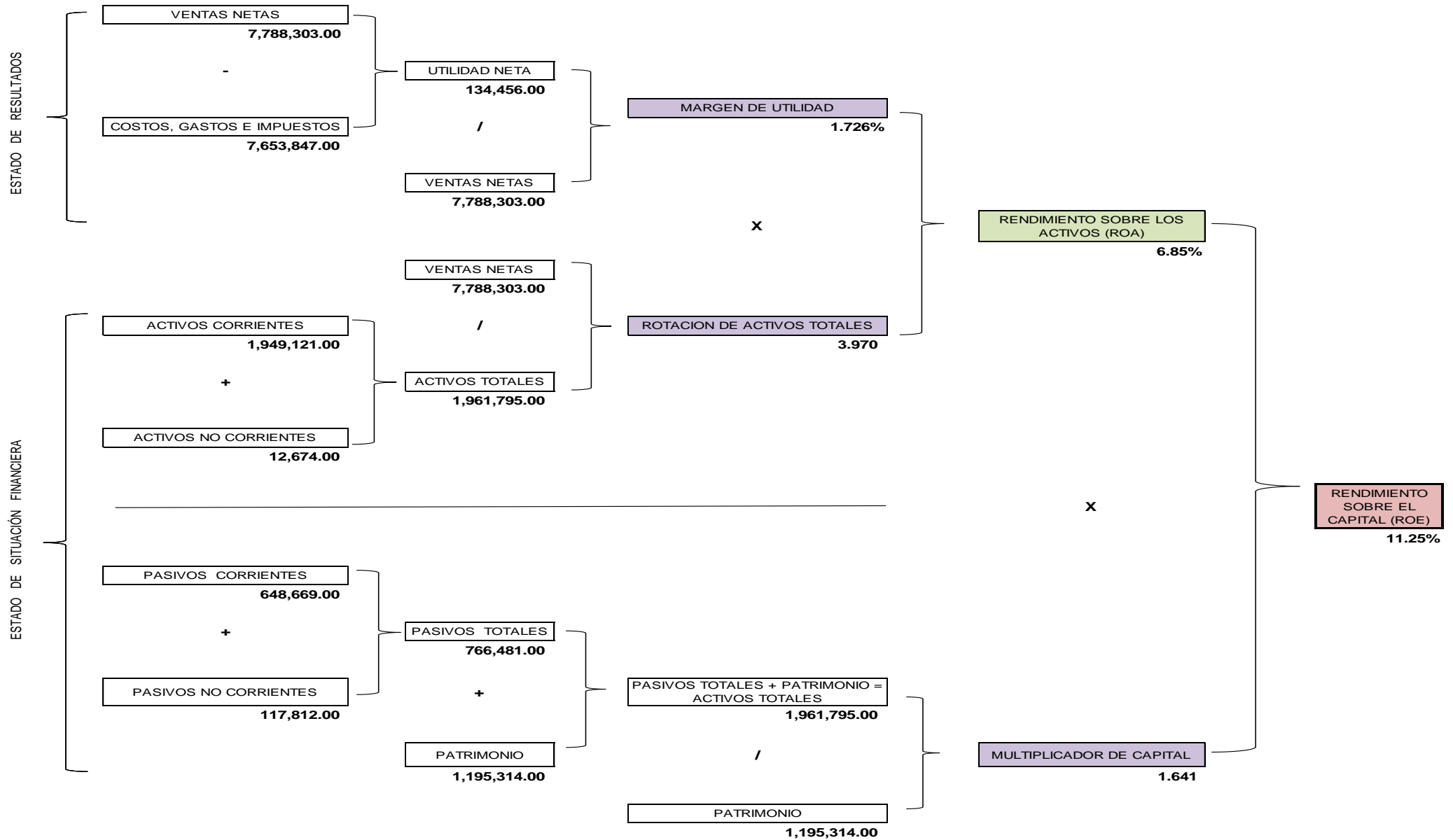


GRÁFICO N°20: Análisis Método DUPONT - Año 2013



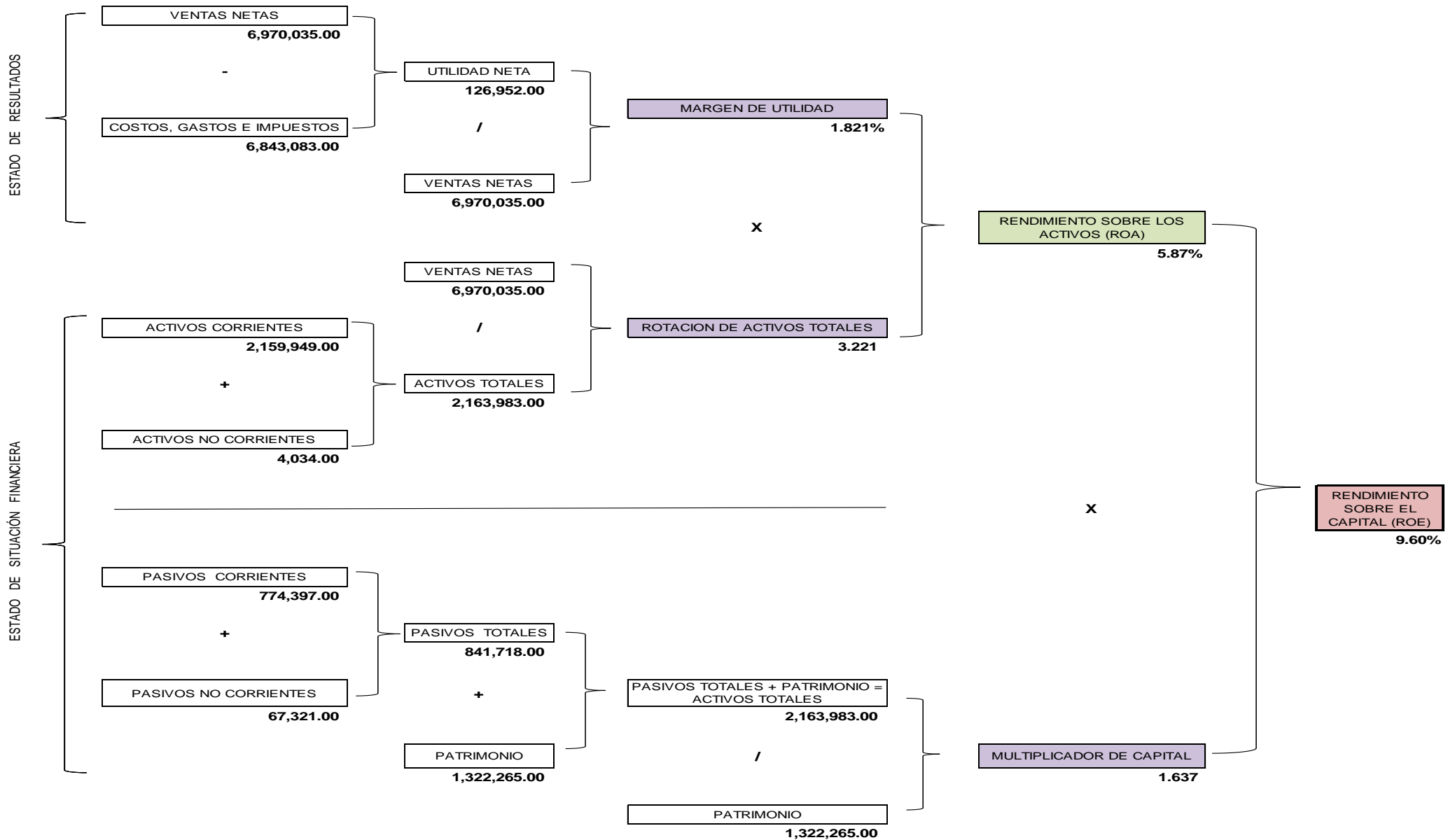
Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2013.

GRÁFICO N°21: Análisis Método DUPONT - Año 2014



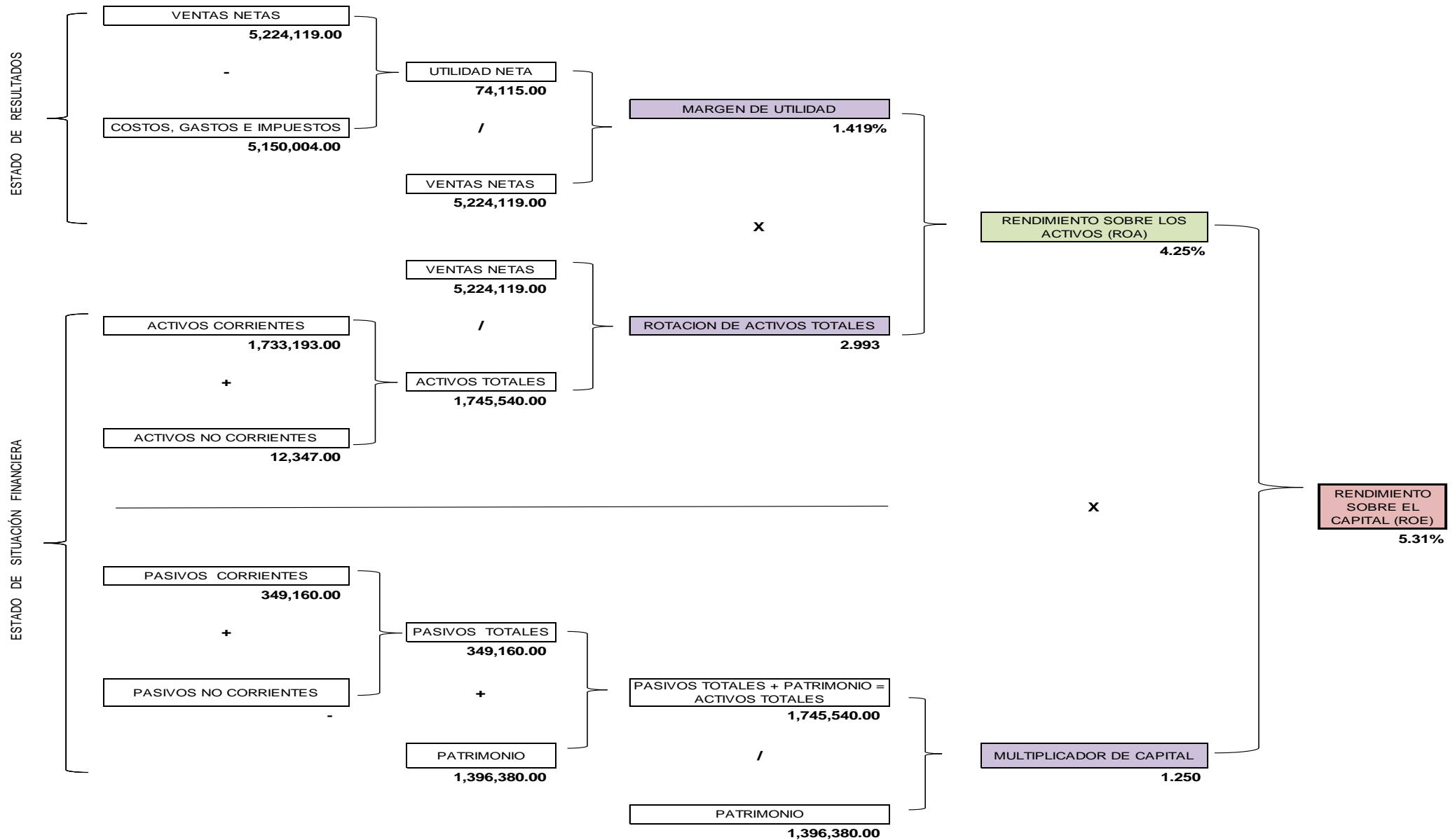
Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2014.

GRÁFICO N°22: Análisis Método DUPONT - Año 2015



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2015.

GRÁFICO N°23: Análisis Método DUPONT - Año 2016



Fuente: Estados Financieros de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2016.

ANÁLISIS DEL MÉTODO DUPONT

El sistema de análisis DUPONT se realizó con el propósito de localizar las áreas responsables del desempeño financiero de la empresa. En pocas palabras lo que se busca es expresar el ROE (rentabilidad sobre el patrimonio) de la empresa en función de tres componentes: el margen de utilidad o la eficiencia operativa, la rotación de activos totales o la eficiencia en el uso de los activos totales y el multiplicador del capital o el grado de apalancamiento financiero.

A continuación, presentamos el consolidado del análisis del sistema DUPONT, para una mejor visualización de sus partes.

TABLA N° 05. Consolidado Análisis DUPONT

Denominación	Ejercicio o Periodo				
	2012	2013	2014	2015	2016
A Utilidad Neta	41,180	47,907	134,456	126,952	74,115
B Ventas	8,783,619	9,243,653	7,788,303	6,970,035	5,224,119
Margen de la utilidad neta	0.469%	0.518%	1.726%	1.821%	1.419%
Ventas	8,783,619	9,243,653	7,788,303	6,970,035	5,224,119
C Activos totales	1,418,828	1,695,606	1,961,795	2,163,983	1,745,540
Rotacion de activos totales	6.191	5.452	3.970	3.221	2.993
Activos totales	1,418,828	1,695,606	1,961,795	2,163,983	1,745,540
D Patrimonio	1,012,950	1,060,858	1,195,314	1,322,265	1,396,380
Multiplicador propiedad	1.401	1.598	1.641	1.637	1.250
ROA	2.90%	2.83%	6.85%	5.87%	4.25%
A/D ROE	4.07%	4.52%	11.25%	9.60%	5.31%

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar en el Tabla N° 05, el resultado del ROE indica que en los periodos 2012, 2013 y 2014 hay un rendimiento progresivo de 4.07%, 4.52% y 11.25% sobre el patrimonio, a pesar de que la empresa en esos periodos no está utilizando eficientemente sus activos (en promedio anual el 92% corresponde al rubro existencias). Todo lo contrario sucede con la eficiencia operativa que ha ido

aumentando progresivamente, ello debido a que a pesar de la disminución de las ventas netas, el margen bruto ha aumentado progresivamente.

En cuanto al periodo 2015 observamos que el ROE ha disminuido sustancialmente con relación al periodo 2014, a pesar el margen de utilidad ha aumentado. Ello debido a que la eficiencia de activos totales disminuyó, toda vez que las ventas disminuyeron mientras los activos corrientes aumentaron (96% en promedio existencias).

Referente al periodo 2016 observamos que el ROE ha disminuido abruptamente en 4.29% con relación al año 2015, de 9.60% a 5.31%, ello debido a la disminución de sus ventas, a la ineficiencia en el uso de activos totales y el bajo grado de apalancamiento financiero.

Se concluye que la empresa en los cinco años de investigación tiene un bajo rendimiento sobre la inversión (ROE), debido a la ineficiencia de uso de los activos totales, que en promedio anual el 93% corresponden al rubro de existencias. Sumado a ello la ineficiencia operativa, ya que de nada sirve aumentar el margen de utilidad bruta si no se ahorra en costos y gastos (como lo demuestra el aumento de gastos operativos durante los 5 años de estudio).

3.2 TABULACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

TABLA N° 06. TABULACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

Preguntas	Entrevistado 01 - Contador	Entrevistado 02 - Gerente	Análisis
<p><u>Pregunta N° 01</u></p> <p>¿La empresa realiza periódicamente análisis e interpretación a sus Estados Financieros? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p><u>Respuesta:</u></p> <p>Sí, cuando el representante legal de la empresa lo requiere, especialmente para saber las variaciones de efectivo y existencias. Mayormente se analiza cuando se presenta al banco.</p>	<p><u>Respuesta:</u></p> <p>Si se realiza, pero de forma eventual, cuando nos solicita una entidad financiera.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; la empresa no realiza periódicamente análisis e interpretación a sus Estados Financieros, sino de forma eventual cuando se lo requiere una institución financiera.</p>
<p><u>Pregunta N° 02</u></p> <p>¿Durante los años 2014, 2015 y 2016 las ventas netas han disminuido progresivamente en 7, 788,303.00, 6, 970,035.00, 5, 224,119.00 soles, respectivamente, conoce las causas? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p><u>Respuesta:</u></p> <p>Si, por la escasa demanda que ha tenido la empresa, debido a la alta competitividad de su rubro.</p>	<p><u>Respuesta:</u></p> <p>Claro que si, como usted puede apreciar el negocio farmacéutico tiene mucha competencia, las farmacias extranjeras, como INKA FARMA, están que aperturan locales en todos lados. Como somos una MYPE nos es difícil competir con el capital extranjero, con las empresas grandes. Ello ha conllevado a que las ventas disminuyan en los últimos años.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; las ventas netas han disminuido progresivamente en los últimos tres años debido a la alta competencia en el mercado farmacéutico.</p>
<p><u>Pregunta N° 03</u></p> <p>¿Se lleva un control de los costos de adquisición y de ventas de las mercaderías? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p><u>Respuesta:</u></p> <p>Sí, la empresa de acuerdo al nivel de sus ingresos lleva KARDEX VALORIZADO, es decir un control de unidades y costos de sus mercaderías.</p>	<p><u>Respuesta:</u></p> <p>Si se lleva, la empresa tiene un sistema de control de lo que se adquiere y se vende.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; la empresa lleva un control de los costos de adquisición y de ventas de las mercaderías. La empresa tiene KARDEX VALORIZADO.</p>

Preguntas	Entrevistado 01 - Contador	Entrevistado 02 - Gerente	Análisis
<p>Pregunta N° 04</p> <p>¿Durante los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 el margen de utilidad bruta ha aumentado progresivamente en 1.62%, 2.70%, 4.14%, 7.96%, 9.46%, respectivamente, conoce las causas? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Es debido a que la empresa aumenta el margen de ganancia, para obtener mayores utilidades.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Debido a la fuerte competencia en el mercado farmacéutico, la empresa para poder cubrir sus costos y gastos, aumenta su margen de ganancia. A eso se debe.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; las causas que han conllevado a que el margen de utilidad bruta ha aumentado progresivamente en los últimos cinco años, es debido a que la empresa ha aumentado su margen de ganancia para obtener mayores utilidades para poder cubrir sus costos y gastos.</p>
<p>Pregunta N° 05</p> <p>¿Durante los años 2014, 2015, 2016 los gastos de ventas han aumentado progresivamente en 2.98%, 5.94%, 7.14%, respectivamente, a pesar que las ventas en dichos periodos han disminuido, conoce las causas? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>La empresa puede dejar de obtener ingresos por ventas debido a la competencia, pero los trabajadores sigan laborando. Además la base de los sueldos aumenta o se contrata más personal para brindar con mayor eficiencia y calidad los productos de la farmacia.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Si bien es cierto las ventas han disminuido en los últimos años, ello no implica que nosotros no contratemos más personal o aumentemos los sueldos. Estamos convencidos de que en los próximos años la empresa ira mejorando su nivel de ventas, ya que contamos con un personal capacitado y competente, que cada día viene sembrando confianza en la comunidad chimbotana.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; los gastos de ventas han aumentado progresivamente en los últimos tres años, a pesar que las ventas han disminuido, debido a que la empresa ha aumentado los sueldos de sus trabajadores o contrata más personal capacitado y competente. Ya que la empresa tiene como estrategia de ventas, la buena atención de sus clientes, que en el futuro le será rentable.</p>
<p>Pregunta N° 06</p> <p>¿Durante los años 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016 el índice de rotación de mercaderías ha disminuido progresivamente en 6.56, 5.89, 4.15, 3.08, 2.90 veces, respectivamente, conoce las causas? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>La baja rotación de mercaderías es debida a la poca demanda que tiene la empresa, por la abrupta competencia. Vemos locales de farmacias por todos lados.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Como usted tiene conocimiento, las ventas han disminuido en los últimos años, debido a la competencia, ello ha conllevado que nuestras mercaderías no roten, no salgan al mercado a la velocidad que deseamos.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; el índice de rotación de mercaderías ha disminuido progresivamente en los últimos cinco años, debido a que la empresa en el mercado farmacéutico tiene mucha competencia, ello imposibilita que las mercaderías salgan en menor tiempo en el mercado.</p>
<p>Pregunta N° 07</p> <p>¿El rubro existencias (mercaderías) durante los años 2012 al 2016 representa en promedio anual el 93% del activo total, conoce las causas de por qué se sigue adquiriendo mercaderías si estas no se convierten en liquidez absoluta (efectivo y equivalente de efectivo)? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Son políticas que la empresa implementa.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Emprender un negocio en el mercado farmacéutico es muy difícil, muchas veces se tiene que asumir riesgos al momento de la adquisición de mercaderías. Se tiene que aprovechar promociones y descuentos de nuestros proveedores, que nos permita nivelar nuestros costos con los de la competencia.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; las causas de por qué se sigue adquiriendo mercaderías si estas no se convierten en liquidez absoluta (efectivo y equivalente de efectivo), es debido a que la empresa aprovecha promociones y descuentos de sus proveedores.</p>

Preguntas	Entrevistado 01 - Contador	Entrevistado 02 - Gerente	Análisis
<p>Pregunta N° 08</p> <p>¿Durante los años 2012 al 2016 el activo fijo no representa ni el 1% del activo total, conoce las causas de por qué no se invierte? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Considero que la causa radica en que como es una empresa comercial dedicada a la venta de medicamentos, no necesita contar con importantes activos para la realización de su actividad empresarial.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>No se invierte en activos fijos, porque todavía no se cuenta con los recursos necesarios para adquirirlos. Esperamos en los próximos años contar con activos fijos para la empresa.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; las causas de por qué no se invierte en la adquisición de activos, es debido a que no cuenta con los recursos y porque su rubro comercial no necesita demasiados activos fijos para la realización de sus actividades.</p>
<p>Pregunta N° 09</p> <p>Desde su punto de vista: ¿Que es planificación financiera?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>A mi punto de vista personal, la planificación financiera significa poder organizar las diferentes estrategias para alcanzar los objetivos que se traza una empresa. Para ello tiene que definir sus objetivos a corto y largo plazo, además planificar sus operaciones. Elaborar todo un sistema de presupuestos, que le servirán como un instrumento de guía frente a cualquier problema en el futuro.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Planificar significa, calcular con anticipación tus posibles gastos e ingresos que tendrá la empresa. Que puede ser medio año o un año. A ello se agrega estrategias de marketing, de ventas.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; la planificación financiera es prever sus operaciones mediante presupuestos que van acompañados de estrategias de marketing y ventas, que le permita alcanzar sus objetivos a corto y largo plazo.</p>
<p>Pregunta N° 10</p> <p>¿La empresa realiza periódicamente planificación financiera? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Se realiza, pero no de forma constante.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Si realizamos, pero de forma eventual, de forma empírica.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; la empresa no realiza periódicamente planificación financiera. Realiza de forma eventual y práctica.</p>
<p>Pregunta N° 11</p> <p>¿La empresa tiene definida su misión, visión y valores? Si () No () ¿Por qué?</p>	<p>Respuesta:</p> <p>Si tiene, pero de forma genérica.</p>	<p>Respuesta:</p> <p>La empresa cuenta con una misión, visión y valores, que necesita actualizarse.</p>	<p>Analizando la respuesta del contador y gerente, se concluye que; la empresa tiene definida su misión, visión y valores, que necesita actualizarse.</p>

Fuente: Datos obtenidos de la Guía de Entrevista, aplicado al Contador y Gerente de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN".

IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el presente trabajo de investigación titulado “Análisis de la Situación Económica - Financiera del periodo 2012 -2016 y Propuesta de una Planificación Financiera para la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, Chimbote”, después de aplicar los instrumentos de investigación, encontramos los siguientes problemas a discutir:

- Según los resultados obtenidos de la Tabla N° 03 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera, observamos que en los periodos 2012 al 2016, el Activo Corriente representa en promedio el 99.55% del total del activo, siendo el rubro Existencias (mercaderías) el más relevante, por ejemplo; las mercaderías el año 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016, representa el 92.85%, 90.04%, 91.63%, 96.16%, 93,49%, respectivamente, que en promedio anual representa el 93% del total del activo. Otro rubro importante en el activo corriente es el rubro Otros Activos Corrientes, pues representan el 5.59% promedio en los 5 años, por concepto de saldo a favor de IGV, renta, percepciones y retenciones. En cuanto al Efectivo y equivalente de efectivo observamos que el año 2012 representa el 1.44% (S/. 20,376.00) mientras que en el año 2016 representa 0.24% (S/. 4,38.00), hay una variación sustancial. El rubro Efectivo y Equivalente de Efectivo en promedio anual representa el 0.92% del total del activo, es el importe más reducido del activo corriente, debido a que la empresa invierte en compra de mercaderías y pago de elevada planilla de trabajadores. Con relación al Activo no Corriente observamos que representa en promedio los cinco años el 0.45% del total del activo, mientras que el rubro Inmuebles, Maquinaria y Equipo representa el 0.08% promedio anual. En base al estudio de Coello (2015) señala que el análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de los activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados, permitiendo el análisis financiero de las siguientes apreciaciones objetivas: Visión panorámica de la estructura del estado

financiero, muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado. Si el analista, lector o asesor conoce bien la empresa, puede mostrar las relaciones de inversión y financiamiento entre activos y pasivos que ha generado las decisiones financieras, evalúa las decisiones gerenciales, que han operado esos cambios, los cuales se pueden comprobar más tarde con el estudio de los estados de cambios. (p. VII-1).

Como refiere Coello, el análisis vertical nos permite tener una visión más amplia de cómo se encuentra la estructura de los estados financieros, permitiéndonos evaluar la participación de cada rubro. Analizando los problemas encontrados en el análisis vertical del estado de situación financiera, observamos que el rubro existencias representa en promedio anual el 93% del total del activo, consideramos que es un indicador ocioso que no le permite generar rentabilidad y liquidez para empresa, por lo que tendrá que implementar políticas de compras y ventas para mejorar los demás rubros que comprenden el estado de situación financiera.

- Analizando los resultados obtenidos del Gráfico N°03 Ratio de Prueba Defensiva o Liquidez Absoluta, observamos que la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2012 al 2016 la empresa dispone de escaso efectivo y equivalente de efectivo para poder afrontar sus obligaciones. Pues en promedio los cinco años el indicador financiero está por debajo del rango deseado (0.2 – 0.3). Ello debido a que la empresa tiene activos corrientes ociosos (rubro mercaderías, que en promedio anual representa el 93% del activo) que no generan efectivo y equivalente de efectivo, tal como se puede apreciar en el Gráfico N°01 Ratio de Liquidez General o Liquidez Corriente, la empresa por cada S/.1.00 de deuda a corto plazo en el periodo 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 cuenta con S/.3.47, S/.2.67, S/.3.00, S/.2.79, S/.4.96, respectivamente, para afrontar sus obligaciones. Evidenciándose así de que la empresa tiene activos corrientes ociosos puesto que el indicador financiero está por encima del rango deseado (1.5 – 2). En cuanto a Ricra (2013) nos menciona que el ratio de liquidez absoluta o indicador de caja, nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa para operar con sus

activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente. Por lo general, un valor alrededor de 0.3 se puede considerar aceptable, aunque el mejor índice siempre está en correspondencia a las características del sector en que se encuentra la empresa. Sin embargo, mientras los valores de este ratio sean mayores, implicaría tener efectivo en exceso, lo cual es perjudicial para la empresa porque el dinero está siendo improductivo al no generar interés. (p. VII-2). En base a lo que dice Ricra y a los problemas mencionados, se entiende que el ratio de liquidez absoluta es fundamental para que la empresa pueda cubrir sus obligaciones en forma inmediata con su efectivo y sus depósitos bancarios. Por lo tanto, si la empresa no mejora el índice de prueba defensiva, en cualquier momento determinado para cancelar sus obligaciones a corto plazo, recurrirá al remate de inventarios o vender otros activos corrientes para conseguir efectivo y equivalente de efectivo.

- De acuerdo a los resultados obtenidos del Gráfico N°07 Ratio de Rotación de Inventarios – días, observamos que la empresa en los periodos 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 tiene una rotación de mercaderías cada 55, 61, 87, 117 y 124 días en salir al mercado, respectivamente. Dichos indicadores muestran una baja rotación, dado que la mercadería en los periodos 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 se queda en promedio de 2, 2, 3, 4 y 4 meses en stock, respectivamente. Lo que ocasiona un capital estático, ocioso que no genera rentabilidad. Después de hacer la entrevista al gerente y al contador, concluimos que se debe a que en los últimos años las ventas han disminuido debido a la agresiva competencia en el mercado. Según Ferrer (2012) señala que el ratio de rotación de inventarios, “determina el número de veces que rotan los inventarios durante el año, indicando la velocidad con que estos se renuevan mediante la venta. Cuanto mayor sea el número de rotaciones, mayor será la eficacia con que se administran los inventarios de la empresa”. (p. IV-5). Contrastando lo que manifiesta Ferrer y los problemas encontrados, la empresa tiene una deficiente política de ventas y compras de existencias. Si no se corrigen estas políticas en la brevedad posible, se corre el riesgo (por la baja rotación de existencias) de

tener pérdidas por mercaderías debido a las fechas de vencimiento de los productos farmacéuticos.

- Según los resultados obtenidos del Gráfico N°11 Ratio de Rotación de Activos Totales, observamos que la empresa en los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 por cada sol invertido en activos se genera S/. 6.19, S/. 5.45, S/. 3.97, S/. 3.22 y S/. 2.99 de ventas, respectivamente. Observamos que del periodo 2012 al 2016 ha sufrido disminuciones progresivamente, ello producto de la disminución progresiva de las ventas netas y por mantener activos corrientes ociosos (el rubro de existencias representa en promedio anual el 93% del total del activo) que no generan rentabilidad. Si bien es cierto, los indicadores son mayores al rango deseado, concluimos que pueden mejorar, ya que se tiene activos corrientes ociosos que pueden generar ventas para la empresa, en la medida que se implemente políticas estratégicas de ventas. De acuerdo a Caccya (2015) concluye que el ratio de rotación de activos, “es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos. Es decir, mide la efectividad con que se utilizan los activos de la empresa”. (p. VII-2). Si la empresa no implementa políticas de ventas, que le permita ser más eficiente en la administración de sus activos, las ventas seguirán disminuyendo y los activos ociosos se mantendrán o seguirán aumentando.
- En cuanto a los resultados obtenidos del Gráfico N°15 Ratio de Margen de Utilidad Neta, observamos que la empresa que por cada sol que vendió, después de deducir costos, gastos e impuestos en los ejercicios 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016 se obtuvo una utilidad neta de 0.0047, 0.0052, 0.0173, 0.0182 y 0.0142 soles, respectivamente. Observamos que en los periodos 2012 y 2013 la utilidad neta no llega ni al 1% del total de las ventas netas, mientras en el año 2014 al 2016 si se supera el 1%. Por lo que se concluye que no se está produciendo una adecuada retribución en utilidades netas para la empresa. Así mismo después de hacer la entrevista al gerente y al contador, concluimos que se debe a la fuerte competencia

en el mercado y al aumento de los costos laborales en la empresa. En base a Ricra (2013) manifiesta que este ratio relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas y mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta porque considera, además, los gastos operacionales y financieros de la empresa. Mientras más alto sea este ratio, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas. (p. VII-1). Analizando lo que señala Ricra y los problemas encontrados, se sobreentiende que el ratio de utilidad neta es la medida más exacta de la rentabilidad neta sobre las ventas, ya que es el indicador después de la deducción de los gastos operacionales, otros gastos, gastos financieros e impuestos. Por lo cual concluimos que la empresa tiene que ahorrar costos y gastos para obtener un mejor índice de rentabilidad neta.

V. CONCLUSIÓN

V. CONCLUSIÓN

Después del desarrollo del trabajo de investigación realizado a la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, se arribó a las siguientes conclusiones:

1. Se analizó, interpreto y comparo la Situación Económica - Financiera a través de la aplicación del Análisis Horizontal y Vertical y, a través de la aplicación de los Ratios financieros de los periodos 2012 -2016, llegando a la conclusión de que la empresa ha tenido una disminución progresiva en sus ventas, debido a la agresiva competencia en el mercado y por mantener activos corrientes ociosos, siendo el más visible en la estructura del Estado de Situación Financiera, el rubro de existencias, que representa en promedio anual el 93% del total del activo. En cuanto a los ratios financieros, la empresa dispone de escasa liquidez absoluta para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo (debido a que tiene activos ociosos), tiene una deficiente rotación de inventarios y cuenta con un bajo índice de margen de utilidad neta.
2. La empresa no realiza periódicamente el análisis e interpretación a sus estados financieros, de manera genérica tiene definida su misión, visión y valores, analiza de forma empírica los factores internos y externos que influyen en el desempeño de la empresa. Así mismo no formula planeamientos presupuestarios, que le permitan anticipar y/o prevenir circunstancias inesperadas en el futuro, para tomar decisiones acertadas para la buena marcha de la empresa.
3. Se elaboró una propuesta de Planificación Financiera para el periodo 2018, que se encuentra en el Capítulo VII (p. 195). Llegando a la conclusión que la empresa logrará mayor eficiencia en la rotación de sus inventarios, generará mayor rentabilidad y mejorará su índice de liquidez absoluta.

VI. RECOMENDACIONES

VI. RECOMENDACIONES

Luego de las conclusiones a las cuales se llegó con la investigación se plantean las siguientes recomendaciones a la gerencia, para que la empresa mejore su situación económica - financiera, siendo estas las siguientes:

1. La empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, debe implementar políticas de compras y ventas, políticas de promociones y descuentos que le permita dar mayor rotación a sus mercaderías, conllevando a mejorar los indicadores de rentabilidad y liquidez.
2. La empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, debe aperturar nuevos establecimientos comerciales en lugares estratégicos (distritos de la provincia del santa y zonas rurales), que le permita seguir consolidándose en el mercado farmacéutico en la Provincia del Santa y la Región Ancash.
3. La empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, debe realizar periódicamente el análisis e interpretación de sus Estados Financieros y Planificación Financiera, que permita diagnosticar y pronosticar de forma objetiva la salud económico- financiera de la empresa.
4. La empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “Farmacia Bazan”, debe aplicar la Propuesta de Planificación Financiera para el periodo 2018, el cual le permitirá trazar un horizonte acertado para el éxito y logro de los objetivos de la empresa.

VII. PROPUESTA

VII. PROPUESTA

7.1 Título

Propuesta de una Planificación Financiera para la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro “FARMACIA BAZAN”, Chimbote - 2018.

7.2 Definición

La planificación financiera es un instrumento fundamental para que la gerencia pueda tomar decisiones acertadas y prever problemas en el futuro. Toda vez que teniendo variables financieras en el presente, se puede proyectar, en base a estimaciones y presupuestos, la situación económica – financiera de la empresa. En conclusión, la planificación financiera es una herramienta que nos permite adelantarnos a hechos que sucederán en el futuro.

7.3 Fundamento

Según el estudio de Robles (2012) indica que la planeación financiera “es una técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio, evaluación y proyección de la vida futura de una organización u empresa, visualizando los resultados de manera anticipada”. (p.15)

Así mismo Flores (2013) señala que planeación financiera 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 este proceso, la gerencia deberá también evaluar los planes e identificar aquellos cambios en las operaciones que podrían mejorar los resultados. La gerencia de esta forma establecerá ciertos lineamientos básicos de la política financiera de la empresa, como la inversión que necesitará la empresa en

nuevos activos, el grado de apalancamiento financiero, la cantidad de efectivo que será necesaria y la liquidez y capital de trabajo que la empresa requerirá. Así las decisiones que tome una empresa en estas cuatro áreas afectarán en forma directa su rentabilidad futura y en consecuencia su valor.

En conclusión, la planeación financiera es un medio de visualizar sistemáticamente el futuro y anticipar los posibles problemas antes de que se presenten. Los planes estratégicos y tácticos, así como sus fundamentos (programas, proyectos, estrategias y políticas), deben tener expresión en términos monetarios. La planeación financiera está cimentada en la recolección y el procesamiento de información externa e interna que contribuye al costeo, la presupuestación, la elaboración de los flujos de fondos y la preparación de estados financieros proyectados. Es imprescindible que los ejecutivos financieros tengan un profundo conocimiento sobre la economía nacional e internacional. Solo así podrán precisar cómo las políticas monetarias, tributaria, salarial y de comercio exterior incidirán en las proyecciones. (p.108)

7.4 Desarrollo de la propuesta

Para el desarrollo de la propuesta de Planificación financiera se analizó los factores internos y externos que influyen en el desempeño de la empresa. Así mismo se elaboró su misión, visión, valores, estableciéndose finalmente los objetivos institucionales que la empresa desea alcanzar.

Seguido se analizó los Estados Financieros Históricos, se procesó la información recolectada a través de la Guía de Entrevista y se tomaron como base para la elaboración de presupuestos, los indicadores Macroeconómicos del Ministerio de Economía y Finanzas - MEF.

Se puede establecer que la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", actualmente tiene fortalezas y oportunidades para lograr mayor rentabilidad y poder expandir nuevos establecimientos comerciales en el mercado. El hecho de ser una Farmacia reconocida a nivel local y regional y, al

haber adquirido el nombre de “Farmacia del Pueblo” tiene una ventaja competitiva frente a la afilente competencia de líneas Farmacéuticas internacionales.

➤ ANÁLISIS FODA

Para tener una misión y visión definida para el cumplimiento de sus objetivos, se procede analizar los factores internos y externos que influyen en el desempeño de la empresa.

CUADRO Nº 19. MATRIZ FODA

ANÁLISIS INTERNO ANÁLISIS EXTERNO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		1. Precios módicos. 2. Calidad de Productos. 3. Ubicación Estratégica de locales Comerciales.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS - FO	ESTRATEGIAS - DO
1. Crecimiento poblacional en Chimbote y Nuevo Chimbote. 2. Realizar inversiones para la apertura de nuevos locales comerciales. 3. Imagen y reconocimiento local y regional.	1. Garantizar la calidad y variedad de cada producto. 2. Aprovechamiento de la difusión de la buena imagen en la apertura de nuevos establecimientos comerciales.	1. Lograr en la apertura de nuevos locales la mayor rotación de inventarios. 2. Convertir las mercaderías en rentabilidad para invertir en la compra de locales propios.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS - FA	ESTRATEGIAS - DA
1. Apertura de nuevos locales comerciales de la competencia. 2. Situación política y económica en la región Ancash. 3. Retiro de clientes.	1. Aprovechar los lugares estratégicos para difundir más la calidad y precios de nuestros productos. 2. Brindar promociones para asegurar la permanencia de nuestros clientes.	1. Brindar información contable periódica de la situación económica - financiera de la empresa, para la toma de descisiones 2. Consolidar la buena imagen de la empresa a través de una agresiva campaña publicitaria.

Fuente: Elaboración Propia

➤ **MISIÓN**

FARMACIA BAZAN, es una empresa que busca satisfacer las necesidades y requerimientos de la comunidad, ofreciendo productos farmacéuticos de calidad, con el respaldo de un personal con formación, valores y vocación de servicio.

➤ **VISIÓN**

FARMACIA BAZAN, será la empresa líder, reconocida, con prestigio en el sector farmacéutico en la Provincia del Santa y en la Región Ancash, por la calidad de sus productos, por la buena atención a nuestros clientes y por la responsabilidad social hacia nuestra comunidad, respetando el medio ambiente y contribuyendo al desarrollo económico de la sociedad.

➤ **VALORES**

La empresa FARMACIA BAZAN, con el afán de contribuir al fortalecimiento de los objetivos institucionales que conlleve al crecimiento de la institución, a la realización personal y del bien común, tiene como valores institucionales, lo siguiente:

- Trabajo en equipo
- Puntualidad
- Vocación y compromiso
- Solidaridad
- Respeto
- Humanidad
- Ética
- Honestidad
- Disciplina
- Actitud positiva y constructiva
- Lealtad
- Respeto a las políticas y normas de la empresa

➤ OBJETIVOS

- El objetivo principal de la empresa FARMACIA BAZAN es diseñar estrategias, políticas de promociones y descuentos para dar mayor rotación a sus inventarios que permitan maximizar sus ventas.
- Apertura de dos nuevos establecimientos comerciales en lugares estratégicos. Uno en la plaza mayor de Nuevo Chimbote y el otro establecimiento en la plaza Central de San Luis - Nuevo Chimbote.
- Establecer relaciones duraderas con los clientes, por la calidad de nuestros productos y por el buen servicio de nuestros empleados.
- Posicionarnos en el mercado a través de campañas publicitarias, que permitan difundir la trayectoria e imagen de la empresa, que garantice seguridad y confianza.
- Ser reconocida como la empresa líder en cuanto a compromiso empresarial y responsabilidad social.

➤ ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Como menciona Flores (2013) “los estados financieros proyectados se elaboran con base a estimados, proyecciones o presupuestos, los cuales deben realizarse en consideración con el conocimiento del negocio y con las pautas que la gerencia espera lograr”. (p. 130).

En referencia a ello, la base para elaborar los estados financieros proyectados de nuestra investigación, son los diversos presupuestos. Dichos presupuestos se elaboraron en función de la información histórica de la empresa y de los pronósticos financieros, que son los indicadores Macroeconómicos del Ministerio de Economía y Finanzas - MEF.

Es común que los estados financieros que comprenden una planificación financiera, sean el estado de situación financiera y el estado de resultados. Para nuestra investigación se ha elaborado también el estado de cambios de flujo de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio. Ello con el propósito de dar a la gerencia un horizonte más amplio de análisis para la correcta toma de decisiones.

A continuación, presentamos los estados financieros proyectados, que contienen los probables resultados económicos y financieros de la empresa en el año 2018.

TABLA N°07. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO “FARMACIA BAZAN”
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
 Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018
 (Expresado en Soles)

DESCRIPCIÓN	IMPORTE
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	579,363.00
Valores Negociables	
Cuentas por Cobrar Comerciales	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	
Otras Cuentas por Cobrar	
Existencias (Mercaderías)	957,096.00
Otros Activos Corrientes	150,291.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,686,750.00
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	
Inversiones Permanentes	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	33,043.00
Depreciación acumulada - Inmuebles, Maquinaria y	-6,937.00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo	
Otros Activos (Activo Diferido)	5,250.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	31,356.00
TOTAL ACTIVO	1,718,106.00

DESCRIPCIÓN	IMPORTE
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Tributos, aportes y contribuciones	5,874.00
Remuneraciones y Participaciones	4,925.00
Cuentas por Pagar Comerciales	269,261.00
Otras Cuentas por Pagar	
Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	280,060.00
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas a Largo Plazo (obligaciones financieras)	
Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Ingresos Diferidos	
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
TOTAL PASIVO	280,060.00
PATRIMONIO	
Capital	908,909.00
Capital Adicional	
Acciones de Inversión	
Excedentes de Revaluación	
Reservas Legales	
Otras Reservas	
Resultados Acumulados	487,471.00
Resultado del Ejercicio	41,666.00
TOTAL PATRIMONIO	1,438,046.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,718,106.00

TABLA N°08. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

**CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO “FARMACIA BAZAN”
ESTADO DE RESULTADOS**

Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018

(Expresado en Soles)

DESCRIPCIÓN	IMPORTE
Ventas Netas (ingresos operacionales)	5,622,979.00
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	
TOTAL DE INGRESOS BRUTOS	5,622,979.00
Costo de ventas	-5,060,682.00
UTILIDAD BRUTA	562,297.00
Gastos Operacionales	
Gastos de Administración	-29,026.00
Gastos de Venta	-486,975.00
UTILIDAD OPERATIVA	46,296.00
Otros Ingresos (gastos)	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	
Otros Ingresos Gravados	
Otros Ingresos No Gravados	
Otros Gastos	
RESULTADOS ANTES DE PART. E IMPUESTOS	46,296.00
Participaciones	
Impuesto a la Renta 10%	-4,630.00
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	41,666.00

TABLA N°09. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO PROYECTADO

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN"

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO - DIRECTO

Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018

(Expresado en Soles)

ACTIVIDADES	IMPORTE
Actividades de Operación	
Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales	6,635,115.00
Cobranza de regalías, honorarios, comisiones y otros	
Cobranza de intereses y dividendos recibidos	
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad	
Menos:	
Pago a proveedores de bienes y servicios	-5,207,350.00
Pago de remuneraciones y beneficios sociales	-385,266.00
Pago de tributos	-344,974.00
Pago de intereses y rendimientos	
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	-96,800.00
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Operación	600,725.00
Actividades de Inversión	
Cobranza de venta de valores e inversiones permanentes	
Cobranza de venta de inmuebles, maquinaria y equipo	
Cobranza de venta de activos intangibles	
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad	
Menos:	
Pagos por compra de valores e inversiones permanentes	
Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo	-25,500.00
Pagos por compra de activos intangibles	
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Inversión	-25,500.00
Actividades de Financiamiento	
Cobranza de emisión de acciones o nuevos aportes	
Cobranza de recursos obtenidos por emisión de valores u otras obligaciones de largo plazo	
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad	
Menos:	
Pagos de amortización o cancelación de valores u otras obligaciones de largo plazo	
Pago de dividendos y otras distribuciones	
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Financiamiento	-
Aumento (Disminución) Neto de efectivo y Equivalente de Efectivo	575,225.00
Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Inicio del Ejercicio	4,138.00
Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Finalizar el Ejercicio	579,363.00

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN"

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO - INDIRECTO

Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018

(Expresado en Soles)

Conciliación del Resultado Neto con el Efectivo y Equivalente de Efectivo proveniente de las Actividades de Operación	IMPORTE
Utilidad (Pérdida) neta del Ejercicio	41,666.00
Más:	
Ajustes a la Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	
Depreciación y amortización del período	6,491.00
Provisión Beneficios Sociales	4,925.00
Provisiones Diversas	
Pérdida en venta de inmuebles, maquinaria y Equipo	
Pérdida en venta de valores e inversiones permanentes	
Pérdida por activos monetarios no corrientes	
Otros	
Menos:	
Ajustes a la Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	
Utilidad en venta de inmuebles, maquinaria y equipo	
Utilidad en venta de valores e inversiones permanentes	
Ganancia por pasivos monetarios no corrientes	
Cargos y Abonos por cambios netos en el Activo y Pasivo	
(Aumento) Disminución de Cuentas por Cobrar Comerciales	
(Aumento) Disminución de Cuentas por Cobrar Vinculadas	
(Aumento) Disminución de Otras Cuentas por Cobrar	
(Aumento) Disminución en Existencias	674,760.00
(Aumento) Disminución en Gastos Pagados por Anticipado	
Aumento (Disminución) de Cuentas por Pagar Comerciales	-31,963.00
Aumento (Disminución) de Remuneraciones por pagar	-43,569.00
Aumento (Disminución) de Otras Cuentas por Pagar (Tributos)	-51,585.00
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de la Actividad de Operación	600,725.00

TABLA N°10. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO PROYECTADO

**CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO “FARMACIA BAZAN”
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO**

Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018

(Expresado en Soles)

CUENTAS PATRIMONIALES	Capital	Capital Adicional	Acciones de Inversión	Excedente de Revaluación	Reserva Legal	Otras Reservas	Resultados Acumulados	TOTAL
SALDOS INICIALES AL 02 DE ENERO DE 2018	908,909.00						487,471.00	1,396,380.00
1. Efecto acumulado de los cambios en las políticas contables y la corrección de errores sustanciales								
2. Distribuciones o asignaciones de utilidades efectuadas en el período								
3. Dividendos y participaciones acordados durante el período								
4. Nuevos aportes de accionistas								
5. Movimiento de prima en la colocación de aportes y donaciones								
6. Incrementos o disminuciones por fusiones o escisiones								
7. Revaluación de activos								
8. Capitalización de partidas patrimoniales								
9. Redención de Acciones de Inversión o reducción de capital								
10. Utilidad (pérdida) Neta del ejercicio							41,666.00	41,666.00
11. Otros incrementos o disminuciones de las partidas patrimoniales								
SALDOS FINALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018	908,909.00	-	-	-	-	-	529,137.00	1,438,046.00

7.5 Importancia

- La importancia de una planificación financiera radica en que nos permite prever los hechos económicos, permitiendo tomar decisiones acertadas para mejorar los índices de ventas y rentabilidad de la empresa en el futuro.
- Ayuda al gerente a verificar si se está cumpliendo con los objetivos trazados por la empresa.
- Permite ahorrar costos en inversiones que no generan rentabilidad para la empresa.
- Permite implementar políticas de negocios, expansión e inversión a futuro, utilizando al máximo los recursos de la empresa.
- Minimiza el nivel de incertidumbre que se puede generar en el futuro.

VIII. REFERENCIAS

VIII. REFERENCIAS

- Aguilar, H. (2015). ¿Cómo efectuar el análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros? *Asesor Empresarial*. (s.f.). Recuperado de <http://www.asesorempresarial.com/web/webrev/QLOVKODV.pdf>
- Alanís, L. (2015) *Importancia del análisis e Interpretación de los Estados Financieros con Base en la Razones Financieras para la Toma de Decisiones*. Recuperado de http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/IMPORTANCIA_DEL_ANALISIS_E_INTERPRETACION_DE_LOS_ESTADOS_FINANCIEROS_CON_BASE_EN_LAS_RAZONES_FINANCI.pdf
- Álvarez, M., Clavijo, Y. (2014). *Análisis Financiero para la Empresa AF Medical En Ocaña, Norte De Santander*. (Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público). Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña, Colombia. Recuperado de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/262/1/25703.pdf>
- Amat, O. (2012). *Contabilidad y finanzas para Dummies*. Recuperado de http://www.planetadelibros.com/pdf/DUM_contabilidad_y_finanzas_WEB.pdf
- Andrade, A. (2013). Análisis de los estados financieros (análisis vertical y horizontal). *Contadores y Empresas*. (205). Recuperado de http://dataonline.gacetajuridica.com.pe/SWebCyE/Suscriptor/Mod_NormasLegales_CyE/Mod_RevisElectronica/revista/16052013/Financiero%20-%201ra%20mayo%20de%202013%20-%20Pag%20D-1%20a%20D-3.pdf
- Apaza, M. (2011). *Estados Financieros – Formulación, Análisis e Interpretación conforme las NIIFS y al PCGE* (1ra ed.). Lima: Editorial Instituto Pacifico S.A.C.

Apaza, M. (2012). *Finanzas para Contadores Aplicadas al PCGE y a las NIIF* (1ra ed.). Lima: Editorial Instituto Pacifico S.A.C.

Apaza, M. (2014). *Finanzas en Excel Aplicadas a las NIIF* (1ra ed.). Lima: Editorial Instituto Pacifico S.A.C.

Apaza, M. (2015). *Adopción y Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF-NIC-CINIIF-SIC* (1ra ed.). Lima: Editorial Instituto Pacifico S.A.C.

Actualidad Empresarial (s.f.). *Flujo de Caja*. Recuperado de http://www.asesorempresarial.com/libros/FLUCJA_15/LV_FLCAJA_15.pdf

Caccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*. (341). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCB_AWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf

Caprov, N. (26 de marzo del 2014) *Por problemas financieros, la mayor cadena de farmacias de Estados Unidos inicia plan de reducción de locales*. Recuperado de <https://miradaprofesional.com/ampliarpagina.php?npag=0&id=5784>

Coello, A. (2015). Estados financieros. *Actualidad Empresarial*. (322). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/322_9_UYJKGCJPGZYHWRXQRD_ECLWAGSUTAFZWZYGKEIUTOTRWPIUGAXK.pdf

Coello, A. (2015). Análisis horizontal y vertical de estados financieros. *Actualidad Empresarial*. (326). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/326_9_TAFJRBEDRULRIDWTXLJT_TZMTSGDJZJISKOCCPGFHBQYJUVDGRN.pdf

- Coello, A. (2015). Ratios financieros. *Actualidad Empresarial*. (336). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/336_9_ECQEIWHCPBRBKXJFTCQ_DFROQGYNYCDJHGALOXSRMUJJOEHXKAAA.pdf
- Criado, A., Parra, K. (2015). *Análisis Financiero a la Empresa Salud y Estética Clínica Odontológica IPS LTDA de los Años 2013 – 2014*. (Tesis para obtener el Título profesional de Contaduría Pública). Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña, Colombia. Recuperado de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/914/1/27974.pdf>
- Chambergó, I. (2011). Presupuesto y Control de Gestión. *Actualidad Empresarial*. (237). Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/5_12756_77673.pdf
- Chambergó, I. (2012). Gestión de costos en el presupuesto empresarial. *Actualidad Empresarial*. (260). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/260_5_EBWQIREMVJQAFOHSTH_PSNKWCBOOCMJEQLAHUSLGNVXNBLUTFBI.pdf
- Chambergó, I. (2014). Presupuesto financiero de una empresa industrial productora y distribuidora de cereales (Parte I). *Actualidad Empresarial*. (297). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/297_5_UGMGZNMXFAZUHXSVA_NQUHPTDCPUYXTSDGZCTLZZMZTUWMQVND.pdf
- Chambergó, I. (2014). Planificación, presupuestos y toma de decisiones. *Actualidad Empresarial*. (310). Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/5_16789_84575.pdf

Ferrer, A. (2012). Análisis e interpretación de estados financieros de empresas no financieras: Indicadores financieros de la SMV (Parte I). *Actualidad Empresarial*. (248). Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/5_13370_36257.pdf

Ferrer, A. (2012). Análisis e interpretación de estados financieros de entidades gubernamentales: Indicadores financieros de la DNCP1 (Parte I). *Actualidad Empresarial*. (250). Recuperado de http://www.aempresarial.com/web/revitem/5_13505_18675.pdf

Flores, J. (2013). *Flujo de Caja – Estados Financieros Proyectados, Estado de Flujos de Efectivo concordado con las NIIF* (1ra ed.). Lima: Editorial Instituto Pacifico S.A.C.

Flores, J. (2013). *Contabilidad para Gerencia – Aplicación de las Normas Contables y Tributarias* (1ra ed.). Lima: Editorial Instituto Pacifico S.A.C.

García, C., Robayo, C. (2013). *Diagnóstico y Formulación de una Propuesta de Mejoramiento de la Gestión, en la Droguería “Real De Drogas*. (Tesis para obtener el Título profesional de Administrador de Empresas). Universidad EAN, Bogotá, Colombia. Recuperado de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3841/GarciaCarlos2013.pdf?sequence=5>

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (4ta ed.). México: Editorial McGrawHill.

Hirache, L. (2015). *Estados Financieros Conforme a NIFF* (1ra ed.). Lima: Editorial Instituto Pacifico S.A.C.

- Iglesias, E. (2016). *Diseño e Implementación de un Modelo de Gestión financiera para mejorar el manejo de la Liquidez y Rentabilidad para la empresa Farbiovet pharma S.A empresa Industrial Farmacéutica y Biológica Veterinaria*. (Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público). Universidad de la Fuerzas Armadas - ESPE, Sangolquí, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12034/1/T-ESPE-053418.pdf>
- Lawrence, G. & Chad, Z. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Recuperado de <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
- Lazo, C., Moreno, S. (2013). *Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo*. (Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú. Recuperado de <http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/148/1/LAZO COYRE PRO PUESTA PLAN FINANCIERO.pdf>
- Levy, L. (2012). *Análisis Financiero de La Empresa Novartis de Colombia y el Sector Farmacéutico en Colombia*. (Tesis para obtener el Título profesional de Administrador de Empresas). Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia. Recuperado de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3652/1130678734-2012.pdf>
- Lira, P. (2013, 28 de febrero). Análisis de estados financieros (Parte 1). *Gestión*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2013/02/analisis-de-estados-financiero.html>

- Lira, P. (2013, 11 de marzo). Análisis de estados financieros (Parte 2). *Gestión*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2013/03/analisis-de-estados-financiero-1.html>
- Lira, P. (2013, 11 de abril). El Modelo DuPont (Parte 1). *Gestión*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2013/04/el-modelo-dupont-parte-1.html>
- Lira, P. (2013, 30 de abril). El Modelo DuPont (Parte 2). *Gestión*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2013/04/el-modelo-dupont-parte-2.html>
- Lira, P. (2013, 18 de noviembre). La planificación financiera. *Gestión*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2013/10/la-planificacion-financiera.html>
- Lira, P. (2013, 29 de noviembre). Planeación Financiera: El Estado de Resultados. *Gestión*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2013/11/planeacion-financiera-el-estad-1.html>
- Lira, P. (2014, 28 de febrero). Planeación financiera: El estado de situación financiera. *Gestión*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2014/02/planeacion-financiera-el-estado-de-situacion-financiera.html>
- Martínez, C. (2013). Cierre del ejercicio económico y preparación de los Estados Financieros. *Contadores & Empresas*. (219). Recuperado de http://dataonline.gacetajuridica.com.pe/SWebCyE/Suscriptor/Mod_NormasLegales_CyE/Mod_RevisElectronica/revista/16122013/Empresarial%201ra%20diciembre%202013%20-%20E-1%20a%20E-6.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas - MEF (2017). *Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/informe_actualizacion_proyecciones.pdf

Moreno, S. (2012, 28 de febrero). El análisis de empresas: Análisis económico-financiero. *Mire la Solución*. Recuperado de <http://www.mirelasolucion.es/blog/analisis-empresas-economico-financiero/>

Morales, A., Morales, J. (2014) *Planeación Financiera*. Recuperado de <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074382167.pdf>

Ochoa, V. (2014, 20 de agosto). Primer semestre tuvo caída de 5% para el sector farmacéutico. *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/empresas/primer-semestre-tuvo-caida-5-sector-farmaceutico-2106184>

Pérez, L. (13 de febrero del 2017) *La última batalla de farmacias Benavides para sobrevivir*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/la-ultima-batalla-farmacias-benavides-sobrevivir/>

Ricra, M. (2013). Análisis financiero de la empresa (Parte I). *Actualidad Empresarial*. (290). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/290_9_BBJUICGLECTYXBIITWHO_XTHLHGHUVQMXSVRBXYMGBAYHJHBFO.pdf

Ricra, M. (2013). Análisis financiero de la empresa (Parte final). *Actualidad Empresarial*. (291). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/291_9_TKHSLMXCKGNTJTFCGF_GGKUDCPCIGDKLXUSPGFMIPTWICPNFVTL.pdf

Robles, C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. Recuperado de <http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>

Rodríguez, G. (2014). Análisis de estados financieros. *Actualidad Empresarial*. (296). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/296_9_SYWHPRDECFDFDYDGKQBPSDIMLHKHPUVISRQHITLLZORCNUJXLL.pdf

Rodríguez, G. (2014). Análisis de ratios financieros. *Actualidad Empresarial*. (299). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/299_2_LPBAWHTVQXDAVQSHVHTWMVUKCOLYWAQIPSILACGQZKQUAJBWRV.pdf

Rodríguez, G. (2014). Flujo de caja. *Actualidad Empresarial*. (308). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/308_9_AWJQFJMZGTYPJJMSTCWQMFZSGQPMDDQDZAUFJHFQBEGKNSCHVY.pdf

Rodríguez, G. (6 de Julio del 2016) *Grupo Casa Saba y el imperio en decadencia*. Recuperado de <http://www.america-retail.com/industria-y-mercado/grupo-casa-saba-y-el-imperio-en-decadencia/>

Sala, R. (2016, 09 de septiembre). La situación económica y financiera de una empresa. *Esan*. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/09/09/la-situacion-economica-y-financiera-de-una-empresa/>

Sánchez, M., Verjel, E. (2014). *Análisis Financiero (2012-2013) y Estructura Organizacional de la empresa Drogasalud de la Ciudad de Ocaña*. (Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público). Universidad Francisco de Paula Santander, Ocaña, Colombia. Recuperado de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/538/1/25937.pdf>

Torres, M. (2011). Ratios Financieros. *Actualidad Empresarial*. (224). Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/2_12016_82796.pdf

Vílchez, P. (2014). Cambios en la presentación de los estados financieros (nuevos formatos SMV). *Caballero Bustamante*. (795).

Zevallos, E. (2014). *Contabilidad General* (1ra ed.). Arequipa: Editorial Impresiones Juve E.I.R.L.

IX. ANEXOS

IX. ANEXOS

ANEXO 01. DATOS HISTÓRICOS PERIODO 2016-2017

A continuación, se presenta la siguiente información histórica del periodo 2016 y 2017, con la finalidad de obtener información base para la elaboración del planeamiento presupuestario del periodo 2018.

➤ DATOS HISTÓRICOS DEL PERIODO 2016

En los siguientes cuadros se muestra la información histórica real de la empresa. Se elaboró en función a los datos históricos más importantes, como son: Ventas, compras de mercaderías, costo de ventas y gastos por planilla de remuneraciones.

CUADRO N° 20

DATOS HISTÓRICOS DE VENTAS Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Soles)			
MES	VENTAS		
	BASE IMPONIBLE	IGV	IMPORTE TOTAL
ene-16	471,049.00	84,789.00	555,838.00
feb-16	462,247.00	83,204.00	545,451.00
mar-16	434,895.00	78,281.00	513,176.00
abr-16	398,447.00	71,720.00	470,167.00
may-16	421,781.00	75,921.00	497,702.00
jun-16	451,022.00	81,184.00	532,206.00
jul-16	450,431.00	81,078.00	531,509.00
ago-16	400,566.00	72,102.00	472,668.00
sep-16	444,422.00	79,996.00	524,418.00
oct-16	434,436.00	78,198.00	512,634.00
nov-16	401,829.00	72,329.00	474,158.00
dic-16	452,994.00	81,539.00	534,533.00
TOTAL	5,224,119.00	940,341.00	6,164,460.00

Fuente: Datos reales de la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2016.

CUADRO N° 21

DATOS HISTÓRICOS DE COMPRAS Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Soles)			
MES	COMPRAS		
	BASE IMPONIBLE	IGV	IMPORTE TOTAL
ene-16	539,911.00	97,184.00	637,095.00
feb-16	510,380.00	91,868.00	602,248.00
mar-16	608,598.00	109,548.00	718,146.00
abr-16	468,257.00	84,286.00	552,543.00
may-16	456,442.00	82,160.00	538,602.00
jun-16	560,712.00	100,928.00	661,640.00
jul-16	485,172.00	87,331.00	572,503.00
ago-16	387,317.00	69,717.00	457,034.00
sep-16	446,843.00	80,432.00	527,275.00
oct-16	431,825.00	77,729.00	509,554.00
nov-16	491,614.00	88,491.00	580,105.00
dic-16	453,898.00	81,702.00	535,600.00
TOTAL	5,840,969.00	1,051,376.00	6,892,345.00

Fuente: Datos reales de la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2016.

CUADRO N° 22

DATOS HISTÓRICOS DE COSTO DE VENTAS Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Soles)	
MES	IMPORTE
ene-16	420,647.00
feb-16	412,787.00
mar-16	398,364.00
abr-16	360,196.00
may-16	350,078.00
jun-16	422,156.00
jul-16	396,379.00
ago-16	370,123.00
sep-16	412,868.00
oct-16	399,681.00
nov-16	369,682.00
dic-16	416,756.00
TOTAL	4,729,717.00

Fuente: Datos reales de la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2016.

CUADRO N° 23

DATOS HISTÓRICOS DE REMUNERACIONES				
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2016				
(Expresado en Soles)				
MES	REMUNERACIONES	GRATIFICACIONES	CTS	TOTAL
ene-16	29,816.00	102.00	325.00	30,243.00
feb-16	28,441.00	378.00	1,884.00	30,703.00
mar-16	27,075.00	-	-	27,075.00
abr-16	26,956.00	448.00	443.00	27,847.00
may-16	34,916.00	10,582.00	11,818.00	57,316.00
jun-16	17,160.00	-	-	17,160.00
jul-16	17,071.00	18,966.00	3,136.00	39,173.00
ago-16	17,233.00	-	-	17,233.00
sep-16	18,053.00	386.00	1,651.00	20,090.00
oct-16	17,595.00	785.00	360.00	18,740.00
nov-16	15,202.00	1,722.00	4,586.00	21,510.00
dic-16	14,485.00	14,531.00	3,595.00	32,611.00
TOTAL	264,003.00	47,900.00	27,798.00	339,701.00

Fuente: Datos reales de la empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "FARMACIA BAZAN", del periodo 2016.

➤ **DATOS HISTÓRICOS DEL PERIODO 2017**

Una vez elaborado los datos históricos del periodo 2016, se procedió a elaborar los datos históricos del periodo 2017, a través de Pronósticos Financieros basados en Indicadores Macroeconómicos del Ministerio de Economía y Finanzas - MEF (2017, p. 36), aplicado a los datos históricos del periodo 2016. Los datos históricos del periodo 2017 serán las variables financieras base para la elaboración del Planeamiento Presupuestario del periodo 2018. Según los pronósticos financieros basados en indicadores macroeconómicos, la economía peruana crecerá 3,0% en el año 2017.

CUADRO N° 24

DATOS HISTÓRICOS DE VENTAS Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)			
MES	VENTAS		
	BASE IMPONIBLE	IGV	IMPORTE TOTAL
ene-17	485,180.00	87,332.00	572,512.00
feb-17	476,114.00	85,701.00	561,815.00
mar-17	447,942.00	80,630.00	528,572.00
abr-17	410,400.00	73,872.00	484,272.00
may-17	434,434.00	78,198.00	512,632.00
jun-17	464,553.00	83,620.00	548,173.00
jul-17	463,944.00	83,510.00	547,454.00
ago-17	412,583.00	74,265.00	486,848.00
sep-17	457,755.00	82,396.00	540,151.00
oct-17	447,469.00	80,544.00	528,013.00
nov-17	413,884.00	74,499.00	488,383.00
dic-17	466,584.00	83,985.00	550,569.00
TOTAL	5,380,842.00	968,552.00	6,349,394.00

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO N° 25

DATOS HISTÓRICOS DE COMPRAS Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)			
MES	COMPRAS		
	BASE IMPONIBLE	IGV	IMPORTE TOTAL
ene-17	556,108.00	100,099.00	656,207.00
feb-17	525,691.00	94,624.00	620,315.00
mar-17	626,856.00	112,834.00	739,690.00
abr-17	482,305.00	86,815.00	569,120.00
may-17	470,135.00	84,624.00	554,759.00
jun-17	577,533.00	103,956.00	681,489.00
jul-17	499,727.00	89,951.00	589,678.00
ago-17	398,937.00	71,809.00	470,746.00
sep-17	460,248.00	82,845.00	543,093.00
oct-17	444,780.00	80,060.00	524,840.00
nov-17	506,362.00	91,145.00	597,507.00
dic-17	467,515.00	84,153.00	551,668.00
TOTAL	6,016,197.00	1,082,915.00	7,099,112.00

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO N° 26

DATOS HISTÓRICOS DE COSTO DE VENTAS	
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2017	
(Expresado en Soles)	
MES	IMPORTE
ene-17	433,266.00
feb-17	425,171.00
mar-17	410,315.00
abr-17	371,002.00
may-17	360,580.00
jun-17	434,821.00
jul-17	408,270.00
ago-17	381,227.00
sep-17	425,254.00
oct-17	411,671.00
nov-17	380,772.00
dic-17	429,259.00
TOTAL	4,871,608.00

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO N° 27

DATOS HISTÓRICOS DE REMUNERACIONES				
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2017				
(Expresado en Soles)				
MES	REMUNERACIONES	GRATIFICACIONES	CTS	TOTAL
ene-17	30,710.00	105.00	335.00	31,150.00
feb-17	29,294.00	389.00	1,941.00	31,624.00
mar-17	27,887.00	-	-	27,887.00
abr-17	27,765.00	461.00	456.00	28,682.00
may-17	35,963.00	10,899.00	12,173.00	59,035.00
jun-17	17,675.00	-	-	17,675.00
jul-17	17,583.00	19,535.00	3,230.00	40,348.00
ago-17	17,750.00	-	-	17,750.00
sep-17	18,595.00	398.00	1,701.00	20,694.00
oct-17	18,123.00	809.00	371.00	19,303.00
nov-17	15,658.00	1,774.00	4,724.00	22,156.00
dic-17	14,920.00	14,967.00	3,703.00	33,590.00
TOTAL	271,923.00	49,337.00	28,634.00	349,894.00

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 02. PRESUPUESTOS QUE COMPRENDEN LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS DEL PERIODO 2018

Una vez elaborado los datos históricos del periodo 2017, se precedió a elaborar el Planeamiento Presupuestario del periodo 2018 a través de Pronósticos Financieros basados en Indicadores Macroeconómicos del Ministerio de Economía y Finanzas - MEF (2017, p. 40). Según los pronósticos financieros basados en indicadores macroeconómicos, la economía peruana crecerá 4,5% en el año 2018.

➤ PRESUPUESTO DE VENTAS Y COBRANZAS

En el siguiente cuadro se muestra el presupuesto de ventas, pronosticado en base al indicador macroeconómico del Ministerio de Economía y Finanzas - MEF, que es el 4.5% para el año 2018. De las cuales el 100% corresponden a operaciones al contado.

CUADRO N° 28

PRESUPUESTO DE VENTAS							
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018							
(Expresado en Soles)							
MES	VENTAS			COBRANZAS			
	BASE IMPONIBLE	IGV	IMPORTE TOTAL (A)	VENTAS AL CONTADO B=(100% DE A)	VENTAS AL CRÉDITO		TOTAL COBRANZAS E=B+D
					VENTAS C=(0% DE A)	COBRANZAS (D)	
ene-18	507,013.00	91,262.00	598,275.00	598,275.00			598,275.00
feb-18	497,539.00	89,557.00	587,096.00	587,096.00			587,096.00
mar-18	468,099.00	84,258.00	552,357.00	552,357.00			552,357.00
abr-18	428,868.00	77,196.00	506,064.00	506,064.00			506,064.00
may-18	453,984.00	81,717.00	535,701.00	535,701.00			535,701.00
jun-18	485,458.00	87,382.00	572,840.00	572,840.00			572,840.00
jul-18	484,821.00	87,268.00	572,089.00	572,089.00			572,089.00
ago-18	431,149.00	77,607.00	508,756.00	508,756.00			508,756.00
sep-18	478,354.00	86,104.00	564,458.00	564,458.00			564,458.00
oct-18	467,605.00	84,169.00	551,774.00	551,774.00			551,774.00
nov-18	432,509.00	77,852.00	510,361.00	510,361.00			510,361.00
dic-18	487,580.00	87,764.00	575,344.00	575,344.00			575,344.00
TOTAL	5,622,979.00	1,012,136.00	6,635,115.00	6,635,115.00	-	-	6,635,115.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ PRESUPUESTO DE COMPRAS Y PAGOS

Como el presupuesto de ventas es la espina dorsal de un planeamiento presupuestario, ya que los demás presupuestos se relacionan con ventas, se ha tomado como base para el pronóstico de la variable financiera de compras, un 78% de las ventas netas. Debido a que la empresa durante los años 2012 al 2016 tiene activos corrientes (mercaderías) ociosos que necesita rotar para convertirlo en rentabilidad. Del presupuesto de compras, el 40% corresponde a operaciones al contado, en tanto el 60% restante corresponde a operaciones al crédito. De estas, el 100% se paga a 30 días de efectuado la compra.

CUADRO N° 29

PRESUPUESTO DE COMPRAS							
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018							
(Expresado en Soles)							
MES	COMPRAS			PAGOS			
	BASE IMPONIBLE	IGV	IMPORTE TOTAL (A)	COMPRAS AL CONTADO B=(40% DE A)	COMPRAS AL CRÉDITO		TOTAL PAGOS EFECTUADOS E=B+D
					COMPRAS C=(60% DE A)	PAGOS (D)	
ene-18	395,470.00	71,185.00	466,655.00	186,662.00	279,993.00		186,662.00
feb-18	388,080.00	69,854.00	457,934.00	183,174.00	274,760.00	279,993.00	463,167.00
mar-18	365,117.00	65,721.00	430,838.00	172,335.00	258,503.00	274,760.00	447,095.00
abr-18	334,517.00	60,213.00	394,730.00	157,892.00	236,838.00	258,503.00	416,395.00
may-18	354,108.00	63,739.00	417,847.00	167,139.00	250,708.00	236,838.00	403,977.00
jun-18	378,657.00	68,158.00	446,815.00	178,726.00	268,089.00	250,708.00	429,434.00
jul-18	378,160.00	68,069.00	446,229.00	178,492.00	267,737.00	268,089.00	446,581.00
ago-18	336,296.00	60,533.00	396,829.00	158,732.00	238,097.00	267,737.00	426,469.00
sep-18	373,116.00	67,161.00	440,277.00	176,111.00	264,166.00	238,097.00	414,208.00
oct-18	364,732.00	65,652.00	430,384.00	172,154.00	258,230.00	264,166.00	436,320.00
nov-18	337,357.00	60,724.00	398,081.00	159,232.00	238,849.00	258,230.00	417,462.00
dic-18	380,312.00	68,456.00	448,768.00	179,507.00	269,261.00	238,849.00	418,356.00
TOTAL	4,385,922.00	789,465.00	5,175,387.00	2,070,156.00	3,105,231.00	2,835,970.00	4,906,126.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ PRESUPUESTO DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

En el siguiente cuadro se muestra la inversión en equipos de cómputo, ya que consideramos que es necesario para ser utilizado en los nuevos 2 nuevos establecimientos que proponemos sean aperturados. En el año se adquieren 6 computadoras con todos sus accesorios, de estas el 100% corresponde a operaciones al contado.

CUADRO N° 30

PRESUPUESTO DE DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS								
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018								
(Expresado en Soles)								
MES	ACTIVOS FIJOS				PAGOS			
	DETALLE	BASE IMPONIBLE	IGV	IMPORTE TOTAL (A)	COMPRAS AL CONTADO B=(100% DE A)	COMPRAS AL CRÉDITO		TOTAL PAGOS EFECTUADOS E=B+D
						COMPRAS C=(0% DE A)	PAGOS (D)	
ene-18	EQUIPOS COM.	8,500.00	1,530.00	10,030.00	10,030.00	-	-	10,030.00
feb-18			-	-	-	-	-	-
mar-18			-	-	-	-	-	-
abr-18	EQUIPOS COM.	8,500.00	1,530.00	10,030.00	10,030.00	-	-	10,030.00
may-18			-	-	-	-	-	-
jun-18			-	-	-	-	-	-
jul-18			-	-	-	-	-	-
ago-18	EQUIPOS COM.	8,500.00	1,530.00	10,030.00	10,030.00	-	-	10,030.00
sep-18			-	-	-	-	-	-
oct-18			-	-	-	-	-	-
nov-18			-	-	-	-	-	-
dic-18			-	-	-	-	-	-
TOTAL		25,500.00	4,590.00	30,090.00	30,090.00	-	-	30,090.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ **PRESUPUESTO DE REMUNERACIONES**

El siguiente cuadro representa el presupuesto de planilla de remuneraciones, que comprende los gastos de personal y los tributos que afecta a dicha planilla. Para su elaboración de los primeros meses se tomó en promedio mensual S/. 22, 700.00 soles, debido a que el año 2017 los sueldos en promedio mensual ascendieron a S/. 22, 660.00 soles (Observar el cuadro N° 27).

CUADRO N° 31

PRESUPUESTO DE PLANILLA DE REMUNERACIONES							
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018							
(Expresado en Soles)							
MES	REMUNERACIONES			DESCUENTOS	NETO A PAGAR	CONTRIBUCIONE S	TOTAL CONTRIBUTIONE S
	SUELDO	OTROS	TOTAL	ONP 13%		ESSALUD	
ene-18	22,700.00		22,700.00	2,951.00	19,749.00	2,043.00	4,994.00
feb-18	22,700.00		22,700.00	2,951.00	19,749.00	2,043.00	4,994.00
mar-18	22,700.00		22,700.00	2,951.00	19,749.00	2,043.00	4,994.00
abr-18	24,700.00		24,700.00	3,211.00	21,489.00	2,223.00	5,434.00
may-18	24,700.00		24,700.00	3,211.00	21,489.00	2,223.00	5,434.00
jun-18	24,700.00		24,700.00	3,211.00	21,489.00	2,223.00	5,434.00
jul-18	24,700.00		24,700.00	3,211.00	21,489.00	2,223.00	5,434.00
ago-18	26,700.00		26,700.00	3,471.00	23,229.00	2,403.00	5,874.00
sep-18	26,700.00		26,700.00	3,471.00	23,229.00	2,403.00	5,874.00
oct-18	26,700.00		26,700.00	3,471.00	23,229.00	2,403.00	5,874.00
nov-18	26,700.00		26,700.00	3,471.00	23,229.00	2,403.00	5,874.00
dic-18	26,700.00		26,700.00	3,471.00	23,229.00	2,403.00	5,874.00
TOTAL	300,400.00	-	300,400.00	39,052.00	261,348.00	27,036.00	66,088.00

Fuente: Elaboración Propia

Así mismo se observa que el mes de abril y agosto la planilla tiene un aumento en S/. 2,000.00 soles, ello debido a que en dichos periodos se apertura los dos nuevos establecimientos comerciales, por lo que se contrató a dos empleados para cada establecimiento, con un sueldo de S/. 1, 000.00 soles cada uno.

➤ PRESUPUESTO DE BENEFICIOS SOCIALES

El siguiente cuadro representa el presupuesto de beneficios sociales, que se realizó en base al presupuesto de planilla de remuneraciones. (Observar el cuadro N° 31)

CUADRO N° 32

PRESUPUESTO DE PLANILLA DE BENEFICIOS SOCIALES								
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018								
(Expresado en Soles)								
MES	GRATIFICACION			CTS				TOTAL BENEFICIOS SOCIALES
	R. COMPUTABLE	BONO 9%	IMPORTE	R. COMPUTABLE	1/6 GRAT. PAGADA	R. BASE	IMPORTE	
ene-18								-
feb-18								-
mar-18								-
abr-18								-
may-18				24,700.00	4,487.00	29,187.00	9,729.00	9,729.00
jun-18								-
jul-18	24,700.00	2,223.00	26,923.00					26,923.00
ago-18								-
sep-18								-
oct-18								-
nov-18				24,700.00	4,487.00	29,187.00	14,594.00	14,594.00
dic-18	26,700.00	2,403.00	29,103.00	24,700.00	4,851.00	29,551.00	4,925.00	34,028.00
TOTAL	51,400.00	4,626.00	56,026.00				29,248.00	85,274.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ PRESUPUESTO DE GASTOS DIVERSOS

El siguiente cuadro representa el presupuesto de gastos diversos, que son los gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa. Comprenden alquileres de locales comerciales, útiles de oficina y otros gastos. Como se puede apreciar los gastos por alquileres en los primeros meses se realizaron en base a los

establecimientos comerciales existentes, como son cinco locales se alquila a S/. 5,000.00 soles (1,000.00 soles en promedio mensual cada uno). Así mismo se aprecia que en el mes de abril y agosto hay un aumento de S/. 1,000.00, ello debido a que en dichos periodos se apertura nuevos establecimientos comerciales. Mientras que útiles de oficina y otros gastos se realizó en función a gastos diversos promedios en años anteriores.

CUADRO N° 33

PRESUPUESTO DE GASTOS DIVERSOS				
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018				
(Expresado en Soles)				
MES	ALQUILERES	UTILES DE OFICINA	OTROS GASTOS	TOTAL
ene-18	5,000.00	1,400.00	500.00	6,900.00
feb-18	5,000.00	1,400.00	500.00	6,900.00
mar-18	5,000.00	1,400.00	500.00	6,900.00
abr-18	6,000.00	1,400.00	500.00	7,900.00
may-18	6,000.00	1,400.00	500.00	7,900.00
jun-18	6,000.00	1,400.00	500.00	7,900.00
jul-18	6,000.00	1,400.00	500.00	7,900.00
ago-18	7,000.00	1,400.00	500.00	8,900.00
sep-18	7,000.00	1,400.00	500.00	8,900.00
oct-18	7,000.00	1,400.00	500.00	8,900.00
nov-18	7,000.00	1,400.00	500.00	8,900.00
dic-18	7,000.00	1,400.00	500.00	8,900.00
TOTAL	74,000.00	16,800.00	6,000.00	96,800.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ PRESUPUESTO DE TRIBUTOS

El siguiente cuadro muestra el presupuesto de tributos por pagar, que comprende el IGV por pagar, los pagos a cuenta del IR con el porcentaje del 1.5% y las contribuciones sociales de los trabajadores (ONP y ESSALUD). Los Tributos son cancelados al mes siguiente de determinados, de acuerdo al cronograma de vencimientos aprobados por SUNAT.

CUADRO N° 34

PRESUPUESTO DE TRIBUTOS POR PAGAR										
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018										
(Expresado en Soles)										
MES	DETERMINACION DEL IGV POR PAGAR				DETERMINACION DE PAGOS A CUENTA IR 1.5%		CONTRIBUCIONES SOCIALES		TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	
	DEBITO FISCAL	CREDITO FISCAL	IMPORTE	MES DE PAGO	IMPORTE	MES DE PAGO	IMPORTE	MES DE PAGO	IMPORTE	MES DE PAGO
ene-18	91,262.00	-72,715.00	18,547.00		7,605.00		4,994.00		31,146.00	
feb-18	89,557.00	-69,854.00	19,703.00	18,547.00	7,463.00	7,605.00	4,994.00	4,994.00	32,160.00	31,146.00
mar-18	84,258.00	-65,721.00	18,537.00	19,703.00	7,021.00	7,463.00	4,994.00	4,994.00	30,552.00	32,160.00
abr-18	77,196.00	-61,743.00	15,453.00	18,537.00	6,433.00	7,021.00	5,434.00	4,994.00	27,320.00	30,552.00
may-18	81,717.00	-63,739.00	17,978.00	15,453.00	6,810.00	6,433.00	5,434.00	5,434.00	30,222.00	27,320.00
jun-18	87,382.00	-68,158.00	19,224.00	17,978.00	7,282.00	6,810.00	5,434.00	5,434.00	31,940.00	30,222.00
jul-18	87,268.00	-68,069.00	19,199.00	19,224.00	7,272.00	7,282.00	5,434.00	5,434.00	31,905.00	31,940.00
ago-18	77,607.00	-62,063.00	15,544.00	19,199.00	6,467.00	7,272.00	5,874.00	5,434.00	27,885.00	31,905.00
sep-18	86,104.00	-67,161.00	18,943.00	15,544.00	7,175.00	6,467.00	5,874.00	5,874.00	31,992.00	27,885.00
oct-18	84,169.00	-65,652.00	18,517.00	18,943.00	7,014.00	7,175.00	5,874.00	5,874.00	31,405.00	31,992.00
nov-18	77,852.00	-60,724.00	17,128.00	18,517.00	6,488.00	7,014.00	5,874.00	5,874.00	29,490.00	31,405.00
dic-18	87,764.00	-68,456.00	19,308.00	17,128.00	7,314.00	6,488.00	5,874.00	5,874.00	32,496.00	29,490.00
TOTAL	1,012,136.00	-794,055.00	218,081.00	198,773.00	84,344.00	77,030.00	66,088.00	60,214.00	368,513.00	336,017.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ PRESUPUESTO DE CAJA

El siguiente cuadro representa el presupuesto de caja o flujo de caja, su elaboración se realizó con los presupuestos antes desarrollados.

CUADRON° 35

PRESUPUESTO DE CAJA Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)													
DETALLE	MES												TOTAL
	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	
Saldo Inicial	2,167.00	255,525.00	121,659.00	168,112.00	187,810.00	225,512.00	309,307.00	346,563.00	354,786.00	445,022.00	496,355.00	511,126.00	2,167.00
Ingresos													
Ventas al Contado	598,275.00	587,096.00	552,357.00	506,064.00	535,701.00	572,840.00	572,089.00	508,756.00	564,458.00	551,774.00	510,361.00	575,344.00	6,635,115.00
Cobranzas ventas al Credito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ingresos	600,442.00	842,621.00	674,016.00	674,176.00	723,511.00	798,352.00	881,396.00	855,319.00	919,244.00	996,796.00	1,006,716.00	1,086,470.00	6,637,282.00
Egresos													
Pago a Proveedores	-186,662.00	-183,174.00	-172,335.00	-157,892.00	-167,139.00	-178,726.00	-178,492.00	-158,732.00	-176,111.00	-172,154.00	-159,232.00	-179,507.00	-2,070,156.00
Pago compras al Credito	-	-279,993.00	-274,760.00	-258,503.00	-236,838.00	-250,708.00	-268,089.00	-267,737.00	-238,097.00	-264,166.00	-258,230.00	-238,849.00	-2,835,970.00
Pago compras Activo Fijo	-10,030.00	-	-	-10,030.00	-	-	-	-10,030.00	-	-	-	-	-30,090.00
Pago de Remuneraciones	-19,749.00	-19,749.00	-19,749.00	-21,489.00	-21,489.00	-21,489.00	-21,489.00	-23,229.00	-23,229.00	-23,229.00	-23,229.00	-23,229.00	-261,348.00
Gratificaciones	-	-	-	-	-	-	-26,923.00	-	-	-	-	-29,103.00	-56,026.00
CTS	-	-	-	-	-9,729.00	-	-	-	-	-	-	-	-24,323.00
Pago de Tributos	-	-31,146.00	-32,160.00	-30,552.00	-27,320.00	-30,222.00	-31,940.00	-31,905.00	-27,885.00	-31,992.00	-31,405.00	-29,490.00	-336,017.00
Pagos de Gastos Diversos	-6,900.00	-6,900.00	-6,900.00	-7,900.00	-7,900.00	-7,900.00	-7,900.00	-8,900.00	-8,900.00	-8,900.00	-8,900.00	-8,900.00	-96,800.00
Obligaciones al inicio periodo	-121,576.00	-200,000.00	-	-	-27,584.00	-	-	-	-	-	-	-	-349,160.00
Total Egresos	-344,917.00	-720,962.00	-505,904.00	-486,366.00	-497,999.00	-489,045.00	-534,833.00	-500,533.00	-474,222.00	-500,441.00	-495,590.00	-509,078.00	-6,059,890.00
Flujo de Caja Economico	255,525.00	121,659.00	168,112.00	187,810.00	225,512.00	309,307.00	346,563.00	354,786.00	445,022.00	496,355.00	511,126.00	577,392.00	577,392.00
Financiamiento													
Prestamos Obtenidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortizacion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Financiamiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja Financiero	255,525.00	121,659.00	168,112.00	187,810.00	225,512.00	309,307.00	346,563.00	354,786.00	445,022.00	496,355.00	511,126.00	577,392.00	577,392.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ PRESUPUESTO DE EXISTENCIAS

Como se ha podido apreciar en los cinco años de estudio (2012 al 2016), el rubro existencias (mercaderías), representa en promedio anual 93% del total del activo, debido a la baja rotación de sus inventarios. Conllevando a un sobre almacenamiento de mercaderías, por lo cual para el periodo 2018 se tendrá como política la compra el 78% de las ventas netas (Observar el cuadro N° 29). Ello permitirá convertir en rentabilidad el elevado STOCK que se tiene de mercaderías. Con respecto al costo de ventas su margen de utilidad es de 10% mensual.

CUADRO N° 36

PRESUPUESTO DE EXISTENCIAS Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)				
MES	SALDO INICIAL	ENTRADAS	SALIDAS	SALDO FINAL
ene-18	1,631,856.00	395,470.00	456,312.00	1,571,014.00
feb-18	1,571,014.00	388,080.00	447,785.00	1,511,309.00
mar-18	1,511,309.00	365,117.00	421,289.00	1,455,137.00
abr-18	1,455,137.00	334,517.00	385,981.00	1,403,673.00
may-18	1,403,673.00	354,108.00	408,586.00	1,349,195.00
jun-18	1,349,195.00	378,657.00	436,912.00	1,290,940.00
jul-18	1,290,940.00	378,160.00	436,339.00	1,232,761.00
ago-18	1,232,761.00	336,296.00	388,034.00	1,181,023.00
sep-18	1,181,023.00	373,116.00	430,519.00	1,123,620.00
oct-18	1,123,620.00	364,732.00	420,845.00	1,067,507.00
nov-18	1,067,507.00	337,357.00	389,258.00	1,015,606.00
dic-18	1,015,606.00	380,312.00	438,822.00	957,096.00
TOTAL		4,385,922.00	5,060,682.00	

Fuente: Elaboración Propia

➤ **PRESUPUESTO DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

El siguiente cuadro representa el presupuesto de depreciación de activos fijos o el costo del retorno de la inversión. Se ha depreciado los activos fijos de años anteriores y los adquiridos en el año 2018.

CUADRO N° 37

PRESUPUESTO DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS										
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)										
DETALLE ACTIVO FIJO				DEPRECIACIÓN						
DESCRIPCION	SALDO INICIAL	ADQUISICIONES ADICIONES	VALOR AJUSTADO DEL ACTIVO FIJO AL 31.12.2018	FECHA DE ADQUISICION	FECHA DE INICIO DEL USO DEL ACTIVO FIJO	Nº MESES	PORCEN- TAJE (%) DE DEPRE- CIACION	DEPREC. ACUMULADA AL CIERRE DEL EJERCICIO ANTERIOR	DEPREC. DEL EJERCICIO	DEPREC. ACUMULADA
Computadora y accesorios	7,543.00		7,543.00		01/01/2018	12	25%	446.00	1,886.00	2,332.00
Computadora y accesorios		7,650.00	7,650.00	01/01/2018	01/01/2018	12	25%		1,913.00	1,913.00
Impresora Matricial		850.00	850.00	01/01/2018	01/01/2018	12	25%		213.00	213.00
Computadora y accesorios		7,650.00	7,650.00	01/04/2018	01/04/2018	9	25%		1,434.00	1,434.00
Impresora Matricial		850.00	850.00	01/04/2018	01/04/2018	9	25%		159.00	159.00
Computadora y accesorios		7,650.00	7,650.00	01/08/2018	01/08/2018	5	25%		797.00	797.00
Impresora Matricial		850.00	850.00	01/08/2018	01/08/2018	5	25%		89.00	89.00
TOTAL	7,543.00	25,500.00	33,043.00					446.00	6,491.00	6,937.00

Fuente: Elaboración Propia

➤ PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS

El siguiente cuadro muestra el presupuesto de gastos operativos (gastos de ventas y gastos de administración), que se ha elaborado en base al presupuesto de remuneraciones, beneficios sociales, gastos diversos y depreciación de activos fijos. (Observar los cuadros N° 31, N° 32, N° 33, N° 37).

CUADRON° 38

PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS
Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018
(Expresado en Soles)

MES	DETALLE												IMPORTE TOTAL	
	REMUNERACIONES			BENEFICIOS SOCIALES			GASTOS DIVERSOS			DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS			GASTOS DE VENTAS	GASTOS ADMINISTRACIÓN
	IMPORTE	GASTOS DE VENTAS	GASTOS ADMINISTRACIÓN	IMPORTE	GASTOS DE VENTAS	GASTOS ADMINISTRACIÓN	IMPORTE	GASTOS DE VENTAS	GASTOS ADMINISTRACIÓN	IMPORTE	GASTOS DE VENTAS	GASTOS ADMINISTRACIÓN		
		95%	5%		95%	5%		92%	8%		90%	10%		
ene-18	24,743.00	23,506.00	1,237.00	-	-	-	6,900.00	6,348.00	552.00	-	-	-	29,854.00	1,789.00
feb-18	24,743.00	23,506.00	1,237.00	-	-	-	6,900.00	6,348.00	552.00	-	-	-	29,854.00	1,789.00
mar-18	24,743.00	23,506.00	1,237.00	-	-	-	6,900.00	6,348.00	552.00	-	-	-	29,854.00	1,789.00
abr-18	26,923.00	25,577.00	1,346.00	-	-	-	7,900.00	7,268.00	632.00	-	-	-	32,845.00	1,978.00
may-18	26,923.00	25,577.00	1,346.00	9,729.00	-	486.00	7,900.00	7,268.00	632.00	-	-	-	42,088.00	2,464.00
jun-18	26,923.00	25,577.00	1,346.00	-	-	-	7,900.00	7,268.00	632.00	-	-	-	32,845.00	1,978.00
jul-18	26,923.00	25,577.00	1,346.00	26,923.00	25,577.00	1,346.00	7,900.00	7,268.00	632.00	-	-	-	58,422.00	3,324.00
ago-18	29,103.00	27,648.00	1,455.00	-	-	-	8,900.00	8,188.00	712.00	-	-	-	35,836.00	2,167.00
sep-18	29,103.00	27,648.00	1,455.00	-	-	-	8,900.00	8,188.00	712.00	-	-	-	35,836.00	2,167.00
oct-18	29,103.00	27,648.00	1,455.00	-	-	-	8,900.00	8,188.00	712.00	-	-	-	35,836.00	2,167.00
nov-18	29,103.00	27,648.00	1,455.00	14,594.00	13,864.00	730.00	8,900.00	8,188.00	712.00	-	-	-	49,700.00	2,897.00
dic-18	29,103.00	27,648.00	1,455.00	34,028.00	32,327.00	1,701.00	8,900.00	8,188.00	712.00	6,491.00	5,842.00	649.00	74,005.00	4,517.00
TOTAL	327,436.00	311,066.00	16,370.00	85,274.00	81,011.00	4,263.00	96,800.00	89,056.00	7,744.00	6,491.00	5,842.00	649.00	486,975.00	29,026.00

Fuente: Elaboración Propia

TABLA N°11. LIBRO DIARIO PROYECTADO

Una vez elaborado los diversos presupuestos se procedió a su contabilización en el libro diario. Con los registros en el libro diario se elaboró el balance de comprobación proyectado y la hoja de trabajo proyectado del estado de flujo de efectivo, en base a ello se procedió a elaborar los Estados Financieros Proyectados.

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN" LIBRO DIARIO

Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018
(Expresado en Soles)

NÚMERO CORRELATIVO	FECHA DE LA OPERACIÓN	GLOSA O DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN	CUENTA CONTABLE ASOCIADA A LA OPERACIÓN		MOVIMIENTO	
			CÓD	DENOMINACIÓN	DEBE	HABER
01	02/01/2018	Por el activo, pasivo y patrimonio al reiniciar el ejercicio económico	1011	Caja MN	2,167.00	
			10411	Cuenta Corriente MN	385.00	
			10421	Cuenta de Deduciones	1,586.00	
			20111	Costo	1,631,856.00	
			3361	Equipo para procesamiento de información (de cómputo)	7,543.00	
			3791	IGV cta. Propia diferido	5,250.00	
			40111	IGV - Cuenta propia	74,480.00	
			40113	IGV - Régimen de percepciones	6,584.00	
			40114	IGV - Régimen de retenciones	97.00	
			40171	Renta de tercera categoría	16,038.00	
			39135	Equipos diversos		446.00
			40173	Renta de quinta categoría		207.00
			40311	EsSALUD - Seguro Regular		1,305.00
			40321	ONP		869.00
			4071	AFP-Integra		258.00
			4073	AFP-Prima		901.00
			4074	AFP-Profuturo		827.00
			413	Participación de los trabajadores por pagar		15,985.00
			41511	CTS-Empleados		27,584.00
			4212	Emitidas		301,224.00
5032	Capital Personal-PN		908,909.00			
5911	Utilidades acumuladas		487,471.00			
02	31/12/2018	Por las Ventas Proyectadas del periodo Enero a Diciembre 2018	1212	Emitidas en cartera	6,635,115.00	
			40111	IGV - Cuenta propia		1,012,136.00
			7011	Mercaderías manufacturadas		5,622,979.00
03	31/12/2018	Por las Compras Proyectadas del periodo Enero a Diciembre 2018	6011	Mercaderías manufacturadas	4,385,922.00	
			40111	IGV - Cuenta propia	789,465.00	
			4212	Emitidas		5,175,387.00
04	31/12/2018	Por el destino de las mercaderías proyectadas	20111	Costo	4,385,922.00	
			6111	Mercaderías manufacturadas		4,385,922.00

NÚMERO CORRELATIVO	FECHA DE LA OPERACIÓN	GLOSA O DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN	CUENTA CONTABLE ASOCIADA A LA OPERACIÓN		MOVIMIENTO	
			CÓD	DENOMINACIÓN	DEBE	HABER
05	31/12/2018	Por las Compras de Activos Fijos Proyectadas del periodo Enero a Diciembre 2018	3361	Equipo para procesamiento de información (de cómputo)	25,500.00	
			40111	IGV - Cuenta propia	4,590.00	
			465	Pasivos por compra de activo inmovilizado		30,090.00
06	31/12/2018	Por las Remuneraciones Proyectadas del periodo Enero a Diciembre 2018	6211	Sueldos y salarios	300,400.00	
			62711	EsSALUD - Seguro Regular	27,036.00	
			40311	EsSALUD - Seguro Regular		27,036.00
			40321	ONP		39,052.00
			4111	Sueldos y salarios por pagar		261,348.00
07	31/12/2018	Por los Beneficios Sociales Proyectados del periodo Enero a Diciembre 2018	6214	Gratificaciones	56,026.00	
			6291	Compensación por tiempo de servicio	29,248.00	
			4114	Gratificaciones por pagar		56,026.00
			41511	CTS-Employados		29,248.00
08	31/12/2018	Por los Gastos Diversos Proyectados	659	Otros gastos de gestión	96,800.00	
			469	Otras cuentas por pagar diversas		96,800.00
09	31/12/2018	Por los Ingresos Proyectadas	1011	Caja MN	6,635,115.00	
			1212	Emitidas en cartera		6,635,115.00
10	31/12/2018	Por los Egresos Proyectados	40111	IGV - Cuenta propia	198,773.00	
			40171	Renta de tercera categoría	77,030.00	
			40173	Renta de quinta categoría	207.00	
			40311	EsSALUD - Seguro Regular	25,938.00	
			40321	ONP	36,450.00	
			4071	AFP-Integra	258.00	
			4073	AFP-Prima	901.00	
			4074	AFP-Profuturo	827.00	
			4111	Sueldos y salarios por pagar	261,348.00	
			4114	Gratificaciones por pagar	56,026.00	
			413	Participación de los trabajadores por pagar	15,985.00	
			41511	CTS-Employados	51,907.00	
			4212	Emitidas	5,207,350.00	
			465	Pasivos por compra de activo inmovilizado	30,090.00	
469	Otras cuentas por pagar diversas	96,800.00				
1011	Caja MN		6,059,890.00			
11	31/12/2018	Por la Depreciación Proyectada	6814	Depreciación de inmuebles, maquinaria y equipo – Costo	6,491.00	
			39135	Equipos diversos		6,491.00
12	31/12/2018	Por el Costo de Ventas	6911	Mercaderías manufacturadas	5,060,682.00	
			20111	Costo		5,060,682.00
13	31/12/2018	Determinar Saldo de la Cuenta 61	6111	Mercaderías manufacturadas	5,060,682.00	
			6911	Mercaderías manufacturadas		5,060,682.00
14	31/12/2018	Destino de Gastos Operativos Proyectados	94	GASTOS ADMINISTRATIVOS	29,026.00	
			95	GASTOS DE VENTAS	486,975.00	
			79	CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		516,001.00
TOTAL					41,820,871.00	41,820,871.00

TABLA N°12. BALANCE DE COMPROBACIÓN PROYECTADO

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN"

BALANCE DE COMPROBACIÓN PROYECTADO

Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018

(Expresado en Soles)

COD	CUENTA	SALDOS INICIALES		MOVIMIENTOS		SALDOS FINALES		BALANCE GENERAL		ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS POR NATURALEZA		ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS POR FUNCIÓN	
		DEUDOR	ACREEDOR	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR	ACTIVO	PASIVO Y PAT.	PÉRDIDAS	GANANCIAS	PÉRDIDAS	GANANCIAS
1011	Caja MN	2,167.00	-	6,635,115.00	6,059,890.00	577,392.00	-	577,392.00	-				
10411	Cuenta Corriente MN	385.00	-	-	-	385.00	-	385.00	-				
10421	Cuenta de Detracciones	1,586.00	-	-	-	1,586.00	-	1,586.00	-				
1212	Emitidas en cartera	-	-	6,635,115.00	6,635,115.00	-	-	-	-				
20111	Costo	1,631,856.00	-	4,385,922.00	5,060,682.00	957,096.00	-	957,096.00	-				
3361	Equipo para procesamiento de información (de cómputo)	7,543.00	-	25,500.00	-	33,043.00	-	33,043.00	-				
3791	IGV cta. Propia diferido	5,250.00	-	-	-	5,250.00	-	5,250.00	-				
39135	Equipos diversos	-	446.00	-	6,491.00	-	6,937.00	-	6,937.00				
40111	IGV - Cuenta propia	74,480.00	-	992,828.00	1,012,136.00	55,172.00	-	55,172.00	-				
40113	IGV - Régimen de percepciones	6,584.00	-	-	-	6,584.00	-	6,584.00	-				
40114	IGV - Régimen de retenciones	97.00	-	-	-	97.00	-	97.00	-				
40171	Renta de tercera categoría	16,038.00	-	77,030.00	-	93,068.00	-	93,068.00	-				
40173	Renta de quinta categoría	-	207.00	207.00	-	-	-	-	-				
40311	EsSALUD - Seguro Regular	-	1,305.00	25,938.00	27,036.00	-	2,403.00	-	2,403.00				
40321	ONP	-	869.00	36,450.00	39,052.00	-	3,471.00	-	3,471.00				
4071	AFP-Integra	-	258.00	258.00	-	-	-	-	-				
4073	AFP-Prima	-	901.00	901.00	-	-	-	-	-				
4074	AFP-Profuturo	-	827.00	827.00	-	-	-	-	-				
4111	Sueldos y salarios por pagar	-	-	261,348.00	261,348.00	-	-	-	-				
4114	Gratificaciones por pagar	-	-	56,026.00	56,026.00	-	-	-	-				
413	Participación de los trabajadores por pagar	-	15,985.00	15,985.00	-	-	-	-	-				
41511	CTS-Empleados	-	27,584.00	51,907.00	29,248.00	-	4,925.00	-	4,925.00				
4212	Emitidas	-	301,224.00	5,207,350.00	5,175,387.00	-	269,261.00	-	269,261.00				
465	Pasivos por compra de activo inmovilizado	-	-	30,090.00	30,090.00	-	-	-	-				
469	Otras cuentas por pagar diversas	-	-	96,800.00	96,800.00	-	-	-	-				
5032	Capital Personal-PN	-	908,909.00	-	-	-	908,909.00	-	908,909.00				
5911	Utilidades acumuladas	-	487,471.00	-	-	-	487,471.00	-	487,471.00				
6011	Mercaderías manufacturadas	-	-	4,385,922.00	-	4,385,922.00	-	-	-	4,385,922.00	-	-	-
6111	Mercaderías manufacturadas	-	-	5,060,682.00	4,385,922.00	674,760.00	-	-	-	674,760.00	-	-	-
6211	Sueldos y salarios	-	-	300,400.00	-	300,400.00	-	-	-	300,400.00	-	-	-
6214	Gratificaciones	-	-	56,026.00	-	56,026.00	-	-	-	56,026.00	-	-	-
62711	EsSALUD - Seguro Regular	-	-	27,036.00	-	27,036.00	-	-	-	27,036.00	-	-	-
6291	Compensación por tiempo de servicio	-	-	29,248.00	-	29,248.00	-	-	-	29,248.00	-	-	-
659	Otros gastos de gestión	-	-	96,800.00	-	96,800.00	-	-	-	96,800.00	-	-	-
6814	Depreciación de inmuebles, maquinaria y equipo - Costo	-	-	6,491.00	-	6,491.00	-	-	-	6,491.00	-	-	-
6911	Mercaderías manufacturadas	-	-	5,060,682.00	5,060,682.00	-	-	-	-	-	-	5,060,682.00	-
7011	Mercaderías manufacturadas	-	-	-	5,622,979.00	-	5,622,979.00	-	-	-	5,622,979.00	-	-
79	CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS	-	-	-	516,001.00	-	516,001.00	-	-	-	-	-	5,622,979.00
94	GASTOS ADMINISTRATIVOS	-	-	29,026.00	-	29,026.00	-	-	-	-	-	29,026.00	-
95	GASTOS DE VENTAS	-	-	486,975.00	-	486,975.00	-	-	-	-	-	486,975.00	-
	SUBTOTALES	1,745,986.00	1,745,986.00	40,074,885.00	40,074,885.00	7,822,357.00	7,822,357.00	1,729,673.00	1,683,377.00	5,576,683.00	5,622,979.00	5,576,683.00	5,622,979.00
891	Utilidad del Ejercicio	-	-	-	-	-	-	-	46,296.00	46,296.00	-	46,296.00	-
		-	-	-	-	-	-	1,729,673.00	1,729,673.00	5,622,979.00	5,622,979.00	5,622,979.00	5,622,979.00

TABLA N°13. HOJA DE TRABAJO PROYECTADO - ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO "FARMACIA BAZAN"
 HOJA DE TRABAJO PROYECTADO - ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
 Del 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2018
 (Expresado en Soles)

COD	CUENTA	SALDOS INICIALES 02-01-2018		SALDOS FINALES 31-12-2018		METODO DIRECTO										METODO INDIRECTO				
		DEUDOR	ACREEDOR	DEBE	HABER	VARIACIONES		AJUSTES		FLUJO		FLUJO SEGÚN ACTIVIDAD				USOS	FUENTES			
						AUMENTO	DISMINUCION	DEBE	HABER	USOS	FUENTES	OPERACION	INVERSION	FINANCIAMIENTOS						
1011	Caja MN	2,167.00	-	577,392.00	-	575,225.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10411	Cuenta Corriente MN	385.00	-	385.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10421	Cuenta de Deduciones	1,586.00	-	1,586.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1212	Emitidas en cartera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
20111	Costo	1,631,856.00	-	957,096.00	-	674,760.00	-	5,060,682.00	4,385,922.00	-	6,635,115.00	6,635,115.00	-	-	-	-	-	-	674,760.00	
3361	Equipo para procesamiento de información (de cómputo)	7,543.00	-	33,043.00	-	25,500.00	-	-	-	25,500.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3791	IGV cta. Propia diferido	5,250.00	-	5,250.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
39135	Equipos diversos	-	446.00	-	6,937.00	-	6,491.00	6,491.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,491.00	
40111	IGV - Cuenta propia	74,480.00	-	55,172.00	-	-	19,308.00	1,012,136.00	789,465.00	203,363.00	-	-	-	-	-	-	-	-	19,308.00	
40113	IGV - Régimen de percepciones	6,584.00	-	6,584.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
40114	IGV - Régimen de retenciones	97.00	-	97.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
40171	Renta de tercera categoría	16,038.00	-	88,438.00	-	72,400.00	-	4,630.00	-	77,030.00	-	-	-	-	-	-	-	-	72,400.00	
40173	Renta de quinta categoría	-	207.00	-	-	207.00	-	-	-	207.00	-	-	-	-	-	-	-	-	207.00	
40311	EsSALUD - Seguro Regular	-	1,305.00	-	2,403.00	-	1,098.00	27,036.00	-	25,938.00	-	-	-	-	-	-	-	-	1,098.00	
40321	ONP	-	869.00	-	3,471.00	-	2,602.00	39,052.00	-	36,450.00	-	-	-	-	-	-	-	-	2,602.00	
4071	AFP-Integra	-	258.00	-	-	258.00	-	-	-	258.00	-	-	-	-	-	-	-	-	258.00	
4073	AFP-Prima	-	901.00	-	-	901.00	-	-	-	901.00	-	-	-	-	-	-	-	-	901.00	
4074	AFP-Profuturo	-	827.00	-	-	827.00	-	-	-	827.00	-	-	-	-	-	-	-	-	827.00	
4111	Sueldos y salarios por pagar	-	-	-	-	-	-	261,348.00	-	261,348.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4114	Gratificaciones por pagar	-	-	-	-	-	-	56,026.00	-	56,026.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
413	Participación de los trabajadores por pagar	-	15,985.00	-	-	15,985.00	-	-	-	15,985.00	-	-	-	-	-	-	-	-	15,985.00	
41511	CTS-Empleados	-	27,584.00	-	4,925.00	22,659.00	-	29,248.00	-	51,907.00	-	-	-	-	-	-	-	-	22,659.00	
4212	Emitidas	-	301,224.00	-	269,261.00	31,963.00	-	5,175,387.00	-	5,207,350.00	-	-	-	-	-	-	-	-	31,963.00	
465	Pasivos por compra de activo inmovilizado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
469	Otras cuentas por pagar diversas	-	-	-	-	-	-	96,800.00	-	96,800.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5032	Capital Personal-PN	-	908,909.00	-	908,909.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5911	Utilidades acumuladas	-	487,471.00	-	529,137.00	-	41,666.00	41,666.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	41,666.00	
6011	Mercaderías manufacturadas	-	-	-	-	4,385,922.00	-	-	4,385,922.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6111	Mercaderías manufacturadas	-	-	-	-	674,760.00	-	4,385,922.00	5,060,682.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6211	Sueldos y salarios	-	-	-	-	300,400.00	-	-	300,400.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6214	Gratificaciones	-	-	-	-	56,026.00	-	-	56,026.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
62711	EsSALUD - Seguro Regular	-	-	-	-	27,036.00	-	-	27,036.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6291	Compensación por tiempo de servicio	-	-	-	-	29,248.00	-	-	29,248.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
659	Otros gastos de gestión	-	-	-	-	96,800.00	-	-	96,800.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6814	Depreciación de inmuebles, maquinaria y equipo - Costo	-	-	-	-	6,491.00	-	-	6,491.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6911	Mercaderías manufacturadas	-	-	-	-	-	-	5,060,682.00	5,060,682.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
7011	Mercaderías manufacturadas	-	-	-	-	-	5,622,979.00	5,622,979.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
79	CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
94	GASTOS ADMINISTRATIVOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
95	GASTOS DE VENTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
881	Impuesto a la renta - corriente	-	-	-	-	4,630.00	-	-	4,630.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
891	Utilidad del Ejercicio	-	-	-	-	41,666.00	-	-	41,666.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
SUBTOTALES		1,745,986.00	1,745,986.00	1,725,043.00	1,725,043.00	6,368,904.00	6,368,904.00	26,880,085.00	26,880,085.00	6,059,890.00	6,635,115.00								145,200.00	745,925.00
						-	-	-	-	575,225.00	-								600,725.00	-
						6,368,904.00	6,368,904.00	26,880,085.00	26,880,085.00	6,635,115.00	6,635,115.00	600,725.00	-25,500.00						745,925.00	745,925.00

ANEXO 03. GUÍA DE ENTREVISTA

GUÍA DE ENTREVISTA

Introducción: Buenos días, soy estudiante de la carrera de contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, a continuación, le hare una serie de preguntas que son de suma importancia para el desarrollo de mi Tesis, para lo cual le solicito responda con la mayor objetividad y honestidad posible. Gracias.

I. DATOS GENERALES:

a. Nombre del Entrevistado

.....

b. Cargo que Desempeña

.....

II. DATOS PARA EL ESTUDIO:

1. ¿La empresa realiza periódicamente análisis e interpretación a sus Estados Financieros?

Si () No () ¿Por qué?

2. ¿Durante los años 2014, 2015 y 2016 las ventas netas han disminuido progresivamente en 7, 788,303.00, 6, 970,035.00, 5, 224,119.00 soles, respectivamente, conoce las causas?

Si () No () ¿Por qué?

3. ¿Se lleva un control de los costos de adquisición y de ventas de las mercaderías?

Si () No () ¿Por qué?

4. ¿Durante los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 el margen de utilidad bruta ha aumentado progresivamente en 1.62%, 2.70%, 4.14%, 7.96%, 9.46%, respectivamente, conoce las causas?

Si () No () ¿Por qué?

5. ¿Durante los años 2014, 2015, 2016 los gastos de ventas han aumentado progresivamente en 2.98%, 5.94%, 7.14%, respectivamente, a pesar que las ventas en dichos periodos han disminuido, conoce las causas?

Si () No () ¿Por qué?

6. ¿Durante los años 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016 el índice de rotación de mercaderías ha disminuido progresivamente en 6.56, 5.89, 4.15, 3.08, 2.90 veces, respectivamente, conoce las causas?

Si () No () ¿Por qué?

7. ¿El rubro existencias (mercaderías) durante los años 2012 al 2016 representa en promedio anual el 93% del activo total, conoce las causas de por qué se sigue adquiriendo mercaderías si estas no se convierten en liquidez absoluta (efectivo y equivalente de efectivo)?

Si () No () ¿Por qué?

8. ¿Durante los años 2012 al 2016 el activo fijo no representa ni el 1% del activo total, conoce las causas de por qué no se invierte?

Si () No () ¿Por qué?

9. Desde su punto de vista: ¿Que es planificación financiera?

10. ¿La empresa realiza periódicamente planificación financiera?

Si () No () ¿Por qué?

11. ¿La empresa tiene definida su misión, visión y valores?

Si () No () ¿Por qué?

ANEXO 04. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Elmo Senayo Castillo, titular
 del DNI. N° 32809265, de profesión
Contador - Auditor, ejerciendo
 actualmente como Gerente General, en la
 Institución E. SERRANO - LÓPEZ & ASOCIADOS AUDITORES 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
CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO

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			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Chimbote, a los 03 días del mes de OCTUBRE 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	Ítem	
1	B	
2	B	
3	B	
4	B	
5	B	
6	B	
7	B	
8	B	
9	B	
10	B	
11	B	
12		
13		
14		
15		
16		

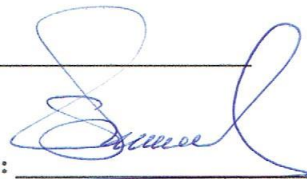
Evaluado por:

Nombre y Apellido:

Elmo Senaro Castillo

D.N.I.: 32809265

Firma:



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Rosaura Caucho Olivera, titular del DNI. N° 17818053, de profesión Cantador Público, ejerciendo actualmente como Docente, en la Institución UCU. 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 Casana Alencastre Paulino Pedro.

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 27 días del mes de 09 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	Ítem	
1	b	
2	b	
3	b	
4	b	
5	b	
6	b	
7	b	
8	b	
9	b	
10	b	
11	b	
12		
13		
14		
15		
16		

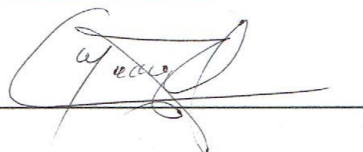
Evaluado por:

Nombre y Apellido:

Rosa Cencino Olvera

D.N.I.: 17318053

Firma:



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN


Yo, ANGEL RODRIGUEZ CASTRO, titular
del DNI. N° 32765439, de profesión
ING. INDUSTRIAL, ejerciendo
actualmente como DOCENTE UNIVERSITARIO, en la
Institución UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

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
CASANA ALENCASTRE PAULINO PEDRO

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 03 días del mes de NOVIEMBRE 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.

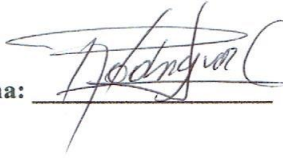
PREGUNTAS		OBSERVACIONES
Nº	Item	
1	B	
2	B	
3	B	
4	B	
5	B	
6	B	
7	B	
8	B	
9	B	
10	B	
11	B	
12		
13		
14		
15		
16		

Evaluado por:

Nombre y Apellido:

ANGEL RODRIGUEZ CASTRO

D.N.I.: 32765439

Firma: 

ANEXO 05. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACION Y MUESTRA	TIPO DE INVESTIGACION
Análisis de la Situación Económica - Financiera del periodo 2012 - 2016 y Propuesta de una Planificación Financiera para la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan", Chimbote.	¿Cómo se presenta la Situación Económica - Financiera en los periodos 2012 - 2016 de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan", Chimbote?	Desarrollar el Análisis de la Situación Económica - Financiera en los periodos 2012 -2016 y plantear una Propuesta de Planificación Financiera para la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan", Chimbote.	<p>- Analizar, interpretar y comparar la Situación Económica - Financiera a través de la aplicación del Análisis Horizontal y Vertical, de los periodos 2012 -2016 de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan".</p> <p>- Analizar, interpretar y comparar la Situación Económica - Financiera a través de la aplicación de los Ratios financieros, de los periodos 2012 -2016 de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan".</p> <p>-Elaborar una Propuesta de Planificación Financiera para la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan".</p>	Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014, p. 104) no dice que no todas las investigaciones cuantitativas plantean hipótesis.	Situación Económica-Financiera	<p>Estado de Situación Financiera</p> <p>Estado de Resultados</p>	<p>-Ratios de Liquidez</p> <p>-Ratios de Solvencia</p> <p>-Ratios de Gestión</p> <p>-Ratios de Rentabilidad</p> <p>-Sistema DUPONT</p> <p>-Análisis Horizontal</p> <p>-Análisis Vertical</p>	<p>P: La población está conformada por todos los Estados de Situación Financiera y los Estados de Resultados de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan", desde el inicio de sus actividades (2009) hasta el periodo actual (2016).</p> <p>M: La muestra está conformada por los Estados de Situación Financiera y los Estados de Resultados comprendidos entre los años 2012 – 2016, de la Empresa Casana Alencastre Paulino Pedro "Farmacia Bazan".</p>	Descriptiva con Variante Propositiva

ANEXO 06. FOTOS

