



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Planificación financiera y la rentabilidad en una empresa  
curtidora de la ciudad de Trujillo, periodo 2015 - 2019**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público**

**AUTOR:**

Joaquin Diestra, Luis Alfredo (ORCID: 0000-0001-8559-524X)

**ASESORES:**

Mg. Soto Abanto, Segundo Eloy (ORCID: 0000-0003-1004-5520)

Dra. Calvanapón Alva, Flor Alicia (ORCID: 0000-0003-2721-2698)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2020

## **Dedicatoria**

A mis padres por brindarme su apoyo incondicional le dedico con mucho cariño mi esfuerzo realizado en la tesis.

A mis hermanos por su apoyo incondicional, por ser el motivo y fortaleza para seguir siempre adelante.

## Agradecimiento

A Dios que durante este tiempo me ayudó a fortalecer mi carácter, mis conocimientos y las ganas de continuar.

A mis familiares y amigos que con su amor sus cuidados me motivan a seguir adelante y no rendirme.

A mis amados padres por darme la oportunidad de vivir cada día y por estar presente en todo instante de mi vida, sus consejos, enseñarme buenos valores, ser mi motivación y base de mi constancia, lo cual me ha permitido ser una persona de bien, pero más por su cariño y afecto brindado con sabiduría e inteligencia.

## Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	11
3.2. Variables y operacionalización.....	11
3.3. Población, muestra y muestreo.....	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5. Procedimientos.....	13
3.6. Método de análisis de datos.....	13
3.7. Aspectos éticos.....	14
IV. RESULTADOS.....	15
V. DISCUSIÓN.....	37
VI. CONCLUSIONES.....	42
VII. RECOMENDACIONES.....	43
REFERENCIAS.....	44
ANEXOS	

## Resumen

En la presente investigación, se consideró estudiar la planificación financiera y la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL en el periodo 2015 – 2019 y determinar el efecto que existe en estas dos variables de estudio. Para esto se consideró un diseño no experimental, de corte transversal y de enfoque cuantitativo con un alcance descriptivo, aplicando un análisis documental para analizar a cada una de las variables en los periodos 2015 al 2019 de la empresa en estudio. Entre los principales resultados se encontró, que al inicio del periodo evaluado, la empresa realizaba una planificación financiera deficiente con una financiación de terceros de 0.72, la cual mejoró al utilizar los flujos de efectivos para evaluar los ingresos y egresos de los flujos de dinero que generó la empresa, reduciendo el exceso de liquidez a 1.98 y un apalancamiento financiero de 0.41, llegando con esto a la conclusión que la planificación financiera tiene un efecto en la rentabilidad de la empresa, donde al realizar una planificación financiera más eficiente se obtuvo un ROA de 11%, ROS de 9% y ROCE de 42%, acercándose a los índices proyectados.

**Palabras clave:** Análisis financiero, liquidez, rentabilidad, presupuesto.

## **Abstract**

In this research, it was considered to study the financial planning and profitability of the company Industrias Herpami EIRL in the period 2015 – 2019 and determine the effect that exists on these two study variables. For this it was considered a non-experimental, cross-cutting and quantitative design with a descriptive scope, applying a documentary analysis to analyze each of the variables in the periods 2015 to 2019 of the company under study. Among the main results was, that at the beginning of the period evaluated, the company carried out poor financial planning with a third-party financing of 0.72, which improved by using cash flows to assess the income and egress of the money flows generated by the company, reducing excess liquidity to 1.98 and a financial leverage of 0.41, by concluding with this that financial planning has an effect on the profitability of the company, where more efficient financial planning resulted in an ROA of 11%, ROS of 9% and ROCE of 42%, approaching the projected indices.

**Keywords:** Financial analysis, liquidity, profitability, budget.

## I. INTRODUCCIÓN

Lograr que la empresa cumpla con sus objetivos de rendimiento y rentabilidad deseada en el mercado adverso en que nos encontramos, no es una tarea sencilla, se necesita una adecuada planificación financiera que brinde un análisis minucioso de los recursos económicos y financieros que permita anticiparse con una adecuada toma de decisiones (Valle, 2020).

En países del continente europeo, como España se registró un leve incremento en la rentabilidad de las empresas no financieras hasta el año 2018 y por el contrario al analizar los resultados de la muestra de balances en el últimos trimestres del año 2019 se obtuvo una disminución en su rentabilidad, encontrando que 28 de cada 100 empresas obtuvieron una rentabilidad negativa e incluso el sector industrial obtuvo un índice de rentabilidad en activos de 6.4% lo que refleja un descenso de dos puntos porcentuales en este año (Álvaro & Maristela, 2019). En otro país europeo, como el caso de Rusia la economía es inestable afectando de manera considerable a las industrias manufactureras por lo que fue necesaria una buena planificación financiera, pues la sustitución por los productos importados fue aumentando y debido a esta inestabilidad presentada las empresas accedieron a préstamos con tasas de interés muy elevadas haciendo que la rentabilidad se vea afectada (Spitsin et al., 2020).

En los países latinoamericanos, como es el caso de Brasil, las empresas de la industria manufacturera sufrieron una reducción en la rentabilidad generada por el aumento del costo de la mano de obra, además de ser el sector más expuesto a la competencia internacional (Salama, 2019). En estos países latinoamericanos uno de los obstáculos de crecimiento para las pymes es la falta de planeación, pues la gerencia muchas veces no utiliza herramientas de análisis financieros (Laitón & Lopez, 2018). En Colombia, la falta de planificación o presupuesto financiero fue uno de los principales factores críticos para las curtiembres, lo que tuvo un impacto significativo para el eficiente uso de los recursos; además de la amenaza de competencia que representó China con el ingreso de sus productos como lo perciben los empresarios (Ducón et al., 2018).

En el Perú, el sector manufacturero registró en diciembre del 2019 una disminución en el Índice de producción manufacturera de 5.50% con respecto al

año anterior (INEI, 2020). Sin embargo, se estimó que las empresas realizaron planificación financiera, ya que según una encuesta realizada el 45.83% consideró invertir en activo fijo, un 70.83% consideraron que la rentabilidad de las empresas mejoraría en los próximos 12 meses, inclusive el 87.50 % estiman que sus ventas se elevarían en el siguiente año según el índice de Confianza Empresarial Vistage del último trimestre del 2019 (Vistage, 2020).

En La Libertad, las curtiembres y empresas dedicadas a la manufactura de calzado, mejoraron su productividad y rentabilidad gracias al soporte tecnológico, asistencia técnica y capacitación que brindó el Instituto Tecnológico de la Producción red cite a través de la Cite Cuero y Calzado Trujillo, ayudando a la mejora de los procesos realizados por las curtiembres y las empresas dedicadas a la producción de calzado, logrando así una mayor calidad e innovación en la fabricación de sus productos y servicios (Produce, 2019).

Industrias Herpami EIRL es una empresa curtidora, creada en enero del 2009, dedicada a la producción de cuero para calzado, ubicada en la provincia de Trujillo, distrito de Florencia de Mora, la cual lleva más de 11 años participando dentro del sector curtiembre, gracias al esmero y empeño de la familia Paredes Miñano; sin embargo, como toda empresa en crecimiento afronta diferentes problemas y en los últimos años viene teniendo bajos índices de rentabilidad y problemas en la liquidez que le limita a no poder invertir en otros mercados, cumplir a tiempo con el pago a proveedores, estoquearse de materia prima para afrontar la demanda del mercado en época de campaña, invertir en sistemas de control y realizar mejores inventarios en almacén.

Este problema de rentabilidad suscitado en Industrias Herpami nace debido a la falta de una gestión ambiental bien definida que integre sistemas y procesos que cumplan con los estándares ambientales que impone el Gobierno sin comprometer la eficiencia y eficacia de estos, la falta de control interno en los inventarios de almacén que no cuentan con un adecuado seguimiento y la falta de planificación financiera que se evidencia cuando comparamos los resultados finales obtenidos con los propuestos, observando una falta de exactitud y la poca planificación basada en los datos históricos de los estados financieros de la empresa.

Esta falta de rentabilidad provocaría que la empresa Industrias Herpami



perda posicionamiento en el mercado, se encuentre desabastecida afectando a la producción y el cumplimiento de pedidos con los clientes, perdiendo la fidelización de los mismos, también la falta de planificación financiera ocasionó que los objetivos y metas trazadas no sean alcanzadas afectando la capacidad de inversión, producción y por ende una reducción significativa en las utilidades al finalizar el año, lo cual no permitió alcanzar las utilidades proyectadas, algunos prestamos son adquiridos a altas tasas de interés generando que los gastos financieros aumenten, disminuyendo la generación de utilidades.

En esta investigación se tomó a la planificación financiera frente a la rentabilidad en la empresa Industrias Herpami como variables de estudio, tomando como base los aportes de Gitman y Zutter (2012) para la planificación financiera y de Ichsani y Suhardi (2015) para la rentabilidad. Pues para que una empresa logre alcanzar sus objetivos y aumentar su rentabilidad tiene que realizar una buena planificación financiera, la cual establece el camino para lograrlo pues facilita la dirección, coordinación y control en las acciones de la empresa como: el acceder o contar con el efectivo necesario para operar, las fuentes de apalancamiento financiero y poder determinar el nivel de ventas de la organización (A. Morales & Morales, 2014).

De acuerdo con lo encontrado y el objeto del presente estudio, se planteó el siguiente problema general: ¿Cuál es el efecto entre la planificación financiera y la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL en los periodos 2015 a 2019? Y de manera específica: ¿Cuál es la planificación financiera de Industrias Herpami EIRL en los periodos 2015 a 2019?, ¿Cuál es la rentabilidad en la empresa Industrias Herpami EIRL?

La investigación rige su importancia y justificación, según lo planteado por Hernández - Sampieri y Mendoza (2018) y de acuerdo con lo propuesto por Miller y Salkind (2002). Esta investigación se justifica por su *conveniencia* porque permitirá a las pequeñas y medianas empresas, en particular la empresa evaluada, conocer la importancia de hacer una correcta planificación financiera orientada a alcanzar los objetivos de la organización controlado mejor sus gastos e ingresos, generando así mejores índices de rentabilidad y aumentando las utilidades de la empresa. Se justifica también por su *relevancia social* porque ayudará a planificarse mejor financieramente lo que mejorará económicamente la organización y por ende

el sueldo de los trabajadores, mejorando a la vez la calidad de vida de las familias que dependen de ellos; se justifica también por su *utilidad metodológica* ya que propone un instrumento para la recolección de datos que servirá para medir la planificación financiera y la rentabilidad en futuras investigaciones, además se justifica por sus *implicaciones prácticas* porque ayudará a las pequeñas y medianas empresas a evaluar su planificación financiera, obteniendo así una guía orientada a los objetivos de la empresa y que ésta pueda cubrir sus gastos de una manera más eficiente.

En el estudio se buscó como objetivo general determinar el efecto de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL periodo 2015 y 2019; de manera específica: Analizar la Planificación financiera de la empresa Industrias Herpami EIRL en el periodo 2015 - 2019, Analizar la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL.

En relación con lo expuesto se formuló en el presente trabajo de investigación la siguiente hipótesis general: La planificación financiera tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL.

## II. MARCO TEÓRICO

Para analizar profundamente las variables presentadas en esta investigación y su comportamiento, se revisó información en las distintas publicaciones como revistas científicas indexadas a las bases de datos internacionales, así como también en los distintos repositorios nacionales e internacionales, donde se encontró que en los países asiáticos y europeos las organizaciones dieron gran importancia a la planificación financiera para lograr un mejor rendimiento en la gestión, conocer sus fortalezas y debilidades, alcanzar sus objetivos y sobre todo el utilizar los pronósticos y el flujo de efectivo como base para la toma de decisiones, requiriendo así de personal calificado para la correcta utilización de estas herramientas.

Así también, en una investigación realizada en el continente asiático, se analizó a 917 empresas de los países de Malasia, Indonesia, Filipinas, Singapur y Tailandia, para examinar los roles del flujo de efectivo en los periodos 2001-2017 donde se encontró que en las empresas con un mejor flujo de caja la gerencia obtiene un mejor desempeño y que los factores del flujo de efectivo son importantes en la rentabilidad de las empresas de estos países (Lau & Mahat, 2019).

Otra investigación que estudió a 4 países mediterráneos: Croacia, España, Grecia y Portugal, donde se realizó un análisis para evaluar los determinantes en la rentabilidad de las empresas hoteleras en los periodos 2007 a 2015, se encontró que el flujo de caja en todos los países analizados tiene un impacto significativo y positivo en la rentabilidad de las empresas (Dimitrić et al., 2019). Otra investigación realizada a 629 empresas de Vietnam, las cuales fueron agrupadas en 4 rubros: empresas de consumo, de salud, industriales y materiales, se analizó cuáles son los factores que influyen en la seguridad financiera que tienen las empresas, para ello se realizó una investigación cualitativa y cuantitativa, encontrando que una organización que posee eficiente capacidad financiera cuenta con buenos flujos de efectivo y estos a su vez tienen un impacto significativo en la seguridad financiera de la empresa (V. C. Nguyen & Nguyen, 2020).

Una investigación realizada en Eslovaquia, donde se analizó los factores que determinan la rentabilidad de las empresas industriales de ingeniería mecánica, entre pequeñas y medianas empresas, en los periodos 2008 al 2015, se tomó una muestra de 111 empresas, donde se encontró que el análisis de la rentabilidad

forma parte integral del negocio y permite conocer las fortalezas y las debilidades, logrando que se realice una buena gestión aumentando la rentabilidad de las empresas (Lesáková et al., 2019). Otra investigación realizada en Sudáfrica en la ciudad de Durban, donde se estudió a las pequeñas y microempresas para evaluar su percepción frente a la planificación financiera, se encontró a través de un estudio cuantitativo que los empresarios no tienen el conocimiento necesario para comprender la planificación financiera y sus procesos por lo cual muchas de las empresas tienen dificultades para planificar bien sus finanzas, crecer y obtener beneficios económicos (Mutanda et al., 2014).

Dentro de las investigaciones realizadas en los países americanos, como en México, un estudio a las empresas agropecuarias reveló que la planificación financiera ayuda a mantener la rentabilidad de la organización junto a sus planes propuestos, puesto que la planificación de los ingresos y los egresos de la empresa tendrían un mayor control evitando que ésta tambalee financieramente al generar los gastos propios de la actividad desarrollada (García, 2017). En otra investigación realizada a 6 cadenas de farmacias en Venezuela, se realizó un estudio descriptivo para analizar la planificación estratégica financiera de estas empresas, donde se encontró que el proceso de planificación presentó debilidades esto se debió a las amenazas del entorno y la falta de herramientas financieras que ayuden a tener mejores inventarios y adecuados índices de solvencia y liquidez (Romero & Zabala, 2018)

En una investigación realizada en Ecuador, donde se revisó bibliografía y realizó un análisis documental se encontró que la planificación financiera tomada como base para aprovechar las oportunidades, los recursos financieros y disminuir los riesgos, es más eficiente y tiene un mayor efecto en la rentabilidad de las empresas (S. M. Pérez & Pérez, 2016). Otra investigación realizada en el mismo país, donde se analizó a 31,507 Pymes del sector comercio y 11,008 del sector manufactura en los periodos 2012 al 2017, determinando que existe relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad, donde se encontró que las empresas mantienen un rendimiento del ROA y ROE por debajo del óptimo debido un deficiente manejo de la gestión de cobranzas (Muyma & Rojas, 2019).

Otra investigación en Colombia, específicamente en la ciudad de Barranquilla, se realizó un análisis de la planificación financiera junto con la

gerencia de 16 empresas no financieras del sector energético, se realizó un estudio descriptivo donde se encontró que es útil obtener indicadores de rentabilidad que justifiquen la viabilidad financiera de una inversión, también les permitió observar la necesidad de estimar y pronosticar las ventas para las empresas (Ospino et al., 2019).

En Colombia, en una investigación realizada a las Pymes sobre la relación que existe entre las fuentes de financiación que utilizan las empresas y los diversos indicadores de gestión financiera, se analizó los estados financieros de 4,168 empresas en los periodos 2004 al 2009 y se encontró que su rentabilidad era baja pues sus índices igualaban o eran menores a la inflación del país, afectando considerablemente la capacidad de financiación que pueda tener la empresa (Vera et al., 2014). En otra investigación realizada en el mismo país, se realizó un análisis de los indicadores financieros a las empresas del sector manufacturero y se encontró una disminución de la capacidad de las empresas del sector debido a la disminución de activos y que su rentabilidad disminuyó en especial la actividad de curtido de cueros, sin embargo, fue la actividad que presentó mejores indicadores financieros (Cardona et al., 2015)

En una investigación enfocada a estudiar a las MYPES peruanas en el año 2018 se encontró que la planificación financiera influye en la administración de recursos económicos y financieros, además su empleo favorecía al aumento de las utilidades, el desempeño financiero y la aceptación para poder financiarse con las entidades bancarias aumentando su rentabilidad (Pollack, 2018). En otra investigación realizada en Perú, se reveló que en las industrias manufactureras que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima la gestión de capital de trabajo se relaciona positivamente con la rentabilidad, lo que implica mejorar la gestión de recursos financieros de la empresa (Vicente et al., 2020). En otra investigación en Perú, se realizó un análisis financiero a la empresa Aceros Arequipa en donde se determinó que un plan financiero tiene un efecto positivo en los indicadores financieros de la empresa pues mejoraron su rentabilidad (Ghiggo et al., 2017).

Así mismo, en el presente estudio se tomó como referencia a diversos autores especialistas en el tema presentado, donde se buscó la definición de planificación financiera, la cual es percibida como el medio que comprueba la viabilidad de los planes y metas a establecer en la organización, convirtiéndola en

el eje principal de la administración financiera, pues toma en cuenta a la organización y sus partes, abarcando desde sus políticas hasta sus decisiones económicas y financieras, haciendo un análisis de la información para poder proyectar y elaborar un mapa que guíe correctamente el futuro de la organización (Puente et al., 2017).

También se define a la planificación financiera como la forma para alcanzar las metas de la empresa, asegurando que las necesidades presentes de la organización sean cubiertas y pretende además satisfacer las necesidades futuras, pues fundamenta la base de las actividades económicas que realiza la empresa (A. Morales & Morales, 2014). Gitman y Zutter (2012), por su parte, definieron a la planificación financiera como una guía de las empresas para coordinar y controlar sus acciones llegando a cumplir los objetivos establecidos, formando así parte esencial en las operaciones, lo que abarca la elaboración del presupuesto de caja y la proyección de estados proforma. Estas definiciones muestran a la planificación financiera como la guía que utiliza la empresa a través de la proyección de las operaciones económicas y financieras, que ayuda a anticiparnos en la toma de decisiones para llegar a alcanzar los objetivos propuestos.

Entre las dimensiones de planificación financiera que propone, Carrión et al. (2018), tenemos: *el análisis financiero*, referido a la obtención de información de los procesos de la organización, resultados de los estados financieros, los ingresos y los problemas de la empresa, para generar indicadores (Szóka, 2015), *flujos de efectivo*, se define como una herramienta de la planificación financiera que muestra los recursos en efectivo y el uso que hace la empresa de estos recursos en un periodo en específico, con el fin de controlar y evitar la escasez de liquidez (Oral & Cenk, 2015); *pronósticos de ventas*, es una herramienta que ayuda a evitar la escasez o exceso de mercaderías, determinando el inventario necesario para satisfacer la demanda de los clientes (Dai et al., 2015); y *estados proforma*, son estados financieros proyectados que evalúan de forma cuantificada las metas y objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo, las cuales se desarrollan a causa de las actividades de la empresa (Perea et al., 2016).

Según Ajupov et al. (2015), la planificación financiera tiene 3 dimensiones: *presupuesto operacional*, referida a las actividades de la organización entre ellos tenemos el presupuestos de ventas, el presupuesto de compras y el presupuesto

de producción; *presupuesto de inversión*, el cual se refiere a los presupuestos de capital, de los ingresos por inversión y la implementación de activos no corrientes de la empresa; y *presupuestos financieros interrelacionados*, se refiere al presupuesto referido a la proyección de estados financieros como el presupuesto de pérdidas y ganancias, el balance presupuestado y el presupuesto de flujo de efectivo.

De la misma forma se buscó la definición de rentabilidad, la cual se define como la utilidad alcanzada por la empresa luego de deducir los gastos, que se efectuaron en el periodo, a los ingresos obtenidos (Alarussi & Alhaderi, 2018). Por su parte Ichسانی y Suhardi (2015) la definen como la relación que se obtiene al analizar los estados financieros, mientras mayor tasa de ganancia se genera, mejor es la gestión en la dirección de la empresa. También se define como la relación de ingresos que genera la empresa entre los costos o gastos en los que incurre por utilizar sus activos corrientes o activos fijos, al desarrollar sus operaciones (Gitman & Zutter, 2012). Estas definiciones muestran que la rentabilidad es vista como una relación que se genera del análisis de los estados financieros de la empresa, la cual evalúa los ingresos obtenidos frente a los costos y gastos generados en el periodo.

Según Vinayagamoorthi et al. (2015), la rentabilidad tiene 4 dimensiones: *retorno sobre activo (ROA)*, es un índice que se evalúa el nivel de eficiencia que tiene la empresa al hacer uso de sus activos (Pointer & Khoi, 2019); *rentabilidad sobre recursos propios (ROE)*, es una medida analítica que evalúa que tan eficiente es la empresa al utilizar su patrimonio (Pointer & Khoi, 2019); *rendimiento del capital empleado (ROCE)*, es un indicador que mide el rendimiento financiero que desempeña la empresa a través del beneficio operativo neto de la organización y el capital operativo (Ofoegbu & Odoemelam, 2018); y *el rendimiento de las ventas (ROS)*, es una relación que evalúa la eficiencia operacional de la empresa, pues mide el beneficio que genera de sus ingresos (Hyblova & Skalicky, 2018).

Según Alarussi y Alhaderi (2018), la rentabilidad tiene 2 dimensiones: *ganancias por acción (EPS)*, es definida como la utilidad que se obtiene por las acciones al finalizar un periodo, obteniéndose al dividir la utilidad del periodo entre el número de acciones que se encuentran en circulación, es la representación del dinero obtenido por acción (Gitman & Zutter 2012); y *el rendimiento del capital*

(*ROE*) es definida como los ingresos que obtienen los propietarios de la empresa dividido sobre el activo total de la empresa (Ichsani & Suhardi, 2015).

Según los estudios realizados, la planificación financiera tiene un efecto en la rentabilidad en las empresas, como lo indica García (2017) la planificación financiera ayuda a mantener la rentabilidad bajo los planes propuestos por la organización evitando que la empresa genere demasiados gastos. Debido a que, si permitimos que la planificación financiera ayude a utilizar los recursos financieros y las oportunidades, ésta tendrá un efecto aún mayor en la rentabilidad de la empresa (S. M. Pérez & Pérez, 2016).



### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

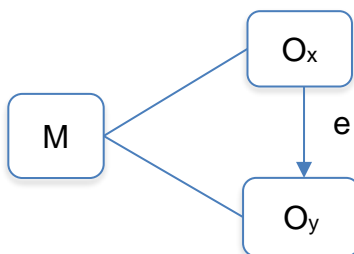
##### 3.1.1. Tipo de investigación

El presente estudio es una investigación aplicada, debido a que se utilizó teorías y se aplicó técnicas para conocer la rentabilidad y la planificación financiera de la empresa en estudio, así como el efecto que tiene la planificación financiera en la rentabilidad.

##### 3.1.2. Diseño de investigación

Esta investigación es de enfoque cuantitativo de diseño no experimental, pues el objetivo del presente estudio es determinar el efecto de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL en el periodo 2015 - 2019; de corte transversal, al analizar las variables dentro del periodo mencionado y de tipo descriptiva, ya que se indaga sobre el efecto de la planificación financiera en la rentabilidad en la empresa Industrias Herpami.

La forma de representar el diseño de la investigación es la siguiente:



Dónde:

M = La empresa Industrias Herpami EIRL

O<sub>x</sub> = Planificación Financiera

O<sub>y</sub> = Rentabilidad

e = Efecto de O<sub>x</sub> en O<sub>y</sub>

#### 3.2. Variables y operacionalización

##### 3.2.1. Variable I: Planificación financiera (independiente)

Es definida como una guía de las empresas para coordinar y controlar sus acciones para llegar a cumplir los objetivos establecidos, formando así parte esencial en las operaciones, lo que abarca la elaboración del

presupuesto de caja y la proyección de estados proforma (Gitman & Zutter, 2012).

### **3.2.2. Variable II: Rentabilidad (dependiente)**

Es definida como la relación que se obtiene al analizar los estados financieros, mientras mayor tasa de ganancia se genera, mejor es la gestión en la dirección de la empresa (Ichsani & Suhardi, 2015).

## **3.3. Población, muestra y muestreo**

### **3.3.1. Población**

La presente investigación estudió a la empresa Industrias Herpami E.I.R.L.

### **3.3.2. Muestra**

La muestra para para el estudio realizado fue la empresa Industrias Herpami E.I.R.L. en los periodos 2015-2019. Se utilizó los planes financieros de la organización y sus estados financieros para conocer el nivel la planificación financiera, a la vez para conocer los indicadores de rentabilidad se analizó los estados financieros correspondientes a los años 2015 al 2019 de la empresa.

## **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **3.4.1. Técnicas e instrumentos:**

En el estudio realizado se consideró aplicar las siguientes técnicas e instrumentos de recolección:

**Tabla 1**

*Técnicas e instrumentos de recolección de datos aplicados en la investigación*

Variable de estudio	Técnica	Instrumento
Planificación financiera	Análisis documental	Ficha de registro
Rentabilidad	Análisis documental	Ficha de registro

### **Validez**

Se consideró la validación de expertos para los instrumentos que se

utilizó en el presente estudio.

**Tabla 2**

*Lista de expertos que evaluaron los instrumentos de la presente investigación*

Instrumentos	Expertos	Grado Académico
	Elmis Jonatan García Zare	Maestro
Ficha de registro	Margarita Jadith Hernández Carrillo	Maestro
	José Víctor Peláez Valdivieso	Maestro

### **Confiabilidad**

No amerita la evaluación de confiabilidad

### **3.5. Procedimientos**

Se realizó las coordinaciones con la gerencia de la empresa en estudio para así tener acceso a su información económica financiera y su plan financiero. Esta información se recolectó a través de los instrumentos antes señalados, tanto de forma directa como indirecta, se analizó la planificación financiera con la evaluación de los resultados obtenidos y los objetivos y resultados proyectados del plan financiero, se realizó cálculos de ratios año a año con la finalidad de analizar la rentabilidad de la organización a través del uso de la ficha con la información de los estados financieros solicitados con anterioridad.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para analizar la variable planificación financiera se utilizó la estadística descriptiva, mediante tablas y gráficos estadísticos. De la misma forma, para el caso de la variable rentabilidad, se utilizó tablas estadísticas para determinar su comportamiento, también se realizó un análisis contable financiero para la obtención los ratios del ROA, ROE, ROS y ROCE. Para determinar el efecto de la planificación financiera en la rentabilidad, se utilizó el análisis contable comparando la información económica y financiera de la

empresa utilizando información de los periodos 2015 al 2019.

### **3.7. Aspectos éticos**

Esta investigación, consideró principios éticos relacionados al marco teórico, antecedentes y otros segmentos. En relación con los antecedentes citados en el presente estudio, éstos se realizaron haciendo uso de las normas APA. Así también, los artículos o publicaciones bibliográficas encontradas que son parte de nuestra realidad problemática y marco teórico. En referencia al análisis de los datos, no se realizó manipulaciones, o modificaciones adrede para obtener resultados que favorezcan algún interés. La información recopilada fue utilizada con autorización de la empresa. Se respetó todas las directivas y lineamientos planteados por la Universidad César Vallejo.

#### IV. RESULTADOS

##### Objetivo específico 1

Tras la recopilación de información a partir del análisis documental se procedió a responder el primer objetivo específico que fue analizar la planificación financiera de la empresa Industrias Herpami EIRL en el periodo 2015 – 2019

**Tabla 3**

*Análisis de ratios de liquidez de Industrias Herpami EIRL*

Ratios de liquidez	2019	2018	2017	2016	2015
Liquidez corriente	1.98	3.27	3.11	2.52	2.66
Prueba ácida	0.63	1.35	2.11	1.54	1.31

*Nota:* Datos obtenidos de los estados financieros de Industrias Herpami EIRL.

##### Interpretación:

En la tabla 3 se observa que la liquidez corriente de la empresa disminuyó en 2019 con 1.98, de 2.66 en 2015, en los periodos analizados contó con liquidez suficiente para afrontar sus deudas en el corto plazo, pues el resultado es mayor a 1, sin embargo, en 2019 la empresa se encontró el mejor resultado ya que tiene menos activos ociosos. En la prueba ácida también disminuyó en el año 2019 a 0.63 lo que significa que por cada sol de pasivo que tiene la empresa tiene 0.63 soles de activo líquido para afrontar sus deudas en el corto plazo, la empresa debe acelerar la realización de sus inventarios más rápidamente para evitar dificultades con el pago de sus obligaciones.

**Tabla 4***Análisis de ratios de solvencia de Industrias Herpami EIRL*

Ratios de solvencia	2019	2018	2017	2016	2015
Apalancamiento Financiero	0.41	0.31	0.49	0.73	0.72
Endeudamiento patrimonial	0.69	0.44	0.97	2.66	2.59

*Nota:* Datos obtenidos de los estados financieros de Industrias Herpami EIRL.

**Interpretación:**

En la tabla 4 se muestra que el apalancamiento de la empresa aumentó en el año 2019 con 0.41 con respecto al año 2018 con 0.31, es decir por cada S/ 100 soles de activo total que tuvo la empresa S/ 41 soles fue financiado por terceros en el año 2019, producto de un préstamo adquirido para la compra de maquinaria, sin embargo mejoró su índice en relación a los años 2015 y 2016 con un índice de apalancamiento financiero de 0.72 y 0.73 respectivamente, donde la empresa fue muy dependiente de los recursos de terceros. El endeudamiento patrimonial disminuyó desde el año 2015 con 2.59 es decir que por cada S/ 100 soles de patrimonio la empresa se encuentra financiada por S/ 259 soles lo que muestra un exceso de endeudamiento, en el año 2019 obtuvo un mejor índice de 0.69 de endeudamiento patrimonial, es decir que por cada S/ 100 soles de patrimonio la empresa se financia con S/ 69 soles de terceros.

**Tabla 5***Análisis de ratios de gestión de Industrias Herpami EIRL*

Ratios de gestión	2019	2018	2017	2016	2015
Ratio de rotación de cartera	6.59	10.64	6.35	5.10	8.14
Ratio de rotación de activo fijo	3.93	7.80	12.41	13.08	8.65
Ratio de rotación del activo total	1.30	1.83	1.87	1.86	2.32
Rotación de inventarios	2.81	4.26	6.18	6.10	7.70
Rotación de inventarios- días	130	86	59	60	47
Rotación del patrimonio	2.19	2.63	3.68	6.82	8.32

*Nota:* Datos obtenidos de los estados financieros de Industrias Herpami EIRL

**Interpretación:**

En la tabla 5 se muestra que la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa disminuyó en los últimos 5 años, en el año 2015 fue 8.14 veces en relación con las ventas mientras que el 2018 aumentó nuevamente a 10.64 veces, en el año 2019 la rotación de cuentas por cobrar fue de 6.59 veces, lo que demuestra la falta de políticas de cobro en la empresa. En cuanto a rotación de activo fijo disminuyó considerablemente en el año 2019 con 3.93 en comparación con el año 2018 con 7.80, además se logra notar como fue progresiva la disminución, es decir por la cada S/ 100 soles de activo fijo, la empresa logra realizar S/ 393 soles. De igual forma la rotación del activo total también disminuyó en el 2019 con 1.30 veces con relación a sus ventas, producto de la inversión en activos para mejorar la producción de la empresa. En la rotación de inventarios la empresa presenta una seria disminución en los últimos 5 años pues en el año 2019 las ventas se realizaron en promedio cada 130 días mientras que en el 2015 la rotación de inventarios fue cada 47 días; sin embargo, la empresa aumentó su stock en almacén debido al aumento de la demanda. En cuanto a la rotación del patrimonio disminuyó en el año 2019 con 2.19 con relación al año 2018 con 2.63, y viene disminuyendo periódicamente desde el año 2015 con 8.32, debido al aumento del patrimonio por el incremento de las utilidades y los resultados acumulados.

**Tabla 6***Análisis Vertical de los Estados de Situación Financiera de la empresa Industrias Herpami EIRL*

Análisis vertical de los periodos 2015-2019					
Activo	2019	2018	2017	2016	2015
Efectivo y equivalentes de efectivo	1%	13%	26%	15%	8%
Cuentas por cobrar comerciales	20%	17%	29%	37%	29%
Otras cuentas por cobrar	0%	1%	1%	0%	0%
Productos terminados	18%	15%	9%	16%	17%
Productos en proceso	10%	10%	7%	16%	20%
Materias primas	1%	4%	4%	0%	0%
Materiales Auxiliar suministros y repuestos	17%	15%	7%	0%	0%
Existencias por recibir	0%	0%	1%	0%	0%
Otros activos corrientes	1%	0%	0%	0%	0%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>67%</b>	<b>76%</b>	<b>85%</b>	<b>84%</b>	<b>73%</b>
Inmuebles, maquinaria y equipo	35%	24%	15%	14%	27%
Depreciación inmueble maquinaria y equipo acumulado	-2%	-1%	0%	0%	0%
Activos intangibles, neto	0%	0%	0%	0%	0%
Activo diferido	0%	1%	0%	2%	0%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>33%</b>	<b>24%</b>	<b>15%</b>	<b>16%</b>	<b>27%</b>
<b>Total activos</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo</b>					
Tributos por pagar	1%	1%	3%	2%	0%
Remuneraciones y participaciones por pagar	1%	1%	2%	1%	0%
Ctas por pagar comercial – terceros	8%	20%	22%	30%	28%
Ctas por pagar diversas – terceros	1%	1%	0%	0%	0%
Ctas por pagar acción, directores y gerentes	24%	0%	0%	0%	0%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>34%</b>	<b>23%</b>	<b>27%</b>	<b>33%</b>	<b>28%</b>
Obligaciones financieras	7%	7%	22%	39%	45%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>	<b>22%</b>	<b>39%</b>	<b>45%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>41%</b>	<b>31%</b>	<b>49%</b>	<b>73%</b>	<b>72%</b>
Capital emitido	3%	4%	4%	4%	8%
Capital adicional positivo	10%	14%	13%	0%	0%
Resultados acumulados	36%	35%	19%	11%	7%
Resultado del ejercicio	11%	17%	15%	12%	13%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>59%</b>	<b>69%</b>	<b>51%</b>	<b>27%</b>	<b>28%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Total activo 2015 = 370,509; Total activo 2016 = 697,320; Total activo 2017 = 856,535; Total activo 2018 = 832,403; Total activo 2019 = 1,195,491



**Interpretación:**

En la tabla 6 se muestra como la empresa mostró una reducción de efectivo y equivalente de efectivo en 2019 con solo S/ 10,499 soles, sin embargo, el activo corriente aumentó en el ejercicio 2019 en un 26% más que el año anterior, producto del aumento de las cuentas por cobrar pues en el año 2019 se obtuvo S/ 235,571 soles al 31 de diciembre, S/ 92,419 soles más en relación con el año 2018, por otro lado se muestra un crecimiento de la partida de activo fijo debido a que la empresa realizó compras de maquinaria para mejorar la producción durante los periodos 2017, 2018 y 2019 con 15%, 24% y 35% respectivamente. Se observó también una disminución de las cuentas por pagar la cuales fueron del 28% y 30% del total activo en los años 2015 y 2016 respectivamente y disminuyó hasta un 8% en el año 2019, ocasionando una disminución considerable del efectivo y equivalente de efectivo en el mismo año.

El pasivo no corriente se encontró disminuyendo desde un 45% en el 2015 hasta alcanzar un 7% en el 2019, el total pasivo también disminuyó desde un 72% en el año 2015 hasta un 31% en el año 2018 y mostrando un aumento en el 2018 del 41% lo que indica que por cada S/ 100 sol de activo que tiene la empresa S/ 41 soles es financiado por terceros. La partida de patrimonio aumentó debido a los resultados de ejercicio y a los resultados acumulados.

**Tabla 7**

*Análisis Vertical de los Estados de Resultados de la empresa Industrias Herpami EIRL*

Análisis vertical de los periodos 2015-2019					
	2019	2018	2017	2016	2015
Ventas netas	100%	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	-82%	-85%	-90%	-86%	-88%
Resultado Bruto	18%	15%	10%	14%	12%
Gastos de ventas	-3%	-3%	-2%	-1%	-1%
Gastos de administración	-4%	-4%	-2%	-2%	-1%
Resultado Operativo	11%	9%	6%	11%	10%
Gastos financieros	-1%	0%	-1%	-2%	-3%
Ingresos financieros gravados	1%	0%	0%	0%	0%
Otros ingresos gravados	0%	0%	0%	0%	0%
Otros ingresos no gravados	0%	4%	5%	0%	0%
Gastos diversos	0%	0%	0%	0%	0%
Resultado antes de Impuestos	11%	12%	11%	9%	8%
Impuesto a la renta	-2%	-3%	-2%	-3%	-2%
Resultado Neto	8%	9%	8%	7%	5%

*Nota:* Ventas 2015 = 859,752; Ventas 2016 = 1,299,828; Ventas 2017 = 1,597,574; Ventas 2018 = 1,522,492; Ventas 2019 = 1,553,357.

### **Interpretación:**

En la tabla 7 se muestra la variación del costo de ventas de la empresa el cual disminuyó, en el 2019 el costo de ventas fue del 82% de las ventas netas y en 2018 del 85%, con relación al 2017, 2016 y 2015 con 90%, 86% y 88% respectivamente, esta disminución se dio por la inversión que realizó la empresa en la compra de maquinaria la cual redujo la mano de obra y el uso de los insumos químicos en la producción; la utilidad neta fue aumentando de forma periódica desde un 5% en el año 2015, 7% en el año 2016, hasta un 8% en el año 2019; mostrando un crecimiento constante.

**Tabla 8***Análisis Horizontal de los Estados de Resultados de la empresa Industrias Herpami EIRL*

Concepto	2019		2018		2017		2016	
	Variación Absoluta S/	Variación Relativa	Variación Absoluta S/	Variación Relativa	Variación Absoluta S/	Variación Relativa	Variación Absoluta S/	Variación Relativa
Ventas netas	30,865	2%	-75,082	-5%	297,746	23%	440,076	51%
Costo de ventas	7,654	-1%	141,675	-10%	-314,524	28%	-360,773	48%
Resultado Bruto	38,519	16%	66,593	40%	-16,778	-9%	79,303	76%
Gastos de ventas	-437	1%	-16,100	63%	-10,307	67%	-8,528	126%
Gastos de administración	-1,510	2%	-24,001	63%	-12,595	49%	-15,530	153%
Resultado Operativo	36,572	28%	26,492	26%	-39,680	-28%	55,245	63%
Gastos financieros	-9,266	869%	19,515	-95%	1,457	-7%	750	-3%
Ingresos financieros gravados	10,217	2450%	286	218%	131	0%	0	0%
Otros ingresos gravados	-17	-68%	25	0%	0	0%	0	0%
Otros ingresos no gravados	-53,792	-100%	-33,438	-38%	87,230	0%	0	0%
Gastos diversos	3	-38%	-8	0%	0	0%	0	0%
Resultado antes de Impuestos	-16,283	-9%	12,872	8%	49,138	41%	55,995	86%
Impuesto a la renta	4,949	-12%	-2,030	5%	-5,940	18%	-15,678	86%
Resultado Neto	-11,334	-8%	10,842	8%	43,198	50%	40,317	86%

Nota: Elaboración propia

**Interpretación:**

En la tabla 8 se muestra la variación de las ventas en relación con año anterior donde las ventas tuvieron un aumento en los años 2016 y 2017 del 51% y 23% respectivamente, sin embargo, en el año 2018 las ventas disminuyeron en 5% con respecto al año 2017, los resultados brutos aumentaron en el 2016 en 76% con respecto al año 2015, en el año 2017 disminuyó en 9%, año que se vio comprometido por el fenómeno del niño, en los periodos 2018 y 2019 aumentó en 40% y 16% respectivamente, debido a la disminución del costo de venta. El Resultado Neto aumentó durante los años 2015 al 2017, sin embargo, en el año 2019 disminuyó en S/ 11,334 en relación con el año 2018, disminuyó principalmente por los otros ingresos percibidos por el proyecto Innóvate Perú de S/ 87,230 soles en el periodo 2018.

## Flujo de Efectivo

**Tabla 9**

*Análisis del flujo de efectivo de Industrias Herpami EIRL*

	Flujo de efectivo (Expresado en soles)		
	2019	2018	2017
Venta de Bienes y Prestación de Servicios	1,743,557	1,898,348	2,006,876
Otros Cobros de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	0	0	0
(-) Pago a Proveedores de Bienes y Servicios	-1,704,232	-1,641,173	-1,535,006
(-) Pagos a y por cuenta de los Empleados	-190,287	-205,121	-169,273
(-) Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	-23,053	-50,609	-49,053
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	-15,533	-36,664	-32,313
Otros cobros (pagos) de efectivo	0	0	0
Aum. (Dism) del Efectivo y Equivalente del Efectivo Proveniente de Actividad Operación	-189,548	-35,219	221,230
Actividades de inversión			
Subvenciones del gobierno	0	9,400	0
Intereses Recibidos	24	0	0
(-) Compra de Propiedades, Planta y Equipo	-218,053	-72,343	-29,853
Aum. (Dism) del Efectivo y Equivalente del Efectivo Proveniente de Actividad Inversión	-218,029	-62,943	-29,853
Actividades de financiación			
Obtención de Préstamos	120,000	70,000	450,511
Subvenciones del gobierno	0	53,792	87,230
(-) Amortización o pago de Préstamos	-84,353	-138,561	-573,092
(-) Intereses pagados	-10,332	-1,160	-20,083

Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de financiación	280,989	-200	-12,439
Aum. (Dism) del Efectivo y Equivalente del Efectivo Proveniente de Actividades de Financiamiento	306,304	-16,129	-67,828
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente del Efectivo	-101,273	-114,291	123,550
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Inicio del Ejercicio	111,772	226,062	102,513
Saldo de efectivo y equivalente de efectivo al finalizar el periodo	10,499	111,772	226,062

*Nota:* La empresa no realizó flujos de efectivo en los periodos 2015-2016

### Interpretación:

En la tabla 9 se observa que los flujos de operación disminuyeron, en el 2017 con un flujo operativo de S/ 221,230 soles; en el año 2018 se observó que la empresa dejó de ser autosuficiente con flujo de efectivo de actividad negativo de -35,219 y en el 2019 con -189,548, es decir para cubrir los gastos operativos la empresa requirió de financiamiento; Los flujos de inversión negativa indicaron que la empresa adquirió nuevas maquinarias, en el año 2018 se registra un flujo de inversión de -62,943 y para el año 2019 de -218,029; por lo que necesitó financiarse, en las actividades de financiación se observó los préstamos que la empresa requirió para ampliar sus operaciones y cubrir el flujo de operación de la empresa fueron pagadas en el corto plazo.

**Tabla 10**

*Resumen de los prestamos obtenidos de la empresa Industrias Herpami EIRL periodos 2015-2019*

Año	Entidad financiera	Interés S/	TCEA	Monto S/	Total S/
2015	Scotiabank	6,481	14.00%	87,234	87,234
	Banco de crédito del Perú	45,260	12.40%	385,000	
2016	Scotiabank	13,812	16.78%	75,000	610,000
	Banco de Crédito del Perú	6,357	28.21%	150,000	
2017	Banco de Crédito del Perú	6,317	11.99%	50,511	450,511
	BBVA Continental	19,901	9.35%	400,000	
2018	BBVA Continental	3,658	9.54%	70,000	70,000
2019	BBVA Continental	6,496	9.90%	120,000	120,000

*Nota:* TCEA = Tasa de costo efectivo anual

### Interpretación:

La Tabla 10 muestra los préstamos y las tasas de interés que la empresa requirió para financiarse, en los años 2015 y 2016 la TCEA fue alta en comparación al año 2017 cuando la empresa empezó a planificar y evaluar su requerimiento de efectivo, logró reducir de esta forma los gastos financieros en los años 2017, 2018 y 2019 con TCEA de 9.35%, 9.54% y 9.90% respectivamente.

## Pronóstico de venta

**Tabla 11**

*Diferencia en soles de la venta real y la proyección de ventas del 2019*

Producto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Diferencia anual
Crust	3,628	2,566	3,069	3,259	5,783	3,423	3,265	3,192	-65	1,723	-1,624	10,208	38,425
Grasso	1,116	174	861	387	3,010	1,053	1,088	982	-2,482	-701	-3,975	4,372	5,886
Gummy	-2,010	-3,314	-1,955	-3,697	582	-1,896	-1,552	-1,768	-7,533	-4,739	-9,787	-1,869	-39,537
Liso	7,592	7,185	6,666	8,634	8,468	7,162	6,585	6,678	7,125	7,235	6,853	17,728	97,911
Flother	-1,619	-2,253	-1,519	-2,562	-365	-1,527	-1,307	-1,424	-4,402	-2,984	-5,531	-2,339	-27,830
Badana	-1,954	-2,305	-1,777	-2,678	-1,268	-1,843	-1,633	-1,719	-3,657	-2,774	-4,338	-3,651	-29,596
<b>Total</b>	<b>6,754</b>	<b>2,054</b>	<b>5,345</b>	<b>3,344</b>	<b>16,211</b>	<b>6,372</b>	<b>6,445</b>	<b>5,941</b>	<b>-11,014</b>	<b>-2,240</b>	<b>-18,402</b>	<b>24,449</b>	<b>45,260</b>

*Nota:* Datos obtenidos del análisis documental de los inventarios y las proyecciones de Industrias Herpami EIRL.



**Interpretación:**

En la tabla 11 se observa las diferencias entre la proyección de ventas mensuales de la empresa y las ventas mensuales reales en el año 2019, observamos que el cuero liso bajó su demanda con respecto a lo que proyectó la empresa generando una diferencia de 97,111; así mismo el cuero gummy aumentó su demanda en los diferentes meses del año en especial en el mes de noviembre, inicio de la campaña escolar;

**Tabla 12***Diferencia en soles de la venta real y la proyección de ventas 2015-2019*

Año	Real	Proyectado	Variación	%
2019	1,553,357	1,598,617	45,260	3%
2018	1,522,492	1,677,453	154,961	10%
2017	1,597,574	1,364,819	-232,755	-15%
2016	1,299,828	902,740	-397,088	-31%
2015	859,752	600,000	-259,752	-30%

Nota: La empresa proyecta sus ventas en un 5% con relación al periodo anterior.

**Interpretación:**

En la tabla 12 se observa la variación entre las ventas proyectadas y las ventas reales, viene siendo más cercana en los periodos 2018 con un 10% de diferencia y un 3% de diferencia en el 2019, lo que ayudó en cumplimiento de los objetivos planteados por la empresa, en los periodos 2015 al 2017 la proyección de las ventas se realizó anualmente generando el desabastecimiento de algunos productos y el exceso de otros en almacén. Por lo que para cumplir con algunos pedidos se realizó adquisiciones de cuero semi procesado a un mayor costo.

## Estados proforma

**Tabla 13**

*Análisis de los estados de resultados proyectados y los estados de resultados ejecutados de la empresa Industrias Herpami EIRL.*

Concepto	2019		2018		2017		2016		2015	
	Proyectado	Real	Proyectado	Real	Proyectado	Real	Proyectado	Real	Proyectado	Real
Ventas netas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	-80%	-82%	-84%	-85%	-84%	-90%	-85%	-86%	-85%	-88%
Resultado Bruto	20%	18%	16%	15%	16%	10%	15%	14%	15%	12%
Gastos de ventas	-3%	-3%	-2%	-3%	-1%	-2%	-1%	-1%	-1%	-1%
Gastos de administración	-4%	-4%	-2%	-4%	-2%	-2%	-1%	-2%	-2%	-1%
Resultado Operativo	13%	11%	12%	9%	13%	6%	13%	11%	13%	10%
Gastos financieros	0%	-1%	-1%	0%	-2%	-1%	-2%	-2%	-1%	-3%
Ingresos financieros gravados	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros ingresos gravados	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros ingresos no gravados	0%	0%	0%	4%	0%	5%	0%	0%	0%	0%
Gastos diversos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Resultado antes de Impuestos	13%	11%	11%	12%	11%	11%	11%	9%	12%	8%
Impuesto a la renta	-3%	-2%	-3%	-3%	-2%	-2%	-3%	-3%	-3%	-2%
Resultado Neto	10%	8%	9%	9%	9%	8%	8%	7%	8%	5%

*Nota:* Datos obtenidos de los estados y plan financiero de Industrias Herpami EIRL.

**Interpretación:**

En la tabla 13 se observa las diferencias entre la proyección de los estados de resultados proforma y los obtenidos en los periodos 2015-2019; los costos de ventas fueron del 88% en el 2015, con una disminución en el 2016 con 86%, pero con un aumento en el 2017 del 90%, debido a la adquisición de nueva maquinaria en el 2018 y 2019 se logró reducir el costo de venta a 85% y 82% respectivamente, acercándose de esta forma a la utilidad bruta presupuestada que en el 2018 fue del 16% y en el 2019 del 20% de los ingresos proyectados, obteniendo una utilidad bruta real del 15% y un 18% de los ingresos. Los gastos administrativos y de ventas se mantuvieron similares en las proporciones proyectadas; la utilidad operativa presupuestada fue mayor con 13% con relación a los ingresos estimados en 2017, alcanzando solo un 6% de utilidad operativa con relación a los ingresos reales por causa del fenómeno del niño. Sin embargo, en el año 2017 la empresa ganó un proyecto con Innóvate Perú para la mejora de la calidad, la cual financió el proyecto por s/ 141,022 soles los que fueron percibidos durante los años 2017 y 2018, lo que reflejó 8% y 9% de utilidad neta real en los periodos 2017 y 2018 respectivamente.

**Tabla 14**

*Análisis de los estados de situación financiera proyectado y los estados de situación financiera ejecutados de la empresa Industrias Herpami EIRL.*

Activo	2019		2018		2017		2016		2015	
	Proyectado	Real	Proyectado	Real	Proyectado	Real	Proyectado	Real	Proyectado	Real
Efectivo y equivalentes de efectivo	2%	1%	19%	13%	28%	26%	22%	15%	34%	8%
Cuentas por cobrar comerciales	18%	20%	31%	17%	41%	29%	26%	37%	29%	29%
Otras cuentas por cobrar	0%	0%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
Productos terminados	16%	18%	9%	15%	8%	9%	12%	16%	13%	17%
Productos en proceso	7%	10%	8%	10%	0%	7%	6%	16%	0%	20%
Materias primas	1%	1%	6%	4%	8%	4%	12%	0%	13%	0%
Materiales auxiliar suministros y repuestos	12%	17%	3%	15%	0%	7%	0%	0%	0%	0%
Existencias por recibir	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
Otros activos corrientes	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>56%</b>	<b>67%</b>	<b>77%</b>	<b>76%</b>	<b>85%</b>	<b>85%</b>	<b>77%</b>	<b>84%</b>	<b>89%</b>	<b>73%</b>
Inmuebles, maquinaria y equipo	47%	35%	24%	24%	15%	15%	23%	14%	11%	27%
Depreciación inmueble, maquinaria y equipo acumulado	-3%	-2%	-1%	-1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Activo diferido	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	2%	0%	0%
<b>Total activo no corriente</b>	<b>44%</b>	<b>33%</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>15%</b>	<b>15%</b>	<b>23%</b>	<b>16%</b>	<b>11%</b>	<b>27%</b>
<b>Total activos</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo</b>										
Tributos y por pagar	0%	1%	0%	1%	0%	3%	0%	2%	0%	0%

Remuneraciones y participaciones por pagar	0%	1%	0%	1%	0%	2%	0%	1%	0%	0%
Ctas por pagar comercial – terceros	11%	8%	21%	20%	23%	22%	34%	30%	31%	28%
Ctas por pagar diversas – terceros	0%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Ctas por pagar acción, directores y gerentes	0%	24%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total Pasivo Corriente	11%	34%	21%	23%	23%	27%	34%	33%	31%	28%
Obligaciones financieras	2%	7%	10%	7%	29%	22%	26%	39%	0%	45%
Total Pasivo No Corriente	2%	7%	10%	7%	29%	22%	26%	39%	0%	45%
<b>Total pasivo</b>	<b>13%</b>	<b>41%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>52%</b>	<b>49%</b>	<b>59%</b>	<b>73%</b>	<b>31%</b>	<b>72%</b>
Capital emitido	4%	3%	4%	4%	5%	4%	7%	4%	19%	8%
Capital adicional positivo	14%	10%	13%	14%	0%	13%	0%	0%	0%	0%
Resultados acumulados	51%	36%	34%	35%	25%	19%	17%	11%	17%	7%
Resultado del ejercicio	19%	11%	17%	17%	19%	15%	17%	12%	32%	13%
Total patrimonio	87%	59%	68%	69%	48%	51%	41%	27%	69%	28%
<b>Total pasivo - patrimonio</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Datos obtenidos de los estados y plan financiero de Industrias Herpami EIRL.

**Interpretación:**

En la tabla 14 se observa la comparación entre la proyección de los estados de situación financiera proforma y los ejecutados de los periodos 2015-2019; las cuentas por cobrar se proyectan en relación a la rotación de promedio del periodo anterior, sin embargo, los cobros ejecutados en 2015 fue de 29, aumentando en 2016 a un 37% y disminuyendo a 29% y 17% en el 2017 y 2018 respectivamente, mientras que en 2019 las cuentas por cobrar fueron de 20%, lo cual ocurre porque la empresa no tiene una buena política de cobro con sus clientes. La empresa invirtió en la compra de activos fijos según lo proyectado, en 2015 la empresa adquirió un terreno que no se presupuestó y realizó un préstamo bancario por S/ 165,187 soles, quedando la empresa endeudada con terceros en un 72% en 2015, en el 2016 se realizó otro préstamo de debido a que las cuentas por cobrar no se efectuaron según lo proyectado, lo que ocasionó que la empresa se endeude en un 73% con relación a su activo en 2016. En 2018 y 2019 la empresa redujo sus deudas en 31% y 41% respectivamente, mejorando sus índices de solvencia.

## Objetivo específico 2:

Tras la recopilación de información a partir del análisis documental se procedió a responder el objetivo específico 2 que fue analizar la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL.

**Tabla 15**

Análisis de la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami

Ratio	2019	2018	2017	2016	2015
Rentabilidad sobre activos (ROA)	11%	17%	15%	12%	13%
Rentabilidad sobre recursos propios (ROE)	18%	24%	30%	46%	45%
Rendimiento del capital empleado (ROCE)	42%	30%	21%	40%	52%
Rendimiento de las ventas (ROS)	8%	9%	8%	7%	5%

*Nota:* Información extraída de los estados financieros de Industrias Herpami EIRL.

### Análisis:

En el año 2019 la rentabilidad de activos mostró un ratio de 11%, es decir que por cada S/ 100 soles de activo la empresa obtiene un beneficio de S/ 11 soles. La rentabilidad sobre los recursos propios en el 2019 fue de 18%, es decir que por cada S/ 100 soles invertidos por los socios de la empresa estos obtuvieron un beneficio de S/ 18 soles, mostrando una tendencia a disminuir. El rendimiento del capital empleado fue de 42% en el 2019 es decir realizó un uso más eficiente de los recursos de la empresa, pues de cada S/ 100 soles de capital empleado la empresa genera un beneficio de S/ 42 soles. El rendimiento de las ventas disminuyó en el 2019 donde obtuvo 8%, es decir que por cada S/ 100 soles de ventas, la empresa generó un resultado de S/ 8 soles.

En el año 2018 la empresa obtuvo una rentabilidad de activos de 17% es decir que por cada S/ 100 soles que la empresa invirtió en activos, estos generaron S/ 17 soles de beneficios. La rentabilidad sobre los recursos propios en este año fue de 24% con tendencia a disminuir, es decir que por cada sol invertido la empresa genera S/ 0.24 soles de utilidad. La rentabilidad del capital empleado aumentó para el 2018 con un 30%, es decir que por

cada S/ 100 soles de capital empleado, la empresa generó un beneficio de S/ 30 soles. El rendimiento de las ventas aumentó en el 2018 donde obtuvo 9%, es decir que por cada S/ 100 soles de ventas, la empresa generó un resultado de S/ 9 soles.

En el 2017 la empresa obtuvo un índice de rentabilidad sobre activos de 15%, es decir, por cada S/ 1 sol invertido en activos, la empresa generó beneficios de S/ 0.15 soles. La rentabilidad sobre los recursos propios en el año 2017 fue de 30%, es decir, que por cada S/ 100 soles invertidos por los socios de la empresa, estos obtuvieron un beneficio de S/ 30 soles, mostrando una tendencia a disminuir. El rendimiento del capital empleado fue de 21% en el año 2017 el cual mostró una disminución, es decir, no fue eficiente en el uso de los recursos de la empresa, pues de cada S/ 100 soles de capital empleado, la empresa genera un beneficio de S/ 21 soles. El rendimiento de las ventas aumentó en el 2017 donde obtuvo 8%, es decir que por cada S/ 100 soles de ventas, la empresa generó un resultado de S/ 8 soles.

En el 2016, la empresa obtuvo un índice de rentabilidad sobre activos de 12%, es decir, por cada S/ 100 soles invertido en activos, la empresa generó beneficios de S/ 12 soles. La rentabilidad sobre los recursos propios en el año 2016 fue de 46%, es decir, que por cada S/ 100 soles invertidos por los socios de la empresa, se generó un beneficio de S/ 46 soles, mostrando un aumento con relación al año anterior. El rendimiento del capital empleado fue de 40% en el año 2016 el cual mostró una disminución, es decir, no fue eficiente en el uso de los recursos de la empresa, pues de cada S/ 100 soles de capital empleado, la empresa genera un beneficio de S/ 40 soles. El rendimiento de las ventas aumentó en el 2016 donde obtuvo 7%, es decir que por cada S/ 100 soles de ventas, la empresa generó un resultado de S/ 7 soles.

En el 2015, la empresa obtuvo un índice de rentabilidad sobre activos de 13%, es decir, por cada S/ 100 soles invertido en activos, la empresa generó beneficios de S/ 13 soles. La rentabilidad sobre los recursos propios en el año 2015 fue de 45%, es decir, que por cada S/ 100 soles invertidos por los socios de la empresa, se generó un beneficio de S/ 45 soles. El rendimiento



del capital empleado en el año 2015 fue de 52%, es decir, por cada S/ 100 soles de capital empleado, la empresa genera un beneficio de S/ 52 soles. El rendimiento de las ventas aumentó en el 2015 donde obtuvo 5%, es decir que por cada S/ 100 soles de ventas, la empresa generó un resultado de S/ 5 soles.

### **Objetivo General:**

Luego de realizar el análisis de la planificación financiera y la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL se procedió a responder el objetivo general de esta investigación que fue determinar el efecto de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL periodo 2015 - 2019.

### **Análisis:**

La planificación financiera en el año 2015 tuvo deficiencias por la falta del análisis de la empresa a través del flujo de efectivo, requiriendo que ésta acceda a créditos con tasa de interés muy altos como lo mostrado en la tabla 10, aumentando los gastos financieros y reduciendo el rendimiento de las ventas (ROS) a 5%, como se observa en la tabla 7. En el año 2016, se observa el aumento del financiamiento llegando a tener un pasivo del 73%, con intereses de hasta 28.21% generando más gastos financieros lo que disminuyó la rentabilidad.

En el 2017, la empresa utiliza como herramienta de la planificación financiera, el flujo de efectivo, como se aprecia en la tabla 9, de esta forma se mejoró el índice de apalancamiento financiero a 0.49, se financió con otro banco que le ofrecía una tasa de interés más bajo como se observa en la tabla 10, lo que generó la disminución de los gastos financieros, aumentando el rendimiento de las ventas y la rentabilidad sobre los activos (ROA). En el 2018, la empresa planificó invertir en la compra de maquinaria para mejorar los procesos de la empresa, se redujo el costo de venta hasta un 85% de las ventas, aumentando la rentabilidad bruta de la empresa, la rentabilidad sobre activos 17% y el rendimiento de las ventas en 9%. En el 2019, la planificación financiera acercó a la empresa al cumplimiento de sus objetivos

manteniendo un apalancamiento de 0.41 manteniendo una proporción según lo proyectado por la empresa, la rentabilidad del capital empleado aumentó como lo muestra la tabla 15, por el aumento de la utilidad operativa en un 28% debido a que se compró maquinaria que mejora los procesos de producción reduciendo costos.

## V. DISCUSIÓN

Se planteó como primer objetivo específico analizar la planificación financiera de la empresa Industrias Herpami EIRL en el periodo 2015-2019. Según Gitman y Zutter (2012), La planificación financiera es una guía de las empresas para coordinar y controlar sus acciones y llegar a cumplir los objetivos establecidos, formando así parte esencial en las operaciones, lo que abarca la elaboración del presupuesto de caja y la proyección de estados proforma. En el presente estudio se encontró, que en los primeros años la planificación financiera mostró deficiencias pues no utilizó como herramienta el flujo de efectivo, ocasionando un exceso de liquidez y un apalancamiento en 2015 del 72%, desde el 2017 la empresa empezó a utilizar el flujo de efectivo en la planificación financiera, lo cual controló mejor sus indicadores de obteniendo un 1.98 de liquidez y en cuanto a su apalancamiento 0.41 en el año 2019, logrando acercarse a los objetivos propuestos por la empresa.

En el estudio realizado por Lau y Mahat (2019), se encontró similitud con los resultados del presente estudio, los autores indican que el flujo de efectivo es importante para el retorno de inversión y la calidad de ganancias sostenibles y constantes en el tiempo al analizar los roles de los flujos de efectivo de 917 empresas de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, por lo cual es importante controlar y administrar de manera adecuada los flujos de efectivo, esto se debió porque las empresas con un mejor flujo de efectivo se desempeñaron mejor en los retornos de inversión. Por su parte, los resultados de Dimitric et al. (2019), también muestra similitud con resultados de encontrados en la investigación, los autores indicaron que el flujo de efectivo tiene un impacto positivo en las empresas Hoteleras de Croacia, España, Grecia y Portugal, esto se debió al crecimiento de en inversión, ingresos y ganancias, por lo que se hizo necesario un control y evaluación continua de los determinantes de rentabilidad como la liquidez y la gestión del capital de trabajo. Por su parte, los resultados de V. C. Nguyen y Nguyen (2020), también muestran similitud con los resultados del presente estudio, los autores indicaron que una organización que cuenta con buenos flujos de efectivos posee una eficiente capacidad financiera en las empresas en Vietnam, esto se debió porque las empresas controlaron de forma adecuada sus flujos de efectivo para mantener las actividades financieras. Por su parte, los resultados de

García (2017), también muestran similitud con los resultados de esta investigación, el autor indica que la planificación financiera sirve como guía de acción al proyectar los ingresos y gastos de las empresas agropecuarias de México, la misma que ayuda a controlar los gastos evitando la desestabilidad financiera de las empresas, esto se debió principalmente a que dentro de la planificación financiera se elaboran los flujos de efectivo, herramienta que se utiliza incluso en microempresas adecuándose a sus necesidades. Por su parte, en la investigación de Romero y Zabala (2018), mostró diferencias con los resultados de la presente investigación, estos investigadores indicaron que el proceso de planificación estratégica financiera presenta debilidades en las cadenas de empresas del sector farmacéutico de Venezuela, esto se debió a la carencia de interconexión entre las metas y objetivos generales y departamentales, incluso la planificación carecía del análisis del punto de equilibrio como herramienta de análisis financiero, así como la incidencia de factores externos como las fuerzas políticas y legales. Por su parte, los resultados de S. M. Pérez y Pérez (2016), también muestran similitud con los resultados del presente estudio realizado, los autores indicaron que la aplicación de la planificación financiera y sus herramientas mejorará los resultados financieros en las empresas de Ecuador, esto se debió a que la planificación financiera otorga información pertinente y oportuna para la alineación de los resultados financieros y la estrategia diseñada por las empresas.

Dado esto se considera que una adecuada planificación financiera como se puede observar de acuerdo con las investigaciones realizadas y la teoría presentada, en las empresas de los diversos sectores económicos como industrial, cuidado de la salud, bienes de consumo, materiales y hoteleras, es de gran importancia pues lleva a las empresas a cumplir sus objetivos de liquidez y solvencia obteniendo buenos resultados en la rentabilidad de las empresas; considerando que los objetivos globales y departamentales de la empresa se encuentren interconectados y los factores externos como las fuerzas económicas, políticas y legales se mantengan estables en el país; como se muestra en algunas investigaciones los factores externos comprometieron el cumplimiento de los objetivos propuestos en la planificación financiera.

Se planteó como segundo objetivo específico analizar la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL en el periodo 2015-2019. Según Ichسانی y

Suhardi (2015), la rentabilidad es la relación que se obtiene al analizar los estados financieros, mientras mayor tasa de ganancia se genera, mejor es la gestión en la dirección de la empresa. En el presente estudio se encontró, que los índices de rentabilidad sobre los activos (ROA) fueron aumentando de un 13% en el año 2015 hasta un 17% en el año 2018 producto del aumento de la demanda interna, sin embargo en el año 2019 este índice bajo al 11%, debido principalmente a la inversión en maquinarias que realizó la empresa y una disminución en la rotación de inventarios; la rentabilidad sobre los recursos propios (ROE) disminuyó debido a la acumulación de resultados positivos acumulados y la utilidad del periodo; el rendimiento de capital empleado (ROCE) mostró mejoría en los 2 últimos años evaluados realizando un uso más eficiente de los recursos de la empresa necesitando menos financiamiento de terceros, después de la disminución que se registró en año 2017, siendo este un año atípico; el rendimiento de las ventas (ROS) mejoró desde el año 2015 donde obtuvo un 5% aumentando hasta un 8% en el año 2019, acercándose a los objetivos planificados por la empresa.

En el estudio realizado por Lesáková et al. (2019), se encontró diferencias con los resultados de esta investigación, los autores indicaron que las empresas industriales de Eslovaquia aumentaron su ROA debido principalmente a la rotación de sus activos, el valor del ROE creció principalmente por el margen de utilidad, esto se debió principalmente al efecto positivo de la creciente demanda interna y externa, así como la entrada de nuevos mercados. Por su parte, los resultados de Cardona et al. (2015), también muestran diferencias con los resultados del presente estudio, los autores indicaron que la rentabilidad de las empresas colombianas dedicadas al curtido de cuero disminuyó mostrando también una pérdida de la capacidad, por la disminución de activos en el sector, esto se debió principalmente al ingreso de los productos importados desde China con precios más bajos. Por su parte, los resultados de Vera et al. (2014), muestran similitud con los resultados encontrados en esta investigación, los autores indicaron que las empresas PYMES de Colombia que muestran mejores índices de rentabilidad, realizan financiación interna, esto se debe a que las empresas tienen un capital de trabajo financiado por recursos propios. Por su parte, los resultados de Muyma y Rojas (2019), muestran diferencias con los resultados encontrados en el presente estudio, los autores indicaron que, la rentabilidad de las empresas de comercio y manufactura

de Ecuador tuvieron un rendimiento por debajo del promedio del sector según el ROA y ROE obtenido en los periodos analizados, esto se debió principalmente al mal manejo de cuentas por cobrar es decir al incumplimiento de las estrategias de gestión del efectivo. Por su parte, los resultados de Vicente et al. (2020), muestran similitud con los resultados encontrados en esta investigación, los autores indicaron que, si la gestión de capital de trabajo mejora y se logra una gestión efectiva de los recursos financieros en las empresas del sector industrial en Perú, las empresas mejoran su rentabilidad, esto se debió principalmente a que utilizaron mejor su capital de trabajo requiriendo un menor financiamiento externo.

Dado esto se considera que los índices de rentabilidad como se puede observar de acuerdo con las investigaciones realizadas y los resultados encontrados, mejoran al hacer un mejor uso del capital de trabajo, lo que ayuda a las empresas a financiarse con capital propio; sin embargo, el incumplimiento de las estrategias de gestión de efectivo establecidas por la empresa, el aumento o disminución de la demanda interna y externa y el ingreso de productos importados a precios muy bajos, influyen de igual forma en los índices de rentabilidad.

Se planteó como objetivo general determinar el efecto de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa Industrias Herpami EIRL en el periodo 2015-2019. Según A. Morales y Morales (2014), para que una empresa logre alcanzar sus objetivos y aumentar su rentabilidad tiene que realizar una buena planificación financiera, facilitando la dirección, coordinación y control de las actividades de la empresa. En la presente investigación se encontró, que el año 2015, por la falta de una adecuada planificación financiera la empresa tuvo un exceso de liquidez y adquirió préstamos con alta tasa de interés generando gastos financieros que disminuyeron la utilidad de la empresa generando un ROS de 5%; en el año 2016 la falta de una adecuada planificación financiera generó un apalancamiento del 73%, y exceso de liquidez manteniendo activos ociosos generando un 7% de ROS y un ROA del 12%; en el año 2017 aplica como herramienta el flujo de efectivo mejorando la planificación financiera, lo que mejoró el índice de apalancamiento financiero a 0.49, el índice de ROA a 15% y el ROS a 8%; en el año 2018 gracias a la planificación financiera se redujo los costos de venta y los gastos financieros, generando un ROS de 9% y un ROA del 17%; en el año 2019 gracias a la planificación financiera se realizó un uso más eficiente de los

recursos de la empresa generando un ROCE de 42% y un ROS del 8% índices que se acercaron a los objetivos planificados de la empresa.

En el estudio realizado por Mutanda et al. (2014), se encontró diferencias con los resultados del presente estudio, los autores indicaron que la gran mayoría de pequeñas y microempresas de Durban no tienen conocimiento de la planificación financiera, por lo que muchas empresas inician cada año, pero fracasan a los pocos años, esto se debió a que, no recibieron asesoramiento sobre planificación financiera. Por su parte, Ospino et al. (2019), muestran similitud con los resultados encontrados en esta investigación, los autores indicaron que la planificación financiera tiene una importancia moderada en los indicadores de mejora y rendimiento de las empresas del sector energético de Colombia, esto se debió principalmente a la implementación de mejoras que permitió estimar y pronosticar las ventas realizadas. Por su parte, los resultados de Pollack (2018), también muestran similitud con los resultados encontrados en el presente estudio, el autor indicó que la planificación financiera en las empresas MYPES asociadas a la Cámara de Comercio de La Libertad influye en la administración de los recursos económicos - financieros, esto se debió principalmente a que las empresas utilizaron presupuestos, planes anuales y flujos de caja que les permitió un desarrollo sobre su utilidad. Por su parte, los resultados de Ghiggo et al. (2017), también muestran similitud con los resultados de la presente investigación, los autores indicaron que el plan financiero de la empresa Aceros Arequipa tiene un efecto positivo en los indicadores de rentabilidad ROE y ROA, esto se debió a que la reducción de los pasivos a corto plazo mejora el uso del capital de trabajo y mejoran los indicadores de liquidez corriente.

Dado esto se considera que la planificación financiera tiene un efecto positivo en la rentabilidad como se puede observar en los resultados encontrados, en las empresas de los diversos sectores y tamaños, tienen resultados positivos en los indicadores de rentabilidad y la generación de utilidades, siempre que realicen una planificación adecuada, con el uso de las herramientas como: pronóstico de ventas, presupuestos, planes anuales y flujos de caja; sin embargo, también se hace necesario que los gerentes tengan un adecuado conocimiento de la planificación financiera pues toman las decisiones dentro de las empresas.

## VI. CONCLUSIONES

1. Se concluye que la planificación financiera genera un efecto positivo en la rentabilidad, en el ratio de rentabilidad de ventas se obtuvo 8%, rentabilidad del capital empleado de 42% y rentabilidad de activos de 11% en el año 2019, los cuales se acercó a los objetivos de la empresa Industrias Herpami EIRL, el cual se vincula al uso adecuado de las herramientas de la planificación financiera lo que redujo los costos de venta a un 82%, mejoraron la estructura de financiamiento de terceros en un 0.41 reduciendo los gastos financieros a 1%; debido al empleo de los flujos de efectivo, la proyección de los estados financieros, los pronósticos de venta adecuados y los presupuestos realizados.
2. Se concluyó que la planificación financiera en la empresa Industrias Herpami EIRL ayudó a acercarse al cumplimiento de los objetivos, disminuyendo el exceso de liquidez, del 2.66 en el año 2015 bajó a 1.98 en el año 2019, y mejorando los índices de apalancamiento financiero, de 0.72 en el año 2015 a 0.41 en el año 2019 mostrando menos dependencia de recursos de terceros; debido al empleo del flujos de efectivo como herramienta, el uso eficiente del adecuado del capital de trabajo, la financiación externa y la relación de los objetivos trazados por la empresa.
3. Se concluyó que la rentabilidad fue aumentando en la empresa Industrias Herpami EIRL en los años 2015 al 2019, obteniendo una rentabilidad de las ventas del 5% en el año 2015, aumentando a un 8% en el 2019; la rentabilidad de los activos en el año 2015 con 13% hasta un 17% en el 2018, en el año 2019 bajó a 11% lo que se debió a que invirtió en maquinaria; la rentabilidad del capital empleado aumentó en los últimos años obteniendo en el 2019 un 45%; al realizar financiamiento propio y un uso eficiente del capital de trabajo, sin embargo, el financiamiento propio generó que el ROE disminuyera. Vinculado a las estrategias establecidas por la empresa en cuanto a la gestión de efectivo y el aumento del nivel de ventas gracias a una adecuada proyección de ventas.



## **VII. RECOMENDACIONES**

Incentivar a las pequeñas empresas a entender la importancia de la planificación financiera en la rentabilidad de las empresas a través de capacitaciones de parte de La Cámara de Comercio de La Libertad, logrando de esta manera desarrollar una planificación eficiente considerando la utilización de las herramientas que la planificación financiera ofrece y los factores externos como el ingreso de productos importados que puede afectar la demanda de la empresa.

Elaborar estados financieros de forma trimestral y realizar una planificación financiera considerando escenarios adversos y analizar los indicadores de rentabilidad que la empresa está presentando, así el contador modificará el plan financiero de la empresa anticipándose a las situaciones adversas, obteniendo información actual para una toma de decisiones pertinente.

Mejorar el proceso de planificación financiera, a través de la elaboración de flujos de caja mensuales proyectados preparados por el contador, que permita tomar las medidas necesarias y mejorar los flujos operativos, logrando alcanzar los indicadores de rentabilidad proyectados en el plan financiero de la empresa.

## REFERENCIAS

- Ajupov, A. A., Kurilova, A. A., y Ivanov, D. U. (2015). Formation of Financial Planning for the Automotive Industry [Formación de Planificación Financiera para la Industria Automotriz]. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(1 S3), 40. <https://doi.org/10.5901/mjss.2015.v6n1s3p40>
- Alarussi, A. S., y Alhaderi, S. M. (2018). Factors affecting profitability in Malaysia [Factores que afectan a la rentabilidad en Malasia]. *Journal of Economic Studies*, Vol. 45 No. 3, pp. 442-458. <https://doi.org/10.1108/JES-05-2017-0124>
- Cardona, J. L., Martínez, A., Velásquez, S. M., y López, Y. M. (2015). Análisis de indicadores financieros del sector manufacturero del cuero y marroquinería: un estudio sobre las empresas colombianas. *Informador técnico*, 79(2), 156-168. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5289857>
- Carrión, C., Rodríguez, O., y López, J., (2018): "La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad empresarial, caso Enrique Ullauri Compañía Limitada.", *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/44lanificación-financiera-ecuador.html>
- Dai, W., Chuang, Y. Y., y Lu, C. J. (2015). A clustering-based sales forecasting scheme using support vector regression for computer server [Un esquema de previsión de ventas basado en clústeres que usa la regresión vectorial de soporte para el servidor de equipos]. *Procedia Manufacturing*, 2, 82-86. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2015.07.014>
- Dimitrić, M., Tomas, I., y Arbula, A. (2019). Profitability determinants of hotel companies in selected Mediterranean countries [Determinantes de rentabilidad de las empresas hoteleras en determinados países mediterráneos]. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 32(1), 1977-

1993. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1642785>

Ducón, J., Torres, A., y Muñoz, J. (2018). Aportes al fortalecimiento de la aglomeración productiva local como estrategia de manejo del riesgo operativo en la industria de cuero, calzado y marroquinería en Bogotá. *Pensamiento & Gestión*, (44), 74-101. <https://dx.doi.org/10.14482/pege.44.9838>

García, S. L. (2017). Las Empresas Agropecuarias Y La Administración Financiera. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 40, 583-594. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14152127007>

Ghiggo, S., Isique, D., Roncal, R., y Reyes, R., (2017) *Plan financiero empresarial – Corporación Aceros Arequipa S.A.* [tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/8238>

Henández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* McGraw Hill México.

Hýblová, E. y Skalický, R. (2018). Return on sales and wheat yields per hectare of European agricultural entities [Retorno de las ventas y rendimiento de trigo por hectárea de entidades agrícolas europeas]. *Agricultural Economics*, 64(10), 436-444. <https://doi.org/10.17221/209/2017-AGRICECON>

Ichsani, S., y Suhardi, A. R. (2015). The effect of return on equity (ROE) and return on investment (ROI) on trading volume [El efecto del rendimiento del capital (ROE) y el retorno de la inversión (ROI) en el volumen de negociación]. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 211, 896-902. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.118>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020). Producción Nacional (Nº 02). [http://m.inei.gob.pe/media/principales\\_indicadores/02-informe-tecnico-n02\\_produccion-nacional-dic-2019.pdf](http://m.inei.gob.pe/media/principales_indicadores/02-informe-tecnico-n02_produccion-nacional-dic-2019.pdf)

- Laitón S., y López J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, (85), 163-179. <https://dx.doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- LAU, W. T., y MAHAT, F. B. (2019). Robustness of Cash Flow Value: Investment in ASEAN [Robustez del valor del flujo de caja: inversión en la ASEAN]. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business (JAFEB)*, 6(2), 247-255. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2019.vol6.no2.247>
- Lawrence, G. J., y Chad, Z. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. (Decimosegunda ed.). Pearson Educación.
- Lesáková, L., Ondrušová, A., y Vinczeová, M. (2019). Factors determining profitability of small and medium enterprises in selected industry of mechanical engineering in the Slovak republic: the empirical study [Factores que determinan la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en la industria seleccionada de ingeniería mecánica en la República Eslovaca- Estudio empírico]. *E+ M Ekonomie a Management*, 22(2), 144. <https://dx.doi.org/10.15240/tul/001/2019-2-010>
- Menéndez, A. y Mulino, M. (2019). Resultados de las empresas no financieras en 2018 y hasta el tercer trimestre de 2019. *Banco de España*. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/19/T4/descargar/Fich/be1904-art36.pdf>
- Morales A. y Morales J. A. (2014). *Planeación Financiera*. (1.a ed.). Grupo Editorial Patria. <https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074382167.pdf>
- Mutanda, M., De Beer, M., y Myers, G. (2014). The Perception of Small and Micro Enterprises in the City of Durban Central Business District (CBD) (Kwazulu-Natal) (KZN) towards Financial Planning [La percepción de las pequeñas y microempresas en la ciudad de Durban Central Business (CBD) (Kwazulu-Natal) (KZN) hacia la planificación financiera]. *Mediterranean Journal of*

*Social Sciences*, 5(6), 153.  
<https://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/view/2402/2376>

Muyma, A., y Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión de efectivo y su relación con la rentabilidad en PYMES ecuatorianas: sectores comercio y manufactura. 593 *Digital Publisher CEIT*, 4(5), 29-38.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144039>

NGUYEN, V. C. y NGUYEN, T. N. (2020). Financial Security of Vietnamese Businesses and Its Influencing Factors [Seguridad financiera de las empresas Vietnamitas y sus factores de influencia]. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business (JAFEB)*, 7(2), 75-87.  
<https://dx.doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no2.75>

Ofoegbu, N. G. y Odoemelam, N. (2018). International financial reporting standards (IFRS) disclosure and performance of Nigeria listed companies [Divulgación y desempeño de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) de las empresas cotizadas en Nigeria]. *Cogent Business & Management*, 5(1), 1542967.  
<https://doi.org/10.1080/23311975.2018.1542967>

Oral, C. y Cenk, G. (2015). Cash flow at risk: A tool for financial planning [Flujo de caja en riesgo: Una herramienta para la planificación financiera]. *Procedia Economics and Finance*, 23, 262-266. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00358-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00358-5)

Ospino, A, Robles, C. y Peña, R. (2019). Analysis of Energy Management and Financial Planning in the Implementation of Photovoltaic Systems [Análisis de gestión energética y planificación financiera en la implementación de sistemas de fotovoltaicos]. *International Journal of Energy Economics and Policy* 9(4), pp. 1-11. <https://doi.org/10.32479/ijeep.7587>

Perea, S. P., Castellanos, H. A. y Valderrama, Y. J. (2016). Estados financieros

previsionales como parte integrante de un conjunto completo de estados financieros en ambiente NIIF. Una propuesta en el marco de la lógica difusa. *Actualidad Contable Faces*, 19(32), 113-141. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25744733006>

Pérez, S. M., y Pérez, F. G. (2016). Planificación financiera de las empresas: el rol de los impuestos o tributos. *Revista Publicando*, 3(8), 563-578. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/324>

Pointer, L. V., y Khoi, P. D. (2019). Predictors of Return on Assets and Return on Equity for Banking and Insurance Companies on Vietnam Stock Exchange [Predictores de Retorno de Activos y Retorno de Capital para compañías bancarias y de Seguro en la Bolsa de Vietnam]. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(4), 185-198. <https://doi.org/10.15678/EBER.2019.070411>

Pollack, W. M. (2018). *La planificación financiera y su efecto en la administración de los recursos económicos financieros de las micro y pequeñas empresas asociadas a la cámara de comercio y producción de la región La Libertad-año 2018*. [tesis de maestría, Universidad Nacional de Trujillo]. Repositorio Institucional UNITRU. <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/15226>

Produce (7 de mayo del 2019). *ITP red CITE brindó más de 12,580 servicios de transferencia tecnológica en la región La Libertad*. [Nota de prensa]. <https://www.gob.pe/institucion/itp/noticias/28178-itp-red-cite-brindo-mas-de-12-580-servicios-de-transferencia-tecnologica-en-la-region-la-libertad>

Puente, M. I., Viñán, J. A. y Aguilar, J. B. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Politécnica ESPOCH.

Romero, J., y Zabala, K. (2018). Planificación estratégica financiera en las cadenas de farmacias familiares del estado Zulia-Venezuela. *Revista de ciencias sociales*, 24(4), 9-25.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7025266>

Salama, P. (2019). Los dos “pecados originales” de los gobiernos progresistas de Argentina y Brasil. *Revista de Economía Institucional*, 21(40), 207-232. <https://dx.doi.org/10.18601/01245996.v21n40.08>

Spitsin, V., Ryzhkova, M., Vukovic, D. y Anokhin, S. (2020). Companies profitability under economic instability: evidence from the manufacturing industry in Russia [La rentabilidad de las empresas bajo inestabilidad económica: evidencia de la industria manufacturera en Rusia]. *Journal of Economic Structures*, 9(1), 9. <https://doi.org/10.1186/s40008-020-0184-9>

Szóka, K. (2015). Financial and Payback Net for SME's [Red financiera y de amortización para PYMES]. *Procedia Economics and Finance*, 30, 808-815. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01330-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01330-1)

Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000300160&lng=es&tlng=en](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160&lng=es&tlng=en)

Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A. y Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Innovar*, 24(53), 149-160. <https://dx.doi.org/10.15446/innovar.v24n53.43922>

Vicente, W., Ames, M., Meza, R. y Rojas, M., (2020). Working Capital Management and Return on Assets of Manufacturing Industry of Perú [Gestión de Capital de Trabajo y Retorno de Activos de la Industria Manufacturera del Perú]. *International Journal of Financial Research*, Vol. 11, No 2, 2020, pp 382-389. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v11n2p382>

Vinayagamoorthi, V., Murugesan, S., y Kasilingam, L. (2015). Impact of Firms'

Profitability on Environmental Performance: Evidence from Companies in India [Impacto de la rentabilidad de las empresas en el desempeño ambiental: Evidencia de empresas en India]. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(1), 109. <https://doi.org/10.5901/mjss.2015.v6n1p109>

Vistage (2020). Índice De Confianza Empresarial Q4 2019. *Vistage*. <https://peru.vistage.com/indice-confianza-vistage/>



## ANEXO

### Anexo 1. Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Planificación Financiera	Es una guía de las empresas para coordinar y controlar sus acciones y llegar a cumplir los objetivos establecidos, formando así parte esencial en las operaciones, lo que abarca la elaboración del presupuesto de caja y la proyección de estados proforma (Gitman & Zutter, 2012).	La planificación financiera se estudió a través de una ficha de registro donde se analizó la planificación financiera de la organización, la planificación en la empresa la cual esta dimensionada según Carrión et al. (2018).	Análisis financiero	Indicadores Resultados de estados financieros	Razón
			Flujo de efectivo	Recursos de efectivo	Razón
			Pronóstico de ventas	Control de inventarios	Razón
				Demanda de mercado	Razón
			Estados proforma	Proyecciones	Razón
Rentabilidad	Es definida como la relación que se obtiene al analizar los estados financieros, mientras mayor tasa de ganancia se genera, mejor es la gestión en la dirección de la empresa (Ichsani & Suhardi, 2015).	La rentabilidad como variable principal se estudió a través de una ficha de registro donde se midieron los indicadores financieros, la cual es dimensionada según la propuesta de Vinayagamoorthi et al. (2015).	Rentabilidad sobre activos	$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Intervalo
			Rentabilidad sobre recursos propios	$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Intervalo
			Rendimiento de capital empleado	$ROCE = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Capital empleado}}$	Intervalo
			Rendimiento de las ventas	$ROS = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	Intervalo

## Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

### Ficha de registro para planificación financiera

**EMPRESA:** \_\_\_\_\_

**RUC:** \_\_\_\_\_

**DIRECCIÓN:** \_\_\_\_\_

#### Ratios de solvencia

Apalancamiento financiero	2019	2018	2017	2016	2015
---------------------------	------	------	------	------	------

Pasivo total

Activo total

Endeudamiento patrimonial	2019	2018	2017	2016	2015
---------------------------	------	------	------	------	------

Pasivo total

Patrimonio

#### Ratios de gestión

Ratio de rotación de cartera	2019	2018	2017	2016	2015
------------------------------	------	------	------	------	------

Ventas

Cuentas por cobrar

Ratio de rotación de activo fijo	2019	2018	2017	2016	2015
----------------------------------	------	------	------	------	------

Ventas

Activo fijo

Ratio de rotación del activo total	2019	2018	2017	2016	2015
------------------------------------	------	------	------	------	------

Ventas

Activo total

Rotación de inventarios	2019	2018	2017	2016	2015
Costos de ventas					
Costo promedio de inventario					

Rotación de inventarios-días	2019	2018	2017	2016	2015
365					
Nº veces					

Rotación del patrimonio	2019	2018	2017	2016	2015
Ventas					
Patrimonio					

#### Ratios de liquidez

Ratio de liquidez	2019	2018	2017	2016	2015
Activo corriente					
Pasivo corriente					

Ratio de prueba ácida	2019	2018	2017	2016	2015
Activo corriente - inventario					
Pasivo corriente					

#### Pronósticos de ventas

Año	Real	Proyectado	Variación	%
2019				
2018				
2017				
2016				
2015				

## Estados proforma

Activo	2019	2018	2017	2016	2015
Efectivo y equivalentes de efectivo					
Cuentas por cobrar comerciales					
Productos terminados					
Productos en proceso					
Materias primas					
Materiales auxiliar suministros y repuestos					
Otros activos corrientes					
<b>Total Activo Corriente</b>					
Inmuebles, maquinaria y equipo					
Depreciación					
Activo diferido					
<b>Total activo no corriente</b>					
<b>Total activos</b>					
<b>Pasivo</b>					
Tributos y por pagar					
Remuneraciones y participaciones por pagar					
Ctas por pagar comercial – terceros					
Ctas por pagar diversas – terceros					
Ctas por pagar acción, directores y gerentes					
<b>Total Pasivo Corriente</b>					
Obligaciones financieras					
<b>Total Pasivo No Corriente</b>					
<b>Total pasivo</b>					
Capital emitido					
Capital adicional positivo					
Resultados acumulados					
Resultado del ejercicio					
<b>Total patrimonio</b>					
<b>Total pasivo - patrimonio</b>					

## Ficha de registro para rentabilidad

**EMPRESA:** \_\_\_\_\_

**RUC:** \_\_\_\_\_

**DIRECCIÓN:** \_\_\_\_\_

---

Rentabilidad sobre activos (ROA)	2019	2018	2017	2016	2015
<hr/>					
Utilidad Neta					
<hr/>					
Activo Total					

---

---

Rentabilidad sobre recursos propios (ROE)	2019	2018	2017	2016	2015
<hr/>					
Utilidad Neta					
<hr/>					
Patrimonio					

---

---

Rendimiento de capital empleo (ROCE)	2019	2018	2017	2016	2015
<hr/>					
Utilidad Operativa					
<hr/>					
Capital empleado					

---

---

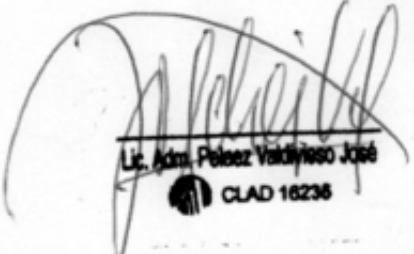
Rendimiento de las Ventas (ROS)	2019	2018	2017	2016	2015
<hr/>					
Utilidad Neta					
<hr/>					
Ventas					

---

**FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO:**

Nombre del Instrumento	Ficha de registro de Planificación Financiera		
Objetivo del Instrumento	Evaluar la Planificación de la empresa Industrias Herpami		
Aplicado a la Muestra Participante	Plan financiero y Estados financieros de la empresa Industrias Herpami		
Nombres y Apellidos del Experto	Margarita Jadith Hernández Carrillo	DNI N°	19323893
Título Profesional	Contador Público	Celular	945240590
Dirección Domiciliaria	Mz. A Lote 1 Grupo IV Urb. Rosa de América - Trujillo		
Grado Académico	Maestro		
FIRMA		Lugar y Fecha:	Trujillo, 26/06/2020

**FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO:**

Nombre del Instrumento	Ficha de registro de Planificación Financiera		
Objetivo del Instrumento	Evaluar la Planificación de la empresa Industrias Herpami		
Aplicado a la Muestra Participante	Plan financiero y Estados financieros de la empresa Industrias Herpami		
Nombres y Apellidos del Experto	José Víctor Peláez Valdivieso	DNI N°	18161446
Título Profesional	Licenciado en Administración	Celular	975050784
Dirección Domiciliaria	Av. Juan Julio Ganoza 124 Int. C1 Urb. California		
Grado Académico	Magister		
FIRMA		Lugar y Fecha:	Trujillo, 28 de Junio 2,020

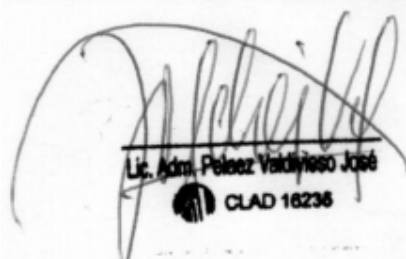
**FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO:**

<b>Nombre del Instrumento</b>	Ficha de registro de Planificación Financiera		
<b>Objetivo del Instrumento</b>	Evaluar la Planificación de la empresa Industrias Herpami		
<b>Aplicado a la Muestra Participante</b>	Plan financiero y Estados financieros de la empresa Industrias Herpami		
<b>Nombres y Apellidos del Experto</b>	ELMIS JONATAN GARCIA ZARE	<b>DNI N°</b>	43124406
<b>Título Profesional</b>	INGENIERO ESTADÍSTICO	<b>Celular</b>	933660280
<b>Dirección Domiciliaria</b>	JUAN DE ARBILLA, MZ F LTE 28 URB. VISTA HERMOSA, TRUJILLO		
<b>Grado Académico</b>	MAESTRO		
<b>FIRMA</b>	 ----- ELMIS JONATAN GARCÍA ZARE INGENIERO ESTADÍSTICO COESPE 478	<b>Lugar y Fecha:</b>	Trujillo, 26/06/2020

**FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO:**

Nombre del Instrumento	Ficha de registro de Rentabilidad		
Objetivo del Instrumento	Evaluar la Rentabilidad de la empresa Industrias Herpami		
Aplicado a la Muestra Participante	Estados financieros de la empresa Industrias Herpami		
Nombres y Apellidos del Experto	Margarita Jadith Hernández Carrillo	DNI N°	19323893
Título Profesional	Contador Público	Celular	915240590
Dirección Domiciliaria	Mz A Lote 1 Grupo IV Urb. Rosa de América - Trujillo		
Grado Académico	Maestro		
FIRMA		Lugar y Fecha:	Trujillo, 26/06/2020

**FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO:**

Nombre del Instrumento	Ficha de registro de Rentabilidad		
Objetivo del Instrumento	Evaluar la Rentabilidad de la empresa Industrias Herpami		
Aplicado a la Muestra Participante	Estados financieros de la empresa Industrias Herpami		
Nombres y Apellidos del Experto	José Víctor Peláez Valdivieso	DNI N°	18161446
Título Profesional	Licenciado en Administración	Celular	975050784
Dirección Domiciliaria	Av. Juan Julio Ganoza 124 Int. C1 Urb. California		
Grado Académico	Magister		
FIRMA		Lugar y Fecha:	Trujillo, 28 de Junio 2,020



**FICHA DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO:**

<b>Nombre del Instrumento</b>	Ficha de registro de Rentabilidad		
<b>Objetivo del Instrumento</b>	Evaluar la Rentabilidad de la empresa Industrias Herpami		
<b>Aplicado a la Muestra Participante</b>	Estados financieros de la empresa Industrias Herpami		
<b>Nombres y Apellidos del Experto</b>	ELMIS JONATAN GARCIA ZARE	<b>DNI N°</b>	43124406
<b>Título Profesional</b>	INGENIERO ESTADISTICO	<b>Celular</b>	933660280
<b>Dirección Domiciliaria</b>	JUAN DE ARBILLA, MZ F LTE 28 URB. VISTA HERMOSA, TRUJILLO		
<b>Grado Académico</b>	MAESTRO		
<b>FIRMA</b>	 ----- ELMIS JONATAN GARCIA ZARE INGENIERO ESTADISTICO COESPE 478	<b>Lugar y Fecha:</b>	Trujillo, 26/06/2020

**Tabla 16**  
Ratios de liquidez

Ratios	Liquidez corriente	Prueba ácida
2019	$LC_{2019} = \frac{797,365}{403,368} = 1.98$	$PA_{2019} = \frac{255,675}{403,368} = 0.63$
2018	$LC_{2018} = \frac{631,505}{193,137} = 3.27$	$PA_{2018} = \frac{260,739}{193,137} = 1.35$
2017	$LC_{2017} = \frac{727,789}{233,949} = 3.11$	$PA_{2017} = \frac{493,311}{233,949} = 2.11$
2016	$LC_{2016} = \frac{612,724}{214,007} = 2.86$	$PA_{2016} = \frac{385,419}{214,007} = 1.80$
2015	$LC_{2015} = \frac{271,157}{101,977} = 2.65$	$PA_{2015} = \frac{133,707}{101,977} = 1.31$

Nota: LC= Liquidez Corriente; PA= Prueba ácida

**Tabla 17**  
Ratios de Solvencia

Ratios	Apalancamiento financiero	Endeudamiento Patrimonial
2019	$AF_{2019} = \frac{487,675}{1,195,491} = 0.41$	$EP_{2019} = \frac{487,675}{707,816} = 0.69$
2018	$AF_{2018} = \frac{254,424}{832,403} = 0.31$	$EP_{2018} = \frac{254,424}{577,979} = 0.44$
2017	$AF_{2017} = \frac{422,728}{856,535} = 0.49$	$EP_{2017} = \frac{422,728}{433,807} = 0.97$
2016	$AF_{2016} = \frac{487,715}{712,076} = 0.68$	$EP_{2016} = \frac{487,715}{224,361} = 2.17$
2015	$AF_{2015} = \frac{267,164}{370,509} = 0.72$	$EP_{2015} = \frac{267,164}{103,345} = 2.59$

*Nota:* AF= Apalancamiento financiero; EP= Endeudamiento patrimonial

**Tabla 18***Ratios de gestión de Industrias Herpami EIRL*

Ratios	2019	2018	2017	2016	2015
Ratio de rotación de cartera					
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas x cobrar}}$	$\frac{1,553,357}{235,571} = 6.59$	$\frac{1,522,492}{143,152} = 10.64$	$\frac{1,597,574}{251,425} = 6.35$	$\frac{1,299,828}{254,776} = 5.1$	$\frac{859,752}{105,605} = 8.14$
Ratio de rotación de activo fijo					
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$	$\frac{1,553,357}{395,144} = 3.93$	$\frac{1,522,492}{195,247} = 7.8$	$\frac{1,597,574}{128,746} = 12.41$	$\frac{1,299,828}{99,352} = 13.08$	$\frac{859,752}{99,352} = 8.65$
Ratio de rotación del activo total					
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	$\frac{1,553,357}{1,195,491} = 1.3$	$\frac{1,522,492}{832,403} = 1.83$	$\frac{1,597,574}{856,535} = 1.87$	$\frac{1,299,828}{697,320} = 1.86$	$\frac{859,752}{370,509} = 2.32$
Rotación de inventarios					
$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Stok promedio de inventario}}$	$\frac{1,280,978}{456,228} = 2.81$	$\frac{1,288,632}{302,622} = 4.26$	$\frac{1,430,307}{231,515} = 6.18$	$\frac{1,115,783}{183,001} = 6.1$	$\frac{755,010}{97,153} = 7.77$
Rotación de inventarios- días					
$\frac{365}{\text{N}^\circ \text{ veces}}$	$\frac{365}{2.81} = 130$	$\frac{365}{4.26} = 86$	$\frac{365}{6.18} = 59$	$\frac{365}{6.1} = 60$	$\frac{365}{7.77} = 47$
Rotación del patrimonio					
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{1,553,357}{707,816} = 2.19$	$\frac{1,522,492}{577,979} = 2.63$	$\frac{1,597,574}{433,807} = 3.68$	$\frac{1,299,828}{190,477} = 6.82$	$\frac{859,752}{103,345} = 8.32$



Trib y apor sis pen y salud p pagar	8,145	8,481	21,448	12,168	0	1%	1%	3%	2%	0%
Remuneraciones y participaciones por pagar	12,805	12,099	18,916	6,673	0	1%	1%	2%	1%	0%
Ctas p pagar comercial - terceros	93,441	167,622	189,565	211,251	101,977	8%	20%	22%	30%	28%
Ctas por pagar diversas - terceros	7,988	4,935	4,020	3,043	0	1%	1%	0%	0%	0%
Ctas por pagar acción, direct. y ger.	280,989	0	0	0	0	24%	0%	0%	0%	0%
Total Pasivo Corriente	403,368	193,137	233,949	233,135	101,977	34%	23%	27%	33%	28%
Obligaciones financieras	84,307	61,287	188,779	273,708	165,187	7%	7%	22%	39%	45%
Total Pasivo No Corriente	84,307	61,287	188,779	273,708	165,187	7%	7%	22%	39%	45%
<b>Total Pasivo</b>	<b>487,675</b>	<b>254,424</b>	<b>422,728</b>	<b>506,843</b>	<b>267,164</b>	<b>41%</b>	<b>31%</b>	<b>49%</b>	<b>73%</b>	<b>72%</b>
Capital emitido	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	3%	4%	4%	4%	8%
Capital adicional positivo	116,000	116,000	113,000	0	0	10%	14%	13%	0%	0%
Resultados acumulados	431,979	290,807	160,477	73,345	26,530	36%	35%	19%	11%	7%
Resultado del ejercicio	129,837	141,172	130,330	87,132	46,815	11%	17%	15%	12%	13%
Total Patrimonio	707,816	577,979	433,807	190,477	103,345	59%	69%	51%	27%	28%
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1,195,491</b>	<b>832,403</b>	<b>856,535</b>	<b>697,320</b>	<b>370,509</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Tabla 20***Análisis vertical del Estado de Resultados de Industrias Herpami EIRL*

	Estado de Resultados (Expresado en soles)					Análisis vertical				
	2019	2018	2017	2016	2015	2019	2018	2017	2016	2015
	Ventas netas	1,553,357	1,522,492	1,597,574	1,299,828	859,752	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	-1,280,978	-1,288,632	-1,430,307	-1,115,783	-755,010	-82%	-85%	-90%	-86%	-88%
Resultado Bruto	272,379	233,860	167,267	184,045	104,742	18%	15%	10%	14%	12%
Gastos de ventas	-42,145	-41,708	-25,608	-15,301	-6,773	-3%	-3%	-2%	-1%	-1%
Gastos de administración	-63,796	-62,286	-38,285	-25,690	-10,160	-4%	-4%	-2%	-2%	-1%
Resultado Operativo	166,438	129,866	103,374	143,054	87,809	11%	9%	6%	11%	10%
Gastos financieros	-10,332	-1,066	-20,581	-22,038	-22,788	-1%	0%	-1%	-2%	-3%
Ingresos financieros gravados	10,634	417	131	0	0	1%	0%	0%	0%	0%
Otros ingresos gravados	8	25	0	0	0	0%	0%	0%	0%	0%
Otros ingresos no gravados	0	53,792	87,230	0	0	0%	4%	5%	0%	0%
Gastos diversos	-5	-8	0	0	0	0%	0%	0%	0%	0%
Resultado antes de Impuestos	166,743	183,026	170,154	121,016	65,021	11%	12%	11%	9%	8%
Impuesto a la renta	-36,905	-41,854	-39,824	-33,884	-18,206	-2%	-3%	-2%	-3%	-2%
Resultado Neto	129,838	141,172	130,330	87,132	46,815	8%	9%	8%	7%	5%

## Proyecciones

**Tabla 21**

*Proyección de las ventas mensuales de Industrias Herpami EIRL año 2019*

Detalle	Producto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Venta en soles	Crust	29,306	29,574	25,982	35,168	29,013	27,646	25,173	25,779	34,858	31,606	36,836	64,758
	Grasso	23,445	23,659	20,786	28,134	23,210	22,117	20,138	20,623	27,886	25,284	29,469	51,807
	Gummy	28,134	28,391	24,943	33,761	27,852	26,540	24,166	24,748	33,464	30,341	35,363	62,168
	Liso	18,756	18,927	16,628	22,507	18,568	17,694	16,110	16,499	22,309	20,228	23,575	41,445
	Flother	12,895	13,012	11,432	15,474	12,766	12,164	11,076	11,343	15,338	13,906	16,208	28,494
	Badana	5,861	5,915	5,196	7,034	5,803	5,529	5,035	5,156	6,972	6,321	7,367	12,952
Venta en pie <sup>2</sup>	Crust	3,460	3,492	3,068	4,152	3,425	3,264	2,972	3,044	4,115	3,731	4,349	7,646
	Grasso	3,073	3,101	2,724	3,687	3,042	2,899	2,639	2,703	3,655	3,314	3,862	6,790
	Gummy	4,149	4,187	3,679	4,979	4,108	3,915	3,564	3,650	4,936	4,475	5,216	9,169
	Liso	3,163	3,192	2,804	3,795	3,131	2,984	2,717	2,782	3,762	3,411	3,976	6,989
	Flother	2,538	2,561	2,250	3,046	2,513	2,395	2,180	2,233	3,019	2,737	3,191	5,609
	Badana	1,729	1,745	1,533	2,075	1,712	1,631	1,485	1,521	2,057	1,865	2,173	3,821

*Nota:* Datos obtenidos del análisis documental de los presupuestos de Industrias Herpami EIRL

### Comentario:

La empresa realizó sus proyecciones de venta en soles y pie<sup>2</sup> por cada producto de forma mensual, en base a las ventas del mismo mes del año anterior, pues la demanda de la empresa radicó en las campañas escolares y festivas anuales.



**Tabla 22***Ventas mensuales de Industrias Herpami EIRL año 2019*

Detalle	Producto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Venta en soles	Crust	25,677	27,007	22,913	31,909	23,230	24,223	21,908	22,587	34,923	29,883	38,461	54,550
	Grasso	22,328	23,485	19,924	27,747	20,200	21,064	19,050	19,641	30,368	25,985	33,444	47,435
	Gummy	30,143	31,704	26,898	37,458	27,270	28,436	25,718	26,516	40,997	35,080	45,149	64,037
	Liso	11,164	11,742	9,962	13,873	10,100	10,532	9,525	9,821	15,184	12,993	16,722	23,717
	Flother	14,513	15,265	12,951	18,035	13,130	13,691	12,383	12,767	19,739	16,890	21,739	30,833
	Badana	7,815	8,220	6,974	9,711	7,070	7,372	6,668	6,874	10,629	9,095	11,705	16,602
Venta en pie <sup>2</sup>	Crust	3,032	3,189	2,705	3,767	2,743	2,860	2,587	2,667	4,123	3,528	4,541	6,440
	Grasso	2,926	3,078	2,611	3,637	2,647	2,761	2,497	2,574	3,980	3,406	4,383	6,217
	Gummy	4,446	4,676	3,967	5,525	4,022	4,194	3,793	3,911	6,047	5,174	6,659	9,445
	Liso	1,883	1,980	1,680	2,340	1,703	1,776	1,606	1,656	2,561	2,191	2,820	4,000
	Flother	2,857	3,005	2,549	3,550	2,585	2,695	2,438	2,513	3,886	3,325	4,279	6,069
	Badana	2,305	2,425	2,057	2,865	2,086	2,175	1,967	2,028	3,135	2,683	3,453	4,897

*Nota:* Datos obtenidos de los inventarios de Industrias Herpami EIRL.

Comentario:

La tabla 10 muestra las ventas mensuales del año 2019 en soles y en pie<sup>2</sup> de los diferentes productos que vendió la empresa.

**Tabla 23***Estado de Situación financiera proyectado Industrias Herpami EIRL año 2015-2019*

Activo	2019	2018	2017	2016	2015
Efectivo y equivalentes de efectivo	17,375	165,786	185,278	94,543	52,372
Cuentas por cobrar comerciales, neto	150,310	263,996	267,515	110,885	45,000
Otras cuentas por cobrar, neto	0	5,815	0	0	0
Productos terminados	135,000	77,000	50,000	50,000	20,000
Productos en proceso	60,000	65,000	0	25,000	0
Materias primas	12,000	50,000	50,000	50,000	20,000
Mat. Auxiliar., sumin. Y repuestos	105,000	25,000	0	0	0
<b>Total activo corriente</b>	<b>479,684</b>	<b>652,597</b>	<b>552,792</b>	<b>330,428</b>	<b>137,372</b>
Inmuebles, maquinaria y equipo	400,000	204,746	99,352	99,352	17,771
Dep inm, activ arren fin. E ime acum	-24,286	-4,667	0	0	0
<b>Total activo no corriente</b>	<b>375,714</b>	<b>200,079</b>	<b>99,352</b>	<b>99,352</b>	<b>17,771</b>
<b>Total activos</b>	<b>855,398</b>	<b>852,676</b>	<b>652,144</b>	<b>429,780</b>	<b>155,143</b>
<b>Pasivo</b>					
Ctas p pagar comercial - terceros	93,289	183,287	151,944	145,278	48,573
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>93,289</b>	<b>183,287</b>	<b>151,944</b>	<b>145,278</b>	<b>48,573</b>
Obligaciones financieras	20,000	88,779	188,779	110,125	0
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>20,000</b>	<b>88,779</b>	<b>188,779</b>	<b>110,125</b>	<b>0</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>113,289</b>	<b>272,066</b>	<b>340,723</b>	<b>255,403</b>	<b>48,573</b>
Capital emitido	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Capital adicional positivo	116,000	113,000	0	0	0
Resultados acumulados	431,979	290,807	160,477	73,345	26,530
Resultado del ejercicio	164,130	146,803	120,945	71,032	50,040
<b>Total patrimonio</b>	<b>742,109</b>	<b>580,610</b>	<b>311,422</b>	<b>174,377</b>	<b>106,570</b>
<b>Total pasivo - patrimonio</b>	<b>855,398</b>	<b>852,676</b>	<b>652,144</b>	<b>429,780</b>	<b>155,143</b>

**Tabla 24***Estado de Resultados proyectado Industrias Herpami EIRL año 2015-2019*

Concepto	2019	2018	2017	2016	2015
Ventas netas o ingresos por servicios	1,598,617	1,677,453	1,364,819	902,740	600,000
Costo de ventas	-1,278,893	-1,409,060	-1,146,448	-767,329	-510,000
Resultado Bruto	319,723	268,392	218,371	135,411	90,000
Gastos de ventas	-41,708	-26,888	-16,066	-6,773	-5,000
Gastos de administración	-62,286	-40,199	-26,975	-10,160	-9,500
Resultado Operativo	215,729	201,305	175,331	118,478	75,500
Gastos financieros	-346	-10,291	-20,581	-19,822	-6,000
Ingresos financieros gravados	0	0	0	0	0
Otros ingresos gravados	0	0	0	0	0
Otros ingresos no gravados	0	0	0	0	0
Gastos diversos	0	0	0	0	0
Resultado antes de Impuestos	215,383	191,014	154,750	98,656	69,500
Impuesto a la renta	-51,253	-44,211	-33,805	-27,624	-19,460
Resultado Neto	164,130	146,803	120,945	71,032	50,040

**Tabla 25***Ratios de Rentabilidad de Industrias Herpami EIRL periodos 2015-2019*

Ratio	Fórmula	2019	2018	2017	2016	2015
Rentabilidad sobre activos (ROA)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ total}$	11%	17%	15%	12%	13%
Rentabilidad sobre recursos propios (ROE)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	18%	24%	30%	46%	45%
Rendimiento de capital empleado (ROCE)	$\frac{Utilidad\ Operativa}{Capital\ empleado}$	42%	30%	21%	40%	52%
Rendimiento de las ventas (ROS)	$\frac{Utilidad\ Neta}{ventas}$	8%	9%	8%	7%	5%