

**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**



**TESIS**

**LOS INDICES FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES  
DE LA EMPRESA TRADE SOLUTIONS SAC, LIMA METROPOLITANA 2018.**

**PRESENTADO POR LA BACHILLER**

**PATRICIA CCASANI CHUQUIYAURI**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADORA PÚBLICA**

**LIMA, PERÚ**

**2019**

A Dios por su misericordia y amor infinito.

A mis padres por sus consejos, orientación y apoyo incondicional por haber hecho de mi lo que soy.

A mi esposo por darme la fortaleza de cumplir con mis objetivos.

Y a mis hijas a quienes amo con todo mi corazón, siempre serán mi gran motor y motivo.

## **Agradecimientos**

En primer lugar, agradezco a Dios, por permitirme recepcionar, comprender y ejecutar todos los conocimientos brindados.

Agradezco a todos nuestros profesores de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Ricardo Palma, por haber compartido sus conocimientos y experiencia profesional en transcurso de todo este tiempo académico, el cual ha contribuido para mi formación profesional y como persona, con valores éticos, morales e intelectuales.

## INTRODUCCIÓN

La competitividad tan fuerte que se vive aunada al proceso de globalización, ha provocado cambios en los estilos de las empresas que consta en tomar mejores decisiones para poder sobrevivir a largo plazo, obteniendo de esta manera el éxito, crecimiento y desarrollo de la organización.

El presente trabajo de investigación trata sobre el tema "LOS ÍNDICES FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA TRADE SOLUTIONS S.A.C", ubicada en el distrito de Santiago de Surco 2018, especialistas en información de la tecnología, desde el año 2017.

Desde el inicio de sus actividades la empresa no ha realizado un análisis profundo de su situación financiera teniendo como resultado la ausencia de liquidez el cual es esencial para el funcionamiento y continuidad en el mercado, en tal sentido esta investigación tiene como objetivo analizar los problemas, brindar conclusiones y recomendaciones para las deficiencias que existe en la toma de decisiones en la empresa.

El estudio tiene la siguiente estructura:

**I CAPÍTULO.** - Se describe la problemática; Problema principal y problemas específicos, los objetivos generales y específicos, justificación e importancia del estudio, alcance y limitaciones.

**II CAPÍTULO.** – Se desarrolló el marco teórico donde abarca los antecedentes de la investigación, bases teórica – científicos y definición de términos básicos.

**III CAPÍTULO.** – Se presenta la hipótesis general y las hipótesis específicas, la identificación de variables o unidades de análisis y la matriz lógica de consistencia.

**IV CAPÍTULO.** – Se desarrolla el tipo y método de investigación, diseño específico de investigación, población, muestra y participantes, instrumento de recogida de datos, técnicas de procesamiento y análisis de datos, procedimiento de ejecución del estudio.

**V CAPÍTULO.** - Se presenta los resultados obtenidos, datos cuantitativos, análisis de resultados y discusión de resultados.

**VI CAPÍTULO.** – Se redacta las conclusiones y recomendaciones que se estiman pertinentes para una adecuada toma de decisiones en este tipo de negocios.

Finalmente hemos considerado la bibliografía como instrumento de la investigación, matriz de consistencia y otros.

## ÍNDICE

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
ÍNDICE.....	vi
LISTA DE TABLAS .....	ix
LISTA DE FIGURAS .....	x
RESUMEN .....	xi
ABSTRACT .....	xii
CAPÍTULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DE ESTUDIO .....	1
1.1  Formulación del problema.....	1
1.1.1.  Problema General .....	3
1.1.2.  Problemas Específicos .....	3
1.2  Objetivos, General y Específicos.....	4
1.2.1.  Objetivo General .....	4
1.2.2.  Objetivos Específicos .....	4
1.3  Justificación e importancia del estudio .....	4
1.4  Alcance y limitaciones .....	5
CAPÍTULO II.....	6
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	6
2.1.  Antecedentes de la investigación.....	6
2.1.1.  En el ámbito nacional .....	6
2.1.2.  En el ámbito Internacional.....	10
2.2.  Bases Teóricas – científicas.....	13
2.2.1.  Presentación de Estados Financieros–Norma Internacional de Contabilidad 1 ...	13
2.2.2.  Ingresos de Actividades Ordinarias–Norma Internacional de Contabilidad 18 ...	18

2.2.3.	Ratios Financieros o Índices Financieros.....	20
2.2.4.	Objetivos de los Ratios Financieros.....	27
2.2.5.	Importancia de los Ratios Financieros. ....	28
2.2.6.	Toma de decisiones .....	29
2.2.7.	Procesos de toma de decisiones .....	31
2.2.8.	Modelos de toma de decisión.....	34
2.2.9.	Tipología de las situaciones de decisiones.....	35
2.2.10.	Responsabilidad en la Toma de decisiones .....	37
2.2.11.	Control Gerencial .....	39
2.2.12.	Cobranza.....	41
2.2.13.	Gestión de Cobranza.....	42
2.2.14.	Procedimiento de las cuentas por cobrar.....	42
2.2.15.	Políticas de cobranza .....	44
2.2.16.	Marco Legal de las cobranzas.....	45
2.3.	Definición de términos básicos.....	47
<b>CAPÍTULO III .....</b>		<b>51</b>
<b>HIPÓTESIS Y VARIABLES .....</b>		<b>51</b>
3.1.	Hipótesis y/o supuestos básicos.....	51
3.1.1.	Hipótesis General .....	51
3.1.2.	Hipótesis Específicos.....	51
3.2.	Identificación de Variables o unidades de Análisis .....	51
3.2.1.	Variable Independiente.....	51
3.2.2.	Variable dependiente .....	52
3.3.	Matriz lógica de consistencia.....	53
<b>CAPÍTULO IV .....</b>		<b>54</b>
<b>MÉTODO .....</b>		<b>54</b>
4.1.	Tipo y método de investigación.....	54
4.2.	Diseño específico de investigación .....	54
4.3.	Población, muestra o participantes .....	55
4.4.	Instrumentos de recogida de datos .....	55
4.5.	Técnicas de procesamiento y análisis de datos .....	55
4.6.	Procedimiento para la ejecución del estudio .....	56
<b>CAPÍTULO V.....</b>		<b>57</b>

RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	57
5.1. Datos cuantitativos .....	57
5.2. Análisis de resultados .....	81
CAPÍTULO VI .....	88
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	88
6.1. Conclusiones .....	88
6.2. Recomendaciones .....	88
REFERENCIAS .....	90
APÉNDICE .....	92
APÉNDICE A: Organigrama de la empresa Trade Solutions SAC. ....	93
APÉNDICE B: Encuesta a los colaboradores. ....	94
APÉNDICE C: Estado de situación financiera y Estado de Resultados comparativos..	95
APÉNDICE D: Estado de situación financiera y Estado de Resultados Análisis Vertical.	
.....	97
APÉNDICE E: Estado de situación financiera y Estado de Resultados Análisis	
Horizontal .....	99
APÉNDICE F: Análisis de los Ratios Financieros.....	101



**LISTA DE TABLAS**

Tabla 1 Liquidez general .....	57
Tabla 2 Capital de trabajo .....	58
Tabla 3 Liquidez .....	59
Tabla 4 Rotación del activo total .....	60
Tabla 5 Rotación de las cuentas por cobrar comercial.....	62
Tabla 6 Gestión .....	63
Tabla 7 Razón de endeudamiento total.....	64
Tabla 8 Razón de solvencia general .....	65
Tabla 9 Solvencia.....	66
Tabla 10 Margen bruto de ganancia .....	67
Tabla 11 Margen neto de ganancia.....	68
Tabla 12 Rentabilidad .....	69
Tabla 13 Índices Financieros.....	70
Tabla 14 Búsqueda de Información .....	71
Tabla 15 Formulación de problema.....	72
Tabla 16 Evaluación de Alternativas .....	73
Tabla 17 Implementación de procesos .....	75
Tabla 18 Toma de decisiones por proceso.....	76
Tabla 19 Toma de decisiones programadas .....	77
Tabla 20 Toma de decisiones No programadas .....	78
Tabla 21 Toma de decisiones por su tipo .....	79
Tabla 22 Toma de decisiones .....	80
Tabla 23 Índices financieros y Toma de decisiones .....	81
Tabla 24 Liquidez general y Toma de decisiones .....	83
Tabla 25 Margen neto de ganancia y toma de decisiones .....	84

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Liquidez general .....	58
Figura 2 Capital de trabajo .....	59
Figura 3 Liquidez .....	60
Figura 4 Rotación de activo total.....	61
Figura 5 Rotación de las cuentas por cobrar comerciales. ....	62
Figura 6 Gestión.....	63
Figura 7 Razón de endeudamiento total .....	64
Figura 8 Razón de solvencia general .....	66
Figura 9 Solvencia.....	67
Figura 10 Margen bruto de ganancia .....	68
Figura 11 Margen neto de ganancia .....	69
Figura 12 Rentabilidad .....	70
Figura 13 Índices Financieros .....	71
Figura 14 Búsqueda de información.....	72
Figura 15 Formulación de problema. ....	73
Figura 16 Evaluación de alternativas.....	74
Figura 17 Implementación de procesos .....	75
Figura 18 Toma de decisiones por proceso. ....	76
Figura 19 Toma de decisiones programadas.....	77
Figura 20 Toma de decisiones No programadas.....	78
Figura 21 Toma de decisiones por su tipo .....	79
Figura 22 Toma de decisiones .....	80
Figura 23 Índices Financieros y toma de decisiones.....	82
Figura 24 Liquidez General y toma de decisiones. ....	84
Figura 25 Margen neto de ganancia y toma de decisiones.....	85

## RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene como objetivo analizar los índices financieros y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Trade Solutions SAC año 2018, para poder corregir las deficiencias y realizar una adecuada gestión financiera.

La hipótesis que se consideró en este trabajo de investigación es que los índices financieros inciden en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.

Las dimensiones consideradas para la variable independiente de los INDICES FINANCIEROS son la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad, para la variable dependiente TOMA DE DECISIONES se consideró: por su proceso y por el tipo.

La metodología que se empleó para la elaboración del presente trabajo es de investigación tipo aplicada, método inductivo incompleto, diseño no experimental, transversal, descriptivo y correlacional.

La población está constituida por 60 microempresas del rubro de Marketing Digital en el distrito de Lima. Para la investigación se ha tomado en consideración 5 microempresas con un total de 30 colaboradores que laboran en el área de contabilidad.

Para obtener los resultados de la muestra se utilizó los instrumentos de recolección de datos como el cuestionario y se utilizó la escala de Likert la cual nos permite evaluar el grado de conformidad del encuestado.

La investigación llegó a la conclusión que los índices financieros inciden en la toma de decisiones de la empresa Trade Solutions SAC.

**Palabras claves:** Ratios financieros, toma de decisiones.

## **ABSTRACT**

This research work aims to analyze the financial indexes and their impact on the decision making of the company Trade Solutions SAC year 2018, to be able to correct the deficiencies and carry out an adequate financial management.

The hypothesis that was considered in this research work is that the financial indexes affect the decision making of the company TRADE SOLUTIONS SAC, Metropolitan Lima 2018.

The dimensions considered for the independent variable of the FINANCIAL INDICES are liquidity, management, solvency and profitability, for the dependent variable DECISION MAKING was considered: by its process and by type.

The methodology used to prepare this work is applied type research, incomplete inductive method, non-experimental, transversal, descriptive and correlational design.

The population is constituted by 60 microenterprises of the Digital Marketing category in the district of Lima. For the investigation, 5 microenterprises with a total of 30 collaborators working in the accounting area have been taken into consideration.

To obtain the results of the sample, data collection instruments were used as the questionnaire and the Likert scale was used, which allows us to assess the degree of compliance of the respondent.

The investigation concluded that the financial indexes affect the decision making of the company Trade Solutions SAC.

**Keywords:** Financial ratios, decision making.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DE ESTUDIO

### 1.1 Formulación del problema

Los índices financieros son estados financieros muy importantes para la evaluación de fortalezas y debilidades de una empresa. Permite analizar el estado de liquidez que tiene una empresa, el nivel de apalancamiento o endeudamiento a corto- Largo plazo, y su nivel de rentabilidad.

Los índices financieros son indicadores que guían a los gerentes hacia una buena dirección de la empresa, les proporciona sus objetivos y sus estándares. Ayuda a los gerentes a orientarlos hacia las estrategias a largo plazo más beneficiosos, además a la toma de decisiones efectivas a corto plazo.

También son importantes debido a que ellos proporcionan información sobre la gestión de la empresa, esto quiere decir que nos brindan datos sobre cómo se está llevando a cabo las funciones de la empresa, y si su gestión está siendo guiada por un buen camino.

Por otro lado, **toma de decisiones en las empresas** es vital para el buen funcionamiento de la misma, las buenas decisiones dirigen indudablemente al éxito de cualquier organización.

La toma de decisiones es uno de los factores más importantes para una vida exitosa, y no menos cuando nos referimos al mundo empresarial, pues estas indican tener que tomar solo un camino entre tantas alternativas, ya sea en busca de la resolución de un problema o simplemente de la mejora continua.

En cuanto a los encargados o administradores de una empresa, la toma de decisiones implica una gran responsabilidad, indiferentemente de la magnitud del asunto.

Una buena decisión es sinónimo del motor del negocio, una buena decisión se traduce en ganancia y beneficios, mientras que una mala decisión mayormente trae consecuencias o pérdidas de diferentes índoles.

TRADE SOLUTIONS SAC, tiene como giro de negocio la prestación de servicios de desarrollo de soluciones informáticas para (a) Marketing Digital y (b) E-commerce.

- a) Marketing Digital; Publicidad en todas las redes sociales, Facebook, Instagram, Google y LinkedIn.
- b) E-commerce; Implementación de plataformas para el comercio electrónico, Creación y actualización de Pagina Web.

La empresa con el objetivo de contar con una cartera de clientes constantes y de esa manera cumplir con sus proyecciones teniendo como finalidad obtener altos índices de liquidez y ser posicionados rentablemente, ha contratado ejecutivos comerciales para la captación de clientes para ambas áreas, pues en el caso de Marketing digital (a) estos impactan en las propuestas por el costo del servicio, de aceptar el cliente se le hace firmar un contrato Interno por 12 meses, indicando en una de las cláusulas que el pago del servicio es por adelantado, es decir dentro de los 5 primeros días del mes previa facturación.

A diferencia de los clientes de E-commerce (b) se les redacta un contrato más formal y completo debido a las altas cifras que se maneja y por parte del cliente para que se cumpla los trabajos según Gantt estipulado, con respecto a la facturación de este servicio se respeta el cuadro de presupuesto plasmado en el documento normalmente estos son 5 meses (costo de implementación) posterior a ello es el costo del mantenimiento y hosting (costo mínimo).

Para efectos de cobranzas en ambos casos los clientes tienen la obligación de respetar las condiciones de pago sin embargo no se cumple, afectando así la liquidez de la empresa y como consecuencia presentamos retrasos en pagar las obligaciones de nuestros colaboradores, proveedores e impuestos, en tal sentido la empresa se priva de su normal funcionalidad y como resultado no puede adquirir ningún financiamiento ya que no tiene como cubrir las cuotas mensuales con las entidades bancarias.

Una de las causas de los problemas que presentamos en la actualidad es la falta de aplicación de los ratios a los estados financieros, ya que si este informe sería plasmado en cada directorio de gerencia mensualmente, observarían la realidad por la que atraviesa la empresa. Ya que actualmente los EE.FF solo lo muestra para hacer la DDJJ Anual obviando de esta manera cuan herramienta valiosa para la toma de mejores decisiones.

Por otro lado, el Gerente de la empresa no cuenta con el conocimiento y/o experiencia necesaria como para solicitar estos tipos de informes ya que como sabemos es su gestión la que esta en juego la misma que puede verse afectada por una quiebra o cierre de actividades.

Este trabajo de investigación tiene como finalidad buscar estrategias y establecer indicadores de alerta para evitar situaciones de liquidez que generan un detrimento en la rentabilidad.

### ***1.1.1. Problema General***

¿De qué manera inciden los índices en la toma de decisiones, de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018?

### ***1.1.2. Problemas Específicos***

¿En qué medida influye la liquidez general en la toma de decisiones, de la empresa

TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018?

¿En qué medida influye el margen neto de ganancia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018?

## **1.2 Objetivos, General y Específicos**

### ***1.2.1. Objetivo General***

Determinar la incidencia de los índices financieros en la toma de decisiones, de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.

### ***1.2.2. Objetivos Específicos***

- Determinar la influencia de la liquidez general, en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.
- Determinar la influencia del margen neto de ganancia, en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.

## **1.3 Justificación e importancia del estudio**

El presente trabajo de investigación se origina por la falta de liquidez en la empresa y esto debido que las cobranzas no se han efectuado de la mejor manera, gracias a la ausencia de falta de estrategias en la toma de decisiones.

En tal sentido esta investigación divulgará la importancia de la aplicación de los ratios a los estados financieros siendo este una herramienta imprescindible para la toma de decisiones de corto y largo plazo.

Dando origen a la buena administración de los recursos en la empresa, con la finalidad de obtener la rentabilidad esperada.



## **1.4 Alcance y limitaciones**

### **Alcances:**

El presente trabajo informara los datos de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, cuya oficina se encuentra en el distrito de Santiago de Surco - Departamento de Lima, teniendo como referencia la información comprendida en los años 2017 y 2018. Igualmente, se circunscribe a la siguiente delimitación conceptual:

Línea de Investigación; economía y finanzas.

Especialidad; Contabilidad y Finanzas.

Área de conocimiento; Finanzas

### **Limitaciones:**

- La empresa es estrictamente reservada por ello no tuve accesibilidad a disponer de los EE.FF con anticipación.
- Mi estado delicado de salud en mi etapa de gestación me imposibilito en muchas ocasiones a privarme de seguir con la investigación al 100%.

Pese a las existencias de limitaciones no ha sido impedimento para concluir mi trabajo de investigación.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

#### 2.1. Antecedentes de la investigación

##### 2.1.1. *En el ámbito nacional*

Huari, Y; Lezama, J (2015). *Ratios financieros y su incidencia en la toma de decisiones de las empresas agroindustriales de la provincia de cañete*. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad Nacional del Callao, Callao – Perú.

Esta investigación tuvo como objetivo general analizar la incidencia de los ratios financieros en la toma de decisiones de las empresas agroindustriales.

Para la siguiente investigación se utilizó el tipo de investigación aplicada, con nivel descriptivo (porque permitió describir las causas de la que originan la toma de decisiones), explicativo y método cuantitativo (porque se utilizó la estadística para procesar los datos recogidos). El diseño de investigación es no experimental y descriptivo correlacional (porque estuvo orientado a la determinación del grado de relación existente entre dos variables) en este caso los ratios financieros y la toma de decisiones de las empresas agroindustriales. En cuanto a la población estuvo constituida por los 52 trabajadores del área de gerencia, administración y contable de las 5 empresas más representativas que tiene el sector agroindustrial de la provincia de Cañete. El tamaño de la muestra estuvo constituido por 33 trabajadores. La técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento utilizado fue el cuestionario para la descripción de la información.

Finalmente se concluye que los ratios financieros inciden positivamente en la toma de decisiones de la empresa en consecuencia el uso adecuado de los instrumentos financieros y específicamente los ratios permite a los ejecutivos de gerencia tomar

decisiones oportunas en las empresas.

### **Comentario**

Esta investigación nos da a conocer la importancia de la relación entre los estados financieros y la toma de decisiones. A través de los Estados Financieros se puede analizar los resultados de la empresa, a este proceso se le denomina interpretación de los estados financieros y de otra parte la toma de decisiones que llevan a cabo los ejecutivos de las empresas por ello es de importancia tener en consideración que los ratios financieros se formulen sobre la base de información financiera con aplicación del valor presente, ya que ello favorecerá enormemente a la hora de la toma de decisiones programadas y en consecuencia ayudaría a determinar la rentabilidad de las empresas agroindustriales.

Asimismo, nos indica la importancia que los ratios financieros deban complementarse con la proyección de estados financieros pues esto contribuiría a tener un prospecto más amplio para los próximos años sobre el crecimiento de las empresas agroindustriales.

Carlos, E; Gabriel, S; Rodríguez, J (2016). *Influencia de los Ratios financieros en la toma de decisiones de la empresa Architech Constructores SAC*. (Tesis para optar el título profesional de contador Público). Universidad Peruana de las Américas, San Borja – Perú.

El objetivo general de esta investigación fue determinar la influencia de los ratios financieros en la toma de decisiones de la empresa Architech Constructores SAC.

Ya que la falta de aplicación de los ratios a los Estados Financieros, actualmente conlleva a que la toma de decisiones de financiamiento no se esté dando de manera rápida, eficiente y oportuna. Esto se debe a que el Gerente de la empresa Architech Constructores

S.A.C, no tiene el conocimiento y/o experiencia necesaria para la aplicación de las mismas, lo cual estaría poniendo en riesgo la organización de dicha entidad ; por su indecisión del gerente provocando a su vez que la competitividad de la empresa se vea disminuida frente a sus competidores por los retrasos que se dan en el avance de la obra y por no contar con precios accesibles para su adquisición y las circunstancias de ambos factores le hace imposible captar nuevos clientes de diferentes niveles sociales, lo cual puede ocasionar que la empresa quiebre o desaparezca.

Esta investigación concluye en que la aplicación de los ratios de gestión influyen en gran medida en la toma de decisiones operativas de la empresa Architech Constructores S.A.C. porque implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos y expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo.

Y de acuerdo a la aplicación efectuada de los ratios de rentabilidad a los Estados Financieros de la empresa Architech Constructores S.A.C., se concluye que el uso de estos índices son de suma importancia para poder tomar una acertada decisión financiera, ya que tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa, expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital, por ello resulta importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

### **Comentario**

Esta investigación tiene como finalidad aportarnos la importancia de los ratios de gestión los mismos que provienen de la información de la inversión de los accionistas o dueños de la empresa si es rentable o no, con la única finalidad de identificar los puntos

críticos para una adecuada corrección en el tiempo oportuno por parte de gerencia.

Solano, S. E (2017). Los instrumentos financieros y su influencia en la toma de decisiones de las micro y pequeñas empresas del sector textil, Lady Mary's SAC (Tesis para optar el título profesional de contador Público). Universidad de Ciencias y Humanidades, Lima – Perú.

El objetivo principal de esta investigación es de Analizar los instrumentos financieros para determinar su influencia en la toma de decisiones de la empresa LADY MARY'S SAC Año 2012.

Ya que actualmente la empresa “LADY MARY'S S.A.C.” el área de contabilidad no divulga la información financiera de manera oportuna, por lo tanto la gerencia opta por dar una inadecuada toma de decisión. Esto nos da a entender la carencia que existe en la empresa.

La metodología de esta investigación es de tipo descriptivo, técnica utilizada fue la encuesta y población fue la empresa LADY MARY'S S.A.C y la muestra estuvo conformada por el área de Gerencia Financiera de la Empresa.

Finalmente, esta investigación concluye en que la empresa LADY MARY'S S.A.C. no aplica un sistema de Análisis Financiero adecuado que les brinde la información en tiempo real y razonable necesaria que permita aumentar su rentabilidad y tomar las decisiones acertadas de acuerdo a las necesidades internas y externas de la propia empresa. Al realizar el análisis financiero permitiría visualizar el pasado histórico de la empresa, visualizar el presente y planear el futuro, permitiendo que las decisiones de la gerencia se tomen teniendo como respaldo, un análisis financiero razonable.

Se ha llegado a determinar que existe una relación directa entre la aplicación

correcta de los instrumentos financieros y la toma de decisiones, es decir, cuanto mayor eficiente sea la aplicación de los instrumentos financieros el crecimiento de la empresa será mejor.

**Comentario:**

Esta investigación sirve de referencia para que la empresa tome conciencia de lo importante que es contar con un buen sistema de Análisis financiero y con el área especializada para la evaluación y análisis de los resultados económicos de la empresa con la finalidad que gerencia pueda contar con la información pertinente para la toma de decisiones.

**2.1.2. En el ámbito Internacional**

Perez, J. C (2010). *Análisis financiero para la toma de decisiones, en una empresa maquilladora dedicada a la confección de prendas de vestir* (Tesis para optar al grado de Maestro en Ciencias). Universidad de San Carlos, Guatemala.

El objetivo general de la investigación consistió en realizar un análisis financiero que permita medir los resultados por medio de indicadores financieros, sistema Du Pont, criterios técnicos, entre otros; para emitir una opinión acerca de las condiciones financieras de la empresa.

Para el desarrollo de la investigación se utilizó el método científico y se aplicó de lo general a lo particular (deductivo) haciendo uso de procedimientos como el análisis y la síntesis, con el objeto de explicar el origen, razones o causas del problema. El trabajo incluye un estudio cuantitativo de los índices financieros aplicados a la información que maneja la empresa.

Esta investigación concluye en La empresa Textiles Nuevo Sol, S.A., no cuenta

con una herramienta de análisis financiero que permita medir los resultados, en consecuencia no tiene una base apropiada para emitir una opinión adecuada acerca de las condiciones financieras de la empresa y sobre la eficiencia de su administración en la toma de decisiones.

Los indicadores de desempeño definidos para el área financiera que miden la liquidez, solvencia, rotación de cuentas por cobrar, inventarios, activos fijos, apalancamiento y rentabilidad, generan mejoras sustanciales a los estados financieros, permitiendo que las políticas internas de la empresa se adecuen a las necesidades de su actividad productiva y financiera, que le permiten a la administración tomar decisiones oportunas sobre eventos internos o externos que perjudiquen las actividades.

El rendimiento sobre el capital de Textiles Nuevo Sol, S.A.; de acuerdo al sistema Du Pont es de 37.86%, lo que indica el porcentaje de utilidades obtenidas acorde al patrimonio total invertido por la empresa durante el año 2009; sin embargo, este ha disminuido en relación años anteriores, manifestando la necesidad de eficientizar el manejo de su patrimonio.

La situación financiera de Textiles Nuevo Sol, S.A., refleja que no cuenta con un adecuado grado de liquidez, porque se ha mantenido de forma similar durante los períodos analizados, sus principales fortalezas están concentradas en una disminución del apalancamiento y recuperación del período promedio de cobro, aunque muestra debilidades en su rotación de activos, el margen de utilidad neta, y el rendimiento sobre activos, por consiguiente su rendimiento sobre el capital (ROE) también se ve afectado al disminuir.

**Comentario:**

Este estudio de investigación nos orienta que debemos aplicar las herramientas de análisis financiero que incluya indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad entre otros, para que se pueda realizar un análisis de la información proporcionada en los estados financieros, además que sirva a los administradores y usuarios de la información financiera, como un instrumento en la toma de decisiones financieras y administrativas.

Asimismo, el de realizar análisis periódicos sobre la evolución de la situación financiera de la empresa, con el fin de evaluar de manera continua los resultados obtenidos e incorporar las medidas correctivas que se consideran necesarias para alcanzar los resultados deseados.

Pacheco, F. (2016). *Análisis financiero de la unidad educativa particular Santa Mariana de Jesús del Cantón Riobamba y su incidencia en la toma de decisiones* (Tesis para obtención del título de Licenciada en Contabilidad C.P.A). Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.

El objetivo general de esta investigación fue determinar cómo el análisis Financiero de la Unidad Educativa Particular Santa Mariana de Jesús del cantón Riobamba, incide en la Toma de Decisiones, período 2014.

Esto debido a la falta de aplicación de un análisis de los estados financiero en la Unidad Educativa hace que se deje a la casualidad las decisiones que en un gran porcentaje son medidas que responden a una evaluación y control donde se determina la causa-efecto que está generando tal decisión, así, estas afectan los resultados y en un mediano o largo plazo también la Unidad Educativa se verá afectada.

Para el desarrollo de la investigación se utilizó el método inductivo, un diseño no



experimental, el tipo de investigación que se utilizó fue de campo/documental, la técnica utilizada fue la entrevista y la población estuvo integrada por la Rectora y el Contador de la Unidad Educativa Particular “Santa Mariana de Jesús” de la ciudad de Riobamba.

Esta investigación concluye en que los análisis financieros sí inciden en la toma de decisiones, ya que implica encauzar y convertirse en un medio práctico para minimizar los problemas administrativos y financieros presentes en la institución educativa.

### **Comentario:**

La ejecución de un análisis a los estados financieros tiene repercusión en la gestión porque al aplicarse correctivos o reforzar las acciones basadas en la información financiera se aportará al incremento de beneficios para la Unidad Educativa brindando mayores oportunidades para mejorar y aumentar sus servicios educativos, así como también fortalecer las relaciones con sus proveedores de servicios.

## **2.2. Bases Teóricas – científicas**

### ***2.2.1. Presentación de Estados Financieros–Norma Internacional de Contabilidad 1***

Abanto, M. (2015). Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido. Página 29.

#### **2.2.1.1.Estados Financieros**

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación

financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad.

- a. Activos;
- b. Pasivos;
- c. Patrimonio;
- d. Ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- e. Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y
- f. Flujo de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

Un conjunto completo de estados financieros comprende:

- a. Un estado de situación financiera al final del periodo;
- b. Un estado del resultado y otro resultado integral del periodo;
- c. Un estado de cambios en el
- d. patrimonio del periodo;
- e. Un estado de flujos de efectivo del periodo;
- f. Notas a los estados financieros, que incluyan un resumen de las políticas contables

más significativas y otra información explicativa; Página 31.

#### **2.2.1.1.1. Métodos de análisis de los Estados Financieros**

Calderon, J. G. (2010). Hay diversas formas de analizar la información financiera. En este capítulo nos ocupamos de los métodos que tienen mayor aceptación, esto es, análisis vertical para conocer la estructura financiera de la empresa; el análisis horizontal para conocer las tendencias y; para establecer mediciones, los llamados índices o razones financieras. Página 179-180.

##### **a. Análisis Vertical**

Llamado también de porcentajes integrales, es un método de análisis que permite determinar la estructura del Balance General y del Estado de Ganancias y Pérdidas, precisando el porcentaje de participación de cada componente en cada uno de los estados aludidos. El método es ideal para aplicarlo a un solo ejercicio, pero también, para hacer comparaciones con los estados de otras empresas similares. El análisis vertical es estático.

En el análisis del Balance General, el total de los activos se lo representa por 100% y, el total de los pasivos y patrimonio con un porcentaje igual; de esta manera, cada grupo o rubro del balance dividido entre el total y multiplicado por cien representa en términos relativos una parte del todo.

En el caso de Ganancias y Pérdidas, se pondrá la mayor atención en la relación de ventas con el costo de ventas, ventas con los gastos de ventas, cuya variación no debe ser significativa, situación que favorece a la empresa; sin embargo, podemos colegir que tales variaciones pueden darse en circunstancias como cuando hay un cambio en las políticas de ventas, cambios en el poder adquisitivo de la moneda, o cuando la estructura del costo ha tenido significativa variación. Página 180-182.

**b. Análisis Horizontal**

El método de análisis horizontal consiste en comparar cifras de estados financieros de periodo a periodo para evaluar las tendencias que se operan en las cifras de dichos estados, permitiendo identificar con facilidad las partidas en las cuales se han operado cambios importantes, para luego investigar las causas que motivaron esos cambios. El analista que hace uso de este método por lo general toma en cuenta los Estados Financieros e información de tres, cuatro y hasta de los cinco últimos periodos. El análisis horizontal es considerado como dinámico.

Esta forma de analizar los estados financieros es muy usual cuando se quieren hacer comparaciones entre los estados financieros reales y los proyectados; asimismo, para comparar estados financieros de empresas que se dedican a la misma actividad. Página 182.

**c. Tablero de mando**

Es un modelo de gestión que traduce la estrategia en objetivos relacionados entre sí, medidos a través de indicadores y ligados a unos planes de acción que permiten alinear el comportamiento de los miembros de la organización con la estrategia de la empresa. Se trata de una herramienta de control de gestión, cuya función primordial es la implantación y comunicación de la estrategia a toda la empresa.

Lo más habitual en las organizaciones que disponen de cuadros de mando es que estén basados en indicadores económico-financieros, con lo cual se tiene una visión corto-placista del potencial de la organización.

El modelo de CMI diseñado por Kaplan y Norton (Balanced Scorecard) busca un cuadro de mandos “balanceado”, donde además de la perspectiva Financiera se tienen en cuenta

las otras tres grandes áreas a nivel estratégico dentro de las organizaciones: clientes, procesos y recursos.

- Financiera: ¿Cómo nos vemos a los ojos de los accionistas?
- Desarrollo y Aprendizaje: ¿Podemos continuar mejorando y creando valor?
- Procesos: ¿En qué debemos sobresalir?
- Clientes: ¿Cómo nos ven los clientes?

*El CMI contempla la actuación de la organización desde cuatro perspectivas.*



El Cuadro de Mando Integral sigue teniendo los indicadores financieros tradicionales. La diferencia con otros sistemas, es que en el Balanced Scorecard los indicadores financieros cuentan la historia de hechos y acontecimientos pasados, una historia adecuada para las empresas de la era industrial, para las cuales las inversiones en capacidades y relaciones con los clientes a largo plazo no eran críticas para el éxito.

El Cuadro de Mando Integral pone énfasis en que los indicadores financieros y no financieros deben formar parte del sistema de información para empleados en todos los niveles de la organización.

Los objetivos e indicadores del Cuadro de Mando Integral derivan de la visión y estrategia de una organización; y contemplan la actuación de la organización desde las cuatro perspectivas.

El Balanced Scorecard expande el conjunto de objetivos de las unidades de negocio más allá de los indicadores financieros: revela claramente los inductores de valor para una actuación financiera y competitiva de categoría superior a largo plazo.

### **¿Cómo se aplica gerencialmente la información de los Estados Financieros?**

Flores, J. (2011). Se aplica gerencialmente, tomando las siguientes decisiones:

- a. Para decidir cuanto comprar, vender o mantener una inversión de capital;
- b. Para evaluar la actuación o la responsabilidad de la gerencia;
- c. Para evaluar la capacidad de la empresa para pagar y otorgar otros beneficios a sus trabajadores;
- d. Para evaluar la solvencia de la empresa respecto a los préstamos a ella otorgados;
- e. Para determinar las políticas tributarias;
- f. Para determinar las utilidades y dividendos distribuibles;
- g. Para preparar y utilizar las estadísticas sobre el ingreso nacional; o
- h. Para regular las actividades de las empresas.

### ***2.2.2. Ingresos de Actividades Ordinarias–Norma Internacional de Contabilidad 18***

Abanto, M. (2015). Los ingresos son definidos, en el Marco conceptual para la

preparación y presentación de Estados Financieros, como instrumentos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entrada o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias.

Los ingresos de actividades ordinarias propiamente dichos surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías.

El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

La principal preocupación en la contabilización de ingresos de actividades ordinarias es determinar cuando deben ser reconocidos. El ingreso de actividades ordinarias es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser medidos con fiabilidad.

Esta Norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos de actividades ordinarias sean reconocidos. También suministra una guía práctica sobre la aplicación de tales criterios.

Esta Norma deber ser aplicada al contabilizar ingresos de actividades ordinarias procedentes de las siguientes transacciones y sucesos:

- a. Ventas de bienes;
- b. La prestación de servicios; y
- c. El uso, por parte de terceros de activos de la entidad que produzcan intereses,

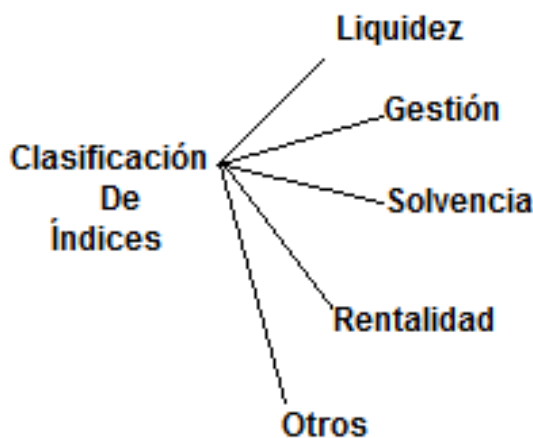
regalías y dividendos.

Esta Norma deroga la anterior NIC 18 Reconocimiento de los ingresos, aprobada en 1982. Página 223.

### 2.2.3. *Ratios Financieros o Índices Financieros*

Calderon, J. G. (2010). Es el método de análisis de los estados financieros más utilizado. Consiste en establecer relaciones de una partida con otra, es decir entre dos variables que se obtienen del Balance General y/o Estado de Ganancias y Pérdidas, una de las variables actuando como numerador y la otra como denominador.

Los ratios son considerados como índices razonables tomados desde la información financiera a una fecha determinada, pero su validez será tanto mejor cuando se determinan sobre la base de **estados financieros proyectados**". Página 184.



#### 2.2.3.1. Índices de Liquidez

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. La falta de liquidez origina dificultades financieras que por lo general empiezan con el recorte o cierre de los créditos por los acreedores que de manera alguna quieren asumir riesgos para recuperar sus acreencias. Siendo estos ratios indicadores a



corto plazo, en periodo muy corto pueden perder vigencia, por tanto para una correcta apreciación de la liquidez, será de mucha importancia que la administración de la empresa revise los futuros flujos de caja, evalúe la cartera de cuentas por cobrar y profundice el estudio de la rotación de las existencias.

**2.2.3.1.1. Razón de Liquidez General.** – Se determina dividiendo los activos corrientes por los pasivos corrientes. Esta relación se utiliza para medir la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo. De los activos corrientes se excluyen los servicios y otros contratados por anticipado, por no ser convertibles a dinero. Página 186.

$$LIQUIDEZ GENERAL = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**2.2.3.1.2. Prueba Ácida.** – Es otra razón que sirve para medir la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo, con una exigencia mayor que consiste en eliminar el valor de las existencias por cuanto requieren de mayor tiempo para convertirse en efectivo, es mas en algunas empresas la rotación de ellas es muy lenta. Página 187.

$$PRUEBA ACIDA = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

**2.2.3.1.3. Razón de liquidez absoluta.** - Es otra razón que sirve para medir la capacidad de pago inmediato, descartando la variable tiempo e incertidumbre.

$$LIQUIDEZ ABSOLUTA = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**2.2.3.1.4. Capital de Trabajo.** - Capital de uso corriente en las operaciones de la empresa. Se utiliza como medida de capacidad de pago en el corto plazo. Se

determina por la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Página 187.

$$CAPITAL DE TRABAJO = Activo Corriente - Pasivo Corriente$$

### 2.2.3.2. Índices de Gestión

Apaza, M. (2003). Permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual esta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del Balance General durante el año, de la estructura de las inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas.

Finalmente es importante mencionar, que una gestión más eficaz, reflejo del resultado de las políticas de inversión, ventas y cobranzas aplicadas, incidirá en la obtención de mejores niveles de rentabilidad para la empresa.

**2.2.3.2.1. Rotación del activo total.** - Mide la eficiencia en el empleo de todos los activos de la empresa para la generación de ingresos, y resulta asociando el monto de inversión en activos con el nivel de ventas que estos generan.

$$ROTACION DE ACTIVOS TOTALES = \frac{Ventas}{Activos Totales}$$

**2.2.3.2.2. Rotación de cuentas por cobrar comerciales.** - Indica la velocidad en que se recuperan los créditos concedidos, en consecuencia, se constituye en un indicador de la eficiencia de las políticas de crédito y cobranza aplicadas por la empresa.

$$ROTACIÓN DE CTAS. COBRAR COMERCIALES = \frac{Ventas}{Ctas. por cobrar Comerciales}$$

**2.2.3.2.3. Plazo Promedio de Cobranza.** - Determina el número de días que en promedio

transcurren entre el momento en que se realiza la venta y el momento en que se hace efectivo el cobro. Páginas (454,455, 456).

$$ROTACIÓN DE CARTERA = \frac{Cuentas\ por\ cobrar\ comerciales\ x\ 360\ días}{Ventas\ netas}$$

### 2.2.3.3. Índices de Solvencia

Calderon, J. G. (2010). Estos Ratios sirven para medir la capacidad que tiene una empresa para pagar sus obligaciones en las fechas de vencimiento, situación que puede darse en el corto y en el largo plazo. Estas razones, al igual que las de liquidez, son estáticas, pues solo consideran partidas del Balance General.

En nuestro medio y en cualquier parte del mundo, el crédito es una práctica común, la empresa lo utiliza para hacer inversiones corrientes y también para las inmovilizadas. En este sentido, el interés de los acreedores es conocer hasta que punto la empresa tiene el suficiente respaldo patrimonial para hacer frente a las obligaciones contraídas y por contraer. Desde luego, hay que dejar en claro que la solvencia depende mucho de la rentabilidad, ya que la empresa no podrá cancelar obligaciones a menos que se tenga utilidades; en una palabra, una empresa no rentable difícilmente será solvente.

**2.2.3.3.1. Razón de endeudamiento a corto plazo.** - Sirve para medir el grado de endeudamiento del patrimonio en relación a los capitales de terceros.

$$RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO = \frac{Pasivos\ Corrientes}{Patrimonio\ Neto}$$

**2.2.3.3.2. Razón de endeudamiento a largo plazo.** - Esta razón sirve para medir el grado de endeudamiento del patrimonio en relación a las deudas a largo plazo.

$$RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO = \frac{Pasivos\ no\ Corrientes}{Patrimonio\ Neto}$$

**2.2.3.3.3. Razón de endeudamiento Total.** - Es una de las razones más importantes para medir la solvencia de la empresa. Un índice elevado puede ser la voz de alerta de que la empresa está en serias dificultades para hacer frente al pago de sus obligaciones a su vencimiento, esto es que, el exceso de financiamiento ha hecho perder a la empresa su grado de autonomía. En estas situaciones, no solo se corre el riesgo de quedarse sin dinero, sino que también se acentúa la dificultad para obtener capitales frescos.

$$\text{RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO TOTAL} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

**2.2.3.3.4. Razón de endeudamiento de los Activos Totales (o Apalancamiento Financiero).** - La razón se obtiene dividiendo los pasivos totales entre los activos totales. El resultado indica el porcentaje de fondos que se han obtenido de los acreedores. Desde esta perspectiva, una razón baja es bien vista por los acreedores.

La posibilidad de eliminar del activo las cargas diferidas, es lo deseable, pero la decisión es del analista.

$$\text{RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO ACTIVOS TOTALES} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

**2.2.3.3.5. Razón de Solvencia General (o Autonomía Financiera).**- Es otra de las razones importantes dentro del grupo en estudio. Sirve para determinar el grado de respaldo que tienen las obligaciones con respecto a los activos totales.

$$\text{RAZÓN DE SOLVENCIA GENERAL} = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Pasivos Totales}}$$

### 2.2.3.4. Índices de Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Indicadores negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio. Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

**2.2.3.4.1. Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)** Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital o Patrimonio}}$$

**2.2.3.4.2. Rendimiento sobre la inversión (ROA)** Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN (ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

**2.2.3.4.3. Utilidad del activo** Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

$$\text{UTILIDAD DEL ACTIVO} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo}}$$

#### 2.2.3.4.4. Margen bruto y neto de utilidad

**2.2.3.4.4.1. Margen Bruto** Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende. Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/o vende.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

**2.2.3.4.4.2. Margen Neto** Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor. Páginas (194 y 195).

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

#### **2.2.4. Objetivos de los Ratios Financieros**

Flores, J. (2011). El objetivo de los ratios es conseguir una información distinta y complementaria a la de las cifras absolutas, que sea útil para el análisis ya sea de carácter patrimonial, financiero o económico.

Se debe tener en cuenta **dos criterios** fundamentales; antes de proceder a la elaboración de ratios:

1. **Relación:** Solo debemos determinar ratios con magnitudes relacionadas, puesto que de lo contrario la información proporcionada por el ratio carecería de sentido. Es decir, no tendría ninguna utilidad el ratio que podemos establecer entre depreciación anual y saldo de proveedores al tratarse de dos magnitudes inconexas.

2. **Relevancia:** Se debe considerar solo aquellos ratios que proporcionen información útil para el tipo de análisis que estemos realizando, ya que no es igualmente válida la información proporcionada por todos y cada uno de los ratios y, en este sentido, debemos de eliminar aquellos que resulten irrelevantes, de lo contrario, podríamos elaborar infinidad de ratios distintos y perdemos en el análisis del conjunto.

Estos dos criterios básicos se toman en cuenta al analizar. El amplio abanico de posibles combinaciones de cifras obtenidas de los estados financieros, para centrarnos únicamente en aquellas que tienen verdadero interés.

En la utilización de ratios deberemos tomar ciertas cautelas para evitar adoptar decisiones incorrectas con la información que proporcionan, o simplemente no realizar con ellos comentarios erróneos. En este sentido, los ratios, en general, no deben suponer una magnitud a incrementar temporalmente de una forma obsesiva: lo que podría atar

nuestra capacidad de decisión en momento, o hacer tomar una decisión empresarial desafortunada.

A su vez cuando se utiliza un ratio como parámetro de medida, ante una alternativa de decisión empresarial, no siempre debemos optar por aquella decisión que reporte un mayor valor del ratio. En otro orden de cosas, debemos tener clara la posible evolución contrario que pueden experimentar los ratios y los valores absolutos que los conforman. Esta precisión exige la necesidad de que, junto a los ratios que utilicemos, dispongamos de información sobre valores absolutos de las magnitudes que lo conforman.

#### ***2.2.5. Importancia de los Ratios Financieros.***

Los ratios son indicadores que guían a los gerentes hacia una buena dirección de la empresa, les proporciona sus objetivos y sus estándares. Ayudan a los gerentes a orientarlos hacia las estrategias a largo plazo más beneficiosas, además de la toma de decisiones efectivas a corto plazo.

También condicionan, en cualquier empresa, las operaciones cotidianas y, en esta situación dinámica, informan a la dirección acerca de los temas más importantes que requieren su atención inmediata. Cabe indicar que, los ratios muestran las conexiones que existen entre diferentes partes del negocio. Realzan las importantes interrelaciones y la necesidad de un equilibrio adecuado entre departamentos. En consecuencia, el conocimiento de los principales ratios permitirá a los gerentes de las diferentes áreas funcionales trabajar conjuntamente en beneficio de los objetivos generales de la empresa.

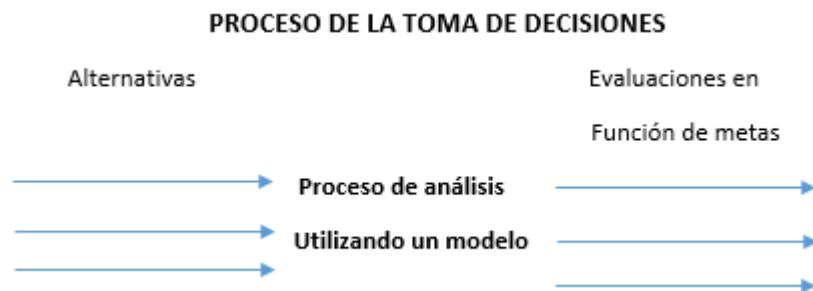
El lenguaje común de los negocios es el financiero. En consecuencia, los ratios más importantes son los basados en la información financiera. El gerente, por supuesto,



deberá comprender que los números financieros solo son un reflejo de lo que está ocurriendo realmente, y que es la realidad, no los ratios lo que hay que dirigir. Páginas (393, 394 y 395).

### 2.2.6. Toma de decisiones

Spurr, W. A; Bonini, Ch. P. (1990). Cualquier problema que requiera toma de decisiones tiene ciertos elementos esenciales. **Primero:** hay diferentes maneras de resolver el problema, o sea, dos o más acciones o alternativas posibles; de otro modo no habría problema de decisión. **Segundo:** debe haber metas u objetivos que trata de alcanzar el que toma las decisiones. Por ejemplo, un administrador puede tener como metas las ganancias y desarrollo de su compañía. **Tercero:** debe haber un proceso de análisis mediante el cual las alternativas se evalúan en función de las metas. Entonces la persona encargada de tomar las decisiones puede escoger la alternativa que mejor conduce a sus metas. Páginas (175-176).



Amaya, J. (2010) La toma de decisiones es fundamental en cualquier actividad humana. En este sentido, todos somos tomadores de decisiones. Sin embargo, tomar una decisión acertada empieza con un proceso de razonamiento constante y focalizada, que puede incluir varias disciplinas como la filosofía del conocimiento, la ciencia y la lógica, y por sobre todo, la creatividad.

Un gerente debe tomar muchas decisiones todos los días. Algunas de ellas son decisiones de rutina mientras que otra tiene una repercusión drástica en las operaciones de la empresa donde trabaja. Algunas de estas decisiones podrían involucrar la ganancia o pérdida de grandes sumas de dinero o el cumplimiento o incumplimiento de la misión y las metas de la empresa. En este mundo cada vez más complejo, la dificultad de las tareas de los decisores aumenta día a día. El decisor (una persona que tiene un problema) debe responder con rapidez a los acontecimientos que parecen ocurrir a un ritmo cada vez más veloz. Además, un decisor debe asimilar a su decisión un conjunto de opciones y consecuencias que muchas veces resulta desconcertante.

El estilo y las características del decisor se pueden clasificar en:

- El pensador
- El cowboy (repentino e intransigente).
- Maquiavélico (el fin justifica los medios)
- El historiador (como lo hicieron otros)
- El cauteloso (incluso nervioso)
- Y otros.

Con frecuencia, las decisiones de rutina se toman rápidamente, quizás inconscientemente, sin necesidad de elaborar un proceso detallado de consideración. Sin embargo, cuando las decisiones son complejas, críticas o importantes, es necesario tomarse el tiempo para decidir sistemáticamente. Las decisiones críticas son las que no pueden ni deben salir mal o fracasar. Uno debe confiar en el propio juicio y aceptar la responsabilidad.

Paginas (3-15 -16).

Flores, J. (2011). Dentro del proceso de toma de decisiones el gerente debe tener

presente el concepto de costo de oportunidad, con la finalidad de que la decisión tomada sea eficiente y eficaz.

#### **2.2.6.1. Costo de oportunidad**

Al determinar la rentabilidad de los productos o de otros segmentos del negocio se debe considerar lo que es el COSTO DE OPORTUNIDAD. Los costos de oportunidad juegan un papel vital en la Toma de Decisiones. El costo de oportunidad es un beneficio que se hubiera derivado de una alternativa dada si esta no hubiera sido rechazada. Por ejemplo Raúl Rey, es un estudiante de la Facultad de Contabilidad de UNMSM, pudiera ganar S/2,500 después de deducir sus contribuciones sociales, y de cubrir otros costos adicionales trabajando en el verano, mas no recibirá los S/2,500. El costo de su decisión de asistir a la Universidad en el verano, no solamente es el costo de la matrícula y de los libros, sino también el sacrificio de S/2,500 que el pudiera haber ganado. Los ingresos netos del trabajo en el verano son el Costo de Oportunidad de asistir a la Universidad en el verano.

#### **2.2.7. Procesos de toma de decisiones**

<https://www.crecenegocios.com/como-tomar-decisiones-en-la-empresa/>

A continuación, veamos un proceso compuesto por seis pasos o etapas, que nos ayudará a tomar buenas decisiones en nuestra empresa:

##### **2.2.7.1. Identificar la necesidad de decisión**

En primer lugar debemos identificar la necesidad de tomar una decisión, es decir, debemos identificar una situación en donde se haga necesario el tomar una decisión.

La necesidad de tomar una decisión generalmente se da cuando se presenta un

problema u oportunidad.

En esta etapa debemos definir claramente el problema u oportunidad, y asegurarnos de que somos nosotros quienes debemos tomar la decisión o, en todo caso, ver si podemos delegar la toma de dicha decisión.

### **2.2.7.2. Desarrollo de alternativas**

En segundo lugar debemos hacer una lista de alternativas de decisión, es decir, una lista de alternativas que tenemos para resolver el problema, o para aprovechar la oportunidad que se ha presentando.

Para desarrollar estas alternativas, podemos hacer una lluvia de ideas entre todas las personas afectadas con el problema u oportunidad, o proponer nosotros mismos las alternativas, basándonos en la información que tengamos sobre el problema u oportunidad, y en base a nuestra experiencia.

Otra forma de hallar alternativas es analizando las decisiones que hayamos tomado anteriormente, o que otras personas o empresas hayan tomado, y tomar dichas decisiones como guía o referencia para diseñar las alternativas que necesitamos ahora. Por ejemplo, si queremos hallar alternativas sobre estrategias de marketing que podamos usar, podemos analizar las estrategias de marketing que hayamos utilizado anteriormente, o que hayan utilizado la competencia (hayan tenido buenos o malos resultados).

### **2.2.7.3. Evaluar alternativas**

Una vez que contamos con una lista de alternativas, debemos evaluar cada una de ellas. Para ello debemos analizar bien las ventajas y desventajas de cada una, y considerar las consecuencias que podrían tener en el corto y en el largo plazo.

Otra forma de evaluar las alternativas, es diseñando criterios de decisión, y

asignarle un valor a cada uno de acuerdo a la importancia que tienen al momento de tomar la decisión. Por ejemplo, para la compra de una maquinaria, podríamos darle un mayor peso al criterio de «garantías» antes que al criterio de «precio».

Luego asignamos un valor a los criterios de cada alternativa, y tomando en cuenta el peso que le hemos dado a cada criterio, hallamos la alternativa que tenga el mayor promedio.

#### **2.2.7.4. Seleccionar la mejor alternativa**

Una vez analizadas las alternativas propuestas, en base a dichos análisis, seleccionamos la mejor alternativa, es decir, aquella que consideramos que nos pueda brindar los mejores resultados al momento de resolver el problema, o al aprovechar la oportunidad.

Para elegir la mejor alternativa, debemos confiar en nuestra capacidad de análisis y en nuestro buen juicio.

#### **2.2.7.5. Implementar la decisión**

Una vez seleccionada la alternativa o decisión que vamos a tomar, debemos hacerla efectiva.

Hacer efectiva la decisión, incluye comunicar la decisión a todas las personas afectadas, y hacer que todas ellas la acepten y se comprometan a ponerla en práctica.

#### **2.2.7.6. Evaluar la eficacia de la decisión**

Y, finalmente, una vez que hemos puesto en práctica la decisión, debemos hacerle seguimiento, y asegurarnos de que esté dando los resultados esperados.

En caso de que ello no suceda, podemos optar por darle un mayor tiempo para que obtenga los resultados esperados o, en todo caso, debemos ser lo suficientemente responsables como para aceptar que cometimos un error, y lo suficientemente flexibles

como para tomar una nueva decisión.



#### 2.2.8. Modelos de toma de decisión

La teoría de decisiones proporciona una manera útil de clasificar modelos para la toma de decisiones. Aquí se usará "toma de decisiones" como un sinónimo de "selección". Se supondrá que se ha definido el problema, que se tienen todos los datos y que se han identificado los cursos de acción alternativos. La tarea es entonces seleccionar la mejor alternativa entre las cuatro categorías generales dependiendo de la habilidad para predecir las consecuencias de cada una.

Categorías de toma de decisiones:

Categoría	Consecuencias
Certidumbre	Deterministas
Riesgo	Probabilistas
Incertidumbre	Desconocidas
Conflicto	Influidas por un oponente

### **2.2.8.1. Toma de decisiones bajo certidumbre**

Esta se presenta cuando se pueden predecir con certeza las consecuencias de cada alternativa de acción. Es decir, existe una relación directa de causa y efecto entre cada acto y su consecuencia.

### **2.2.8.2. Toma de decisiones bajo riesgo**

Esta categoría incluye aquellas decisiones para que las consecuencias de una acción dada dependen de algún evento probabilista.

### **2.2.8.3. Toma de decisiones bajo incertidumbre**

Esta es una categoría que se parece a la toma de decisiones bajo riesgo, con una diferencia: ahora no se tiene conocimiento de las probabilidades de los eventos futuros y no se tiene idea de cuan posibles sean las diferentes consecuencias.

### **2.2.8.4. Toma de decisiones bajo conflicto**

Esta categoría se tienen aquellos casos de toma de decisiones bajo incertidumbre en los que hay un oponente. Las probabilidades de los eventos no solo se desconocen, sino que están influenciadas por un oponente cuya meta es vencer.

### ***2.2.9. Tipología de las situaciones de decisiones.***

Rheault, J. (1997). En la práctica, existe una infinidad de problemas de decisiones que atraen la atención de las personas. Podemos reducir esta cantidad de problemas de acuerdo con los dos polos de clasificación siguientes: en un extremo, están las situaciones bien definidas, muy repetitivas y para las cuales existe una información adecuada; reciben el nombre de situaciones programables.

En el otro extremo, están las situaciones no-programables. Esas son mal definidas,

que solo ocurren muy pocas veces y para las cuales no existe una información suficientemente estructurada para decidir.

### **2.2.9.1. Las situaciones programables**

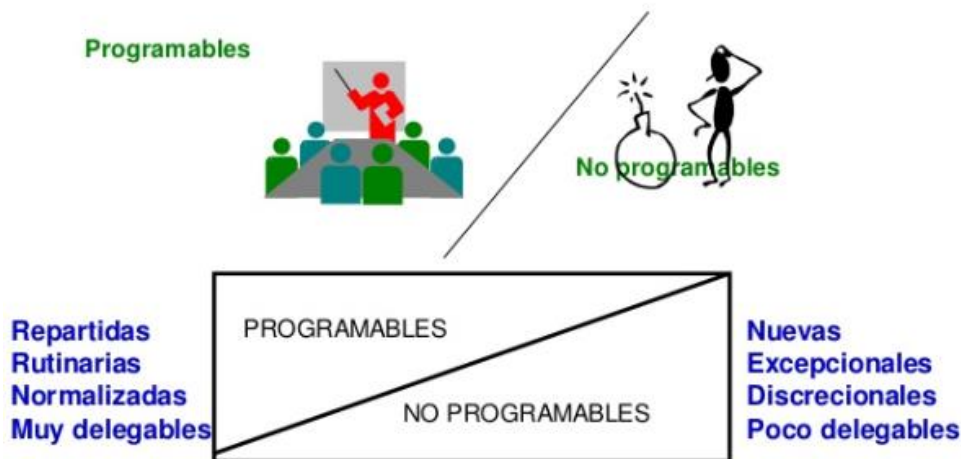
Por lo general, los administradores de las organizaciones formales se encuentran con innumerables situaciones de decisiones que son programables. Por ejemplo, existen muchas reglas rutinarias que normalmente, guían la administración diaria de los asuntos de las organizaciones comerciales, tales como: el nivel de los inventarios, la colocación de las máquinas y de los trabajadores, la determinación de los horarios de producción, la asignación de una gran parte de los precios para los productos terminados, etc.

### **2.2.9.2. Las situaciones no programables**

Se toman decisiones muy importantes para las cuales el decisor es incapaz de aportar reglas que puedan identificarse o procedimientos programables de decisión. Es decir, observamos lo siguiente:

- a) El decisor aplicó pocas reglas cuando eligió su curso de acción;
- b) Quizá él sea incapaz para especificar *a priori* la naturaleza de una solución ideal para su problema;
- c) Un número de criterios de decisión que él hubiese deseado aplicar no eran operables antes de que él se enfrentara al problema;
- d) Desconocía muchas de sus alternativas cuando empezó su análisis de la situación considerada;
- e) En ese momento, no disponía de la información relacionada con las consecuencias de sus distintas alternativas. Página 26-27-28.





### 2.2.10. Responsabilidad en la Toma de decisiones

Flores, J. (2011). Horngren, Sundem y Selto, en su libro Contabilidad Administrativa, indican; El papel principal del contador en la toma de decisiones es el de un experto técnico en el análisis de costos. El contador tiene la responsabilidad de ayudar al administrador a emplear la información relevante como guía para sus decisiones. Los contadores y los administradores deben tener un entendimiento profundo de la información relevante, en particular de los costos.

Para que sea **relevante** para una decisión específica, un costo debe **cumplir** con dos criterios: (1) debe ser un costo futuro esperado, y (2) debe ser elemento de diferencia entre las alternativas. Todos los costos pasados (históricos o perdidos) por sí mismos a menudo son irrelevantes para cualquier decisión que se tome con respecto al futuro, aunque con frecuencia constituyen la mejor base imponible para la predicción de datos futuros esperados.

La combinación de los métodos de costos relevantes y de contribución proporciona en enfoque común, un marco de trabajo fundamental, basado en el análisis económico que es aplicable a una amplia gama de problemas. Las siguientes generalizaciones son aplicables a una gran variedad de decisiones:

1. Siempre que sea factible, se debe pensar en términos de costos totales en lugar de costos unitarios. Con demasiada frecuencia, se considera que los costos unitarios son una base adecuada para predecir los cambios en los costos totales. Esta suposición es satisfactoria cuando se están analizando los costos variables pero a menudo es engañosa cuando se están analizando los costos fijos.
2. Un error común es el de considerar todos los costos unitarios de manera indiscriminada, como si todos los costos fueran variables. Al corto plazo, los cambios en el volumen afectaran los costos variables totales pero no los costos fijos totales. El peligro aquí es el de predecir los costos totales suponiendo que todos los costos unitarios son variables.

Las relaciones correctas son:

Costo por unidad	<b>COMPORTAMIENTO CONFORME FLUCTÚA EL VOLUMEN</b>			
	<b>Costo variable</b>		<b>Costo fijo</b>	
	Ningún cambio	Cambio	Cambio	Ningún Cambio

La decisión de aceptar o rechazar una orden especial de venta debe enfocarse a los ingresos adicionales y los costos adicionales de la orden. Las decisiones relativas a la supresión de un departamento o producto requieren del análisis de los ingresos que se sacrificaran y los costos que se ahorrarán por la supresión. La clave para obtener la utilidad máxima de una capacidad dada esta en obtener la mayor contribución posible a las utilidades por unidad del factor limitante o escaso.

Las decisiones relativas a la fijación de precios están influenciadas por la economía, las leyes, los clientes, los competidores y los costos. Se pueden agregar aumentos en el precio para obtener utilidades a una variedad de bases de costos,

incluyendo costos variables de manufactura, todos los costos variables, costos de absorción (totales de manufactura), o todos los costos. El enfoque por contribución para la fijación de precios tiene la ventaja de que proporciona información detallada que es consistente con el análisis de costos-volumen-utilidades.

### ***2.2.11. Control Gerencial***

El control es una actividad o función fundamental en toda la empresa que consiste en comparar lo planeado con lo que realmente se ha logrado. Esta comparación tiene por finalidad detectar las desviaciones y sus causas e introducir oportunamente las medidas correctivas.

R.M.S. Wilson, en su libro *Control financiero*, considera lo siguiente:

Con base en el concepto de sistemas, no debe pensarse que el control es una función estrecha, sino que todo lo contrario, se trata de una actividad vasta en extremo. Su finalidad es asegurar que lo que es necesario hacer se haga, y percatarse cuando no se hace. Así pues, el control permite que se cumplan aquellas condiciones que se pretendían o que son de desearse, mediante el ejercicio de una influencia positiva sobre los acontecimientos y dejando tan poco como sea posible a la casualidad.

El control implica el uso de un sistema de información y normas confiables, fácil de entender y sensible, que asegure que se obtengan y utilicen los recursos apropiados de modo efectivo y eficiente para alcanzar los objetivos de la empresa. Ante tal marco de cosas, un sistema de control administrativo puede definirse como un conjunto de políticas, procedimientos y procesamiento de información conexas, diseñados para dar dirección a las actividades de la organización en las siguientes maneras:

- a. Estableciendo objetivos con toda claridad;

- b. Midiendo el progreso logrado de la consecución de tales objetivos; y
- c. Indicando la necesidad de acción correctiva.

### **2.2.11.1 Fases del control Gerencia**

Las fases son:

1. Detectar a tiempo las desviaciones entre lo realizado y lo planeado.
2. Ubicar la causa de las desviaciones.
3. Tomar las medidas que eliminen la causa.

**Para la primera fase**, la empresa debe contar con mecanismos o instrumentos de gestión adecuados. La oportunidad en la detección de las desviaciones es vital porque si las pérdidas son muy grandes será difícil que la empresa se recupere.

**Para la segunda fase**, se debe recopilar y evaluar toda la información relacionada con el problema que se quiere resolver y mediante su análisis lógico pasar de lo general a lo particular, del efecto evidente a la causa menos obvia.

**Para la tercera fase**, con pensamiento creativo y criterio amplio, se debe hacer un listado de soluciones alternativas y luego de analizarlas y evaluarlas objetivamente decidir por aquella que elimine total y definitivamente el problema.

### **2.2.11.2. El control y las medidas correctivas**

Para que el control sea eficaz, no solo se deben analizar las variaciones entre lo real y lo presupuestado, sino que la gerencia debe tomar las medidas correctivas pertinentes y controlar posteriormente estas medidas, para ver si han sido corregidas.

El proceso a seguir una vez que se han identificado las variaciones importantes es:

- Reunión de los gerentes implicados para decidir las medidas correctivas que se han

de tomar.

- En la reunión mencionada, se fija la fecha en la que se controlara la eficacia de las medidas correctivas.
- En la fecha fijada, se controla la eficacia de las medidas tomadas. Si los resultados no son positivos se han de tomar otras medidas. Página 62.

### ***2.2.12. Cobranza***

Morales, J. A. (2014). Gestionar y hacer el cobro de los créditos a favor de la entidad, administrar y controlar la cartera de clientes que garantice una adecuada y oportuna captación de recursos. Para lo cual desarrolla las siguientes actividades:

1. Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar y verificar su registro.
2. Desarrollar estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas por cobrar.
3. Diseñar, proponer e implementar controles administrativos que permitan reducir las cuentas incobrables.
4. Supervisar y validar las notas de crédito de acuerdo a la normatividad aplicable. Controlar y custodiar los documentos que correspondan al departamento.
5. Informar a las áreas de ventas y distribución sobre el comportamiento del estatus de los clientes en el pago de créditos.
6. Programar, controlar y supervisar las actividades de los cobradores adscritos y concesionarios.
7. Llevar un control documental y electrónico de los clientes acreditados y concesionarios.
8. Informar a las demás áreas de la empresa: Finanzas, recursos humanos, contabilidad, ventas, gerencia general y demás. Página 90.

### **2.2.13. Gestión de Cobranza**

[https://www.smartcampaign.org/storage/documents/Tools\\_and\\_Resources/IS26SP.pdf](https://www.smartcampaign.org/storage/documents/Tools_and_Resources/IS26SP.pdf)

La Gestión de Cobranza La gestión de cobranza es el conjunto de acciones coordinadas y aplicadas adecuada y oportunamente a los clientes para lograr la recuperación de los créditos, de manera que los activos exigibles de la institución se conviertan en activos líquidos de la manera más rápida y eficiente posible, manteniendo en el proceso la buena disposición de los clientes para futuras negociaciones. En tal sentido, la gestión de cobranza es un proceso bastante interactivo con los clientes, que parte del análisis de la situación del cliente, un oportuno y frecuente contacto con el cliente, ofreciendo en el proceso de negociación alternativas de solución oportunas para cada caso y registrando las acciones ejecutadas para realizar un seguimiento continuo y el control del cumplimiento de los acuerdos negociados.

### **2.2.14. Procedimiento de las cuentas por cobrar**

<https://creditoycobranza.wordpress.com/2013/08/12/el-procedimiento-de-las-cuentas-por-cobrar/>

El proceso de cuentas por cobrar inicia una vez que se ha decidido otorgarle crédito comercial a un cliente. Cuando se realiza la venta a crédito comienza este proceso:

- **Facturación:** Se inicia cuando se envía un pedido o cuando se completa la prestación de un servicio. El cliente debe aceptar por escrito dicha factura en donde acepta el adeudo del importe mencionado.
- **Notas de crédito y cargo:** En estas se registran los descuentos o devoluciones que ha realizado el cliente por diversos motivos. Estos deben quedar registrados y afectan los saldos deudores de los clientes.

- Pagos: La consideración de los pagos es una actividad constante de las cuentas por cobrar. El departamento de cobranza debe mantener una comunicación constante con los clientes para asegurar un pago oportuno.
- Cuentas incobrables: Es sumamente importante analizar con frecuencia el comportamiento de los clientes con relación a sus pagos y conocer si a pesar de los esfuerzos de cobranza se aprecia una baja probabilidad en su cobro. Una estimación de cuentas incobrables debe detonar otro procedimiento de cobranza que en lo general es por la vía extrajudicial.

Es muy importante que estas actividades las realicen personas con conocimientos en crédito y cobranza ya que el objetivo en este procedimiento es OBTENER PAGOS OPORTUNO ya que está en juego la liquidez de la empresa. Cuando existen políticas y procedimientos en el departamento de crédito y cobranza y además el procedimiento de cuentas por cobrar es atendido profesionalmente, el riesgo de que un cliente no pague es muy bajo.

### ***2.2.15. Políticas de cobranza***

<https://creditoycobranza.wordpress.com/2014/02/07/que-son-las-politicas-de-cobranza-de-una-empresa/>

Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. “Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”. De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza.

Lo recomendable es que las políticas de cobranza se analicen de manera periódica de acuerdo con las condiciones y necesidades de la compañía, y de la situación en que se desarrollan sus operaciones.

Las políticas de cobro deben contemplar los siguientes elementos:

- **Condiciones de venta:** Cuando la empresa hace sus ventas a crédito, se establecen las condiciones de venta en cuanto al crédito otorgado, que comprende: plazo, los porcentajes de descuento, fechas de pago, lugares donde efectuar los abonos a los créditos, tasas de interés, etc., y en cuanto a la entrega de las mercancías, características, garantías, usos, limitaciones, cuidados, etc.
- **Plazos de cobro:** Para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente es necesario determinar cuándo y cómo se hará el primer esfuerzo de cobro, es decir, cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas morosas



deben proceder a recuperarse. El intervalo de tiempo dependerá de lo que la empresa establezca, el cual puede ser una semana, 15 días o, en algunos casos, un periodo mayor.

### Existen 3 tipos de políticas de cobranzas:

- **Restrictivas:** Caracterizadas por la concesión de créditos en periodos sumamente cortos, las normas de crédito son estrictas y por ello se usa una política de cobranza agresiva.
- **Liberales:** En sentido contrario a las políticas restrictivas, las liberales tienden a ser magnas, se otorgan créditos considerando las políticas que usan en las empresas de la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de periodos para el pago de las cuentas.
- **Racionales:** Se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza; se aplican considerando los cobros a efectuarse y que proporcionen un margen de beneficio razonable.



#### 2.2.16. Marco Legal de las cobranzas.

<https://www.indecopi.gob.pe/documents/20195/177451/CodigoDProteccionyDefensaD>

<elConsumidor%5B1%5D.pdf/934ea9ef-fcc9-48b8-9679-3e8e2493354e>

**Indecopi (Código de Protección y defensa al consumidor) LEY N°29571 (Año 2010)**

**Título III “Métodos comerciales Abusivos”**

**Capítulo III**

**Metodos abusivos en el cobro**

**Artículo 61.- Procedimientos de cobranza**

El proveedor debe utilizar los procedimientos de cobranza previstos en las leyes. Se prohíbe el uso de metodos de cobranza que afecten la reputacion del consumidor, que atenten contra la privacidad de su hogar, que afecten sus actividades laborales o su imagen ante terceros.

**Artículo 62.- Metodos abusivos de cobranza**

- a. Enviar al deudor, o a su garante, documentos que aparenten ser notificados o escritos judiciales.
- b. Realizar visitas o llamadas telefonicas entre las 20.00 horas y las 07.00 o los dias sabados, domingos y feriados.
- c. Colocar o exhibir a vista del publico carteles o escritos en el domicilio del deudor o del garante, o en locales diferentes de estos, requiriendole el pago de sus obligaciones.
- d. Ubicar a personas con carteles alusivos a la deuda, con vestimenta inusual o medios similares en las inmediaciones del domicilio o del centro de trabajo del deudor, requiriendole el pago de una obligacion.
- e. Difundir a traves de los medios de comunicaicon nominas de deudores y requerimientos de pago sin mediar orden judicial. Lo anterior no comprende a la

información que se proporcione a las centrales privadas de información de riesgos reguladas por ley especial, la información brindada a la Central de Riesgos de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones ni la información que por norma legal proporcione el Estado.

- f. Enviar comunicaciones o realizar llamadas a terceros ajenos a la obligación informando sobre la morosidad del consumidor.
- g. Enviar estados de cuenta, facturas por pagar y notificaciones de cobranza, sea cual fuera la naturaleza de estas últimas, al domicilio de un tercero ajeno a la relación de consumo, salvo que se trate de un domicilio contractualmente acordado o que el deudor haya señalado un nuevo domicilio válido.
- h. Cualquier otra modalidad análoga a lo señalado anteriormente.

### **2.3. Definición de términos básicos**

- **Mype;** La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE.

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

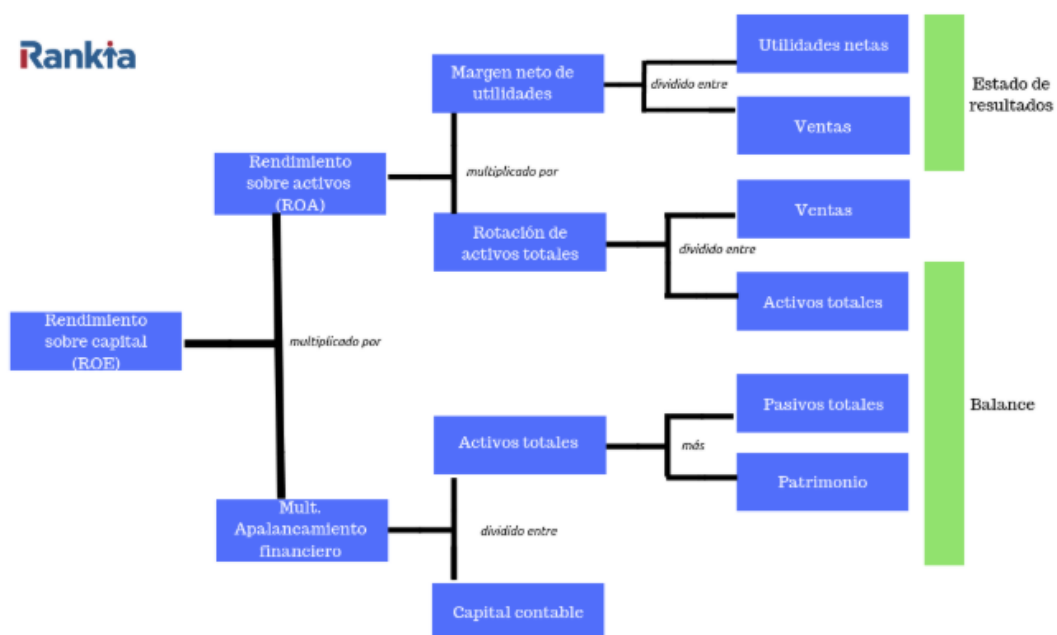
- **Micro Empresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña Empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran

en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos.

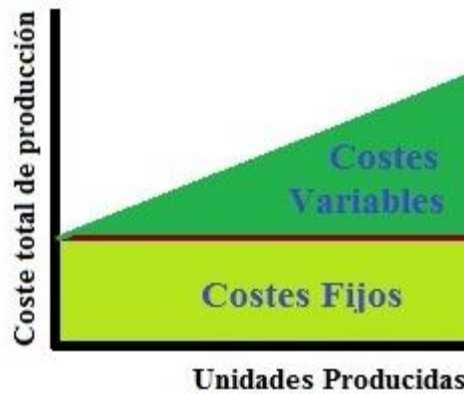
- **Sistema Du Pont;** El sistema Dupont es una técnica que se puede utilizar para analizar la rentabilidad de una compañía que utiliza las herramientas tradicionales de gestión del desempeño, tanto económico como operativo.

El sistema Dupont reúne los elementos que son los responsables del crecimiento económico de una empresa para determinar el nivel de eficiencia que la empresa está usando para sus activos, su capital de trabajo y los apalancamientos financieros, mediante una formula-diagrama como la siguiente:



- **Costo variable;** Los costos variables son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa. El costo variable es la suma de los costos marginales en todas las unidades producidas. Así, los costos fijos y los costos variables constituyen los dos componentes del costo total.

Los costos variables se denominan a veces a nivel de unidad producida, ya que los costos varían según el número de unidades producidas.



- **Costo fijo;** Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.
- **Utilidad de Operación:** se obtiene de las operaciones de la empresa dejando fuera los pagos de intereses y de impuestos.
- **Rentabilidad financiera:** son los beneficios que se obtienen mediante un periodo temporal o determinado. Reflejan el rendimiento de las inversiones.
- **Activo Corriente:** es el activo de una empresa que puede hacerse líquido en menos de doce meses (convertirse en dinero a corto plazo), también llamado activo líquido.
- **Análisis Financiero:** es el estudio que se realiza de la información contable obtenida al término de un período (Balances, Estados de Ganancias y Pérdidas), utilizando indicadores y/o razones financieras.
- **Apalancamiento financiero:** es la posibilidad de financiar la adquisición de activos sin la necesidad de fondos propios de la empresa o de la operación.

Es decir, en lugar de realizar operaciones sin fondos propios, se hará con fondos propios pero mediante un crédito, el cual puede ser proporcionado por alguna institución o bien por el gobierno, dependiendo del tipo de régimen de la empresa. La variación de **apalancamiento financiero**, resulta más proporcional que la que produce una

rentabilidad de inversiones.

- **Capital de Trabajo:** es el valor neto de los recursos disponibles para que una empresa pueda operar. Se obtiene del Activo Corriente menos el Pasivo Corriente.
- **Estrategia:** Una estrategia se define como el conjunto de acciones determinadas para alcanzar un objetivo específico.
- **Eficiencia:** Concepto economista de aprovechamiento racional y óptimo de los recursos humanos, financieros y materiales

## CAPÍTULO III

### HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 3.1. Hipótesis y/o supuestos básicos

##### 3.1.1. *Hipótesis General*

Los índices financieros inciden en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.

##### 3.1.2. *Hipótesis Específicos*

- A. La liquidez general tiene influencia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.
- B. El margen neto de ganancia tiene influencia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.

#### 3.2. Identificación de Variables o unidades de Análisis

##### 3.2.1. *Variable Independiente*

#### **X: INDICES FINANCIEROS.**

Son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, que permiten el análisis de la realidad financiera.

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE (X): INDICES FINANCIEROS</b>		
<b>DEFINICION OPERACIONAL</b>		
Son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, que permiten el análisis de la realidad financiera.		
<b>DIMENSIONES E INDICADORES</b>	<b>DEFINICION OPERACIONAL</b>	<b>INDICADORES</b>
<b>LIQUIDEZ</b>	Miden la disponibilidad de dinero en efectivo que tiene la empresa, o la capacidad que tiene la empresa de cancelar sus obligaciones o deudas a corto plazo.	Liquidez General
		Capital de trabajo
<b>GESTIÓN</b>	Permiten evaluar la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activo.	Rotación del activo total
		Rotación de las cuentas por cobrar comerciales
<b>SOLVENCIA</b>	Refleja la capacidad de pago de la empresa, entendiendo esta como la capacidad para atender los compromisos de pago a largo plazo.	Razón de endeudamiento total
		Razón de solvencia general
<b>RENTABILIDAD</b>	Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con el activo, el patrimonio y las ventas, dando así una idea de la eficiencia operativa de la gestión empresarial.	Margen Bruto de ganancia
		Margen neto de ganancia

### 3.2.2. Variable dependiente

#### Y: TOMA DE DECISIONES.

Es el procedimiento de identificación y selección de una acción adecuada para abordar un problema en particular.

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE (Y): TOMA DE DECISIONES</b>		
<b>DEFINICION OPERACIONAL</b>		
Es el procedimiento de identificación y selección de una acción adecuada para abordar un problema en particular.		
<b>DIMENSIONES E INDICADORES</b>	<b>DEFINICION OPERACIONAL</b>	<b>INDICADORES</b>
<b>POR SU PROCESO</b>	Son procedimientos que se han enfrentado a unas etapas que ofrecen una solución. El conocimiento de ellos nos ayudan a aprender a gestionar mejor los recursos que afectan en el proceso de toma de decisiones.	Búsqueda de información
		Formulación de problema
		Evaluación de alternativas
		Implementación
<b>POR EL TIPO</b>	Acto de tomar una decisión desde una perspectiva empresarial es elegir una opción de una lista de alternativas que beneficie más al negocio.	Programadas
		No programadas



### 3.3. Matriz lógica de consistencia

#### 3.3 MATRIZ LÓGICA DE CONSISTENCIA.

##### LOS INDICES FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA TRADE SOLUTIONS SAC, LIMA METROPOLITANA 2018.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES				
<b>Problema General</b> ¿De qué manera inciden los índices financieros en la toma de decisiones, de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018?	<b>Objetivo General</b> Determinar la incidencia de los índices financieros en la toma de decisiones, de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.	<b>Hipótesis General</b> Los índices financieros inciden en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.	<b>Variable Independiente X: ÍNDICES FINANCIEROS</b> Son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, que permiten el análisis de la realidad financiera.	Liquidez	Liquidez General Capital de trabajo				
				Gestión	Rotación del activo total. Rotación de las cuentas por cobrar comerciales				
				Solvencia	Razón de endeudamiento total Razón de Solvencia General				
				Rentabilidad	Margen Bruto de ganancia Margen Neto de ganancia				
				Por su proceso	Búsqueda de Información Formulación de problema Evaluación de Alternativas Implementación				
					Por el tipo	Programadas No Programadas			
				<b>Problemas Específicos</b> ¿En qué medida influye la liquidez general en la toma de decisiones en la toma de decisiones, de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018?	<b>Objetivos Específicos</b> Determinar la influencia de la liquidez general en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.	<b>Hipótesis Específicas</b> La liquidez general tiene su influencia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.			
				¿En qué medida influye el margen neto de ganancia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018?	Determinar la influencia del margen neto de ganancia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.	El margen neto de ganancia tiene su influencia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.			

## CAPÍTULO IV

### MÉTODO

#### 4.1. Tipo y método de investigación

La presente investigación es de tipo Aplicada porque se caracteriza en buscar la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren, asimismo depende de los resultados y avances que toda investigación aplicada requiere un marco teórico. Este tipo de investigación tiene como propósito dar solución a situaciones o problemas concretos e identificables.

El método empleado para la investigación es inductivo incompleto, porque la conclusión va a más allá de los datos de premisas. A mayor cantidad de datos hay mayor probabilidad de la verdad.

#### 4.2. Diseño específico de investigación

El diseño de la investigación es no experimental, transversal, descriptivo y correlacional por las siguientes razones:

- No experimental; No se controlan ni manipulan las variables del estudio, por el contrario, estas observan los fenómenos a estudiar en su ambiente natural.
- Transversal; Permite abarcar diversos grupos de individuos, objetos o fenómenos
- Descriptivo; El objetivo es investigar aquellas incidencias y sus valores, en los que aparecen una o más variables. Una vez que se obtengan los datos, simplemente se realiza una descripción de los mismos.
- Correlacional; Mide 2 variables, entiende y evalúa la relación estadística entre ellas sin influencia de ninguna variable extraña.

#### **4.3. Población, muestra o participantes**

**La población,** La población está constituida por 60 microempresas del rubro de Marketing digital en el distrito de Lima.

**La muestra,** Para esta investigación se ha tomado en consideración 5 microempresas con un total de 30 colaboradores que laboran en el área de contabilidad.

#### **4.4. Instrumentos de recogida de datos**

El instrumento utilizado ha sido un cuestionario para medir ambas variables.

Las ventajas del cuestionario son:

- Requiere de un menor esfuerzo por parte de los encuestados.
- Limitan las respuestas de la muestra.
- Es fácil de llenar.
- Mantiene al sujeto en el tema.
- Es relativamente objetivo.
- Es fácil de clasificar y analizar.
- Proporciona información sobre un mayor número de personas en un periodo breve.

El cuestionario está compuesto por 24 preguntas de las cuales 16 preguntas están relacionadas a los indicadores de las dimensiones de la variable independiente y 8 preguntas están relacionadas a los indicadores de las dimensiones de la variable dependiente.

#### **4.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos**

La técnica empleada para el procesamiento y análisis de datos han sido las técnicas estadísticas:

- Tabla de distribución de frecuencia porque; nos permitió ordenar los datos en una tabla de los datos estadísticos, asignado a cada dato su frecuencia correspondiente.
- Gráfico de barras porque; nos ayudó a organizar y representar un resultado en porcentaje de respuesta de los encuestados. En una gráfica de barras, cada barra representa uno de los datos; la altura de la barra indica la frecuencia con la que se representa ese dato.
- Tabla tridimensionales; se empleo para mostrar resultados de consulta.
- Prueba chi cuadrado porque; se logró someter a prueba la hipótesis referidas a distribuciones de frecuencias. En términos generales, esta prueba contrasta frecuencias observadas con las frecuencias esperadas de acuerdo con la hipótesis nula.

#### **4.6. Procedimiento para la ejecución del estudio**

El procedimiento empleado para la ejecución del estudio se llevó a cabo en el siguiente orden:

1. Elaboración del marco teórico.
2. Determinar las dimensiones e indicadores.
3. Elaborar el instrumento de recolección de datos "CUESTIONARIO".
5. Se validó el instrumento con el asesor.
6. Solicitar los permisos respectivos para la aplicación.
7. Sensibilizar a la muestra.
8. Aplicar el instrumento (Cuestionario) usando la escala de tipo LIKERT.
9. Recolectar los datos.
10. Elaboración del informe final.

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 5.1. Datos cuantitativos

**Pregunta 01:** ¿El área contable de la empresa concilia correctamente los ingresos y egresos?

**Pregunta 02:** ¿El cumplimiento de las obligaciones por pagar se da cuando hay liquidez, actualmente se da en la empresa?

Tabla 1 Liquidez general

		<b>Liquidez General</b>		
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	2	6,7	6,7
	Regular	10	33,3	40,0
	Adecuado	11	36,7	76,7
	Muy adecuado	7	23,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 1 el 36.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo de la liquidez general de la empresa, el 33.3% regular, el 23.3% muy adecuado y finalmente el 6.7% es inadecuado.

**Interpretación:** Los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo de la liquidez general, es decir que es importante conciliar correctamente los ingresos y egresos de la empresa, así como también el cumplir con el pago de todas nuestras obligaciones.

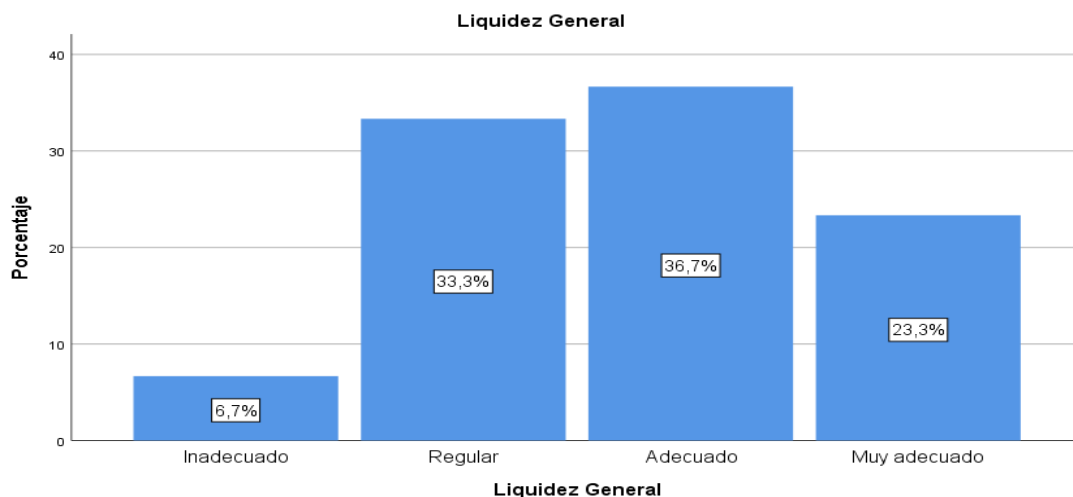


Figura 1 Liquidez general

**Pregunta 03: ¿La empresa tiene los recursos necesarios para atender las operaciones con normalidad?**

**Pregunta 04: ¿Se tiene bajo control el pasivo circulante, es decir cuenta con un presupuesto mensual?**

Tabla 2 Capital de trabajo

**Indicador: Capital del Trabajo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	5	16,7	16,7
	Regular	8	26,7	43,3
	Adecuado	14	46,7	90,0
	Muy adecuado	3	10,0	100,0
	Total	30	100,0	

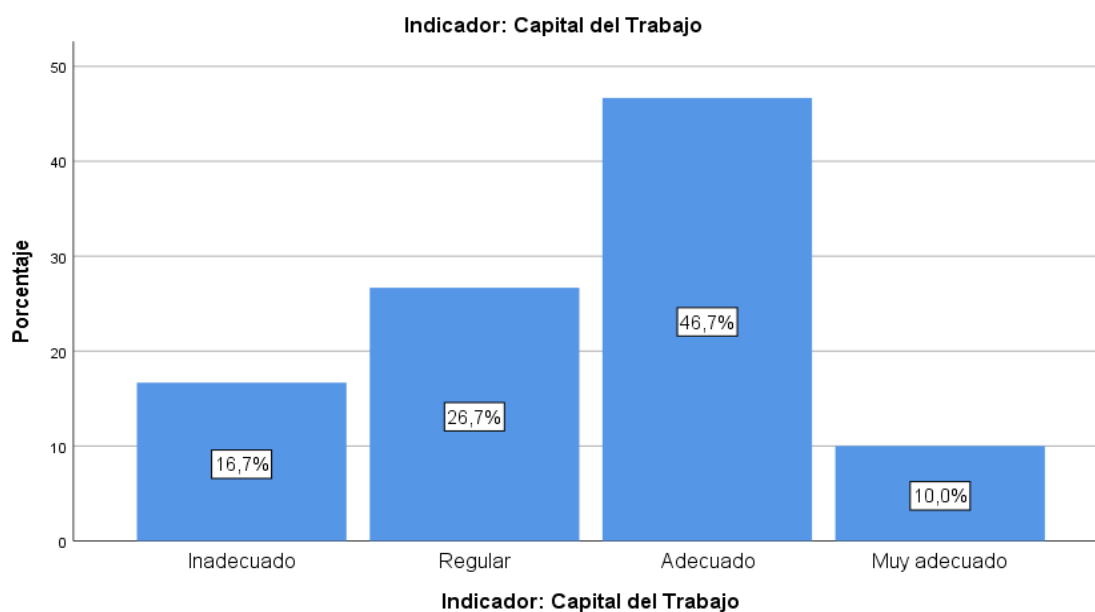
Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 2 el 46.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo del capital de trabajo en la empresa, el 26.7% regular, el 16.7% indica que inadecuado y finalmente el 10.0% muy adecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado el manejo

del capital de trabajo, es decir que es importante que la empresa cuente con los recursos necesarios para atender sus operaciones comerciales, teniendo bajo control el pasivo circulante.

Figura 2 Capital de trabajo



### Dimensión: Liquidez

Tabla 3 Liquidez

**Dimensión: Liquidez**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	5	16,7	16,7
	Regular	7	23,3	40,0
	Adecuado	14	46,7	86,7
	Muy adecuado	4	13,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 3 el 46.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado la liquidez en la empresa, el 23.3% regular, el 16.7% indica que inadecuado y finalmente el 13.3% muy adecuado.

**Interpretación:** Respecto a la dimensión Liquidez observamos que es apropiado,

porque el manejo del capital de trabajo es también adecuado de acuerdo a lo esperado que manifiesta que tiene un comportamiento apropiado y en la liquidez general también el manejo es adecuado.

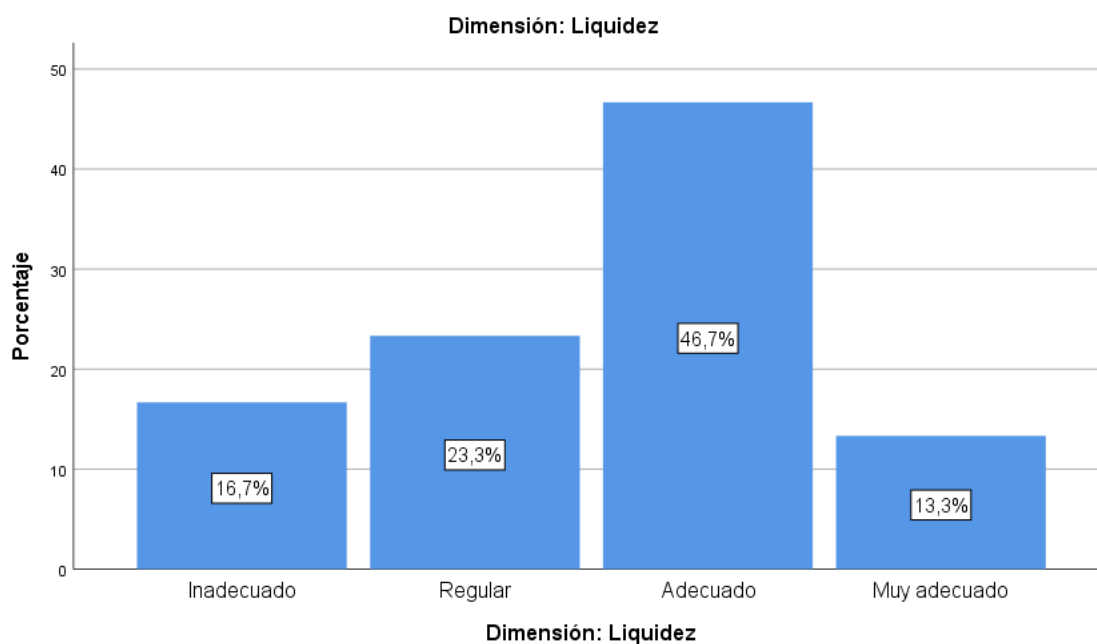


Figura 3 Liquidez

**Pregunta 05: ¿Con el incremento de las ventas se obtiene una mayor rotación de activos?**

**Pregunta 06: ¿Al tener una mayor rotación de activos podemos decir que la empresa cuenta con liquidez?**

Tabla 4 Rotación del activo total

**Indicador: Rotación del activo total**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	3	10,0	10,0
	Regular	10	33,3	43,3
	Adecuado	10	33,3	76,7
	Muy adecuado	7	23,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.



**Descripción:** En la tabla N° 4 el 33.3% de los encuestados indican que debe ser adecuado y regular el manejo de la rotación del activo total, el 23.3% muy inadecuado y finalmente el 10.0% indica que es inadecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado y regular el manejo de la rotación del activo total, es decir que es importante que las ventas se incrementen ya que eso podría causar una mayor liquidez en la empresa.

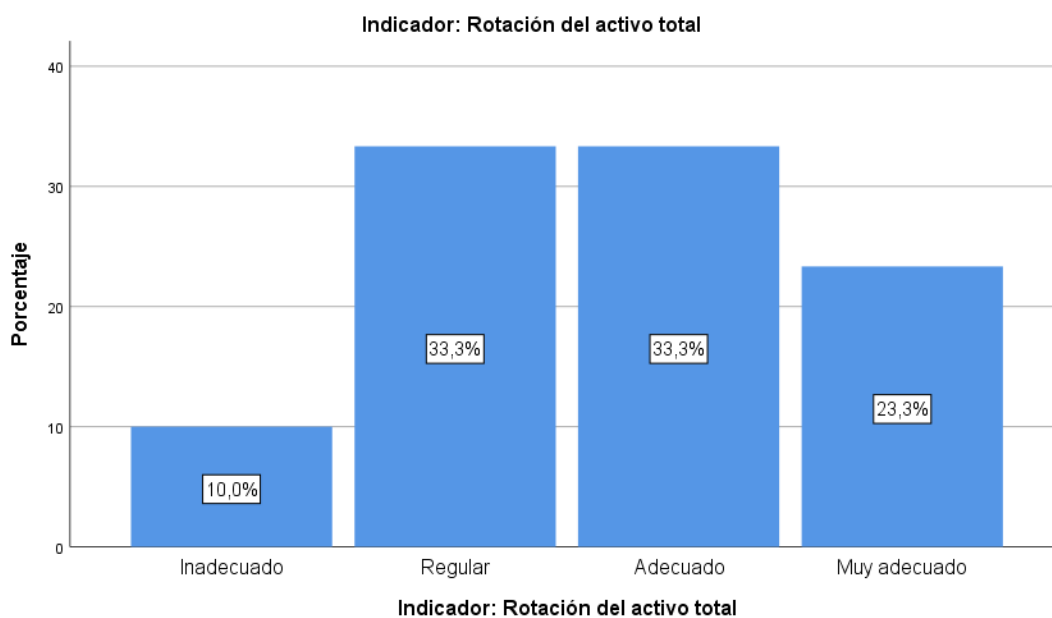


Figura 4 Rotación de activo total

**Pregunta 07:** ¿Los clientes cumplen con el pago de sus facturas según programación?

**Pregunta 08:** ¿Se lleva el control adecuado de las cuentas por cobrar comerciales con la finalidad que estos cumplan con su programación?

Tabla 5 Rotación de las cuentas por cobrar comercial

**Indicador: Rotación de las cuentas por cobrar comerciales**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	4	13,3	13,3
	Regular	10	33,3	46,7
	Adecuado	13	43,3	90,0
	Muy adecuado	3	10,0	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 5 el 43.3% de los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo de la rotación de las cuentas por cobrar comerciales, el 33.3% regular, el 13.3% inadecuado y finalmente el 10.0% indica que es muy adecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado el manejo de la rotación de las cuentas por cobrar comerciales, es decir que es importante que los clientes cumplan con su programación de pago, con la finalidad que tesorería pueda tener el control debido en la empresa.

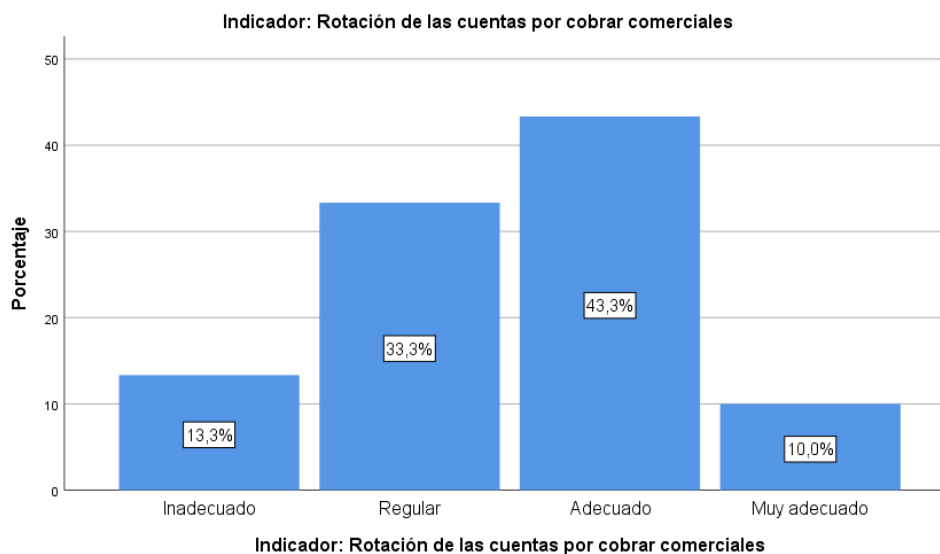


Figura 5 Rotación de las cuentas por cobrar comerciales.

## Dimensión: Gestión

Tabla 6 Gestión

		Dimensión: Gestión		
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	1	3,3	3,3
	Regular	10	33,3	36,7
	Adecuado	12	40,0	76,7
	Muy adecuado	7	23,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 6 el 40.0% de los encuestados indican que debe ser adecuado la Gestión en la empresa, el 33.3% regular, el 23.3% indica es muy adecuado y finalmente el 3.3% inadecuado.

**Interpretación:** Respecto a la dimensión Gestión observamos que es apropiado, porque el manejo de la rotación de las cuentas por cobrar comerciales es también adecuado de acuerdo a lo esperado que manifiesta que tiene un comportamiento apropiado y en la rotación del activo total también el manejo es adecuado.

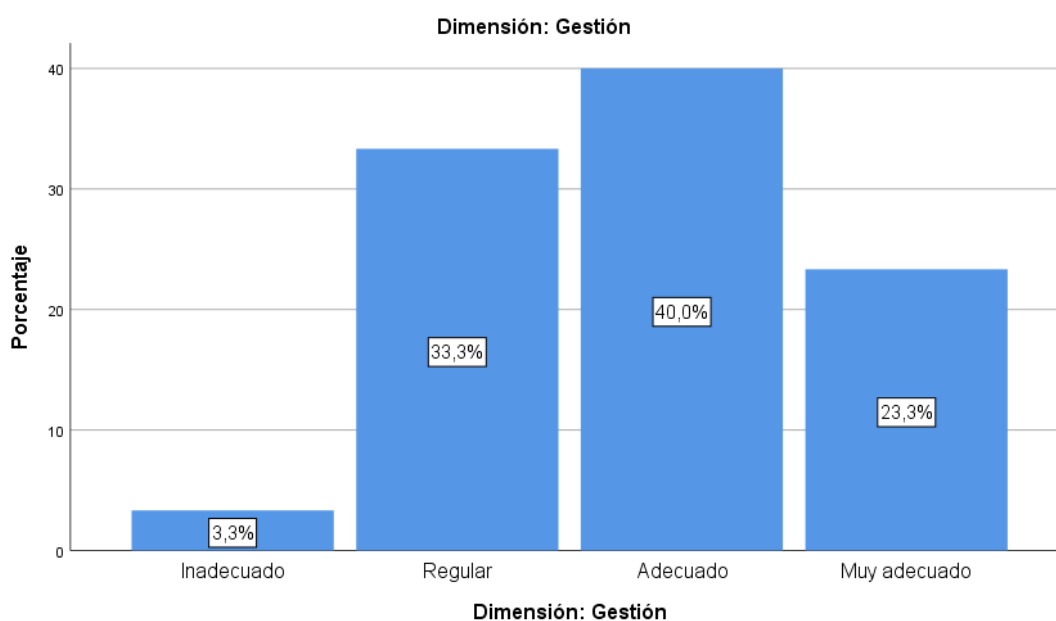


Figura 6 Gestión

**Pregunta 09: ¿Al no contar con deudas a largo plazo (pasivo no corriente), se deduce que la empresa no tiene deuda?**

**Pregunta 10: ¿En los años se ha disminuido el porcentaje de endeudamiento total?**

Tabla 7 Razón de endeudamiento total

**Indicador: Razón de Endeudamiento Total**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	8	26,7	26,7
	Regular	10	33,3	60,0
	Adecuado	11	36,7	96,7
	Muy adecuado	1	3,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 7 el 36.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo de la Razón de endeudamiento total, el 33.3% regular, el 26.7% inadecuado y finalmente el 3.3% indica que es muy adecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado el manejo de la Razón de endeudamiento total, es decir que no es necesario que la empresa cuente con pasivo no corriente para indicar que no contamos con deuda, la finalidad de gestión es que poco a poco disminuyamos el porcentaje del endeudamiento (pasivo corriente y no corriente) en la empresa.

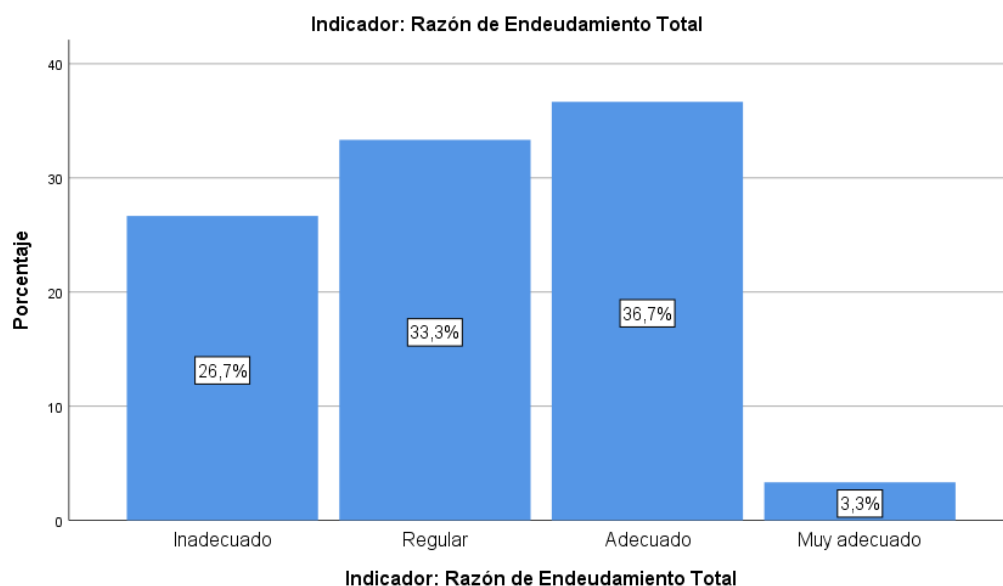


Figura 7 Razón de endeudamiento total

**Pregunta 11: ¿Tener un mayor activo total es señal de que la empresa es solvente?**

**Pregunta 12: ¿Se ha tenido alguna auditoria respecto a la solvencia general de la empresa?**

Tabla 8 Razón de solvencia general

<b>Indicador: Razón de Solvencia General</b>				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	5	16,7	16,7
	Regular	11	36,7	53,3
	Adecuado	11	36,7	90,0
	Muy adecuado	3	10,0	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 8 el 36.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado y regular el manejo de la Razón de solvencia general, el 16.7% inadecuado y finalmente el 10.0% indica que es muy adecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado y regular el manejo de la Razón de solvencia general, es decir que es importante que la empresa trabaje con proyecciones de ingresos los mismos que deben ser ejecutados con la finalidad que los activos de la empresa se vean de forma ascendiente.

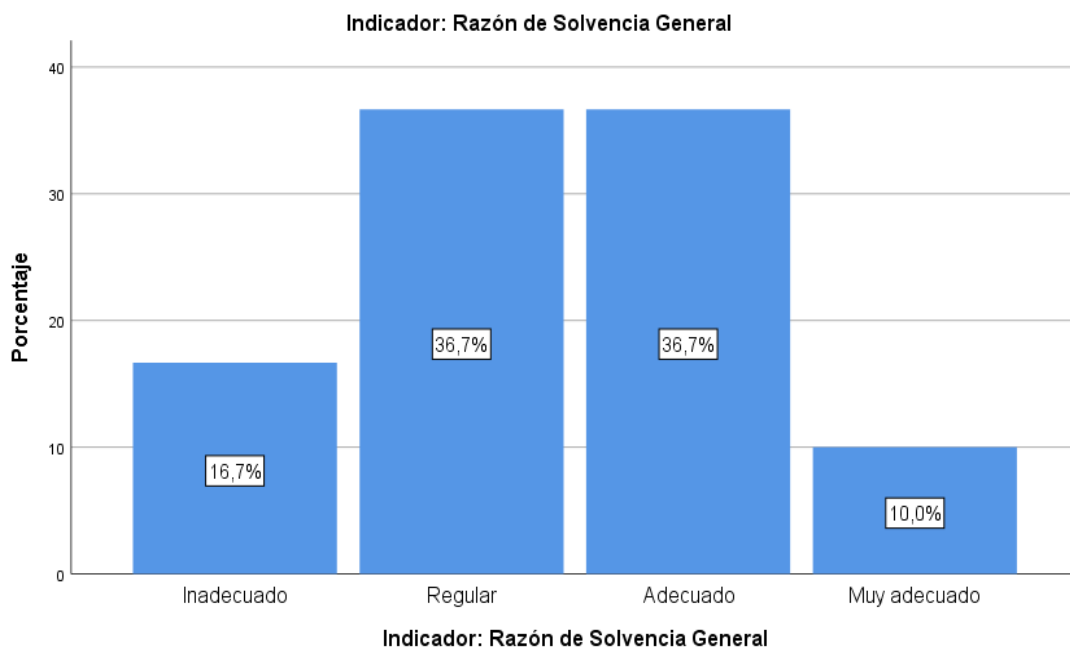


Figura 8 Razón de solvencia general

### **Dimensión: Solvencia**

Tabla 9 Solvencia

		<b>Dimensión: Solvencia</b>		
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	2	6,7	6,7
	Regular	12	40,0	46,7
	Adecuado	14	46,7	93,3
	Muy adecuado	2	6,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 9 el 46.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado la Solvencia en la empresa, el 40.0% regular, el 6.7% indica que es inadecuado y finalmente el 6.7% muy adecuado.

**Interpretación:** Respecto a la dimensión Solvencia observamos que es apropiado, porque el manejo de la Razón de solvencia general es también adecuado de acuerdo a lo esperado que manifiesta que tiene un comportamiento apropiado y en la razón de endeudamiento total también el manejo es adecuado.

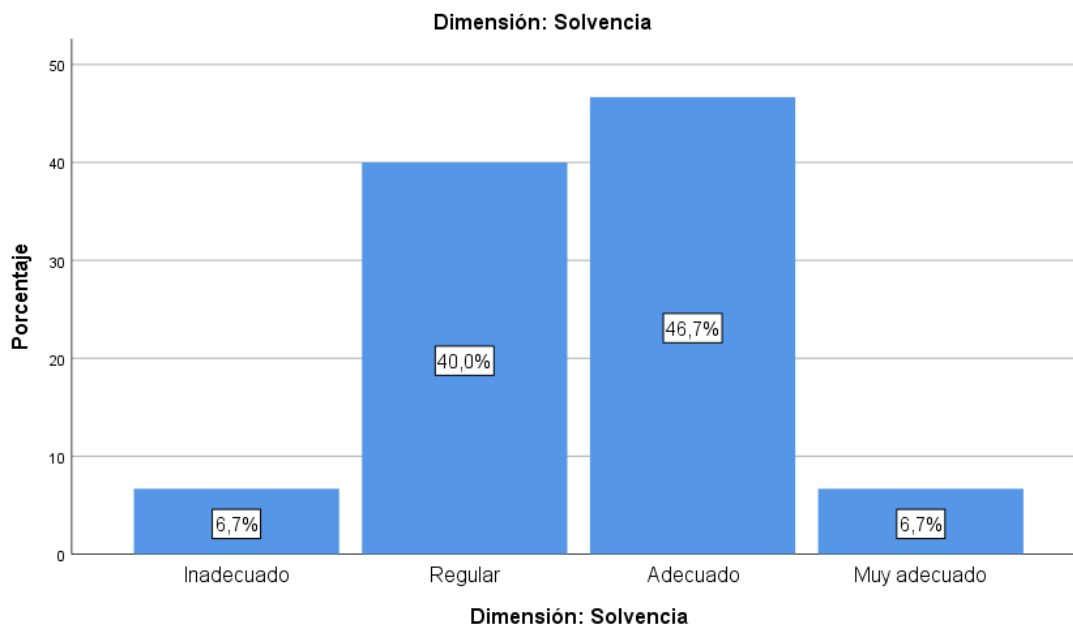


Figura 9 Solvencia

**Pregunta 13: ¿Contar con un reducido margen operacional es señal de que no se siguen los procesos adecuadamente?**

**Pregunta 14: ¿Un mayor margen bruto de ganancia es sinónimo que la empresa es rentable?**

Tabla 10 Margen bruto de ganancia

**Indicador: Margen bruto de Ganancia**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	5	16,7	16,7
	Regular	9	30,0	46,7
	Adecuado	13	43,3	90,0
	Muy adecuado	3	10,0	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 10 el 43.3% de los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo del Margen bruto de Ganancia, el 30.0% regular, el 16.7% inadecuado y finalmente el 10.0% indica que es muy adecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado el manejo del Margen bruto de ganancia, es decir que se debe seguir los procesos adecuadamente

para contar con el margen operacional y con el margen bruto esperado por la empresa.

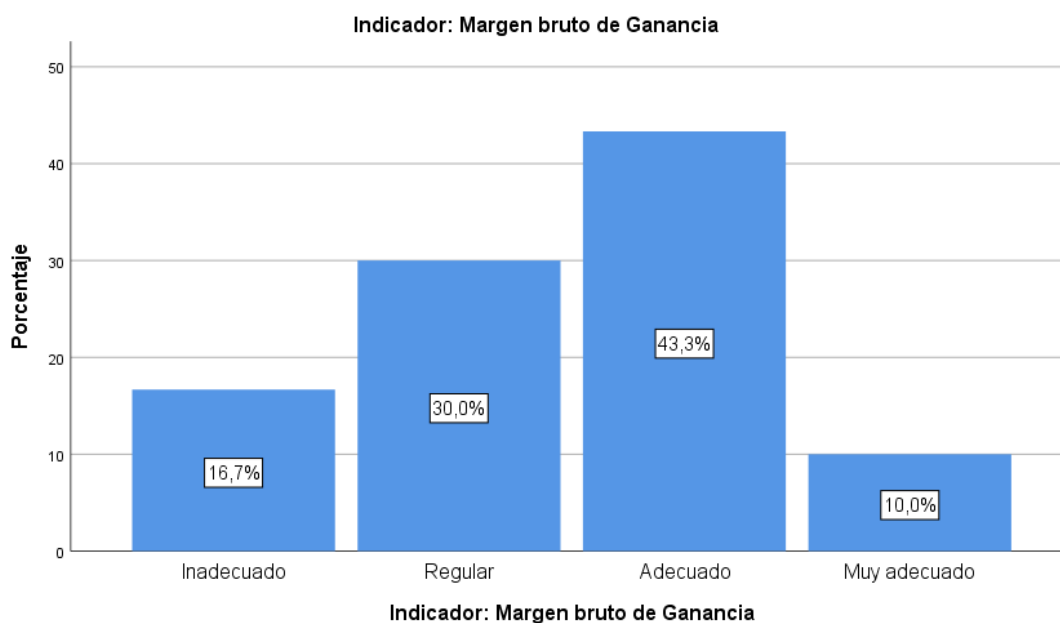


Figura 10 Margen bruto de ganancia

**Pregunta 15: ¿Tener un incremento en el margen neto de ganancia es señal de que las ventas fueron exitosas?**

**Pregunta 16: ¿Crees que es de importancia contar con un límite de margen neto de ganancia?**

Tabla 11 Margen neto de ganancia

**Indicador: Margen neto de ganancia**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	1	3,3	3,3
	Regular	7	23,3	26,7
	Adecuado	16	53,3	80,0
	Muy adecuado	6	20,0	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 11 el 53.3% de los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo del Margen neto de Ganancia, el 23.3% regular, el 20.0% muy



adecuado y finalmente el 3.3% indica que es inadecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado el manejo del Margen neto de ganancia, es decir que debe haber un crecimiento continuo y esto gracias al límite que proyecte y ejecute el área encargada en la empresa.

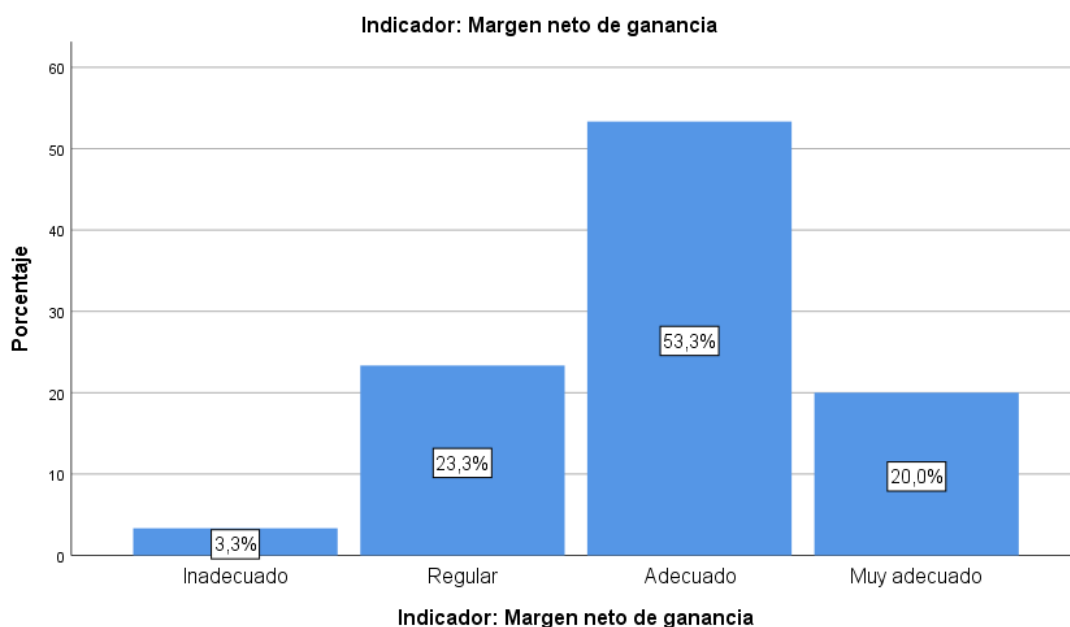


Figura 11 Margen neto de ganancia

### Dimensión: Rentabilidad

Tabla 12 Rentabilidad

		Dimensión: Rentabilidad		
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	1	3,3	3,3
	Regular	7	23,3	26,7
	Adecuado	17	56,7	83,3
	Muy adecuado	5	16,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 12 el 56.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado la **Rentabilidad** en la empresa, el 23.3% regular, el 16.7% indica que es muy

adecuado y finalmente el 3.3% inadecuado.

**Interpretación: Respecto** a la dimensión Rentabilidad observamos que es apropiado, porque el manejo del margen neto de ganancia es también adecuado de acuerdo a lo esperado que manifiesta que tiene un comportamiento apropiado y en el margen bruto de ganancia el manejo es adecuado.

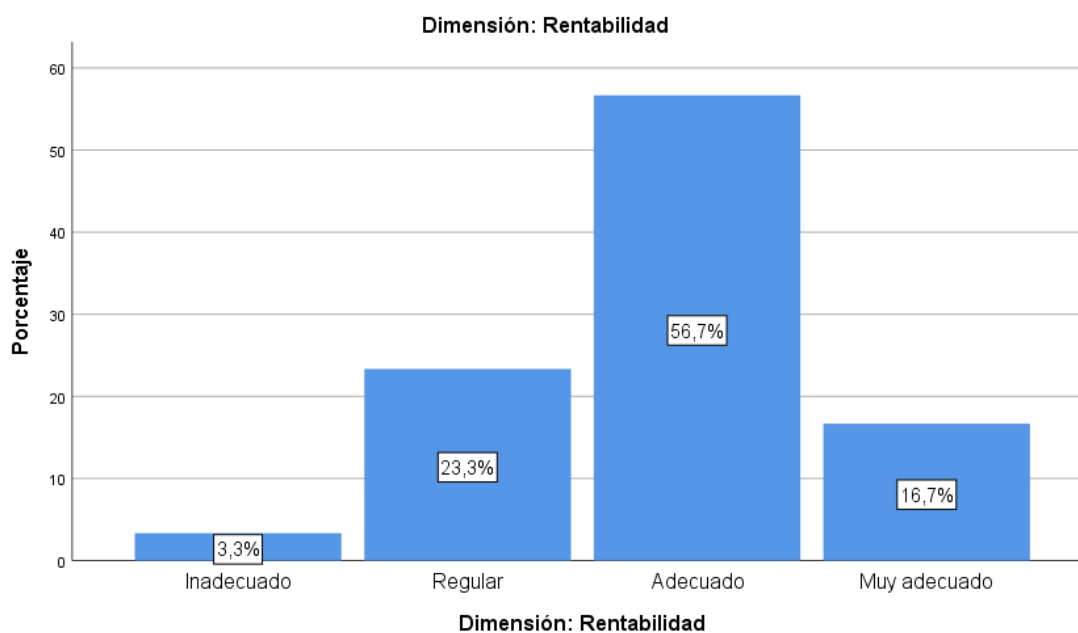


Figura 12 Rentabilidad

### Variable: Índices Financieros

Tabla 13 Índices Financieros

**Variable: Índices Financieros**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	10	33,3	33,3
	Adecuado	17	56,7	90,0
	Muy adecuado	3	10,0	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 13 el 56.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado el manejo de los índices financieros en la empresa, el 33.3% regular y finalmente el 10.0% muy adecuado.

**Interpretación:** Respecto a la variable Índices financieros observamos que es apropiado en la empresa, porque el manejo de la Liquidez, Gestión, Solvencia son también adecuados de acuerdo a lo esperado y la rentabilidad también el manejo es adecuado.

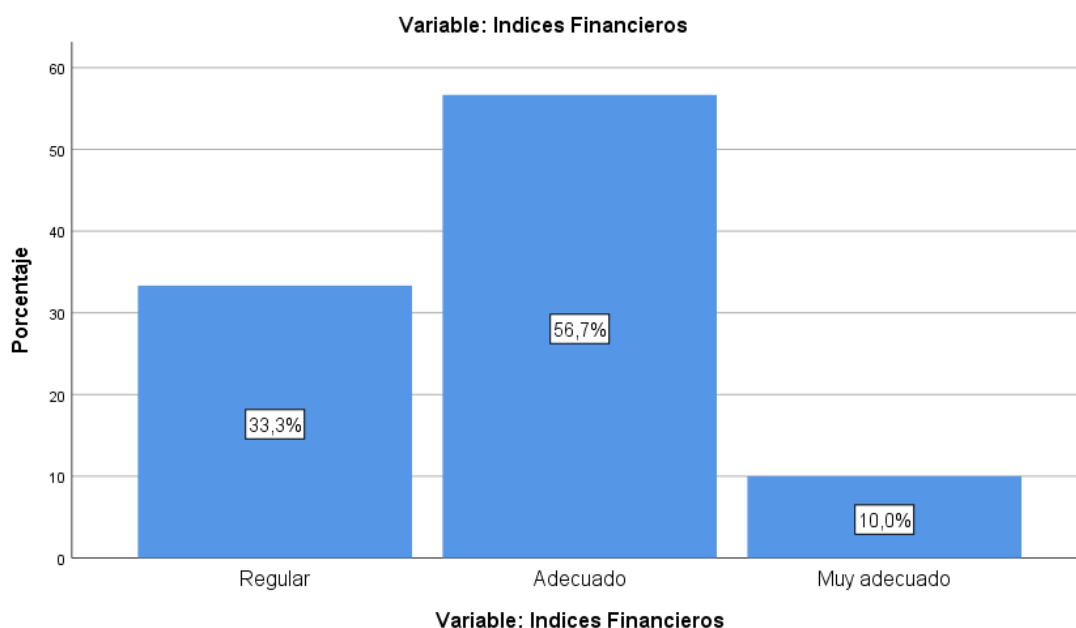


Figura 13 Índices Financieros

**Pregunta 17: ¿Cree usted que la búsqueda de la información es uno de los procesos más importantes para la toma de decisiones en la empresa?**

Tabla 14 Búsqueda de Información

**Indicador: Búsqueda de información**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	2	6,7	6,7
	Adecuado	23	76,7	83,3
	Muy adecuado	5	16,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 14 el 76.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado la búsqueda de información en la empresa, el 16.7% muy adecuado y finalmente el 6.7% indica que es inadecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado la búsqueda de información en la empresa, es importante ya que representa un **recurso esencial, para desempeñar operaciones diarias y de manera estratégica** para la búsqueda de un alto nivel competitivo y crecimiento. Es tan importante integrarla y tenerla disponible en el momento adecuado para que pueda ser analizada para la toma de decisiones.

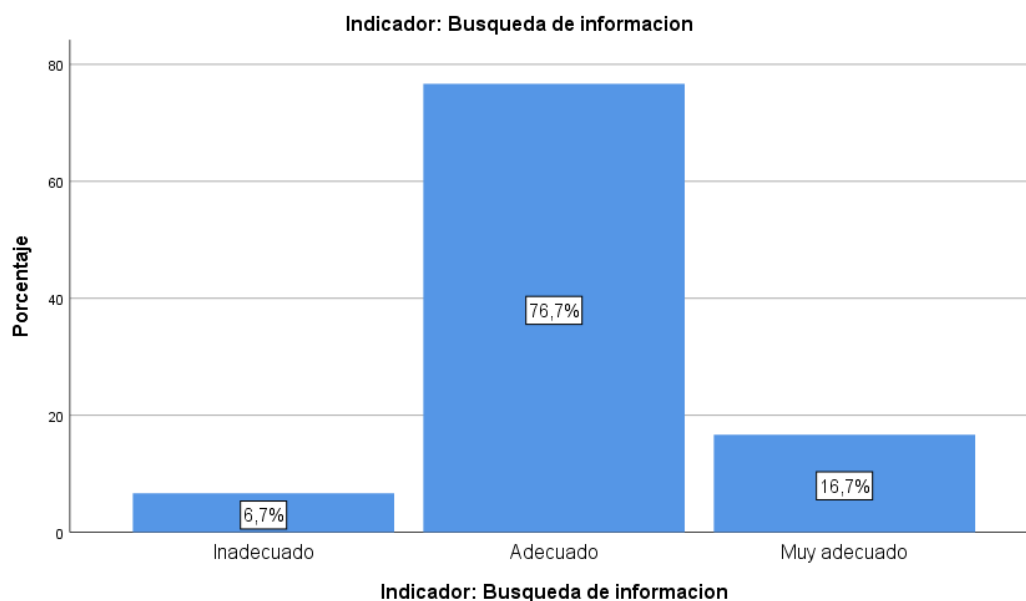


Figura 14 Búsqueda de información

**Pregunta 18: ¿Considera importante la formulación del problema como parte del proceso para la toma de decisiones en la empresa?**

Tabla 15 Formulación de problema

**Indicador: Formulación de problema**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	6,7	6,7
	Adecuado	23	76,7	83,3
	Muy adecuado	5	16,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 15 el 76.7% de los encuestados indican que debe ser adecuado la Formulación del problema en la empresa, el 16.7% muy adecuado y finalmente el 6.7% indica que es regular.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado la formulación del problema en la empresa, concretamos que un problema correctamente planteado está parcialmente resuelto, a mayor exactitud corresponden más posibilidades de obtener una solución satisfactoria.

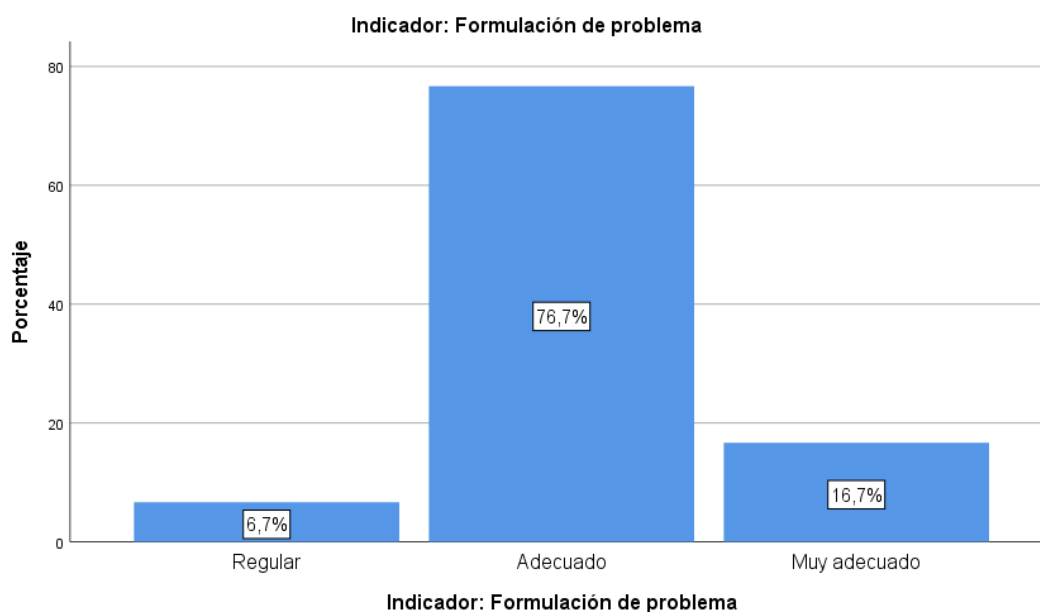


Figura 15 Formulación de problema.

**Pregunta 19: ¿Considera importante la evaluación de alternativas como parte del proceso para la toma de decisiones en la empresa?**

Tabla 16 Evaluación de Alternativas

**Indicador: Evaluación de alternativas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	3	10,0	10,0
	Adecuado	22	73,3	83,3
	Muy adecuado	5	16,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 16 el 73.3% de los encuestados indican que debe ser adecuado la Evaluación de alternativas, el 16.7% muy adecuado y finalmente el 10.0% indica que es regular.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado la evaluación de alternativas en la empresa, dado los pasos correspondientes del desarrollo de alternativas es necesario dar cabida a la evaluación de alternativas la cual es parte de la planeación y al evaluarlas y seleccionarlas contribuyen en los resultados, desarrollo y logro de la meta propuesta por la empresa.

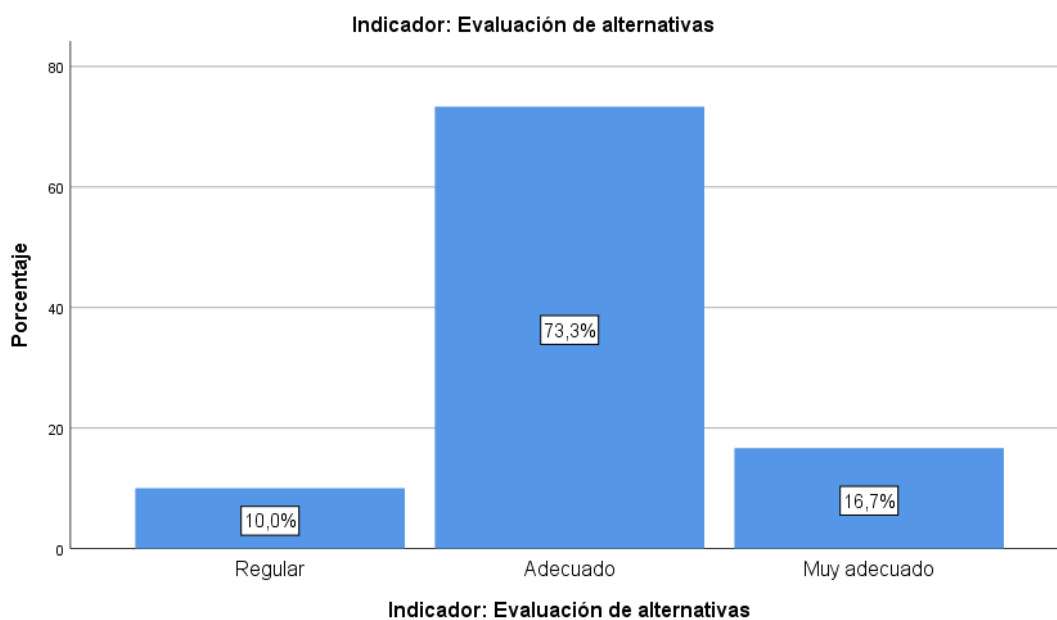


Figura 16 Evaluación de alternativas.

**Pregunta 20: ¿Considera importante la implementación de procesos para la toma de decisiones en la empresa?**

Tabla 17 Implementación de procesos

		Indicador: Implementación		Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje	
Válido	Regular	2	6,7	6,7
	Adecuado	21	70,0	76,7
	Muy adecuado	7	23,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 17 el 70.0% de los encuestados indican que debe ser adecuado la Implementación de procesos en la empresa, el 23.3% muy adecuado y finalmente el 6.7% indica que es regular.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado la implementación de procesos en la empresa, es preciso también elegir las técnicas o herramientas a utilizar, recordando que cada problema específico le corresponde una combinación de metodologías para abordarlo, comprenderlo y resolverlo.

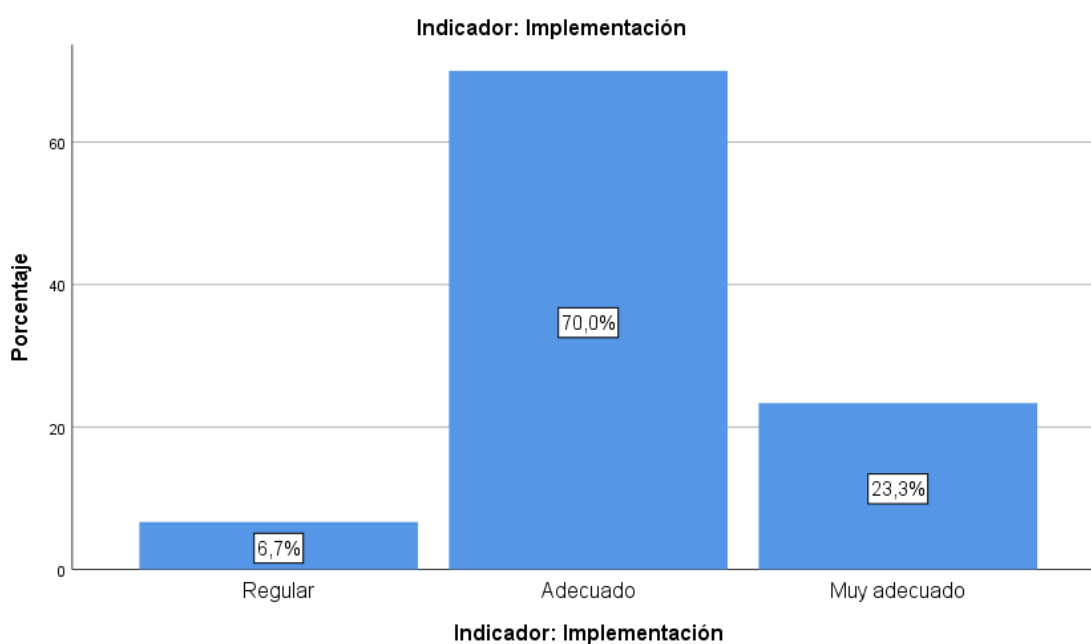


Figura 17 Implementación de procesos

### Dimensión: Toma de decisiones por Proceso

Tabla 18 Toma de decisiones por proceso

Dimensión: Toma de decisiones por Proceso				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	6,7	6,7
	Adecuado	22	73,3	80,0
	Muy adecuado	6	20,0	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 18 el 73.3% de los encuestados indican que debe ser adecuado la toma de decisiones por proceso en la empresa, el 20.0% muy adecuado y finalmente el 6.7% regular.

**Interpretación:** Respecto a la dimensión de toma de decisiones por proceso observamos que es apropiado, porque la implementación de procesos es también adecuado de acuerdo a lo esperado que manifiesta que tiene un comportamiento apropiado, en la evaluación de alternativas, en la formulación de problema y búsqueda de información también son adecuados.

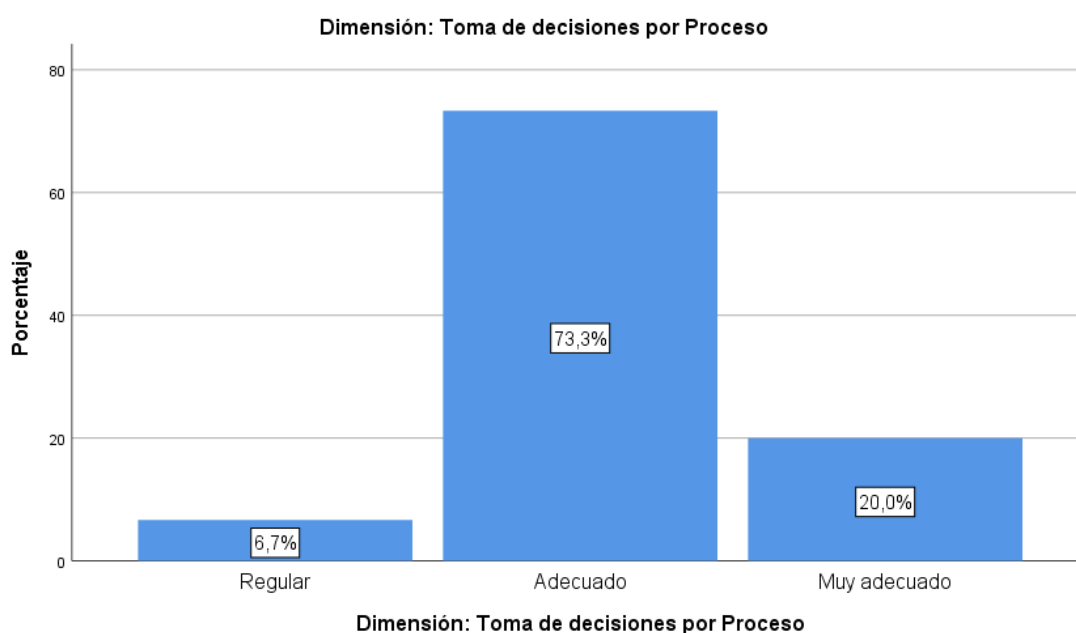


Figura 18 Toma de decisiones por proceso.



**Pregunta 21: ¿Cree usted que las tomas de decisiones en la empresa deberían ser de tipo programadas?**

**Pregunta 22: ¿Considera que las decisiones programadas es sinónimo de ahorrar tiempo y dedicar tiempo a otras actividades más importantes?**

Tabla 19 Toma de decisiones programadas

		Indicador: Programadas		
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	1	3,3	3,3
	Regular	7	23,3	26,7
	Adecuado	15	50,0	76,7
	Muy adecuado	7	23,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 19 el 50.0% de los encuestados indican que debe ser adecuado la toma de decisiones programadas en la empresa, el 23.3% regular y muy adecuado, finalmente el 3.3% indica que es inadecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser adecuado la toma de decisiones programadas en la empresa. Asimismo, que este tipo de toma de decisiones es sinónimo de ahorro de tiempo.

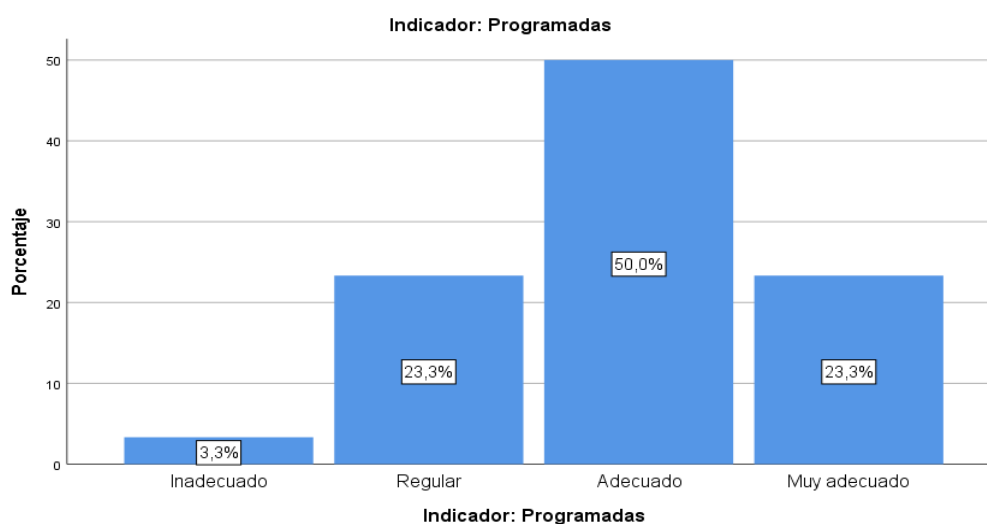


Figura 19 Toma de decisiones programadas

**Pregunta 23: ¿Cree usted que las tomas de decisiones en la empresa deberían ser de tipo no programadas?**

**Pregunta 24: ¿Considera que las decisiones no programadas abordan problemas pocos frecuentes o excepcionales?**

Tabla 20 Toma de decisiones No programadas

		Indicador: No Programadas		
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	6	20,0	20,0
	Regular	15	50,0	70,0
	Adecuado	7	23,3	93,3
	Muy adecuado	2	6,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 20 el 50.0% de los encuestados indican que debe ser regular la toma de decisiones no programadas en la empresa, el 23.3% adecuado, el 20% inadecuado y finalmente el 6.7% indica que es muy adecuado.

**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que debe ser regular (ni acuerdo, ni desacuerdo) con la toma de decisiones no programadas en la empresa.

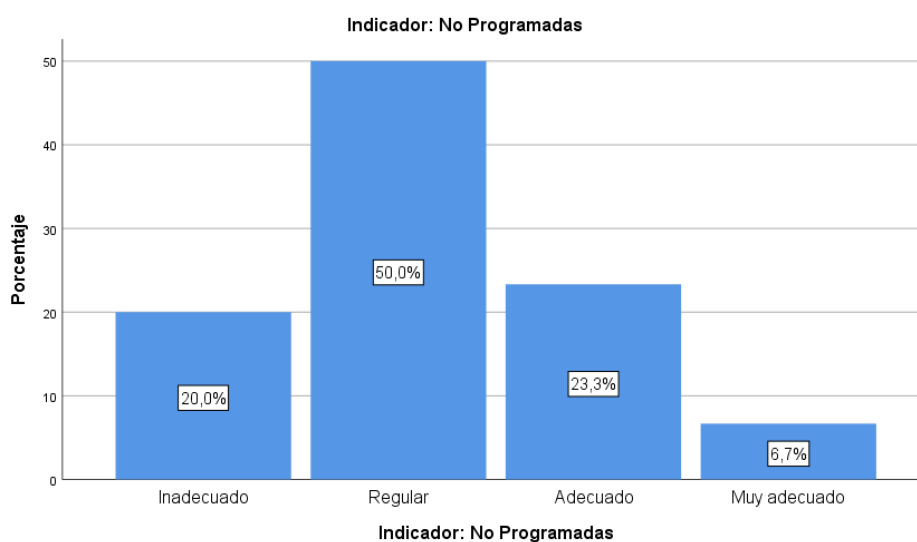


Figura 20 Toma de decisiones No programadas.

**Dimensión: Toma de decisiones por su Tipo**

Tabla 21 Toma de decisiones por su tipo

Dimensión: Toma de decisiones por su Tipo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	11	36,7	36,7
	Adecuado	15	50,0	86,7
	Muy adecuado	4	13,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 21 el 50.0% de los encuestados indican que debe ser adecuado la toma de decisiones por su tipo en la empresa, el 36.7% regular y finalmente el 13.3% muy adecuado.

**Interpretación:** Respecto a la dimensión de toma de decisiones por su tipo observamos que es apropiado, porque la toma de decisiones no programadas es regular en la empresa y con respecto a la toma de decisiones programadas es adecuado en la empresa.

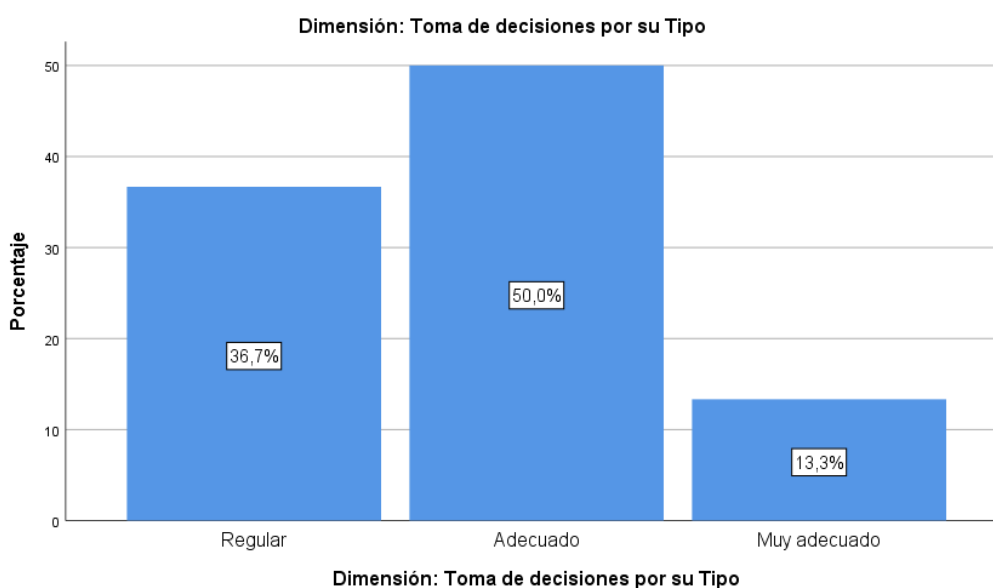


Figura 21 Toma de decisiones por su tipo

### Variable: Toma de decisiones

Tabla 22 Toma de decisiones

Variable: Toma de decisiones				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	1	3,3	3,3
	Adecuado	21	70,0	73,3
	Muy adecuado	8	26,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación.

**Descripción:** En la tabla N° 22 el 70.0% de los encuestados indican que debe ser adecuado la toma de decisiones en la empresa, el 26.7% muy regular y finalmente el 3.3% regular.

**Interpretación:** Respecto a la variable Toma de decisiones observamos que es apropiado en la empresa, porque el proceso de toma de decisiones resulto ser adecuado según lo esperado por la empresa y el tipo de toma de decisiones también es adecuado.

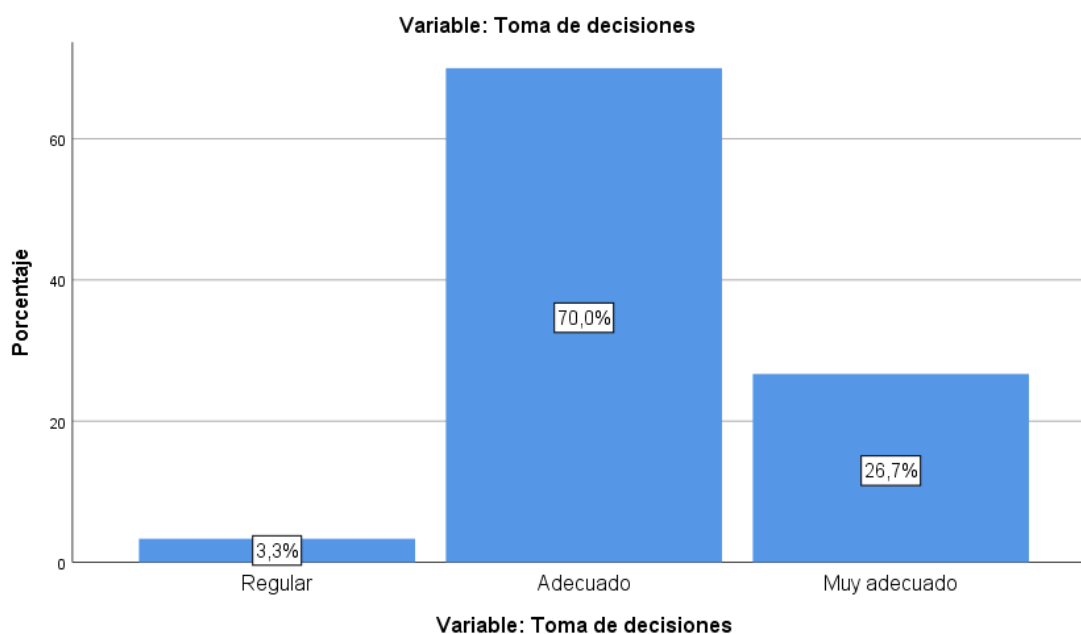


Figura 22 Toma de decisiones

## 5.2. Análisis de resultados

### Variable: Índices Financieros \* Variable: Toma de decisiones

#### Prueba de hipótesis principal

Hipótesis planteada: Los índices financieros inciden en la toma de decisiones de la empresa.

Hipótesis nula: Los índices financieros no inciden en la toma de decisiones de la empresa.

Tabla 23 Índices financieros y Toma de decisiones

**Tabla cruzada**  
Variable: Toma de decisiones

		Regular		Adecuado		Muy adecuado		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%
Variable: Índices Financieros	Regular	1	3,3%	7	23,3%	2	6,7%	10	33,3%
	Adecuado	0	0,0%	14	46,7%	3	10,0%	17	56,7%
	Muy adecuado	0	0,0%	0	0,0%	3	10,0%	3	10,0%
Total		1	3,3%	21	70,0%	8	26,7%	30	100,0%
Chi-cuadrado: 11.206 gl: 4 Sig.: 0.024									

Fuente: Datos de la propia investigación

**Descripción:** De acuerdo a la tabla N° 23 Sobre los incides financieros y su incidencia en la toma de decisiones, observamos que el 33.3% de los encuestados afirman que el manejo de los índices financieros que es regular, de estos 3.3% nos dice que la toma de decisiones es regular, el 23.3% que es adecuado y para el 6.7% muy adecuado. Además, para el 56.7% el manejo de los índices financieros es adecuado, de ellos el 46.7% afirma que la toma de decisiones es adecuado y que es muy adecuada para el 10%, finalmente el 10% nos dice que el manejo de los índices financieros es muy adecuado, de ello el total es decir 10% afirman que es muy adecuada la toma de decisiones.

**Inferencia:** De acuerdo a la prueba de hipótesis principal, se observa que el valor del chi-cuadrado es de 11.206 con 4 gl (grados de libertad) y un valor de significancia del 0.024, como este valor de significancia es menor de 0.05 podemos afirmar que existe razones suficientes para rechazar la hipótesis nula, es decir que aceptamos la hipótesis planteada que afirma que los índices financieros inciden en la toma de decisiones de la empresa.

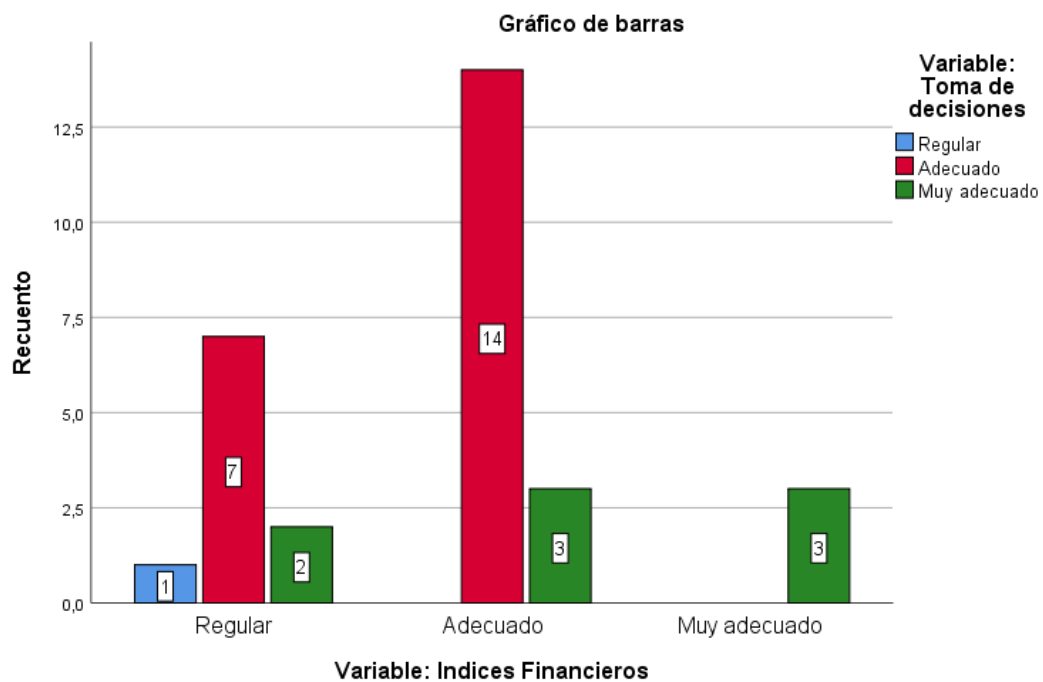


Figura 23 Índices Financieros y toma de decisiones.

### **Liquidez General \* Variable: Toma de decisiones**

Prueba de hipótesis específico

Hipótesis planteada: La liquidez general tiene su influencia en la toma de decisiones de la empresa.

Hipótesis nula: La liquidez general no tiene influencia en la toma de decisiones de la empresa.

Tabla 24 Liquidez general y Toma de decisiones

**Tabla cruzada**  
Variable: Toma de decisiones

		Regular		Adecuado		Muy adecuado		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%
Liquidez General	Inadecuado	1	3,3%	1	3,3%	0	0,0%	2	6,7%
	Regular	0	0,0%	9	30,0%	1	3,3%	10	33,3%
	Adecuado	0	0,0%	11	36,7%	0	0,0%	11	36,7%
	Muy adecuado	0	0,0%	0	0,0%	7	23,3%	7	23,3%
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>3,3%</b>	<b>21</b>	<b>70,0%</b>	<b>8</b>	<b>26,7%</b>	<b>30</b>	<b>100,0%</b>
Chi-cuadrado:		39,625 <sup>a</sup>		Gl:6		Sig:0,000			

Fuente: Datos de la propia investigación

**Descripción:** De acuerdo a la tabla N° 24 Sobre la liquidez general y su influencia en la toma de decisiones, observamos que el 6.7% de los encuestados afirman que el manejo de la liquidez general es inadecuado, de estos 3.3% nos dice que la toma de decisiones es regular y para el 3.3% que es adecuado. Además, para el 33.3% el manejo de la liquidez general es regular, de ellos el 30.0% afirma que la toma de decisiones es adecuado y que es muy adecuada para el 3.3%. También, para el 36.7% el manejo de la liquidez general es adecuado y para el 36.7% afirma que la toma de decisiones es adecuado, finalmente el 23.3% nos dice que el manejo de la liquidez general es muy adecuado, de ello el total es decir 23.3% afirman que es muy adecuada la toma de decisiones.

**Inferencia:** De acuerdo a la prueba de hipótesis específico, se observa que el valor del chi-cuadrado es de 39.625 con 6 gl (grados de libertad) y un valor de significancia del 0.00, como este valor de significancia es menor de 0.05 podemos afirmar que existe razones suficientes para rechazar la hipótesis nula, es decir que aceptamos la hipótesis planteada que afirma que la liquidez general tiene influencia en la toma de decisiones de la empresa.

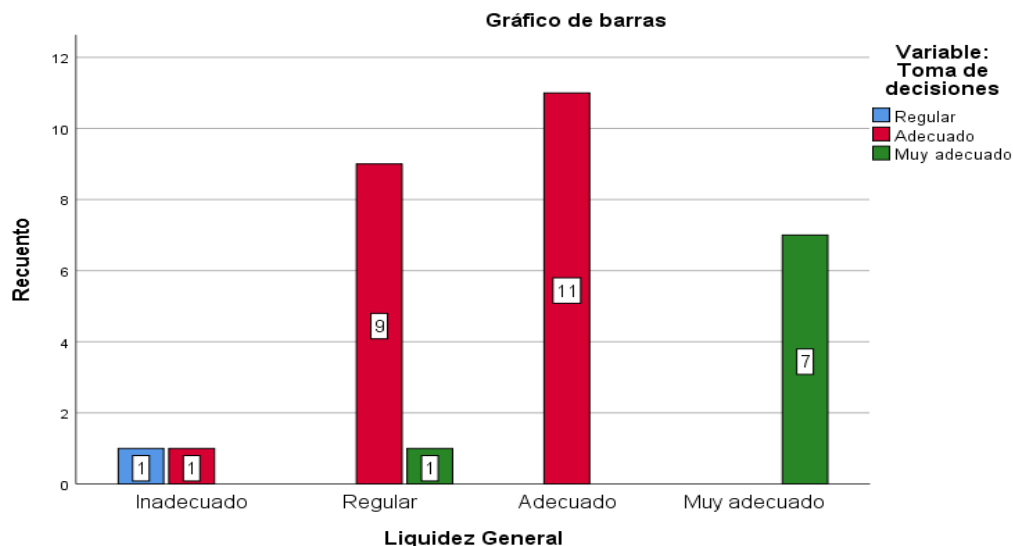


Figura 24 Liquidez General y toma de decisiones.

### Indicador: Margen neto de ganancia \* Variable: Toma de decisiones

Prueba de hipótesis específico

Hipótesis planteada: El margen neto de ganancia tiene su influencia en la toma de decisiones de la empresa.

Hipótesis nula: El margen neto de ganancia no tiene influencia en la toma de decisiones de la empresa.

Tabla 25 Margen neto de ganancia y toma de decisiones

**Tabla cruzada**  
Variable: Toma de decisiones

		Regular		Adecuado		Muy adecuado		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%
Indicador: Margen neto de ganancia	Inadecuado	1	3,3%	0	0,0%	0	0,0%	1	3,3%
	Regular	0	0,0%	5	16,7%	2	6,7%	7	23,3%
	Adecuado	0	0,0%	14	46,7%	2	6,7%	16	53,3%
	Muy adecuado	0	0,0%	2	6,7%	4	13,3%	6	20,0%
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>3,3%</b>	<b>21</b>	<b>70,0%</b>	<b>8</b>	<b>26,7%</b>	<b>30</b>	<b>100,0%</b>
Chi-cuadrado:		36,635 <sup>a</sup>		GL: 6		Sig: ,000			

Fuente: Datos de la propia investigación.



**Descripción:** De acuerdo a la tabla N° 25 Sobre el margen neto de ganancia y su influencia en la toma de decisiones, observamos que el 3.3% de los encuestados afirman que el manejo del margen neto de ganancia es inadecuado, de estos 3.3% nos dice que la toma de decisiones es regular. Además, para el 23.3% el manejo del margen neto de ganancia es regular, de ellos el 16.7% afirma que la toma de decisiones es adecuado y que es muy adecuado para el 6.7%. También, para el 53.3% el manejo del margen neto de ganancia es adecuado, de ello el 46.7% afirma que la toma de decisiones es adecuado y que es muy adecuado para el 6.7%, finalmente el 20.0% nos dice que el manejo del margen neto de ganancia es muy adecuado, de ello el 6.7% indica que la toma de decisiones es adecuado y que es muy adecuado para el 13.3%.

**Inferencia:** De acuerdo a la prueba de hipótesis específico, se observa que el valor del chi-cuadrado es de 36.635 con 6 gl (grados de libertad) y un valor de significancia del 0.00, como este valor de significancia es menor de 0.05 podemos afirmar que existe razones suficientes para rechazar la hipótesis nula, es decir que aceptamos la hipótesis planteada que afirma que el margen neto de ganancia tiene influencia en la toma de decisiones de la empresa.

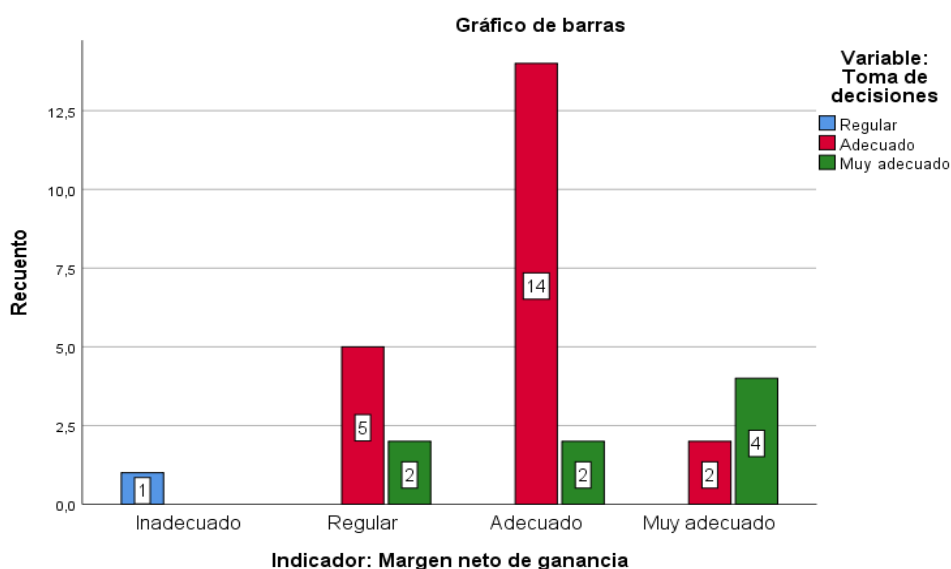


Figura 25 Margen neto de ganancia y toma de decisiones.

## **Discusión de resultados**

De acuerdo al Objetivo General: **Determinar la incidencia de los índices financieros en la toma de decisiones, de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018**, se encontró en la prueba de hipótesis que el valor chi-cuadrado es de 11.206 con 4gl y su valor de significancia de 0.024, como este valor de significancia es menor a 0.05, entonces los índices financieros inciden en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018. Estos resultados son similares a los que encontraron los autores:

Huari, Y; Lezama, J (2015), en su tesis titulada *Ratios financieros y su incidencia en la toma de decisiones de las empresas agroindustriales de la provincia de cañete*.

Esta incidencia se debe a que los Índices financieros son instrumentos valiosos para la toma de decisiones gerenciales económicas - financieras de la empresa, ya que ofrecen una imagen fiel del estado general de la empresa con la finalidad de evitar problemas a medio y largo plazo.

De acuerdo al **Objetivo Específico: Determinar la influencia de la liquidez general en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018**, se encontró en la prueba de hipótesis que el valor chi-cuadrado es de 39,625 con 6gl y su valor de significancia de 0.00, como este valor de significancia es menor a 0.05, entonces la liquidez general influye en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.

Esta influencia se debe a que la liquidez general es uno de los índices más importantes para la toma de decisiones, ya que tiene como cualidad referir la capacidad del negocio para hacer frente a sus deudas a corto plazo, obteniendo para ello dinero en efectivo.

De acuerdo al **Objetivo Específico: Determinar la influencia del margen neto de ganancia en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018**, se encontró en la prueba de hipótesis que el valor chi-cuadrado es de 36,635 con 6gl y su valor de significancia de 0.00, como este valor de significancia es menor a 0.05, entonces el margen neto de ganancia influye en la toma de decisiones de la empresa TRADE SOLUTIONS SAC, Lima Metropolitana 2018.

Esta influencia se debe a que el margen neto de ganancia es también uno de los índices más importantes para la toma de decisiones, ya que sirve como herramienta de monitoreo tiene la propiedad de vincular la utilidad líquida con el nivel de ventas exactas. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa mejor.

Asimismo, nos permite verificar si el esfuerzo realizado por la empresa demuestra una retribución adecuada para el empresario midiendo todos los intereses producidos.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

De los resultados de la investigación obtenidos se concluye:

1. Los índices financieros facilitan a gerencia determinar los puntos fuertes y débiles de la empresa por ello tiene incidencia en la toma de decisiones de la empresa, porque le permiten corregir las desviaciones financieras que salen de los pronósticos realizados al momento de hacer la planeación de la empresa.
2. La liquidez general nos permite mantener el proceso productivo activo, la falta de liquidez nos imposibilita a cumplir con las obligaciones, gerencia debe asumir y/o mantener en marcha la operación ya que si la liquidez falla lo más probable es que este termine cerrando por insolvencia.
3. El margen neto de ganancia nos da a conocer si la empresa es rentable o no, por ello tiene influencia en la toma de decisiones de la empresa, ya que nos permite visualizar un mejor panorama real de rentabilidad que en un futuro nos podrá ayudar a competir en el mercado a través de este análisis.

#### 6.2. Recomendaciones

1. Se recomienda la implementación de un sistema contable eficaz asimismo la capacitación del área contable y en especial al contador con la finalidad de mejorar su desenvolvimiento en la presentación de los EE.FF e índices financieros, este informe debe contar con una información real con la finalidad de poder brindar a gerencia los alarmas económicos por la que atraviesa la organización. Asimismo, es indispensable que este informe se presente de manera mensual y no anual como

actualmente se presenta.

2. Se recomienda una mejor comunicación entre el área comercial, área de cobranza y gerencia ya que este primero con la finalidad de captar clientes no pone en claro la importancia del cumplimiento de pago, por ello muchos de nuestros clientes a pesar que cuentan con un contrato firmado no cumplen con su programación afectando así la disponibilidad de liquidez en la empresa y en consecuencia de ello no podemos cumplir con nuestras obligaciones en general. Se involucra a Gerencia ya que en muchas ocasiones este es permisivo con los clientes optando y aceptando el retraso de pago (conversación interna), impidiendo de esta manera que el área de cobranza pueda cumplir con su cronograma de cobranzas.
3. Se recomienda la capacitación a la administradora para una revisión objetiva de los Estados financieros y/o índices financieros filtrados por el contador antes de ser presentados en el directorio. Ya que un mayor conocimiento de este informe ayudara a la empresa que pueda contar adicionalmente con una información económica proyectada y así tener un panorama claro de la rentabilidad y/o perdida que este arrojará al cierre de año.

## REFERENCIAS

### 1. Referencias Tesis

Huari, Y; Lezama, J (2015). Ratios financieros y su incidencia en la toma de decisiones de las empresas agroindustriales de la provincia de cañete. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad Nacional del Callao, Callao – Perú.

Carlos, E; Gabriel, S; Rodríguez, J (2016). Influencia de los Ratios financieros en la toma de decisiones de la empresa Architech Constructores SAC. (Tesis para optar el título profesional de contador Público). Universidad Peruana de las Américas, San Borja – Perú.

Solano, S. E (2017). Los instrumentos financieros y su influencia en la toma de decisiones de las micro y pequeñas empresas del sector textil, Lady Mary´s SAC (Tesis para optar el título profesional de contador Público). Universidad de Ciencias y Humanidades, Lima – Perú.

Perez, J. C (2010). Análisis financiero para la toma de decisiones, en una empresa maquilladora dedicada a la confección de prendas de vestir (Tesis para optar al grado de Maestro en Ciencias). Universidad de San Carlos, Guatemala.

Pacheco, F. (2016). *Análisis financiero de la unidad educativa particular Santa Mariana de Jesús del Cantón Riobamba y su incidencia en la toma de decisiones* (Tesis para obtención del título de Licenciada en Contabilidad C.P.A). Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.

## 2. Referencias de Libros

- Rheault, J. (1997). *Introducción a la teoría de las decisiones con aplicaciones a la administración*. México: Limusa Noriega Editores.
- Abanto, M. (2015). *Normas Internacionales de contabilidad NIC, NIIF, SIC, CINIIF*. Lima: El Búho EIRL
- Apaza, M. (2003). *Finanzas para contadores aplicada a la gestión empresarial*.
- Calderon, J. G. (2010). *Estados Financieros teoría y práctica*. Lima: JCM Editores.
- Castro, J. A; Morales, M. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Spurr, W. A; Bonini, Ch. P. (1990). *Toma de decisiones en administración mediante métodos estadísticos*. México: Limusa S.A.
- Amaya, J. (2010). *Toma de decisiones gerenciales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Flores J. (2011). *Contabilidad Gerencial*. Lima: Grafica Santo Domingo.

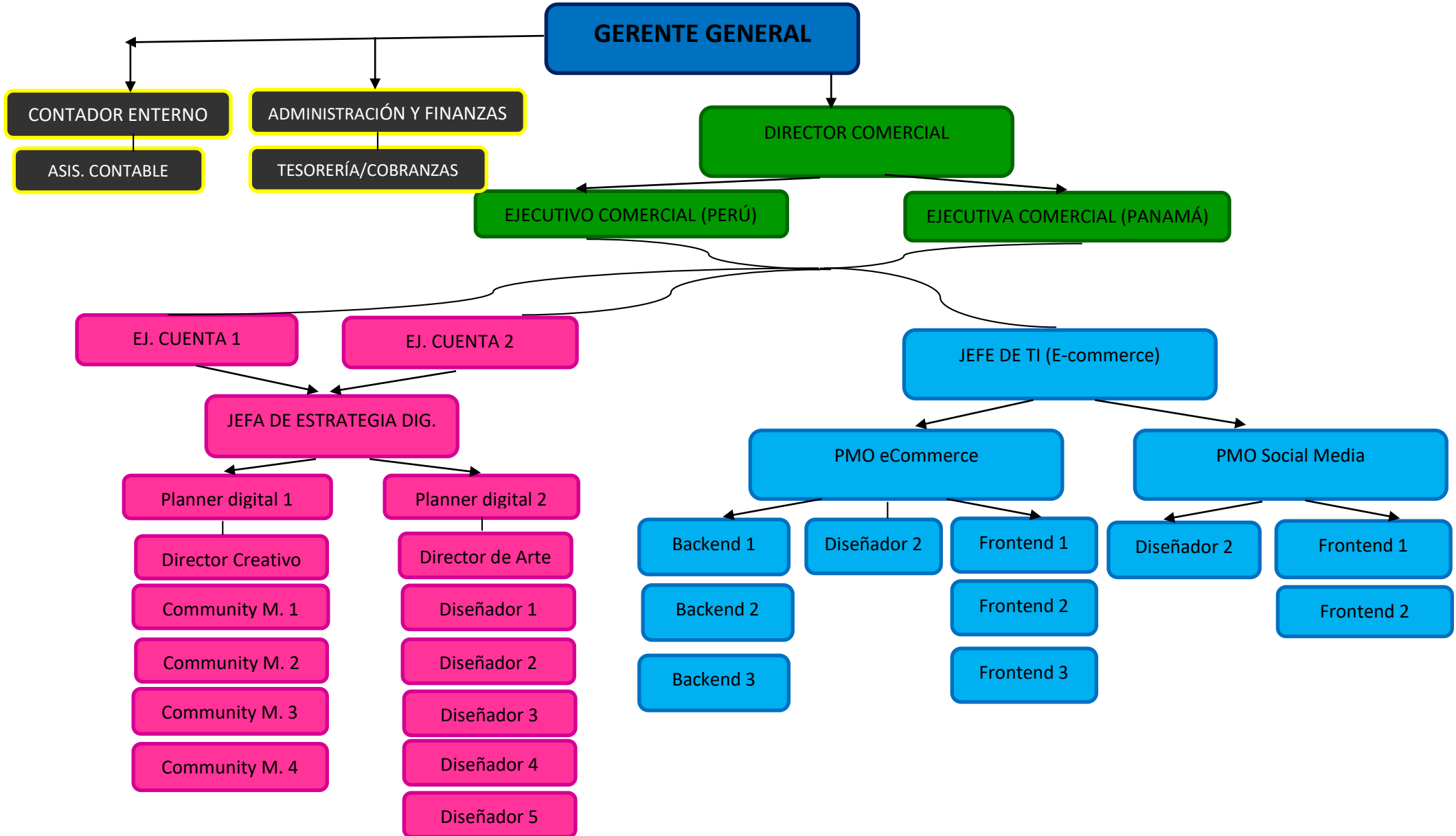
## 3. Referencias Electrónicas

- [https://www.smartcampaign.org/storage/documents/Tools\\_and\\_Resources/IS26SP.pdf](https://www.smartcampaign.org/storage/documents/Tools_and_Resources/IS26SP.pdf)
- <https://creditoycobranza.wordpress.com/2013/08/12/el-procedimiento-de-las-cuentas-por-cobrar/>
- <https://creditoycobranza.wordpress.com/2014/02/07/que-son-las-politicas-de-cobranza-de-una-empresa/>
- <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20195/177451/CodigoDProteccionyDefensaDelConsumidor%5B1%5D.pdf/934ea9ef-fcc9-48b8-9679-3e8e2493354e>
- <https://www.crecenegocios.com/como-tomar-decisiones-en-la-empresa/>
- <https://cmigestion.es/cuadro-de-mando-integral/>

## APÉNDICE



**APÉNDICE A: Organigrama de la empresa Trade Solutions SAC.**



## APÉNDICE B: Encuesta a los colaboradores.

### APENDICE: A ENCUESTAS

- 1) Totalmente en desacuerdo  
 2) En desacuerdo  
 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  
 4) De acuerdo  
 5) Totalmente de acuerdo

N°	CUESTIONARIO	1	2	3	4	5
1	¿El area contable de la empresa concilia correctamente los ingresos y egresos de la empresa?					
2	¿El cumplimiento de las obligaciones se da cuando hay liquidez, actualmente se da en la empresa?					
3	¿La empresa tiene los recursos necesarios para atender la operación normal de la compañía?					
4	¿Se tiene bajo control el pasivo circulante es decir cuenta con un presupuesto mensual?					
5	¿Con mas ventas se obtiene una mayor rotación de activos?					
6	¿Al tener una mayor rotación de activos podemos decir que la empresa cuenta con liquidez ?					
7	¿El cliente cumple con el pago de sus facturas según compromiso?					
8	¿Se lleva el control adecuado de las cuentas por cobrar comerciales con la finalidad que estos cumplan con su programación?					
9	¿En la actualidad la empresa cuenta con deudas a largo plazo (pasivo no corriente)?					
10	¿En los años se ha disminuido el porcentaje de endeudamiento total?					
11	¿Tener un mayor activo total es señal de que la empresa es solvente?					
12	¿Se ha tenido alguna auditoria respecto a la solvencia general de la empresa?					
13	¿un reducido margen operacional es señal de que no se siguen los procesos adecuadamente?					
14	¿Un mayor margen bruto de ganancia es sinonimo que la empresa es rentable?					
15	¿Tener un incremento en el margen neto de ganancia es señal de que las ventas fueron exitosas?					
16	¿Crees que es de importancia contar con un limite de margen neto de ganancia?					
17	¿Cree usted que la busqueda de la informacion es el proceso adecuado para la toma de decisiones en la empresa?					
18	¿Considera importante la formulacion del problema como parte del proceso para la toma de decisiones en la empresa?					
19	¿Considera importante la evaluación de alternativas como parte del proceso para la toma de desiciones en la empresa?					
20	¿Considera importante la implementacion de procesos para la toma de decisiones en la empresa?					
21	¿Cree usted que la toma de desiciones en la empresa deberian ser de tipo programadas?					
22	¿Considera que las desiciones programadas es sinonimo de ahorrar tiempo y dedicar tiempo a otras actividades mas importantes?					
23	¿Cree usted que la toma de desiciones en la empresa deberian ser de tipo no programadas?					
24	¿Considera que las desiciones no programadas abordan problemas pocos frecuentes o excepcionales?					

**APÉNDICE C: Estado de situación financiera y Estado de Resultados  
comparativos.**

**TRADE SOLUTIONS S.A.C**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Al 31 de Diciembre del 2018**  
(expresado en Nuevos Soles)

<b>ACTIVO</b>	Al 31/12/2018	Al 31/12/2017	<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	Al 31/12/2018	Al 31/12/2017
EFFECTIVO	44,087	22,754	PASIVOS FINANCIEROS		
INVERSIONES FINANCIERAS			CTAS POR PAGAR COMERCIALES	3,548	2,944
CTAS POR COBRAR COMERCIALES	82,683	136,369	OTRAS CTAS POR PAGAR	207,204	30,639
ESTIMACION CBZA DUDOSA			<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>210,752</b>	<b>33,583</b>
OTRAS CTAS POR COBRAR	11,419	576			
INVENTARIOS			PASIVOS FINANCIEROS		
ESTIMACION DESVALORIZACION			CTAS POR PAGAR COMERCIALES		
ACTIVOS BIOLÓGICOS			OTRAS CTAS POR PAGAR		
SERVICIOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>138,189</b>	<b>159,699</b>	<b>PASIVO</b>	<b>210,752</b>	<b>33,583</b>
			CAPITAL	90,000	90,000
INVERSIONES FINANCIERAS			CAPITAL ADICIONAL		
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	97,476	6,354	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN		
DEPRECIACIÓN ACUMULADA			RESERVAS		
ACTIVO INTANGIBLE			RESULTADOS ACUMULADOS	-79,149	7,167
AMORTIZACIÓN ACUMULADA			RESULTADOS DEL EJERCICIO	14,062	35,303
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>97,476</b>	<b>6,354</b>	<b>PATRIMONIO</b>	<b>24,913</b>	<b>132,470</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>235,665</b>	<b>166,053</b>	<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>235,665</b>	<b>166,053</b>

**TRADE SOLUTIONS S.A.C**  
**Estado de Resultados**

Por el periodo terminado al 31 de Diciembre del 2018  
(expresado en Nuevos Soles)

	Al 31/12/2018	Al 31/12/2017
VENTAS	331,228	958,690
COSTO DE VENTAS	99,368	335,542
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>231,860</b>	<b>623,149</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	35,795	108,557
GASTOS DE VENTAS	166,751	460,857
OTROS INGRESOS	92	37
OTROS GASTOS		
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>29,406</b>	<b>53,772</b>
INGRESOS FINANCIEROS	706	275
GASTOS FINANCIEROS	10,166	3,972
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS</b>	<b>19,946</b>	<b>50,075</b>
IMPUESTO A LA RENTA	5,884	14,772
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>14,062</b>	<b>35,303</b>

## APÉNDICE D: Estado de situación financiera y Estado de Resultados Análisis

### Vertical.

**TRADE SOLUTIONS S.A.C**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Al 31 de Diciembre del 2018**  
 (expresado en Nuevos Soles)

<b>ACTIVO</b>	<b>Al 31/12/2018</b>	<b>%</b>	<b>Al 31/12/2017</b>	<b>%</b>	<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>Al 31/12/2018</b>	<b>%</b>	<b>Al 31/12/2017</b>	<b>%</b>
EFFECTIVO	44,087	19%	22,754	14%	PASIVOS FINANCIEROS				
INVERSIONES FINANCIERAS					CTAS POR PAGAR COMERCIALES	3,548	2%	2,944	2%
CTAS POR COBRAR COMERCIALES	82,683	35%	136,389	82%	OTRAS CTAS POR PAGAR	207,204	88%	30,639	18%
ESTIMACION CBZA DUDOSA					<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>210,752</b>	<b>89%</b>	<b>33,583</b>	<b>20%</b>
OTRAS CTAS POR COBRAR	11,419	5%	576	0%					
INVENTARIOS					PASIVOS FINANCIEROS				
ESTIMACION DESVALORIZACION					CTAS POR PAGAR COMERCIALES				
ACTIVOS BIOLÓGICOS					OTRAS CTAS POR PAGAR				
SERVICIOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO					<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>138,189</b>	<b>59%</b>	<b>159,699</b>	<b>96%</b>	<b>PASIVO</b>	<b>210,752</b>	<b>89%</b>	<b>33,583</b>	<b>20%</b>
					CAPITAL	90,000		90,000	54%
INVERSIONES FINANCIERAS					CAPITAL ADICIONAL				
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	97,476	41%	6,354	4%	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN				
DEPRECIACIÓN ACUMULADA					RESERVAS				
ACTIVO INTANGIBLE					RESULTADOS ACUMULADOS	-79,149	-34%	7,187	4%
AMORTIZACIÓN ACUMULADA					RESULTADOS DEL EJERCICIO	14,062	6%	35,303	21%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>97,476</b>	<b>41%</b>	<b>6,354</b>	<b>4%</b>	<b>PATRIMONIO</b>	<b>24,913</b>	<b>11%</b>	<b>132,470</b>	<b>80%</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>235,665</b>	<b>100%</b>	<b>166,053</b>	<b>100%</b>	<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>235,665</b>	<b>100%</b>	<b>166,053</b>	<b>100%</b>

**TRADE SOLUTIONS S.A.C**  
**Estado de Resultados**  
**Por el periodo terminado al 31 de Diciembre del 2018**  
 (expresado en Nuevos Soles)

	Al 31/12/2018	%	Al 31/12/2017	%
VENTAS	331,228	100%	958,690	100%
COSTO DE VENTAS	99,368	30%	335,542	35%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>231,860</b>	<b>70%</b>	<b>623,149</b>	<b>65%</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	35,795	11%	108,557	11%
GASTOS DE VENTAS	166,751	50%	460,857	48%
OTROS INGRESOS	92	0%	37	0%
OTROS GASTOS				
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>29,406</b>	<b>9%</b>	<b>53,772</b>	<b>6%</b>
INGRESOS FINANCIEROS	706	0%	275	0%
GASTOS FINANCIEROS	10,166	3%	3,972	0%
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS</b>	<b>19,946</b>	<b>6%</b>	<b>50,075</b>	<b>5%</b>
IMPUESTO A LA RENTA	5,884	2%	14,772	2%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>14,062</b>	<b>4%</b>	<b>35,303</b>	<b>4%</b>

## APÉNDICE E: Estado de situación financiera y Estado de Resultados Análisis

### Horizontal

TRADE SOLUTIONS S.A.C  
Estado de Situación Financiera  
Al 31 de Diciembre del 2018  
(expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO	Al 31/12/2018	Al 31/12/2017	Diferencia	%	PASIVO Y PATRIMONIO	Al 31/12/2018	Al 31/12/2017	Diferencia	%
EFECTIVO	44,087	22,754	21,333	31%	PASIVOS FINANCIEROS				
INVERSIONES FINANCIERAS					CTAS POR PAGAR COMERCIALES	3,548	2,944	604	1%
CTAS POR COBRAR COMERCIALES	82,683	136,369	-53,686	-77%	OTRAS CTAS POR PAGAR	207,204	30,639	176,565	254%
ESTIMACION CBZA DUDOSA					<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>210,752</b>	<b>33,583</b>	<b>177,169</b>	<b>255%</b>
OTRAS CTAS POR COBRAR	11,419	576	10,843	16%					
INVENTARIOS					PASIVOS FINANCIEROS				
ESTIMACION DESVALORIZACION					CTAS POR PAGAR COMERCIALES				
ACTIVOS BIOLÓGICOS					OTRAS CTAS POR PAGAR				
SERVICIOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO					<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>138,189</b>	<b>159,699</b>	<b>-21,510</b>	<b>-31%</b>	<b>PASIVO</b>	<b>210,752</b>	<b>33,583</b>	<b>177,169</b>	<b>255%</b>
INVERSIONES FINANCIERAS					CAPITAL	90,000	90,000	0	0%
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	97,476	6,354	91,122	131%	CAPITAL ADICIONAL				
DEPRECIACIÓN ACUMULADA					EXCEDENTE DE REVALUACIÓN				
ACTIVO INTANGIBLE					RESERVAS				
AMORTIZACIÓN ACUMULADA					RESULTADOS ACUMULADOS	-79,149	7,167	-86,316	-124%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>97,476</b>	<b>6,354</b>	<b>91,122</b>	<b>131%</b>	RESULTADOS DEL EJERCICIO	14,062	35,303	-21,241	-31%
					<b>PATRIMONIO</b>	<b>24,913</b>	<b>132,470</b>	<b>-107,557</b>	<b>-155%</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>235,665</b>	<b>166,053</b>	<b>69,612</b>	<b>100%</b>	<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>235,665</b>	<b>166,053</b>	<b>69,612</b>	<b>100%</b>

**TRADE SOLUTIONS S.A.C**  
**Estado de Resultados**  
**Por el periodo terminado al 31 de Diciembre del 2018**  
 (expresado en Nuevos Soles)

	Al 31/12/2018	Al 31/12/2017	Diferencia	%
VENTAS	331,228	958,690	-627,462	100%
COSTO DE VENTAS	99,368	335,542	-236,173	38%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>231,860</b>	<b>623,149</b>	<b>-391,289</b>	<b>62%</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	35,795	108,557	-72,762	12%
GASTOS DE VENTAS	166,751	460,857	-294,106	47%
OTROS INGRESOS	92	37	55	0%
OTROS GASTOS				
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>29,406</b>	<b>53,772</b>	<b>-24,366</b>	<b>4%</b>
INGRESOS FINANCIEROS	706	275	431	0%
GASTOS FINANCIEROS	10,166	3,972	6,194	-1%
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS</b>	<b>19,946</b>	<b>50,075</b>	<b>-30,129</b>	<b>0</b>
IMPUESTO A LA RENTA	5,884	14,772	-8,888	1%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>14,062</b>	<b>35,303</b>	<b>-21,241</b>	<b>3%</b>



## APÉNDICE F: Análisis de los Ratios Financieros.

	2018	2017
<b>A. Indices de liquidez</b>		
<b>1. Razón de Liquidez General</b>		
Activo Corriente/Pasivo Corriente	138,189/210,752 <b>0.66</b>	159,699/33,583 <b>4.76</b>
<b>2. Prueba Acida</b>		
(Activo Corriente - Existencias)/Pasivo Corriente	(138,189-0)/210,752 <b>0.66</b>	(159,699-0)/33,583 <b>4.76</b>
<b>3. Razón de Liquidez absoluta</b>		
(Efectivo y equivalente de efectivo )/Pasivo Corriente	(44,087)/210,752 <b>0.21</b>	(22,754)/33,583 <b>0.68</b>
<b>4. Capital de trabajo</b>		
Activo Corriente - Pasivo Corriente	138,189 - 210,752 <b>-72,563.00</b>	159,699 - 33,583 <b>126,116.00</b>
<b>B. Indices de Gestión</b>		
<b>1. Rotación del Activo Total</b>		
Ventas/Activos Totales	331,228/235,655 <b>1.41</b>	958,690/166,053 <b>5.77</b>
<b>2. Rotación de Cuentas por cobrar comerciales</b>		
Ventas/Ctas. Por cobrar comerciales	331,338/82,683 <b>4.01</b>	958,690/136,369 <b>7.03</b>
<b>3. Plazo Promedio de cobranza</b>		
Rotación de cartera = Ctas por cobrar Comerciales x 360/ventas netas	82,683 x 360/331,228 <b>89.87</b>	136,369 x 360/958,690 <b>51.21</b>
<b>C. Indices de Solvencia</b>		
<b>1. Razón de endeudamiento a corto plazo</b>		
Pasivos Corrientes/Patrimonio Neto	210,752/24,913 <b>846%</b>	22,583/132,470 <b>25%</b>
<b>2. Razón de endeudamiento a largo plazo</b>		
Pasivos No Corrientes/Patrimonio Neto	0/24,913 <b>-</b>	0/132,470 <b>-</b>
<b>3. Razón de endeudamiento Total</b>		
Pasivos Totales/Patrimonio Neto	210,752/24,913 <b>846%</b>	33,583/132,470 <b>25%</b>
<b>4. Razón de endeudamiento de los Activos Totales (o Apalancamiento Financiero)</b>		
Pasivos Totales/Activos Totales	210,752/235,665 <b>89%</b>	33,583/166,053 <b>20%</b>
<b>5. Razón de Solvencia General (o Autonomía Financiera)</b>		
Activos Totales/Pasivos Totales	235,665/210,752 <b>112%</b>	166,053/33,583 <b>494%</b>

**D. Índices de Rentabilidad****1. Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)**

Utilidad Neta/Patrimonio	14,062/24,913	35,303/132,470
	<b>56%</b>	<b>27%</b>

**2. Rendimiento sobre la inversión (ROA)**

Utilidad Neta/Activo total	14,062/235,665	35,303/166,053
	<b>6%</b>	<b>21%</b>

**3. Utilidad del Activo**

Utilidad Antes de Intereses e impuestos/Activo No Cte	19,946/97,476	50,075/6,354
	<b>0.20</b>	<b>7.88</b>

**4. Margen Bruto**

Ventas - Costos de ventas/ventas	(331,228 - 99,368)/331,228	(958,690-335,542)/958,690
	<b>70%</b>	<b>65%</b>

**5. Margen Neto**

Utilidad neta/ventas netas	14,062/331,228	35,303/958,690
	<b>4%</b>	<b>4%</b>

Interpretación:

**A. Índices de Liquidez**

**A.1 Razón de Liquidez General;** Por cada nuevo sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de S/0.66. En el año anterior el índice fue de S/4.76, en consecuencia, el indicador financiero ha experimentado una baja de S/4.10.

**A.2 Prueba Acida;** Por cada nuevo sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de S/0.66. En el año anterior el índice fue de S/4.76, en consecuencia, el indicador financiero ha experimentado una baja de S/4.10.

**A.3 Razón de Liquidez Absoluta;** El ratio significa que por cada nuevo sol que la empresa debe pagar en el plazo inmediato, dispone de tan solo S/0.21. En el año inmediato anterior el índice fue S/0.68, consecuentemente en el último año experimento una disminución de S/0.47.

**A.4 Capital de Trabajo;** La empresa no está en condiciones de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, habiendo una pérdida de S/72,563. Y en el año anterior la

empresa pudo hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, el exceso fue por S/126,116

## **B. Índices de Gestión**

**B.1 Rotación del Activo Total;** Por el uso de cada Nuevo sol de activo fijo se vendió S/1.41 Anuales. En el año anterior fue de S/5.77. Un mayor índice significa que la empresa está utilizando mejor sus activos fijos en conclusión, se ha disminuido en S/4.36 respecto del ejercicio inmediato anterior.

**B.2 Rotación de Cuentas por cobrar comerciales y Plazo Promedio de cobranza;** 4.01 es el número de veces que el saldo de cuentas por cobrar fue liquidado durante el año; quiere decir que la empresa recupera los créditos otorgados cada 90 días. Y para el año anterior fue de 7.03 el número de veces que el saldo de cuentas por cobrar fue liquidado, en conclusión, la empresa recupero los créditos otorgados cada 51 días.

## **C. Índices de Solvencia**

**C.1 Razón de endeudamiento a corto plazo;** Las deudas a corto plazo comprometen el 846% del patrimonio neto. El año anterior el 25%.

**C.2 Razón de endeudamiento total;** Por cada nuevo sol de deuda total la empresa está comprometiendo S/8.46. Para la empresa la razón en el año anterior fue de S/0.25.

**C.3 Razón de endeudamiento de los Activos Totales (o Apalancamiento Financiero);** La empresa ha financiado sus activos con 89% de capital de terceros y 11% con capital propio. En el ejercicio económico anterior 20% y 80% respectivamente. Si el parámetro de endeudamiento fijado por la empresa hubiese sido 50% como se sugiere, queda claro que la empresa ha sobre pasado el límite en 39%.

**C.4 Razón de solvencia General (o Autonomía Financiera);** Por cada Nuevo sol de deuda, la empresa cuenta con un respaldo de S/1.12. En el año anterior S/4.94.

## **D. Índices de Rentabilidad**

**D.1 Rendimiento sobre el patrimonio (ROE);** Por cada Nuevo Sol de patrimonio neto la empresa ha obtenido S/0.56 céntimos de utilidad. En cuanto al anterior se obtuvo una utilidad de S/0.27 céntimos.

**D.2 Rendimiento sobre la inversión (ROA);** Por cada sol invertido en activos, la empresa obtuvo S/0.06 de Nuevo Sol de utilidad neta; el año anterior S/0.21, lo cual indica que el resultado bajo para este año.

**D.3 Utilidad del Activo;** Por cada Nuevo Sol invertido en activos fijos, la empresa ha obtenido S/0.20 de utilidad antes de impuestos (en el año anterior S/7.88); en consecuencia en el lapso de un ejercicio económico se ha experimentado una disminución en el rendimiento de S/7.68 céntimos por cada Nuevo sol invertido.

**D.4 Margen Bruto;** Por cada Nuevo sol de ventas netas, la empresa obtiene una ganancia bruta de S/ 0.70 céntimos de Nuevo Sol; o que el porcentaje de utilidad bruta sobre las ventas netas es 70% (en el año anterior 65%). Para la empresa en tanto el porcentaje resulte mayor es mejor, situación que respecto al año anterior mejoro en 5%.

**D.5 Margen Neto;** Por cada Nuevo Sol de ventas netas, la utilidad, después de deducir las participaciones e impuestos es de S/0.04 céntimos, que es lo mismo decir que la utilidad obtenida es 4% de las ventas netas (el año anterior 4%) se mantiene la utilidad.