

DEDICATORIA

A Dios por la bendición y la fortaleza que me da cada instante de mi vida,

A mi madre que es el impulso para alcanzar mis metas

A mi abuela que con su apoyo incondicional logró que alcanzara cada triunfo en mi vida.

A mis tíos que incondicionalmente me brindaron su apoyo en todo momento.

A mi abuelo que guía mis pasos desde el cielo.

AGRADECIMIENTO

A cada docente que hicieron de mi vida un camino de éxito, fortaleciendo mi vocación con sabiduría y enseñanza.

A la empresa Maquisertec S.R.L. que me abrió las puertas de su institución para poder realizar la investigación correspondiente

RESUMEN

El principal objetivo del trabajo de investigación fue determinar de qué manera la gestión financiera influye en la rentabilidad en la empresa “Maquisertec S.R.L.” 2010-2014. Es por ello que se estableció la siguiente hipótesis: La gestión financiera influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.

El trabajo pertenece a una investigación aplicada ya que buscó confrontar la teoría con la realidad, correlacional, el trabajo se realizó sobre hechos reales, analizando la relación y evaluando la similitud de las dos variables de estudio: gestión financiera y rentabilidad.

Para tal propósito se consideró la información obtenida a través de la aplicación de Análisis de Contenido, con su respectiva Guía de Análisis Documental, la cual se efectuó a los Estados Financieros de la empresa “Maquisertec S.R.L”, periodo 2010 – 2014. Los datos recopilados se analizaron.

Una vez concluida la fase de análisis e interpretación de los resultados se determinó que: La Gestión Financiera influyen significativamente en la rentabilidad de la empresa “Maquisertec S.R.L.”, periodo: 2010 - 2014.

ABSTRACT

The main objective of the research was to determine how financial management influences profitability in the company "Maquisertec SRL" 2010-2014. That is why we established the following hypothesis: The financial management significantly influences the profitability Maquisertec SRL

The work belongs to applied research as it sought to confront theory with reality, correlational, since the study led to work on real facts, analyzing the relationship and assessing the similarity of the two study variables: financial management and profitability.

For this purpose the information obtained through the application of content analysis, with their respective guide document analysis, which was made to the financial statements of the company "Maquisertec SRL" considered period 2010 - 2014. The data collected They were analyzed.

After the phase of analysis and interpretation of the results it was determined that: Financial Management significantly influence the profitability of the company "Maquisertec SRL", period: 2010-2014.

INTRODUCCIÓN

La rentabilidad, se ha convertido en el factor clave en la generación de los resultados con los capitales o medios invertidos, en las últimas décadas, se considera el indicador financiero más habitual al momento de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Es de esa manera que posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, cómo la empresa distribuye sus elementos (sus activos, pasivos y patrimonio), asimismo cual es la influencia de cada rubro contable para lograr una eficacia en la estrategia implantada, y por lo tanto efectuar comparaciones periódicas.

Una rentabilidad adecuada permite retribuir, según mercado y riesgo, a los accionistas y atender el crecimiento interno necesario para mantener, consolidar o mejorar esa posición competitiva de la empresa.

En el estudio de los rendimientos entre empresas se han venido considerando diferentes unidades de análisis, es así como se ha ido observando que existen diversos motivos por los cuales las empresas obtienen resultados positivos o negativos periódicamente.

En este sentido, el presente trabajo de investigación se realiza con el propósito de determinar como la gestión financiera influye en la rentabilidad de la empresa "Maquisertec S.R.L." 2010-2014. El estudio nace como la oportunidad de analizar

la documentación referente a las actividades que realiza la empresa Maquisertec S.R.L., dedicada al sector de otros tipos de venta al por menor, que tuvo como finalidad evaluar la gestión financiera en función a su influencia con la rentabilidad durante los últimos cinco años (2010-2014), los cuales permitieron examinar aumentos y disminuciones de en la rentabilidad durante dichos periodos, detectando de esta manera los factores primordiales que incurren directamente sobre los mismos, esperando lograr que según el presente estudio la empresa optimice el funcionamiento de sus actividades.

El trabajo en mención consta de los siguientes siete capítulos:

- Aspectos Generales, se describirá la realidad de la problemática, formulación General y específica, así como los objetivos e Hipótesis generales y específicas. También la justificación e importancia del trabajo de investigación.
- Capítulo I.-Marco Teórico, se detallarán los antecedentes de la investigación, los cuales son estudios de diversos investigadores relacionados al trabajo de investigación que se efectuará, así mismo, incluyendo bases teóricas de distintos autores, leyes, entre otros enlazados con los indicadores principales que se investigarán en el presente trabajo, y por último las definiciones de términos básicos.

- Capítulo II- Generalidades de la institución, el cual incluye la creación, organización, filosofía. También se detallara el estado de situación financiera y el de Resultados, así como los ratios desarrollados e interpretados.
- Capítulo III- Gestión financiera, donde se describirá todos los indicadores pertenecientes a esta variable, según diferentes autores.
- Capítulo IV- Rentabilidad, donde se detallará todos los indicadores pertenecientes a esta variable, según diferentes autores.
- Capítulo V-Marco Metodológico, donde se desarrolla el tipo, diseño de investigación, población y muestra seleccionada para el trabajo de investigación, instrumentos de investigación y procesamiento de datos
- Capítulo VI- Análisis e Interpretación de Resultados, en dicho capítulo se interpretarán las tablas de cada indicador.
- Capítulo VII-Comprobación de Hipótesis, se dará la contratación de hipótesis de investigación, ayudando a verificar las hipótesis planteadas en el capítulo I.

Asimismo, se brindará conclusiones y sugerencias al concluir el mencionado trabajo de investigación

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
RESUMEN.....	III
ABSTRACT.....	IV
INTRODUCCIÓN.....	V
_Toc435808909	
ASPECTOS GENERALES.....	1
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción del problema	1
1.2. Formulación del problema.....	2
1.2.1. Problema general	2
1.2.2. Problemas Específicos.....	2
2. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION	3
2.1. Justificación.....	3
2.2. Importancia.....	3
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....	4
3.1. Objetivo General.....	4
3.2. Objetivos Específicos.....	4
4. HIPOTESIS	5
4.1. Hipótesis General	5
4.2. Hipótesis Especificas	5
1.1. Antecedentes del estudio	6
1.2. Bases teóricas.....	7

1.2.1.	Gestión Financiera	7
1.2.2.	Rentabilidad.....	32
1.3.	Definición de concepto.....	42
CAPITULO II: GENERALIDADES DE LA EMPRESA.....		47
2.1.	Creación.....	47
2.2.	Organización (organigrama de la institución y área)	47
2.3.	Filosofía (misión y visión)	47
2.4.	Análisis FODA.....	48
2.5.	Estados financieros de la empresa	49
2.6.	Indicadores Financieros.....	52
2.6.1.	Gestión Financiera	52
2.6.2.	Rentabilidad.....	58
CAPITULO III: GESTION FINANCIERA		63
3.1.	Índice de liquidez	63
3.2.	Índice de gestión.....	71
3.3.	Índice de solvencia	84
CAPITULO IV: RENTABILIDAD.....		91
4.1.	Índice de rentabilidad	91
CAPITULO V: MARCO METODOLOGICO		102
5.1.	Tipo de investigación	102
5.2.	Nivel de investigación	102
5.3.	Diseño de investigación.....	103
5.4.	Población y muestra del estudio.....	103
5.4.1.	Población	103
5.5.	Instrumentos de investigación	103
5.5.1.	Instrumentos.....	103

5.6.	Ámbito de la investigación.....	104
5.7.	Técnica de procesamiento de datos	104
CAPITULO VI: ANALISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS		106
6.1	Gestión Financiera	106
6.1.1	Liquidez General.....	106
6.1.2	Rotación de las cuentas por cobrar.....	107
6.1.3	Endeudamiento del activo total.....	108
6.2	Rentabilidad	109
6.2.1	Rentabilidad sobre el patrimonio	109
CAPITULO VII: COMPROBACION DE HIPOTESIS		111
7.1	HIPÓTESIS GENERAL	111
7.2	Hipótesis Específicas	112
7.2.1	Primera Hipótesis Específicas	112
7.2.2	Segunda Hipótesis Específicas	113
7.2.3	Tercera Hipótesis Específicas	114
7.2.4	Cuarta Hipótesis Específicas	115
CONCLUSIONES.....		117
SUGERENCIAS		119
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS		121
ANEXOS.....		124

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA MAQUISETEC S.R.L.	47
TABLA 2: ESTADO DE SITUACIÓN DE LA EMPRESA	49
TABLA 3: ESTADO DE RESULTADOS	51
TABLA 4: LIQUIDEZ GENERAL	52
TABLA 5: PRUEBA ÁCIDA	53
TABLA 6: RAZÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	53
TABLA 7: ROTACIÓN DE EXISTENCIAS	54
TABLA 8: PLAZO PROMEDIO DE INMOVILIZACIÓN DE EXISTENCIAS	54
TABLA 9: ROTACIÓN DE INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	55
TABLA 10: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	56
TABLA 11: ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	56
TABLA 12: ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	57
TABLA 13: ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL A LARGO PLAZO	58
TABLA 14: RENTABILIDAD PATRIMONIAL	58
TABLA 15: RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN	59
TABLA 16: UTILIDAD DEL ACTIVO	60
TABLA 17: UTILIDAD DE VENTAS	60
TABLA 18: MARGEN BRUTO	61
TABLA 19: MARGEN NETO	62
TABLA 20: POBLACIÓN DE EMPLEADOS QUE INTERVIENEN EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA MAQUISETEC S.R.L	103
TABLA 21: LIQUIDEZ 2010-2014	106
TABLA 22: ÍNDICE DE LIQUIDEZ	106
TABLA 23: ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR 2010-2014	107
TABLA 24: ÍNDICE DE GESTIÓN	107
TABLA 25: ENDEUDAMIENTO DEL A.TOTAL 2010-2014	108
TABLA 26: ÍNDICE DE SOLVENCIA	108
TABLA 27: RENTABILIDAD PATRIMONIAL 2010-2014	109

TABLA 28: ÍNDICE DE RENTABILIDAD	109
TABLA 29: VARIABLE "GESTIÓN FINANCIERA Y RENTABILIDAD"	111
TABLA 30: LIQUIDEZ GENERAL	113
TABLA 31: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	114
TABLA 32: ENDEUDAMIENTO DE ACTIVO TOTAL	115
TABLA 33: RENTABILIDAD PATRIMONIAL	116

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: FODA DE LA EMPRESA MAQUISERTEC S.R.L	48
FIGURA 2: LIQUIDEZ GENERAL.....	131
FIGURA 3: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.....	132
FIGURA 4: ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO TOTAL.....	133
FIGURA 5: RENTABILIDAD PATRIMONIAL.....	134

ASPECTOS GENERALES

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

En el mundo actual donde las empresas buscan mantenerse a flote en un mercado eminentemente capitalista, se hace imprescindible trazar estrategias que aboguen por el desarrollo de las grandes, medianas y pequeñas empresas, y de acuerdo a las necesidades que pudiese existir en una organización, en cuanto a una adecuada Gestión Financiera, esto debido a diferentes factores como la falta de colaboración del gerente porque no cuentan con la predisposición de tiempo y también consecuencia de no contar con las principales fuentes de financiamiento para desarrollar las actividades a las cuales se dedica. Una de las causas de una inadecuada gestión financiera es que la empresa no realiza planes estratégicos a largo plazo, lo que provocara que la empresa fracase; otra causa es que no hay estrategias en los recursos humanos y gestión de talento lo cual causará que no hayan profesionales que puedan solucionar los diferentes problemas que se presenten en la empresa como por ejemplo llevar una adecuada contabilidad y por ultimo otra causa sería que muchas empresas dejan que sus productos y servicios se estanquen; provocando que sean superados por soluciones por empresas más innovadoras.

Por consiguiente se presentan algunas de las características más resaltantes a mencionar:

- El riesgo de pérdida de liquidez provocado por la inadecuada recuperación de cartera.
- Clientes insatisfechos por no tener un personal operativo capacitado debido que no existen muchos recursos financieros para poder contratar un asesor que oriente el adecuado manejo de la empresa.
- La falta de equipamiento tecnológico provoca el retraso de los tramites, llevando a una desconfianza de los clientes lo cual conlleva a la pérdida de los mismos.
- Un adecuado planeamiento es necesario para dar continuidad a las operaciones de una organización; decidiendo cuanto y como será financiada la necesidad de los fondos.

La mala Gestión Financiera dentro de la institución provocará el bajo rendimiento de la empresa imposibilitando un mejor control de liquidez, permitiendo si existe o no un crecimiento razonable de la rentabilidad.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo influye la gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.?

1.2.2. Problemas Específicos

A. ¿En qué nivel de índice de liquidez se encuentra la empresa Maquisertec S.R.L.?

- B. ¿En qué nivel de índice de gestión se encuentra la empresa Maquisertec S.R.L.?
- C. ¿En qué nivel de índice de solvencia se encuentra la empresa Maquisertec S.R.L.?
- D. ¿En qué nivel de rentabilidad se encuentra la empresa Maquisertec S.R.L.?

2. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION

2.1. Justificación

El presente trabajo justifica el desarrollo de cómo la empresa MAQUISERTEC SRL no ha venido reflejando un crecimiento económico desde inicios de actividad, al no aplicar capacitaciones y desconociendo la manera de cómo llegar a cubrir las necesidades y requerimientos de su empresa, por tal motivo se ha visto la urgente necesidad de buscar nuevas estrategias de gestión para poder hacer crecer a la entidad.

Asimismo en el caso de la empresa objeto de estudio se pretende analizar su liquidez, gestión, endeudamiento dentro del periodo a estudiar considerando que una adecuada gestión financiera repercute positivamente en su situación económica financiera permitiendo evitar la falta de liquidez, evitar contingencias tributarias entre otros y de esta manera poder cumplir con sus obligaciones.

2.2. Importancia

La importancia de esta investigación es poner en conocimiento a todo el personal de la entidad, lo que se llevará a cabo para una mejora en los próximos años de la gestión financiera para la empresa, permitiendo

alcanzar los objetivos de la entidad y por ende lograr la satisfacción de los clientes, optando por analizar nuevas estrategias aplicando indicadores de rentabilidad y gestión financiera, donde podremos observar el crecimiento de la empresa, siendo Maquisertec S.R.L. el principal beneficiario.

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

3.1. Objetivo General

Determinar cómo la gestión financiera influye en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L. para poder medir la estabilidad económica-financiera durante los periodos ya mencionados

3.2. Objetivos Específicos

- A. Determinar el nivel de índice de liquidez en la empresa Maquisertec S.R.L. para tomar adecuadas decisiones en el corto plazo y establecer estrategias para que la institución pueda hacer frente a sus obligaciones.
- B. Determinar el nivel de índice de gestión de la empresa Maquisertec S.R.L. para evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual está utilizando sus recursos disponibles.
- C. Determinar el nivel de índice de solvencia de la empresa Maquisertec S.R.L. para determinar la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- D. Determinar el nivel de rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L. para evaluar los resultados económicos de actividad de la empresa.

4. HIPOTESIS

4.1. Hipótesis General

La gestión financiera influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.

4.2. Hipótesis Especificas

- A. El índice de liquidez de la empresa Maquisertec S.R.L., es baja.
- B. El índice de gestión de la empresa Maquisertec SRL, es baja.
- C. El índice de solvencia de la empresa Maquisertec S.R.L., es baja.
- D. La rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L, es baja

CAPITULO I: MARCO TEORICO

1.1. Antecedentes del estudio

Con la finalidad de obtener información sobre la Gestión financiera y su rentabilidad, se ha recurrido a fuentes bibliográficas, como libros, tesis, e internet, mediante ello poder alcanzar un conocimiento sobre el problema motivo de estudio.

En el trabajo de graduación previo a la obtención del título de ingeniera en gestión financiera, la autora María Hortensia Moyolema Muyulema realiza la investigación denominada “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y Credito kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010”. La metodología aplicada fue explicativo, método deductivo. Ha llegado a las conclusiones como:

- Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse.
- Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financiero por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras.

Por otro lado Zambrano Calle, Abraham José (2005) Tesis: "La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003"; presentada para optar el Grado Académico de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En dicho trabajo se analiza la gestión financiera y su contribución en el desarrollo de las PYMES.

Morales A.G (2006) manifiesta que la Administración financiera o conocida también como gestión financiera intrínsecamente está presentes en los conceptos de valor, tiempo del dinero, el riesgo, el incremento en la toma de decisiones o el análisis de la rentabilidad financiera.

Según Castro (2008) manifiesta que la rentabilidad permite analizar y evaluar las ganancias de la empresa respecto a un nivel dado de la inversión de los dueños.

Conclusión: La Gestión financiera consiste en maximizar el patrimonio de los accionistas de una empresa a través de una correcta consecución de manejo y aplicación de los mismos lo cual incrementaría su rentabilidad.

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Gestión Financiera

1.2.1.1. Teoría

Trata de lograr la maximización de la riqueza de los accionistas por medio de actividades cotidianas, como la administración de créditos y los inventarios mediante decisiones a un plazo largo relacionando con la obtención de fondos. (Leon, 1999)

Por otro lado (Alfaraz, 2006) define la gestión financiera como un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la

realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: la generación de recursos, incluyendo los aportados por los asociados; y en segundo lugar, la eficiencia y eficacia o esfuerzos y exigencias en el control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo.

Las organizaciones actúan en un medio complejo donde están sometidas a los continuos cambios y a la volatilidad de los mercados, lo que exige mayores niveles de eficacia, eficiencia y efectividad en el manejo de los negocios. De esta manera, se pueden lograr mayores estándares de rentabilidad y encontrar nuevas formas para garantizar el éxito.

Sin embargo para (Camacho y López, 2007) la gestión financiera es aquella disciplina que se ocupa de determinar el valor y tomar decisiones. La función primordial de las finanzas es asignar recursos, lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos.

La gestión financiera se interesa en la adquisición, financiamiento y administración de activos con alguna meta global en mente. La gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización, incluyendo su logro, utilización y control. La gestión financiera es la que convierte a la misión y visión en operaciones monetarias.

La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas a:

- La definición de los requerimientos de recursos financieros, que incluye el planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los

recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación externa.

- La obtención de la financiación más conveniente, desde el punto de vista de costos, plazos, aspectos fiscales y estructura financiera de la organización.
- La adecuada utilización de los recursos financieros en términos de equilibrio, eficiencia y rentabilidad.
- El estudio de la información financiera para conocer la situación financiera de la organización.
- El estudio de la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

Gestionar los recursos financieros significa aplicarlos con eficacia en oportunidades de negocios, que maximicen los resultados de rentabilidad y valor de la empresa. Para gestionar eficazmente estos recursos, el empresario deberá disponer de información real y contar con la capacidad de análisis para tomar la decisión correcta. Entre otras informaciones que el empresario deberá disponer para una correcta toma de decisiones tenemos:

- Cálculo de los costos.
- Cálculo del precio de venta.
- Cálculo del punto de equilibrio.
- Flujo de caja. Elaboración de presupuestos.
- Análisis financieros.

1.2.1.2. Indicadores financieros

La información contenida en los estados financieros es de mucha importancia para los accionistas, acreedores y la propia administración de la empresa, que necesitan tener medidas relativas de la eficiencia operativa de la empresa. Así por ejemplo a los accionistas actuales les interesa los niveles de riesgo y rendimiento actual y futuro de la empresa; a los acreedores de la empresa les interesa sobre todo la liquidez a corto plazo de la empresa y su capacidad para hacer pagos de interés y del capital, sin dejar de lado la rentabilidad de la empresa; la administración se preocupa por todos los aspectos de la situación financiera de la empresa y trata de producir indicadores financieros que sean considerados como favorables tanto para los propietarios como para los acreedores, además de usar los indicadores financieros para supervisar el desempeño de la empresa de un periodo a otro.

El análisis de indicadores financieros implica métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. Las fuentes básicas de datos para el análisis de indicadores financieros son el balance general y el estado de resultados. (Lawrence, 2003)

1.2.1.3. Importancia de la gestión financiera

La importancia de la gestión financiera es evidente al enfrentar y resolver el dilema Liquidez - Rentabilidad, para proveer los recursos necesarios en la oportunidad precisa; con la toma de decisiones más eficiente de dicha gestión y para que se aseguren los retornos financieros que permitan el desarrollo de la empresa. (Van Horne, 2007)

La gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y eficiencia operacional, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. En las organizaciones, la gestión financiera está estrechamente ligada a las definiciones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos; enfocándose en dos factores primordiales, como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza.

Para lograr estas metas, una herramienta eficaz para la gestión financiera es el control de gestión, que garantiza en un alto grado la consecución de los objetivos fijados por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero (Córdoba Padilla, 2007).

1.2.1.4. El papel de la gestión financiera

La gestión financiera es el área de la administración que tiene que ver con los recursos financieros de la empresa y se centra en dos aspectos importantes como son, la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la administración financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo (Córdoba Padilla, 2007).

Las organizaciones deben tener presente la visualización de cómo obtener fondos provenientes de diversas fuentes: inversionistas que compran acciones, bonos y papeles comerciales, entre otros; acreedores que le otorgan créditos y utilidades acumuladas en ejercicios fiscales anteriores. Estos fondos tienen diversos usos como:

- En activos fijos para la producción de bienes y servicios.
- En inventarios para garantizar la producción y las ventas.
- Otros en cuentas por cobrar y en cajas o en valores negociables, para asegurar las transacciones y la liquidez necesaria.

Los fondos de la firma son estáticos, en un momento dado, aunque el conjunto cambie con el tiempo (flujos de fondos). En estos casos, los fondos de la firma fluyen de manera continua a través de toda la organización.

La gestión financiera es la encargada que los fondos de la organización se manejen de acuerdo con algún plan preestablecido, lo que implica:

- Determinar el monto apropiado de fondos que debe manejar la organización (su tamaño y su crecimiento).
- Definir el destino de los fondos hacia activos específicos de manera eficiente.
- Obtener fondos en las mejores condiciones posibles, determinando la composición de los pasivos.

La combinación de factores tales como la competencia creciente, la variación en el precio de los bienes y servicios, la explosión tecnológica, la preocupación nacional, los problemas del medio ambiente, la sociedad, las regulaciones gubernamentales y las operaciones internacionales, ligan a la gestión financiera con los aspectos de la dirección general, y a su vez, estos factores han exigido a las empresas un grado de flexibilidad.

1.2.1.5. Herramienta financiera

En la gestión financiera de las organizaciones se requiere el uso de algunas herramientas para poder llevar correctamente la administración de los negocios o recursos económicos. Estas herramientas son aplicables en las operaciones comerciales, industriales y de servicios, entre otros; y se llevan a cabo e inclusive en nuestra actividad personal. (Groppelli, 2000)

Estas ofrecen estructura, información y recursos para sus decisiones relacionadas con el dinero y de esta manera reducir el temor a la incertidumbre financiera y aumentar la capacidad de tomar decisiones, en lugar de tener que reaccionar continuamente ante las crisis.

1.2.1.6. Información financiera

La información financiera es la que produce la contabilidad, indispensable para la administración y el desarrollo de las empresas, y por lo tanto, es procesada y concentrada para uso de la gerencia y personas que trabajan en la empresa. La necesidad de esta información hace que se produzcan los estados financieros. La información financiera se ha convertido en un conjunto integrado de estados financieros y notas para expresar, cuál es la situación financiera, resultado de operaciones y cambios en la situación financiera de una empresa (Groppelli, 2000).

La información financiera es de gran importancia porque a través de ella, los usuarios pueden establecer sus conclusiones sobre el desempeño financiero de la entidad. Por medio de esta información y otros elementos de juicio, el usuario podrá evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

1.2.1.7. Funciones del gerente financiero

El Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, IMEF, establece como funciones para el ejecutivo de finanzas lo siguiente: “Es el principal responsable de la administración de los recursos financieros de la empresa, y por lo tanto, miembro del grupo de dirección general de la misma y como tal, participa en la definición de objetivos y políticas generales de la empresa, a fin de lograr que la asignación de los recursos sea en aquellos proyectos o segmentos de la misma (productos y mercados) que ofrezcan la mejor mezcla de rendimiento y liquidez, promoviendo el uso eficiente de estos recursos para mantener su productividad”.

El gerente financiero hace parte de la dirección administrativa de las organizaciones, en la que interactúa para que funcione de manera eficiente. Este a su vez trata de crear planes financieros para que la empresa obtenga los recursos financieros y lograr así, que pueda funcionar y en el tiempo, expandir todas sus actividades. (Córdoba Padilla, 2007)

Al gerente financiero le incumbe:

(Zans)

- La obtención de fondos en términos más favorables posibles.
- La asignación eficiente de fondos dentro de la organización.

Estas funciones se ejercen con el objetivo de maximizar el capital de los accionistas, donde la primera es la determinación del monto total de fondos que emplee la organización. El gerente financiero usa en la asignación y obtención de fondos, herramientas de análisis, planeación y control. Debe planear con el fin de obtener y asignar los fondos de manera eficiente, proyectar fondos de flujo

de caja y determinar el efecto más probable de esos flujos sobre la situación financiera de la firma. Sobre la base de estas proyecciones planea para tener una liquidez adecuada.

Deben establecer ciertas normas con el fin de controlar el desempeño de sus funciones, que se usan para comparar el desempeño real con el desempeño planeado. El gerente financiero se ocupa de:

- La gestión de los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de máquinas y equipos, y pago de salarios, entre otros.
- Invertir los recursos financieros excedentes en operaciones como: inversiones en el mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos u otros bienes para la empresa.
- Manejar de forma adecuada la elección de productos y de los mercados de la empresa.
- Responsabilizarse de la obtención y producción de calidad a bajo costo y de manera eficiente.
- Tener como meta planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización.

Las tres funciones primarias del administrador financiero son:

- Análisis y planeación de actividades financieras y transformación de datos de finanzas para: 1) Vigilar la posición financiera de la empresa. 2) Evaluar la necesidad de incrementar la capacidad productiva. 3) Determinar el financiamiento adicional que se requiere.
- Determinación de los activos de la empresa para determinar y establecer: 1) El importe monetario del activo

fijo y circulante. 2) Tipo de activos que se señalan en el balance general de la empresa.

- Manejo de la estructura financiera de la empresa para determinar: 1) La composición adecuada de financiamiento a corto y largo plazo. 2) Las mejores fuentes de financiamiento a corto o largo plazo para la organización. •

1.2.1.8. Objetivo financiero

“Tradicionalmente se ha venido considerando como objetivo de la empresa la maximización del beneficio. Sin embargo, este objetivo se ha criticado mucho; actualmente se defiende la existencia de un conjunto de objetivos, consecuencia de un proceso de negociación entre los distintos participantes de la empresa que de un modo u otro esperan algo de ella” (Córdoba Padilla, 2007)

Cuatro son los objetivos fundamentales de toda organización:

- Maximizar la rentabilidad de la inversión.
- Generar mayor valor agregado por empleado.
- Elevar el nivel de satisfacción para los clientes y consumidores.
- Incrementar la participación en el mercado.

El primer objetivo, de elevar al máximo la rentabilidad de la inversión en la organización, está ligado al cumplimiento de los otros tres; teniendo en primer orden el generar mayor valor agregado, lo que implicará mejorar la satisfacción de los consumidores y por lo tanto, mayor participación en el mercado, y por último, un óptimo nivel de rentabilidad.

A pesar que hoy día se acepta que la empresa deba alcanzar diversos objetivos, la moderna gestión financiera plantea como objetivo prioritario la maximización del valor de mercado de la empresa, desde el punto de vista de sus propietarios o accionistas. Este objetivo, se asume de forma más generalizada debido a que:

- Se puede compatibilizar con el objetivo de máximos beneficios: a mayor beneficio, mayor valor de la empresa.
- Es operativo y sencillo.
- Es único.
- Es un objetivo cuantificable, modelos matemáticos. y por tanto, susceptible de incorporar a modelos matemáticos.

Hay que destacar que este objetivo es idóneo para las grandes empresas que cotizan en bolsa; sin embargo, presentan dificultades operativas al intentar aplicarlo a las pequeñas y medianas empresas.

Respecto a cómo se consigue este objetivo, habría que considerar que la toma de decisiones no se realiza por los propietarios sino por los directivos; sin embargo, existen al menos cuatro motivos por los que la actuación de los directivos tenderá a satisfacer los intereses de los accionistas maximizando el precio de las acciones:

- La existencia de un mercado de trabajo que paga más a aquellos directivos que han conseguido mejores resultados con los precios de sus acciones.
- En las pequeñas, un motivo para que el directivo actúe en interés del accionista, es la amenaza de despido.
- La posibilidad que ante una bajada en los precios de las acciones surja otra empresa que desee adquirirla para cambiar la dirección y mejorar con ello, el valor de la empresa.

- Hay ocasiones en que los directivos son compensados con acciones ante buenos resultados, por lo que son a la vez accionistas, y de esta forma están interesados en que sus acciones valgan lo más posible.

La optimización de la decisión conjunta debe perseguir siempre la maximización del valor de la empresa para sus accionistas, o lo que es lo mismo, la riqueza de estos.

1.2.1.9. Estado de situación Financiera

Es un informe contable que ordena sistemáticamente las cuentas de Activo, pasivo y el Patrimonio y determina la situación financiera de la empresa en un periodo determinado. (Zans, 2010)

En el Estado de situación financiera aparecen las cuentas reales y sus valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro diario y de los libros auxiliares. El mismo que se debe elaborar y presentar al final de cada año es decir cada 31 de diciembre. (Zans, 2010)

El Estado de Situación Financiera está conformado por tres partes que son:

Encabezamiento.- Se escribe el nombre de la empresa como "MAQUISERTEC SRL."

Texto.- Es la parte esencial que presenta las cuentas de Activo, Pasivos, y Patrimonio, distribuidos de tal manera que permitan efectuar un análisis financiero correcto. (Mercedes, 2011)

Firmas de Legalización.- En este consta la firma y rubrica del contador y del gerente o propietario o de la autoridad que le aprueben. (Mercedes, 2011)

El Balance General muestra lo que posee la empresa y la manera en la cual se encuentra.

Los bienes y derechos integran el ACTIVO del balance general, y las deudas forman parte del PASIVO de dicho balance a diferencia entre el activo y las deudas, se la denominan PATRIMONIO o Se expresan en unidades monetarias y está referido a una fecha determinada. (Mercedes, 2011)

Siempre cuadra, ya que el total del activo es siempre igual del pasivo. O la igualdad anterior es consecuencia de que en el pasivo se ha incluido el patrimonio, que es la diferencia entre en total activo y las deudas de la empresa.

El Patrimonio da una idea de lo que se denomina el valor contable de una empresa, ya que refleja la diferencia entre lo que tiene (activo) y lo que debe (deudas). (Mercedes, 2011)

El patrimonio neto está integrado por las aportaciones de los propietarios de la empresa, denominada capital, y por los beneficios generados por ésta no han sido distribuidos, sino que se han reinvertido en la propia empresa.

Los beneficios reinvertidos reciben la denominación de las reservas desde otro punto de vista, el activo refleja las inversiones que han efectuado en la empresa y el pasivo de donde han salido los fondos que han financiados dichas inversiones (Mercedes, 2011).

1.2.1.10. Estado de resultados o estado de ganancias y perdidas

El estado de resultado o estado de ganancias y perdida, muestra como se ha obtenido utilidad o pérdida neta de un empresa durante un periodo contable. Es un documento complementario donde se informa detalladamente y ordenadamente como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable. (Mercedes, 2011)

El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales transitorias de resultados, o sea las cuentas de ingresos, costos y gastos. (Sarmiento, 2001)

1.2.1.11. Características de la información financiera

Las características deseables de la información financiera están relacionadas con:

- La utilidad, ya que su contenido debe ser significativo, relevante, veraz, comparable y oportuno.
- La confiabilidad, siendo consistente, objetiva y verificable.
- La provisionalidad, incluyendo estimaciones para determinar la información, que corresponde a cada período contable.

El contenido de la información financiera debe permitir llegar a un juicio. Para ello, se debe caracterizar por ser imparcial y objetivo, a fin de no influenciar en el lector a cierto punto de vista, respondiendo así a las características de confiabilidad y veracidad.

1.2.1.12. Objetivos de la información financiera

Los estados financieros básicos deben cumplir el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha, y los resultados de sus operaciones y cambios por el período contable terminado.

Por medio de la información financiera, las empresas pueden comunicar su situación y llevar al interesado a fijar cierto punto de vista o una posición. La capacidad de la información financiera es la de transmitir datos que satisfaga el usuario, la cual debe servirles para:

- Tomar decisiones de inversión y crédito.
- Conocer sobre la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos.
- Evaluar el origen, características y rendimiento de los recursos financieros del negocio.
- Conocer sobre el manejo del negocio y evaluar la gestión de la administración.

La información financiera permite al usuario formarse un juicio sobre:

- El nivel de rentabilidad.
- La posición financiera, que incluye su solvencia y liquidez.
- La capacidad financiera de crecimiento.
- El flujo de fondos.

1.2.1.13. Consideraciones sobre rentabilidad, riesgo y liquidez

En la gestión financiera merece especial consideración las concepciones que se tengan sobre rentabilidad, riesgo y liquidez (Córdoba Padilla, 2007).

- Rentabilidad

La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que, la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Es la relación entre los ingresos y los costos.

La rentabilidad puede ser concebida desde los siguientes ámbitos:

- Rentabilidad económica: relacionada con los negocios y corresponde al rendimiento operativo de la empresa. Se mide por la relación entre la utilidad operativa, antes de intereses e impuestos, y el activo o la inversión operativa.
- Rentabilidad financiera: es la rentabilidad del negocio desde el punto de vista del accionista, o sea cuánto se obtiene sobre el capital propio después de descontar el pago de la carga financiera.

Además existen otras medidas de rentabilidad, tales como:

- Rendimiento sobre el patrimonio: que mide el rendimiento obtenido por el accionista sobre su inversión en el capital de la empresa. Se determina mediante la relación entre la utilidad neta, después de impuestos, y el patrimonio promedio.
- Rendimiento sobre la inversión: que mide el rendimiento obtenido por el accionista sobre la inversión total. Se mide por la relación entre la utilidad neta, después de impuestos, y el capital total empleado, incluyendo patrimonio y préstamos.

Medir la rentabilidad en una empresa, no solo se logra mediante el beneficio en relación con las correctas ventas que se han previstos en las metas establecidas por la dirección sino también, en el control de los costos y/o gastos operacionales que tanto se producen en la empresa.

Por lo mismo, para obtener la rentabilidad deseada, tal como se ha fijado en el presupuesto establecido y aprobado por la dirección de la empresa, no solo se deberán llegar a las metas fijadas sino también a conseguir que los gastos fijos y operativos sean apropiados y estrictamente necesarios.

La eficiencia y optimización en la gestión de la empresa constituirá el complemento de la rentabilidad y de los costos, midiendo la gran responsabilidad en la eficiencia de los resultados obtenidos, esto es en la utilización de los recursos, logrando que las operaciones sean bien realizadas, oportunas y que insuman al menor tiempo posible.

- Riesgo: el riesgo es la posibilidad que los resultados reales difieran de los esperados o que algún evento desfavorable ocurra, y se puede clasificar como:
 - o Riesgo operativo: que corresponde al riesgo de no estar en capacidad de cubrir los costos de operación.
 - o Riesgo financiero: que es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos financieros.
 - o Riesgo total: posibilidad que la empresa no pueda cubrir los costos, tanto de operación como financieros.

Otra forma de clasificar el riesgo es:

- Riesgo sistemático: que afecta a los rendimientos de todos los valores de la misma forma. No existe forma alguna para proteger los portafolios de inversiones de este riesgo y es muy útil conocer el grado, en que los rendimientos de un activo se ven afectados por tales factores comunes.
- Riesgo no sistemático: que se deriva de la variabilidad de los rendimientos de los valores no relacionados con movimientos en el rendimiento del mercado como un conjunto. Es posible reducirlo mediante la diversificación.
- Riesgo total: es la suma del riesgo sistemático y el riesgo no sistemático.

1.2.1.14. Ratios financieros

La Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV), ha establecido también son llamados ratios

financieros, definiéndolos como la relación que existe entre las cuentas del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados. A su vez, según el libro de Indicadores Financieros Empresarial, edición 1997, editado por CONASEV los clasifica en:

- Índices de Liquidez.
 - Índices de Gestión.
 - Índices de Solvencia.
 - Índices de Rentabilidad.
- Otros Índices (Gólac, 2008)

1.2.1.15. Importancia de ratios financieros

Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. Por ejemplo, si comparamos el activo corriente con el pasivo corriente, sabremos cuál es la capacidad de pago de la empresa y si es suficiente para responder por las obligaciones contraídas con terceros.

Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo. Fundamentalmente los ratios están divididos en 4 grandes grupos.

- Índice de liquidez. Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo. (Aching Guzmán, 2006)

- Índices de Gestión o actividad. Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.
- Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento. Ratios que relacionan recursos y compromisos
- Índices de Rentabilidad. Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

1.2.1.16. Toma de decisiones

(Mallo Jiménez C. , 1997) La define como:

“La elección que se hace entre una alternativa o varias posibilidades de acción para satisfacer un propósito.”

(Rodríguez Valencia J. , 1999)La define como:

“Es elegir una acción entre varias posibilidades, con el propósito de resolver un problema determinado.”

Como tomar una decisión supone escoger la mejor alternativa de entre las posibles, se necesita información sobre cada una de estas alternativas y sus consecuencias respecto a nuestro objetivo. La importancia de la información en la toma de decisiones queda patente en la definición de decisión propuesta por Forrester, entendiendo por esta "el proceso de transformación de la información en acción". La información es la materia prima, el input de la decisión, y una vez tratada adecuadamente dentro del proceso de la toma de decisión se obtiene como output la acción a ejecutar. La realización de la acción elegida genera nueva información que se integrará a la información existente para servir de base a una nueva decisión origen de una nueva acción y así

sucesivamente. Todo ello debido a una de las características de los sistemas cibernéticos que es la retroalimentación o Feed-back.

1.2.1.17. Importancia de la toma de decisiones administrativas

Según (Menguzzato, 1991)

- La toma de decisiones es parte fundamental de la planeación.
- La toma de decisiones es una responsabilidad básica del administrador.
- La toma de decisiones puede incluir la participación de los colaboradores.
- La toma de decisiones ayuda a la organización a aprender.

1.2.1.18. Estrategias financieras

Para la determinación de estrategias financieras se debe primero que nada identificar las áreas claves que son: el director financiero, la competitividad, la innovación, la financiación y el riesgo financiero, la información financiera y los estados financieros. Se debe definir un objetivo estratégico con el fin que se desea alcanzar.

El criterio de medición para las estrategias se puede hacer en base a resultados. (Menguzzato, 1995)

Las siguientes son las estrategias financieras que sugiero para el éxito:

- Elegir al director financiero en base a una serie de pruebas de aptitud de conocimientos y desempeño para el puesto. • Fomentar la competitividad en la empresa en base a productividad.
- Establecer periodos de innovación por línea o producto, no mayores a un año.
- Llevar a cabo periódicamente la evaluación de opciones de financiación y determinar mensualmente el Costo de Capital Promedio Ponderado.
- Para disminuir el riesgo financiero, se debe de estar diversificando las inversiones periódicamente.
- Llevar a cabo mensualmente un análisis de las razones financieras para de esta manera medir la economía de la empresa.
- De la misma manera, analizar los estados financieros mensualmente.

1.2.1.19. Tipos de decisiones

Todas las decisiones no son iguales ni producen las mismas consecuencias, ni tampoco su adopción es de idéntica relevancia, es por ello que existen distintos tipos de decisiones. Existen varias propuestas para su clasificación destacaremos las más representativas.

Tipología por métodos: Esta clasificación se debe a (Simon, 1977) quien realiza una clasificación basándose en la similitud de los métodos empleados para la toma de decisiones, independientemente de los niveles de decisión. Así distingue una serie continua de decisiones en cuyos extremos están las decisiones programadas y no programadas.

Se entiende por decisiones programadas aquellas que son repetitivas y rutinarias, cuando se ha definido un procedimiento o se ha establecido un criterio (o regla de decisión) que facilita hacerles frente, permitiendo que no sean tratadas de nuevo cada vez que se debe tomar una decisión. Es repetitiva porque el problema ocurre con cierta frecuencia de manera que se idea un procedimiento habitual para solucionarlo, por ejemplo cuánto pagar a un determinado empleado, cuándo formular un pedido a un proveedor concreto etc. (Wihrich y Koontz, 2006)

Lo fundamental en este tipo de decisiones no es la mayor o menor dificultad en decidir sino que se encuentra en la repetitividad y la posibilidad de predecir y analizar sus elementos componentes por muy complejos que resulten éstos. (Simon, 1977)

Las decisiones no programadas son aquellas que resultan nuevas para la empresa, no estructuradas e importantes en sí mismas. No existe ningún método preestablecido para manejar el problema porque este no haya surgido antes o porque su naturaleza o estructura son complejas, o porque es tan importante que merece un tratamiento hecho a medida; por ejemplo la decisión para una empresa de establecer actividades en un nuevo país. También se utiliza para problemas que puedan ocurrir periódicamente pero quizá requiera de enfoques modificados debido a cambios en las condiciones internas o externas. (Wihrich y Koontz, 2006)

Wihrich y Koontz, ponen de manifiesto la relación entre el nivel administrativo dónde se toman las decisiones, la clase de problema al que se enfrentan y el tipo de decisión que es necesario adoptar para hacerle frente. Los directivos de alto nivel se enfrentan a decisiones no programadas, puesto que son problemas sin estructurar y a medida que se desciende en la jerarquía organizacional, más estructurados o comprensibles resultan los problemas y por tanto, más programadas resultarán las decisiones.

Tipología de niveles: Esta clasificación está conectada con el concepto de estructura organizativa y la idea de jerarquía que se deriva de la misma. Las decisiones se clasifican en función de la posición jerárquica o nivel administrativo ocupado por el decisor. Desde este planteamiento distinguiremos:

a. Decisiones estratégicas(o de planificación)

Son decisiones adoptadas por decisores situados en el ápice de la pirámide jerárquica o altos directivos. Estas decisiones se refieren principalmente a las relaciones entre la organización o empresa y su entorno. Son decisiones de una gran trascendencia puesto que definen los fines y objetivos generales que afectan a la totalidad de la organización; a su vez perfilan los planes a largo plazo para lograr esos objetivos. (Toma de decisiones, 2012)

Son decisiones singulares a largo plazo y no repetitivas, por lo que la información es escasa y sus efectos son difícilmente reversibles; los errores en este tipo de decisiones pueden comprometer el desarrollo de la empresa y en determinados casos su supervivencia, por lo que requieren un alto grado de reflexión y juicio. (Simon, 1977)

Son decisiones estratégicas las relativas a dónde se deben localizar las plantas productivas, cuáles deben ser los recursos de capital y qué clase de productos se deben fabricar. (Simon, 1977)

b. Decisiones tácticas o de pilotaje

Son decisiones tomadas por directivos intermedios. Tratan de asignar eficientemente los recursos disponibles para alcanzar los objetivos fijados a nivel estratégico. Estas decisiones pueden ser repetitivas y el grado de repetición es suficiente para confiar en precedentes. Sus consecuencias suelen producirse en un plazo no largo de tiempo y son generalmente reversibles. Los errores no implican sanciones muy fuertes a no ser que se vayan acumulando. Por ejemplo decisiones relacionadas con la disposición de planta, la distribución del presupuesto o la planificación de la producción.

c. Decisiones operativas

Adoptadas por ejecutivos que se sitúan en el nivel más inferior. Son las relacionadas con las actividades corrientes de la empresa. El grado de repetitividad es elevado: se traducen a menudo en rutinas y procedimientos automáticos, por lo que la información necesaria es fácilmente disponible. (Toma de decisiones, 2012)

Los errores se pueden corregir rápidamente ya que el plazo al que afecta es a corto y las sanciones son mínimas. Por ejemplo la asignación de trabajos a trabajadores, determinar el inventario a mantener etc. (Toma de decisiones, 2012)

Por tanto, vemos que existe una correspondencia entre el nivel de responsabilidad o nivel jerárquico al cual se toman los distintos tipos de decisiones enunciados y el nivel de dificultad de dichas decisiones. (Toma de decisiones, 2012)

1.2.2. Rentabilidad

1.2.2.1. Teoría

Merece referir, el análisis de rentabilidad permite relacionar lo que se gana a través del Estado de Resultados, con lo que se precisa para poder desarrollar la actividad empresarial, es un concepto, de rentabilidad, que va totalmente unido a la utilidad empresarial obtenida, ya que la relaciona dicha utilidad con la magnitud que directa o indirectamente lo ha provocado.

A fin de determinar la rentabilidad, se trabaja tanto con la utilidad después de impuestos como, en ocasiones, con la utilidad antes de impuestos, comparándose esa utilidad, con una serie de magnitudes a fin de comprobar cuál ha sido y cuánto asciende la rentabilidad empresarial. (Apaza, 2013).

Asimismo, desde la perspectiva financiera una estrategia de éxito debe lograr, mantener y desarrollar una posición para generar una rentabilidad superior a la normal del mercado. Una estrategia fracasada dará lugar, por el contrario, a una rentabilidad insatisfactoria. Las fuerzas competitivas y la tendencia al equilibrio de la oferta y la demanda en los mercados de productos y servicios propician que la rentabilidad de la empresa converja con la normal del mercado. En este contexto, la rentabilidad normal del mercado, estimada por todas las empresas que operan en él, se refiere a la ofrecida por otras inversiones alternativas a la empresa analizada. (Perez, 2010)

Sin embargo, la definición de rentabilidad necesita tres componentes:

- El beneficio obtenido.
- El monto de capital invertido para obtenerlo.
- El tiempo transcurrido desde que se realizó la inversión.

Mientras tanto (Sánchez, 2002), establece que los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Por otro lado, cuando se habla de rentabilidad es preciso tener en cuenta el análisis de ratios para conocer el comportamiento financiero, pero bajo ninguna premisa son sustitutos de predicciones certeras. La elaboración de ratios es una forma útil de recopilar datos financieros y comparar la evolución de las empresas.

El valor real de los Estados Financieros radica en el hecho de que esos reportes pueden usarse como una referencia válida para ayudar a predecir las utilidades y los dividendos futuros de la empresa. (Chu, 2012).

Por otro lado (Aching Guzmán, 2006) lo define como, 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 afectara 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 son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

1.2.2.2. Estudio de rentabilidad

Los recursos que las empresas obtienen de sus proveedores financieros, internos (propietarios) y externos (prestamistas), son invertidos en activos con los que se espera generar rentas que cubran los costes y retribuyan a esos proveedores. El estudio de la rentabilidad se ocupa de relacionar los resultados obtenidos con los capitales empleados. Dependiendo de cuáles sean los resultados y los capitales que se hayan tenido en cuenta para realizar el cálculo, se puede hablar de distintos tipos de rentabilidades: económica, financiera, etc. (Garayoa Alzórriz, 2015)

1.2.2.3. La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro rentabilidad económica. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa (Zaldívar, 2011).

1.2.2.4. Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado. (Zaldívar, 2011)

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del período, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un período, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de necesario considerar el promedio del período.
- Por otra parte, también es necesario definir el período de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

El éxito en el análisis de la rentabilidad económica no depende solamente del especialista que acometa debido a la tarea que ni los de la factores exactitud que del instrumento intervienen en la de cálculo magnitud que de la utilice, sino rentabilidad de la confiabilidad y veracidad de la información contable que se utiliza para realizar el mismo, están completamente contenidos en libros que la institución guardará como parte de su historial y que se resumen al final del período contable en los estados financieros básicos, dígame Estados de Resultados, Estados de Capital y Balance General, cuyos objetivos son el de proporcionar información útil a inversores y otorgantes de crédito para predecir, comparar y evaluar los flujos de tesorería; así como proporcionar a los usuarios información para predecir, comparar y evaluar la capacidad de generación de beneficios de una empresa. A continuación se exponen detalles de estos registros contables:

A. Balance General

Es el documento que presenta la posición financiera de la empresa a una fecha determinada.

Está formado por las cuentas reales de activos, pasivo y capital; y en ocasiones, contiene el Estado de Capital. El estado muestra lo que posee el negocio, lo que debe y el capital que se ha invertido.

- Activos: Son recursos de que dispone una entidad para la realización de sus fines, por lo que decimos que el activo está integrado por todos los recursos que utiliza una entidad para lograr los fines para los cuales fue creada.

Es el conjunto o segmento cuantificable, de los beneficios económicos futuros fundamentalmente esperados y controlados por una entidad, representados por efectivo, derechos, bienes o servicios, como consecuencia de

transacciones pasadas o de otros eventos ocurridos y cuantificables en unidades monetarias. Dentro de este grupo se encuentran los rubros circulantes y fijos, los cuales a su vez están conformados como se muestra a continuación:

- Activos circulantes.- Lo constituyen aquel grupo de cuentas que representan bienes o derechos, susceptibles de convertirse en dinero o de consumirse en el próximo ciclo normal de operaciones de la empresa.

Dentro de los activos circulantes tenemos: Caja, inversiones, cuentas por cobrar, inventarios, etc.

- Activos fijos.- Son los bienes adquiridos por la empresa y los cuales son de carácter más o menos permanente, los cuales se adquieren con la intención de utilizarlos en las operaciones normales del negocio y no de venderlos. Estos se clasifican en tangibles e intangibles.

B. Pasivos

El pasivo representa los recursos de que dispone una entidad para la realización de sus fines, que han sido aportados por las fuentes externas de la entidad (acreedores), derivada de transacciones o eventos económicos realizados, que hacen nacer una obligación presente de transferir efectivo, bienes o servicios; virtualmente ineludibles en el futuro, que reúnan los requisitos de ser identificables y cuantificables, razonablemente en unidades monetarias.

Está representado por todas las deudas y obligaciones de diversa índole.

Pasivo Circulante: En este grupo se incluyen todas aquellas cuentas que reflejan deudas u obligaciones que la empresa debe cancelar en el próximo ciclo normal de operaciones.

Así tenemos las cuentas por pagar, sobregiros bancarios, anticipos de clientes, impuestos por pagar, etc.

C. Capital

Esta cuenta representa el aporte que el propietario tiene en la empresa para una fecha determinada, es decir, refleja la parte de los activos que correspondan al propietario después de deducir los pasivos; o sea, no es más que el derecho de los propietarios sobre los activos netos que surge por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos o circunstancias que afectan una entidad y el cual se ejerce mediante reembolso o distribución.

D. Estado de Resultados

El Estado de Resultado es un modelo económico dinámico de la empresa, porque muestra en forma clasificada y ordenada los movimientos de fondos o flujo de efectivo en un período determinado, por lo general un año.

Constituye un análisis numérico del flujo de efectivo y nos presenta una medición de la eficiencia de la actividad de la empresa; así como una medida de la generación de las utilidades.

Trata de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables, al remanente se le llama resultado, el cual puede ser positivo o negativo.

Si es positivo se le llama utilidad y si es negativo se le denomina pérdida.

Si los ingresos son mayores que los gastos la diferencia se llama utilidad neta, la utilidad neta aumenta el capital, una pérdida si los gastos son mayores consecuentemente que los ingresos, la disminución de la compañía en el capital. Está formado por las cuentas nominales de Ingresos y Egresos o gastos.

1.2.2.5. Factores de la rentabilidad

De acuerdo con Fabiola Mora y Walter Schupnik, existen 9 factores que influyen en la rentabilidad de la empresa, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla. Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión
- Productividad
- Participación del mercado
- Tasa de crecimiento del mercado
- Calidad del producto o servicio
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Integración vertical
- Costos operativos
- Esfuerzo sobre dichos factores

1.2.2.6. Formas de elevar la rentabilidad

Para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo (Alberto, 2006) en cinco las formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

- Aumentar las ventas. Por supuesto que las ventas son un elemento primordial para elevar las ganancias de las

empresas e incrementar su rentabilidad. Las empresas siempre deben tener en mente abarcar una porción más grande del mercado y realizar las acciones necesarias para lograrlo.

- Mejorar la mezcla de ventas y clientes. En la práctica se ha demostrado que es muy importante tener una adecuada mezcla de ventas y manejar en forma adecuada a los clientes, con estímulos y premios a la fidelidad a la marca o a la empresa. Consienta a sus mejores clientes, deles un trato preferencial en precios, en tiempos de entrega de los productos o en plazos de pagos. Tenga cuidado con las mercancías de lento movimiento y con la obsolescencia de las mismas; incremente su línea de productos nuevos y mejorados y establezca una atractiva política de precios.
- Reducir costos de los recursos. Reducir el costo de los factores de producción siempre redundará en incremento de la rentabilidad. Algunas áreas en donde se pueden reducir costos son: viajes, costos del establecimiento, energía, seguridad, seguros, correos, teléfonos, artículos de oficina, entre otros.
- Mejorar procesos. Cuide mucho de hacer las cosas bien la primera vez y siempre con una filosofía de mejora continua. Muchas veces el empresario busca innovación en productos y descuida los procesos. La mejora continua se debe dar en productos, procesos y sistemas. Motivar a empleados a prepararse y capacitarse y harán mejor su trabajo.
- Eliminar actividades que no dan valor. Éste es un problema grave de muchas empresas, se realizan muchas actividades por rutina, que no generan valor.

Para detectar las actividades superfluas o poco importantes, el empresario o el administrador deben monitorear el trabajo cotidiano, haciendo evaluaciones que les permitan eliminar actividades que no generan valor o que lo hacen en poca proporción. Estimule el trabajo productivo, premie el esfuerzo de los trabajadores más productivos.

En síntesis, incrementar la rentabilidad de las empresas es una cuestión fundamental que debe contribuir no solamente a elevar las ganancias de los empresarios, sino también de todos los trabajadores y empleados que contribuyan a su elevación, lo que redundará en una mayor y mejor satisfacción en el trabajo, lo que, a su vez, constituye un estímulo para elevar la productividad, la rentabilidad y, en consecuencia, la competitividad de la empresa.

1.3. Definición de concepto

- **Análisis:**
Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer los principios o elementos de este. (Española Real Academia, 2014)
- **Beneficio Neto:**
Resultado después de impuestos y el patrimonio neto engloba, las aportaciones de los accionistas minoradas por las acciones en auto cartera (las acciones en auto cartera son las adquiridas por la propia empresa y que mantienen en propiedad hasta que las venda, las cancele o las asigne a retribuir con acciones a su personal), el beneficio retenido en la cuenta de reservar y las subvenciones. (Perez, 2010).

- **Capital:**
Agrupa las subcuentas que representan aportes de accionistas, socios o participacionistas, cuando tales aportes han sido formalizados desde el punto de vista legal. Asimismo, se incluye las acciones de propia emisión que han sido readquiridas (Plan Contable General Empresarial, 2011).
- **Cliente:**
Persona que compra o utiliza los servicios de un profesional o de un establecimiento. (Española Real Academia, de la lengua Española Asociación de Academias, 2014).
- **Contabilidad General**
La contabilidad general es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados. Por consiguiente, los gerentes o directores a través de la contabilidad podrán orientarse sobre el curso que siguen sus negocios mediante datos contables y estadísticos. En la Obra de Contabilidad General Teórica y Práctica Aplicada a la Legislación Nacional. (Cadena, 2002)
- **Contabilidad Financiera**
La contabilidad financiera lleva en forma histórica la vida económica de una empresa: los registros de cifras pasadas sirven para tomar decisiones que benefician en el presente o a futuro. También proporciona los Estados Contables o Estados Financieros que son sujetos al análisis e interpretación, informando a los administradores, a terceras personas y a entes estatales del desarrollo de las operaciones de la empresa. Como manifiesta en su Obra Contabilidad Financiera.(Aguilar, 2008)

- **Costo de Ventas:**
Representa el costo de manufactura o compra del bien o servicio que se ha vendido para generar los ingresos. En muchos negocios (excepto en el de los servicios) es una partida significativa. (Chu, 2012).
- **Cuentas por Cobrar al Personal:**
Agrupa las subcuentas que representan las sumas adeudadas por el personal, accionistas (o socios), directores y gerentes, diferentes de las cuentas por cobrar comerciales, así como las suscripciones de capital pendientes de pago. (Plan Contable General Empresarial, 2011).
- **Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros:**
Agrupa las subcuentas que representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en razón de su objeto de negocio. (Plan Contable General Empresarial, 2011).
- **Cuentas por Cobrar Diversas – Relacionadas:**
Agrupa las subcuentas que representan derechos de cobro a entidades relacionadas por transacciones distintas a las de ventas en razón de su actividad principal. (Plan Contable General Empresarial, 2011)
- **Efectivo y Equivalente de Efectivo:**
Agrupa las subcuentas que representan medios de pago como dinero en efectivo, cheques, giros, entre otros, así como los depósitos en instituciones financieras, y otros equivalentes de efectivo disponibles a requerimiento del titular. Por su naturaleza corresponden a partidas del activo disponible; sin embargo, algunas de ellas podrían estar sujetas a restricción en su disposición o uso (Plan Contable General Empresarial, 2011).

- **Finanzas:**

Área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean éstas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc. (Andrade, 2005)
- **Gastos Financieros:**

Se refiere a todos los gastos generados por los intereses de las obligaciones (deudas), sean a corto o largo plazo, durante el periodo que indica el Estado de Resultados. (Ferer, 2012).
- **Gastos Operacionales:**

Son aquellos gastos incurridos para operar el negocio en el periodo que indica el Estado de Resultados. (Apaza M., 2013).
- **Inmueble, Maquinaria y Equipo:**

Agrupar los activos tangibles que:

 - Posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos.
 - Se espera usar durante más de un periodo (Plan Contable General Empresarial, 2011).
- **Obligaciones Financieras:**

Agrupar las subcuentas que representan obligaciones por operaciones de financiación que contrae la empresa con instituciones financieras y otras entidades no vinculadas, y por emisión de instrumentos financieros de deuda.

También se incluyen las acumulaciones y costos financieros asociados a dicha financiación y otras obligaciones relacionadas con derivados financieros. (Plan Contable General Empresarial, 2011).

- **Utilidad:**
Cualidad de adecuar la información contable al propósito del usuario. La utilidad de esta información está en función de su contenido informativo y en la oportunidad de que llegue a las manos del usuario para la toma de decisiones. (Rivero, 2011)

- **Rentabilidad:**
Relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. (Española Real Academia, 2014)

- **Resultados Acumulados:**
Agrupa las subcuentas que representan utilidades no distribuidas y las pérdidas acumuladas sobre las que los accionistas, socios o participacionistas no han tomado decisiones (Plan Contable General Empresarial, 2011).

- **Utilidad:**
Cualidad de adecuar la información contable al propósito del usuario. La utilidad de esta información está en función de su contenido informativo y en la oportunidad de que llegue a las manos del usuario para la toma de decisiones (Rivero, 2011).

- **Utilidad Neta:**
Es la información más crítica del Estado de Resultados. Es la que se obtiene después de haberle restado los impuestos a la utilidad imponible. Nos indica el desempeño desde el punto de vista financiero de la empresa en ese periodo determinado (Plan Contable General Empresarial, 2011).

CAPITULO II: GENERALIDADES DE LA EMPRESA

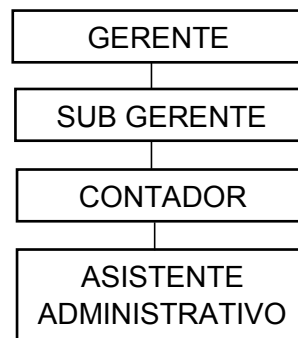
2.1. Creación

La empresa MAQUISETEC S.R.L. con ruc N° 20519847494 inicio sus actividades un 13 de febrero del 2004, ubicado en Av. Leguía N°1042 Tacna.

2.2. Organización (organigrama de la institución y área)

La organización de la empresa Maquisertec S.R.L. es la siguiente:

Tabla 1: Organigrama de la empresa Maquisertec S.R.L.



Fuente: Empresa Maquisertec S.R.L

2.3. Filosofía (misión y visión)

Visión

- ✓ Ser una empresa líder, con alta tecnología y altamente productiva, con vocación de servicio.
- ✓ Satisfacer las necesidades de los consumidores.

- ✓ Proveer soluciones integrales que respondan en tiempo, calidad y funcionalidad a los intereses presentes y futuros del cliente.

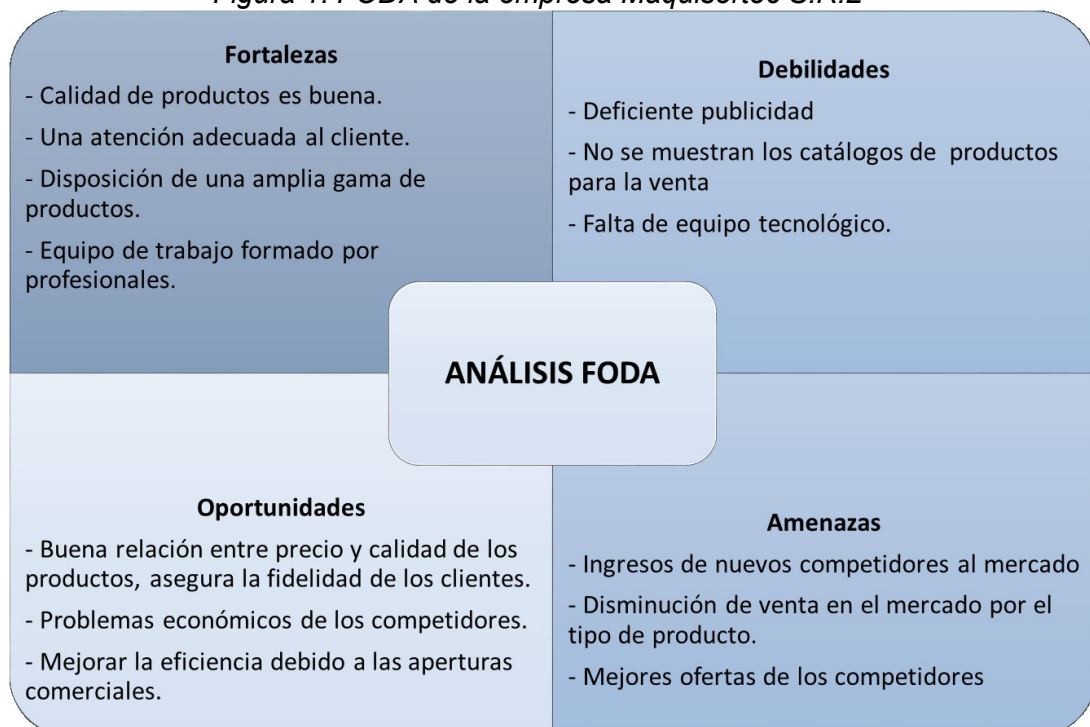
Misión

- ✓ Ser competitivos en venta de repuestos de maquinarias, insumos; para el sector agrícola, contando con los mejores equipos de la región.
- ✓ Deseamos ofrecer nuestros servicios a precios de mercado, pero a diferencia de la competencia, nuestros equipos siempre estarán en excelente condiciones de operación.

2.4. Análisis FODA

El análisis FODA que presenta la empresa MAQUISERTEC SRL es:

Figura 1: FODA de la empresa Maquisertec S.R.L



Fuente: Empresa Maquisertec SRL

2.5. Estados financieros de la empresa

MAQUISERTEC S.R.L.
Estado de Situación Financiera
(En nuevos Soles)

Tabla 2: Estado de Situación de la Empresa

	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVO					
Efectivo y E. de E. (Caja y Bancos)	25,729	35,814	21,045	32,894	47,218
Cuentas por Cobrar	24,226	38,828	16,470	24,378	30,407
Inventarios	15,624	6,485	19,568	29,216	31,634
Gastos pagados por anticipado					
Otros activos					
ACTIVOS CORRIENTES	65,579	81,127	57,083	86,488	109,259
Inmueble Maq y Equi.(Propiedad planta y quipo)	198,372	165,938	162,312	154,123	195,015
(-) Depreciación	30,194	55,395	49,198	52,109	35,945
Activos Fijos Netos					
Otros activos no corrientes	111,721	91,564	44,421	52,109	57,597
ACTIVO NO CORRIENTE	279,899	202,107	157,535	154,123	216,667
TOTAL ACTIVOS	345,478	283,234	214,618	240,611	325,926

PASIVO					
Obligaciones Financieras	58,433	48,257	48,922	65,995	51,014
Sobregiros bancarios					
Pasivos por impuestos corrientes					
Cuentas por pagar comerciales	22,122	10,515	49,322	43,572	36,385
Otras cuentas por pagar					
PASIVO CORRIENTE	80,555	58,772	98,244	109,567	87,399
Deudas a largo plazo	50,123	42,014	11,390	7,304	25,034
Pasivos diferidos	48,707	31,035	4,105	5,818	46,640
PASIVO NO CORRIENTE	98,830	73,049	15,495	13,122	71,674
TOTAL PASIVO	179,385	131,821	113,739	122,689	159,073
PATRIMONIO					
Capital	127,848	104,128	48,047	56,600	70,204
Reserva Legal	33,652	4,837	5,340	3,216	3,505
Resultados Acumulados positivos	-17,000	4,592	42,448	47,492	58,105
Utilidad del ejercicio	21,592	37,856	5,044	10,613	35,039
TOTAL PATRIMONIO	166,093	151,413	100,879	117,921	166,853
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	345,478	283,234	214,618	240,611	325,926

Fuente: Departamento de contabilidad de la empresa MAQUISERTEC SRL

MAQUISERTEC S.R.L.
Estado de Resultado
(En nuevos Soles)

Tabla 3: Estado de Resultados

	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas netas	274,825	289,814	318,606	403,788	288,562
Costo de Ventas	145,935	134,955	270,635	312,876	139,754
Utilidad Bruta	128,890	154,859	47,971	90,912	148,808
Gastos financieros	64,379	18,877	20,012	45,451	50,487
Gastos Administrativos	33,665	81,902	20,753	30,300	48,266
Utilidad antes de intereses	30,846	54,080	7,206	15,161	50,055
(-)Intereses Pagados					
Utilidad después de Intereses	30,846	54,080	7,206	15,161	50,055
Impuesto a la renta	-9,254	-16,224	-2,162	-4,548	-15,017
Utilidad después de impuestos	21,592	37,856	5,044	10,613	35,039
Dividendos en efectivo					
Utilidad Neta	21,592	37,856	5,044	10,613	35,039

Fuente: Departamento de contabilidad de la empresa MAQUISERTEC SRL

2.6. Indicadores Financieros

2.6.1. Gestión Financiera

2.6.1.1. Índice de Liquidez

Según (Aching Guzmán, 2006) clasifica el índice de liquidez en los siguientes ratios

Tabla 4: Liquidez General

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
LIQUIDEZ GENERAL	Activo Corriente/Pasivo Corriente	2010	65579/80555	0.81
		2011	81127/58772	1.38
		2012	57083/98244	0.58
		2013	86488/109567	0.79
		2014	109259/87399	1.25

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Esta razón de liquidez general demuestra si la empresa tiene una adecuada cobertura en los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento, se estima la relación debe ser de 2 a 1, en la tabla N° 4 los únicos años que la empresa afronta de manera ordenada sus deudas en el corto plazo son en los periodos 2011 (1.38) y 2014 (1.25); en estos años la empresa cubre sus deudas con elementos del activo.

Tabla 5: Prueba Ácida

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Prueba Ácida	Activo corriente-existencias-gastos pagados por anticipado/Pasivo corriente	2010	65579-15624/80555	0.620
		2011	81127-6485/58772	1.270
		2012	57083-19568/98244	0.382
		2013	86488-29216/109567	0.523
		2014	109259-31634/87399	0.888

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El promedio de esta razón se estima debe ser igual a la unidad; en la tabla N° 5 Sólo en el año 2011 (1.270) la empresa refleja una medida más exigente de capacidad de pago en el corto plazo, retirando los inventarios que son la parte menos líquida del activo circulante y sujeto a pérdida en caso de quiebra.

Tabla 6: Razón de Capital de trabajo

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Razón de capital de trabajo	Activo Corriente-Pasivo Corriente	2010	65579-80555	-14976
		2011	81127-58772	22355
		2012	57083-98244	-41161
		2013	86488-109567	-23080
		2014	109259-87399	21860

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 6 podemos observar que solo en los periodos 2011 (S/.22355.00) y 2014 (S/.21860.00) la empresa contó con efectivo para pagar sus deudas inmediatas, solo en estos dos periodos la empresa tuvo capacidad para responder sus obligaciones con terceros.

2.6.1.2. Índice de Gestión

Según (Ferrer, 2012) clasifica los índices de gestión en los siguientes ratios.

Tabla 7: Rotación de existencias

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
ROTACION DE EXISTENCIAS	Costo de ventas/inventarios	2010	145935/15624	9.34
		2011	134955/6485	20.81
		2012	270635/19568	13.83
		2013	312876/29216	10.71
		2014	139754/31634	4.42

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Este ratio determina el número de veces que rotan los inventarios durante el año, indicando con que velocidad los inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar, mientras mayor sea el resultado nos podremos dar cuenta si administran bien los inventarios de la empresa, en nuestro caso en la tabla N° 7 los periodos en las cuales mostro un número de veces altos fue en los años 2011 (20.81), 2014 (4.42) y 2012 (13.83).

Tabla 8: Plazo promedio de inmovilización de existencias

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
PLAZO PROMEDIO DE INMOVILIZACIÓN DE EXISTENCIAS	Inventarios*360/Costo de ventas	2010	15624*360/145935	38.54
		2011	6485*360/134955	17.30
		2012	19568*360/270635	26.03
		2013	29216*360/312876	33.62
		2014	31634*360/139754	81.49

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 8 se puede observar que en los años 2011 (17.30) y en el año 2012 (26.03), con lo que nos quiere decir cuantos días los productos permanecen dentro de los inventarios que mantiene la empresa, siendo estos dos años favorable, ya que a un menor número de días, hay un mayor nivel de actividad por tanto un mayor nivel de liquidez para las existencias, los cuales son importantes porque sirven de respaldo para las obligaciones de corto plazo de la empresa.

Tabla 9: Rotación de Inmueble, maquinaria y equipo

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
ROTACION DE INMUEBLE, M.Y E.	Ventas/Inmueble, maquinaria y equipo	2010	274825/198372	1.39
		2011	289814/165938	1.75
		2012	318606/162312	1.96
		2013	403788/154123	2.62
		2014	288562/195015	1.48

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Se calcula dividiendo las ventas netas entre el monto de inversión en bienes de capital, y por tanto, mide la veces de eficiencia en la utilización de sus Inmuebles, maquinaria y equipo, los cuales se verán reflejados en la generación de ingresos. Teniendo en cuenta que el año 2013 tiene las ventas más altas el resultado señala que es 2.62 veces.

Tabla 10: Rotación de cuentas por cobrar

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas netas/cuentas por cobrar	2010	274825/24226	11.34
		2011	289814/38828	7.46
		2012	318606/16469	19.34
		2013	403788/24378	16.56
		2014	288562/30407	9.49

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 10 podemos observar que en los años 2011 (7.46) y 2014 (9.49) son favorables ya que indica la velocidad con que la empresa recupera los créditos concedidos, este ratio constituye las políticas de crédito y cobranza aplicadas por la empresa, lo cual también nos permitirá conocer la liquidez de cobranza de la empresa.

2.6.1.3. Índice de Solvencia

Según (Tanaka Nakasone, 2001) clasifica el índice de solvencia en los siguientes ratios:

Tabla 11: Endeudamiento del activo total

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Endeudamiento del activo total	Pasivo total/Activo total	2010	179385/345478	52%
		2011	131821/283234	47%
		2012	113739/214618	53%
		2013	122689/240611	51%
		2014	159073/325926	49%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores, en los años 2011 (47%) y 2014 (49%) se observan porcentajes bajos, lo que nos indica que la empresa pudo cubrir sus inversiones sin recurrir a sus acreedores, siendo adecuado ya que no dependerá de terceros.

Tabla 12: Endeudamiento patrimonial

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Endeudamiento patrimonial	Pasivo total/Patrimonio	2010	179385/166093	108%
		2011	131821/151413	87%
		2012	113739/100879	113%
		2013	122689/117922	104%
		2014	159073/166853	95%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Este ratio al igual que el anterior, nos da una idea de que porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros, pero desde otra perspectiva. El índice relaciona el pasivo total y el patrimonio total, en la tabla N° 12 en los periodos 2011 (87%) y 2014 (95%) en dichos periodos la empresa conto con una mejor autonomía financiera a comparación de los demás periodos.

Tabla 13: Endeudamiento patrimonial a largo plazo

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Endeudamiento patrimonial a largo plazo	Pasivo Corriente/Patrimonio	2010	80555/166093	48%
		2011	58772/151413	39%
		2012	98244/100879	97%
		2013	109567/117922	93%
		2014	87399/166853	52%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 13 podemos observar que en los años 2012 (97%) y 2013 (93%) fueron los porcentajes más elevados, cuentan con un mayor apalancamiento financiero, lo que nos indica que tanto por ciento de respaldo patrimonial tiene la empresa en cuanto a las deudas a largo plazo.

2.6.2. Rentabilidad

Según el autor (Aching Guzmán, 2006) clasifica la rentabilidad en:

2.6.2.1. Rentabilidad Patrimonial

Tabla 14: Rentabilidad patrimonial

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Rentabilidad patrimonial	Utilidad neta/patrimonio	2010	21592/166093	13%
		2011	37856/151413	25%
		2012	5044/100879	5%
		2013	10613/117922	9%
		2014	35039/166853	21%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Este ratio mide la productividad de los capitales propios de la empresa; mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, en la tabla N° 14 en los periodos 2010 (13%), 2012 (5%) y 2013 (9%) muestran un bajo porcentaje a comparación del año 2011 (25%) y 2014 (21%) en las cuales en estos dos periodos mayor será la rentabilidad que han de obtener los inversionistas por sus inversiones realizadas.

2.6.2.2. Rendimiento sobre la inversión

Tabla 15: Rendimiento sobre la inversión

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Rendimiento sobre la inversión	Utilidad neta /Activo total	2010	21592/345478	6%
		2011	37856/283234	13%
		2012	5044/214618	2%
		2013	10613/240611	4%
		2014	35039/325926	11%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 15 podemos observar que en los años 2011 (13%) y 2014 (11%) tienen los porcentajes más elevados lo que nos da a entender que establece efectividad total en la administración para producir utilidades sobre los activos totales disponibles, este ratio es una medida de rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas, mientras más alto sea este resultado habrá un mayor rendimiento en las inversiones y por ende en el dinero invertido.

2.6.2.3. Utilidad del activo

Tabla 16: Utilidad del activo

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Utilidad del activo	Utilidad antes de intereses /activo	2010	21592/345478	6%
		2011	37856/283234	13%
		2012	5044/214618	2%
		2013	15161/240611	6%
		2014	50055/325926	15%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Este ratio nos indicara cuan eficiente es el uso de los activos, en la tabla N° 16 en los periodos 2010 (6%), 2012 (2%) y 2013 (6%) son los menores porcentajes, lo cual nos dice que para el año 2010 la empresa está generando una utilidad de tan solo 6% por cada unidad monetaria invertido en sus activos, de igual manera en los periodos ya mencionados.

2.6.2.4. Utilidad de ventas

Tabla 17: Utilidad de ventas

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Utilidad de ventas	Utilidad antes de intereses/ventas	2010	21592/274825	8%
		2011	37856/289814	13%
		2012	5044/318606	2%
		2013	15161/403788	4%
		2014	50055/288562	17%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 17 podemos observar que en los años 2011 (13%) y 2014 (17%), lo que nos quiere decir que por cada unidad monetaria vendida hemos obtenido como utilidad el 13% en el año 2011 y 17% en el 2014, pero en los años 2010 (8%), 2012 (2%) y 2013 (4%) son porcentajes mínimos a comparación de los ya mencionados.

2.6.2.5. Margen bruto

Tabla 18: Margen bruto

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Margen bruto	Ventas-Costo de ventas/Ventas	2010	274825-45935/274825	47%
		2011	289814-34955/289814	53%
		2012	318606-70635/318606	15%
		2013	403788-12876/403788	23%
		2014	288562-39754/288562	52%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 18 podemos observar que el año 2011(53%) es un porcentaje muy alto, lo que podemos decir que en este periodo los costos fueron bajos y ha obtenido utilidades por cada unidad monetaria vendida.

Por el contrario en el año 2012 (15%) no obtuvo una utilidad ideal, ya que se debe a que en este periodo los costos fueron muy elevados, lo que nos lleva a un porcentaje menor a diferencia de los demás periodos.

2.6.2.6. Margen neto

Tabla 19: Margen Neto

Razón Financiera	Fórmula	Año	Aplicaciones Resultado	Resultado
Margen neto	Utilidad neta/ventas netas	2010	21592/274825	8%
		2011	37856/289814	13%
		2012	5044/318606	2%
		2013	10613/403788	3%
		2014	35039/288562	12%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N°19 podemos observar que en los años 2010 (8%) 2012 (2%) y 2013 (3%) no hay una adecuada retribución para el empresario, no hay utilidad deseada ya que muestra porcentajes bajos, a comparación del 2011 (13%) y 2014(12%) en la cual por cada unidad monetaria vendida que vendió la empresa, obtuvo un 13% para el 2011 y 12% para el 2014.

CAPITULO III: GESTION FINANCIERA

3.1. Índice de liquidez

Según Ferrer (2012), muestran el nivel de solvencia financiera de corto plazo de la empresa, en función de la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo que se deriven del ciclo de producción. Para dicho propósito, se han considerado dos indicadores que miden en distinto grado de capacidad de pago corriente de la empresa.

✓ Razón de Liquidez General

Indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad.

Cuanto más elevado sea el coeficiente alcanzado, mayor será la capacidad de la empresa para satisfacer las deudas que vencen a corto plazo.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

✓ Prueba Ácida

Representa una medida más directa de la solvencia financiera de corto plazo de la empresa, al tomar en consideración los niveles de liquidez de los componentes del activo circulante. Se calcula como la relación entre los activos corrientes de mayor grado de convertibilidad en efectivo, y las obligaciones a corto plazo (no se

consideran los inventarios, puesto que constituyen la parte menos líquida de los activos circulares).

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Según (Aching Guzmán, 2006) miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas.

Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo.

Estos ratios son cuatro:

- ✓ Ratio de liquidez general o razón corriente

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya

conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{veces}$$

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

✓ Ratio de prueba ácida

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{veces}$$

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerados menos líquida en caso de quiebra.

Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

✓ Ratio de prueba defensiva

Permitirá medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Efectivo y

equivalente de Equivalente y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indicará la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$Prueba\ defensiva = \frac{Caja\ y\ Bancos}{Pasivo\ Corriente} = \%$$

El porcentaje resultante nos mostrara con cuanto se podrá operar sin recurrir a los flujos de venta.

✓ Ratio de capital de trabajo

Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

$$Capital\ de\ trabajo = Act.\ Corriente - Pas.\ Corriente = UM$$

El resultado nos dará conocimiento de que si contamos o no con capacidad para responder obligaciones con terceros

✓ Ratio de liquidez de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente.

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * \text{Días del año}}{\text{Ventas anuales a crédito}} = \text{días}$$

Este resultado nos indica los días que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo.

Según (Tanaka Nakasone, 2001) los ratios de liquidez miden de manera aproximada la capacidad global de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Algunos autores sugieren que si la empresa tiene buenos ratios de liquidez, entonces estará en condiciones de afrontar sus obligaciones de manera ordenada, sin problema alguno.

Sin embargo, los ratios de liquidez solo dan una idea aproximada de la situación de liquidez de la empresa.

Con buenos ratios de liquidez se puede afirmar que la empresa podrá afrontar sus obligaciones de corto plazo.

✓ **Liquidez General**

Este ratio determina de manera general la liquidez, la capacidad de la empresa de ir afrontando de manera ordenada sus deudas en el corto plazo.

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Algunos analistas afirman que si este ratio es mayor a 1, entonces la empresa estará en una buena situación de liquidez, es decir, no tendrá problemas para afrontar sus obligaciones. Otros autores opinan que el ratio ideal es 2.

✓ Prueba acida

Es una medida más directa de la liquidez, pues el activo corriente le resta partidas menos liquidas, es decir, gastos pagados por adelantados y existencias.

La fórmula es:

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Cargas diferidas} - \text{existencia}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Este indicador da una medida más exacta para determinar la liquidez pues ha prescindido de las partidas menos liquidas del activo corriente, sin embargo, aun así no permite afirmar que la empresa no podrá afrontar ordenadamente sus obligaciones.

✓ Liquidez absoluta

Este ratio relaciona las partidas más liquidas del activo corriente y el pasivo corriente.

Da una idea del tiempo que podrá operar la empresa en sus inversiones más liquidas.

La fórmula es:

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Caja bancos} + \text{valores negociables}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Según (Córdoba Padilla, 2007) la razón de liquidez son aquellas que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo. Las razones de liquidez reflejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforma se vencen, a partir de ellas se

pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que pagan sus obligaciones de corto plazo. En esencia se busca comparar las obligaciones de corto plazo con los recursos de corto plazo, disponibles para satisfacer dichas obligaciones.

Entre las razones de liquidez se tienen:

✓ Capital de trabajo neto

El capital de trabajo se refiere a los activos circulantes, es la inversión que una empresa hace en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar). El capital de trabajo neto son los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Mide la liquidez de una empresa, calculada así:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

✓ Razón circulante

Determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, se expresa de la manera siguiente

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida simple de liquidez, ya que no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes. En general, una empresa que tenga activos circulantes

integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios.

Cuando se sospecha sobre la presencia de desequilibrios o problemas en varios componentes de los activos circulantes, el analista financiero debe examinar estos componentes por separado para determinar la liquidez. En consecuencia, debemos ir a herramientas de análisis más complejas si queremos hacer una evaluación crítica de la liquidez de la empresa.

✓ Prueba ácida

Es la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes, calculada así:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Esta razón es la misma que la razón circulante, excepto que excluye los inventarios que son la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

La prueba ácida proporciona una mejor medida de la liquidez, generalmente solo cuando el inventario de una empresa no tiene la posibilidad de convertirse en efectivo con facilidad. Si el inventario es líquido, la prueba ácida es solo una medida aceptable de la liquidez general de la empresa.

3.2. Índice de gestión

Según (Ferrer, 2012) permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual ésta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del Estado de Situación Financiera 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.

✓ Rotación de Existencias

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

En caso de las empresas industriales, indicará la velocidad con que éstos renuevan mediante la producción (materia prima y producto en proceso) y la venta (productos terminados).

$$\text{Rotación de Existencias} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

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

✓ Plazo Promedio de Inmovilización de Existencias

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

$$\text{Inmovilización de Existencias} = \frac{\text{Inventario} \times 360}{\text{Costo de Venta}}$$

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

✓ Rotación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo

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

$$\text{Rotación I. M. E.} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inmueble, Maquinaria y Equipo Neto de Depreciación}}$$

✓ Rotación de 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 éstos generan.

$$\text{Rotación de Activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \text{veces}$$

✓ 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.

$$\text{Rotación de C. C.} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales}}$$

✓ Plazo Promedio de Cobranza

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

$$\text{Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas Netas}}$$

✓ Grado de Intensidad en Capital

Mide el porcentaje del activo total que ha sido invertido en bienes de capital. El valor de este indicador dependerá en gran medida de la naturaleza de la actividad productiva que desempeñe la empresa.

$$\text{Intensidad en Capital} = \frac{\text{Inmueble, maquinaria y equipo Neto de Depreciación}}{\text{Activo Total}}$$

✓ Grado de Depreciación

Mide el porcentaje en que se encuentran depreciados los bienes de capital de la empresa. Cuanto mayor sea el grado de depreciación, mayor será el requerimiento futuro de inversión en bienes de capital para la empresa.

$$\text{Grado de depreciación} = \frac{\text{Depreciación Acumulada}}{\text{Inmuebles, maquinaria y Equipo}}$$

✓ Costo de Ventas

Indica la proporción en que los ingresos generados por la empresa mediante las ventas, han sido absorbidos por los costos aplicados en la producción de los productos terminados.

$$\text{Costo de ventas} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

✓ Gastos Operacionales/Ventas

Determina la proporción en que los ingresos generados por la empresa mediante las ventas, han sido absorbidos por los gastos derivados de la producción y comercialización de los productos terminados. Indicando el peso relativo de este componente del gasto.

$$\text{Gastos operacionales} = \frac{\text{Gastos Operacionales}}{\text{Ventas}}$$

✓ Gastos Financieros/Ventas

Muestra la proporción en que los ingresos generados por la empresa mediante las ventas, han sido absorbidos por el pago de las obligaciones con terceros, indicando el peso relativo de este componente del gasto.

$$\text{Gastos financieros} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

✓ Rotación de activo fijo

Mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}} = \text{veces}$$

Según (Aching Guzmán, 2006) miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales.

Estos ratios 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.

Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

Así tenemos en este grupo los siguientes ratios:

✓ Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos

otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas.

Período de cobros o rotación anual: Puede ser calculado expresando los días promedio que permanecen las cuentas antes de ser cobradas o señalando el número de veces que rotan las cuentas por cobrar. Para convertir el número de días en número de veces que las cuentas por cobrar permanecen inmovilizados, dividimos por 360 días que tiene un año.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}} = \text{días}$$

La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de periodo de cobro.

✓ Rotación de inventarios

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que

esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone.

Existen varios tipos de inventarios. Una industria que transforma materia prima, tendrá tres tipos de inventarios: el de materia prima, el de productos en proceso y el de productos terminados. Si la empresa se dedica al comercio, existirá un sólo tipo de inventario, denominado contablemente, como mercancías.

Período de la inmovilización de inventarios o rotación anual: El número de días que permanecen inmovilizados o el número de veces que rotan los inventarios en el año. Para convertir el número de días en número de veces que la inversión mantenida en productos terminados va al mercado, dividimos por 360 días que tiene un año.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Inventario} * 360}{\text{Costo de Ventas}} = \text{días}$$

A mayor rotación mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado, mientras más alto sea la rotación, más eficiente será el manejo del inventario de una empresa.

✓ Período promedio de pago a proveedores

Este es otro indicador que permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.

Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de

«buena paga» con sus proveedores de materia prima. En épocas inflacionarias debe descargarse parte de la pérdida de poder adquisitivo del dinero en los proveedores, comprándoles a crédito.

Período de pagos o rotación anual: En forma similar a los ratios anteriores, este índice puede ser calculado como días promedio o rotaciones al año para pagar las deudas.

$$\text{Periodo pago a prov} = \frac{\text{Ctas por Pagar} * 360}{\text{Compras a proveedores}} = \text{días}$$

Los resultados de este ratio lo debemos interpretar de forma opuesta a los de cuentas por cobrar e inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1,2 o 4 veces al año) ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores de materia prima

✓ Rotación de caja y bancos

Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta. Lo obtenemos multiplicando el total de Caja y Bancos por 360 (días del año) y dividiendo el producto entre las ventas anuales.

$$\text{Rotación de caja y bancos} = \frac{\text{Caja y bancos} * 360}{\text{Ventas}} = \text{días}$$

Este ratio nos indicara con cuantos días de liquidez contamos para cubrir las ventas.

✓ Rotación de activos totales

Ratio que tiene por objeto medir la actividad en ventas de la firma. O sea, cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes

un valor igual a la inversión realizada. Para obtenerlo dividimos las ventas netas por el valor de los activos totales:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \text{veces}$$

Esta relación indica que tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuanto se está generando de ventas para cada unidad monetaria invertido. Nos dice que tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuanto más vendemos por cada unidad monetaria invertido.

✓ Rotación del activo fijo

Esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}} = \text{veces}$$

Este ratio nos indicara cuantas veces colocamos en el mercado el valor invertido en activos fijos.

Según (Córdoba Padilla, 2007) el índice de gestión o actividad son las que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa. Estas razones, llamadas también indicadores de rotación, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces.

Las razones de actividad miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, entre las cuales se tienen:

✓ Rotación de inventarios

Mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa, así:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

Señala el número de veces que las diferentes clases de inventarios rotan durante un período de tiempo determinado o en otras palabras, el número de veces en que dichos inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar. Este indicador es calculado para cada clase de inventario: materia prima, productos en proceso, productos terminados, mercancía para la venta, repuestos y materiales, entre los más comunes; en cuyo caso, el factor costo debe ser adaptado a las circunstancias, ya sea materia prima consumida, costo de producción, costo de ventas o consumos, según se trate de una u otra clase de inventario; y el inventario promedio debe ser representativo.

✓ Rotación de cartera

Mide el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un período determinado y está dada por:

$$\frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Si las cifras de las ventas a crédito no se encuentran disponibles para el analista, se pueden tomar las ventas totales de la compañía. El valor de las cuentas por cobrar a clientes o de deudores por mercancías se obtiene, sumando el saldo inicial al

saldo final y dividiendo este total entre dos o el promedio de los últimos doce meses.

El indicador de rotación de cartera permite conocer la rapidez de la cobranza, pero no es útil para evaluar si dicha rotación está de acuerdo con las políticas de crédito fijadas por la empresa. Para este último comparativo es preciso calcular el número de días de rotación de las cuentas por cobrar.

✓ **Período promedio de cobro**

Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, así:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales}/360}$$

Una vez conocido el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar se pueden calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y documentos por cobrar a clientes. Para ello, basta con dividir el número de días considerado para el análisis (30 días si es un mes o 365 si es un año) entre el indicador de rotación, previamente calculado: días entre Rotación

El indicador de rotación de cartera y el número de días de recuperación de las cuentas por cobrar, se utilizan para ser comparados con promedios del sector al cual pertenece la empresa que se está analizando, o como ya se ha dicho, con las políticas fijadas por la alta gerencia del ente económico.

✓ Período promedio de pago

Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, así:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Compras anuales}/360}$$

✓ Rotación de activos

Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, así:

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

Este indicador establece la eficiencia en el empleo de los activos por parte de la administración, en su tarea de generación de ventas. Existen tantas clases de relaciones como cuentas del activo existan en un catálogo contable. Sin embargo, las razones de rotación de activos más utilizadas son las siguientes:

1. Ventas a efectivo y equivalentes

La razón entre las ventas y los saldos de efectivo señalan la relación de causalidad proveniente de las operaciones normales de la empresa y sus disponibilidades para cubrir las necesidades diarias, y contar con una reserva prudente para eventualidades. Entre mayor sea la razón, mayor también la probabilidad de déficit de efectivo; lo que provocará tener que acudir a otras fuentes de financiación.

2. Ventas a cartera

Es un parámetro que relaciona las operaciones comerciales del ente con la tenencia de recursos improductivos en cartera. Un resultado demasiado bajo puede señalar políticas muy amplias de crédito o ineficiencia en la labor de recaudo, de las cuentas por cobrar. También podría ser un indicio de problemas de pago por parte de uno o más clientes.

3. Ventas a inventarios

Al igual que en la relación anterior, un indicador bajo podría ser síntoma de stock en exceso, mercancías de lenta rotación o inventarios obsoletos. Por el contrario, una rotación por encima del promedio del sector señalaría una insuficiente inversión en inventarios, lo cual podría conducir a pérdidas de mercado al no poder atender oportunamente nuevos pedidos.

4. Ventas a activos fijos

La relación entre estas dos variables hace referencia al total invertido en propiedades, planta y equipo, y su capacidad para producir y generar ventas. Por lo tanto, un indicador bajo respecto al promedio del sector estaría diagnosticando, potenciales excesos en la capacidad instalada o ineficiencias en la utilización de la maquinaria o su obsolescencia técnica.

Como puede observarse, la intensidad en la utilización de activos se mide siempre con referencia a las ventas porque, normalmente, son ellas las que proporcionan la oportunidad de generar recursos propios. Por la misma

razón, la relación ventas a activos totales, como se verá más adelante, es fundamental para el cálculo de los indicadores de rendimiento.

3.3. Índice de solvencia

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

✓ Razón de Endeudamiento Total

Se constituye en un indicador o medida de riesgo financiero de la empresa, y depende de la política financiera que aplica la empresa.

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$\text{Endeudamiento total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \%$$

Un mayor apalancamiento financiero implica un mayor funcionamiento a través de deuda con terceros, y por tanto, un mayor riesgo financiero y una menor solvencia para la empresa.

✓ Razón del Activo Fijo

Cuanto mayor sea el exceso de este ratio sobre la unidad, una mayor proporción de los activos circulantes de la empresa estará financiada con capitales permanentes o de largo plazo, contando la empresa con una mayor solvencia financiera.

$$\text{Cobertura de A.F.} = \frac{\text{Deuda a largo Plazo} + \text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$$

✓ Razón de Cobertura de Intereses

Mide el número de veces en que las utilidades operativas de la empresa cubren el pago de intereses provenientes de las obligaciones con sus acreedores.

$$\text{R. de cobertura de I.} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos y de intereses}}{\text{Intereses}}$$

Según (Tanaka Nakasone, 2001) los ratios de solvencia nos permiten determinar la capacidad de endeudamiento que tiene una empresa.

✓ Endeudamiento del activo total

Este ratio nos da una idea de que porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros.

La fórmula es:

$$\text{Endeudamiento del activo total} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

✓ Endeudamiento patrimonial

Este ratio a igual que el anterior, nos da una idea de que porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros, pero desde otra perspectiva. El índice relaciona el pasivo total y el patrimonio total.

La fórmula es:

$$\text{Endeudamiento del patrimonio} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Si este ratio es mayor a la utilidad reflejara que el financiamiento de terceros es mayor que el financiamiento de los accionistas y la utilidad que ha sido autogenerando la empresa, lo que refleja un mayor apalancamiento financiero y una menor autonomía financiera.

A mayor cociente tenga esta ratio, menor autonomía financiera y mayor riesgo financiero tendrá la empresa.

✓ Endeudamiento patrimonial a largo plazo

Muestra el respaldo patrimonial que tienen las deudas a largo plazo de la empresa.

La fórmula es:

$$\text{Endeudamiento del patrimonio a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

A mayor cociente tenga este ratio, mayor será el apalancamiento financiero y dar cierta idea de cuánto la empresa está financiando a largo plazo.

✓ Endeudamiento de activo fijo neto a largo plazo

Este ratio muestra que tanto de las inversiones a largo plazo en bienes de capital está siendo financiado con deudas a largo plazo.

Cabe resaltar que una empresa no solo debe preocuparse por la capacidad actual de cumplir con los compromisos financieros sino también por la que se tendría en el futuro, en un contexto posible no favorable para la empresa.

Según (Aching Guzmán, 2006) estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo. Para la entidad financiera, lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje. El analista debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo.

✓ Estructura del capital (deuda patrimonio)

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

Lo calculamos dividiendo el total del pasivo por el valor del patrimonio:

$$\text{Estructura del capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

✓ Endeudamiento

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}} = \%$$

✓ Cobertura de gastos financieros

Este ratio nos indica hasta qué punto pueden disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros.

$$\text{Cobertura de GG.FF} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses}}{\text{Gastos Financieros}} = \text{veces}$$

✓ Cobertura para gastos fijos

Este ratio permite visualizar la capacidad de supervivencia, endeudamiento y también medir la capacidad de la empresa para

asumir su carga de costos fijos. Para calcularlo dividimos el margen bruto por los gastos fijos. El margen bruto es la única posibilidad que tiene la compañía para responder por sus costos fijos y por cualquier gasto adicional, como por ejemplo, los financieros.

$$\text{Cobertura de gastos fijos} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Gastos fijos}} = \text{veces}$$

Por otro lado (Córdoba Padilla, 2007) define al índice de solvencia, que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas. Estas razones indican el monto del dinero de terceros, que se utiliza para generar utilidades; estas son de gran importancia ya que comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo, entre las cuales se tienen:

✓ Nivel de endeudamiento

Mide la proporción aportados por los acreedores de la empresa, así:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

✓ Razón pasivo a capital

Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas, así:

$$\text{Razón pasivo a capital} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

✓ Leverage

Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación a sus activos o patrimonio. Este indicador mide hasta

qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores, es la proporción con que el patrimonio y los acreedores participan en el financiamiento de los activos. Dependiendo del tipo de pasivo considerado, el leverage puede ser:

$$\text{Leverage total} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Leverage financiero} = \frac{\text{Pasivo con entidades financieras}}{\text{Patrimonio}}$$

CAPITULO IV: RENTABILIDAD

4.1. Índice de rentabilidad

Según (Ferrer, 2012) permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

✓ Rendimiento sobre la inversión

Conocida también como rentabilidad económica del negocio, mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\frac{\text{Costo de ventas} + \text{Utilidad neta} + \text{Intereses} * (1 - t)}{\text{Activo total}}$$

Donde T: es la tasa impositiva

✓ Rentabilidad sobre los Capitales Propios

Conocida también como rentabilidad financiera, considera los efectos del apalancamiento financiero sobre la rentabilidad de los accionistas.

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

Es importante mencionar que en la medida en que el costo de la deuda sea inferior al rendimiento económico de los activos, mayor

será la rentabilidad obtenida por encima del rendimiento del negocio para los propietarios de la empresa.

✓ Margen Comercial

Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando sólo los costos de producción.

En el caso de las empresas comerciales, el costo de venta será equivalente al costo de adquisición de los productos terminados.

$$\frac{\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

✓ Rentabilidad Neta sobre Ventas

Es una medición más exacta de la rentabilidad sobre las ventas, ya que se considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Según (Aching Guzmán, 2006) 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 afectara 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 son:

- ✓ La rentabilidad sobre el patrimonio

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.

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital o patrimonio}} = \%$$

Mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario

- ✓ Rendimiento sobre inversión

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.

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} = \%$$

Indicadores altos expresan un mayor rendimiento en las inversiones y del dinero invertido

✓ Utilidad 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.

$$\text{Utilidad Activo} = \frac{\text{Ut. antes de intereses e Impuestos}}{\text{Activo}} = \%$$

Este ratio indica cuanto de utilidad genera la empresa por cada unidad monetaria invertido en sus activos.

✓ Utilidad ventas

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuesto por el valor de activos.

$$\text{Utilidad Ventas} = \frac{\text{Ut. antes de intereses e Impuestos}}{\text{Ventas}} = \%$$

✓ Utilidad por acción

Ratio utilizado para determinar las utilidades netas por acción común.

$$\text{Utilidad por acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de acciones comunes}} = \%$$

✓ 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.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

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.

✓ 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 mejor.

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

Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.

Según (Tanaka Nakasone, 2001) miden la eficiencia de las inversiones realizadas por la empresa, lo clasifica en:

- ✓ Rotación de activos o rotación de inversiones

Indica los ingresos por ventas que se generan de acuerdo a las inversiones realizadas por la empresa.

- ✓ Rentabilidad de las ventas netas

De acuerdo con el esquema presentado de evaluación de la situación de la empresa este más bien sería un ratio de utilidad. Sin embargo, por uso generalizado, mantendremos este nombre. Este ratio refleja el porcentaje que se obtiene de utilidad con respecto a las ventas realizadas.

La fórmula es:

$$\frac{Utilidad}{Ventas}$$

A mayor cociente resultante de este ratio la situación de utilidad de la empresa será mejor, debido a que los costos y gastos han tenido una menor incidencia en la empresa.

- ✓ Rentabilidad neta de las inversiones

Este índice también denominado ROA (Return on Assets, o "rentabilidad de las inversiones") muestra la calidad de las inversiones que ha realizado la empresa. Es decir, si las inversiones han sido eficaces entonces este ratio será alto, caso contrario, será bajo.

La fórmula es:

$$\frac{\textit{Utilidad}}{\textit{Activo Total}}$$

- ✓ Rentabilidad neta del patrimonio

Este ratio refleja aproximadamente la rentabilidad que han tenido las inversiones realizadas por los accionistas.

En el denominador se ubica el patrimonio, este contiene no solo el monto aportado por los accionistas sino también las utilidades que ha ido generando la empresa y que se han ido reinvertiendo y las que posible se reinvertirán (resultado del ejercicio).

La fórmula es:

$$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio}}$$

A mayor cociente resultante de esta división mayor será la rentabilidad que han de obtener los inversionistas en el periodo de estudio por sus inversiones realizadas.

- ✓ Rentabilidad neta del capital

La fórmula es:

$$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Capital social}}$$

Según (Luis, 2004) la rentabilidad ocupa un lugar central en el análisis de los estados financieros por varias razones: es un indicador que resume, como ningún otro, el grado de eficiencia alcanzado por la empresa; permite comparar resultados empresariales entre empresas con características distintas y que operan en sectores diversos; permite valorar la eficacia de las inversiones empresariales respecto de otras oportunidades de inversión;

es un complemento imprescindible de los análisis a corto y largo plazo, sobre todo de este último. La rentabilidad es una medida de la eficiencia del empleo del capital, es la tasa con la que la empresa remunera al capital empleado o invertido.

La rentabilidad relaciona el flujo, resultado o renta obtenida en unos períodos, con el capital invertido en ese mismo períodos; es, por tanto, un concepto complejo porque recoge las magnitudes más globales y relevantes del balance y de la cuenta de resultados. La expresión genérica de la rentabilidad es:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Resultado}}{\text{Capital invertido}}$$

La relación anterior es aplicable a situaciones distintas en el ámbito financiero. Se puede hablar de rentabilidad siempre que se relacionen los rendimientos obtenidos respecto de una inversión realizada. Naturalmente, estas dos magnitudes, rendimientos e inversión, han de estar correlacionadas financieramente.

Es decir, si se mide la eficiencia de la actividad empresarial en su conjunto, se elegirá como inversión el activo total y como resultado o renta, el beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT); es decir, el resultado del ejercicio libre de la presión impositiva y de los intereses pagados por la deuda externa. Si se pretende medir el rendimiento de los fondos propios, se tomará como inversión la realizada por los propietarios (desde el punto de vista de la empresa es financiación), y como numerador de la expresión, el resultado libre de impuestos (BAT).

Como parte de la financiación de la empresa la constituyen los fondos ajenos, se conoce como coste medio del pasivo la relación entre los gastos financieros y los fondos ajenos recibidos. Véase que esta relación responde al esquema general de la rentabilidad, aunque desde la perspectiva de la

entidad financiadora. En efecto, para el prestamista, los intereses percibidos son rentas del capital invertido o prestado.

✓ Rentabilidad económica

Se la llama también rentabilidad de los activos totales o (ROA) (Return on assets). Es el rendimiento atribuido a la gestión económica. Pone en relación los beneficios obtenidos por la empresa, antes de intereses e impuestos (BAIT), con los recursos utilizados en la misma, es decir, el activo total. Es el flujo generado por el activo o el rendimiento de los activos totales.

$$RE = \frac{BAIT}{Activo\ Total}$$

✓ Rentabilidad financiera

Se la denomina también rentabilidad de los recursos propios o de la acción (ROE) (return on equity). Es el rendimiento atribuido a los capitales propios. Es la relación entre el beneficio antes de impuestos (BAT) y los fondos propios de la empresa.

$$RF = \frac{BAI}{Fondos\ propios}$$

✓ Coste medio del capital ajeno

Es el interés medio que se paga a los fondos aportados o invertidos por terceros; para la empresa representan el coste medio de la deuda, para la entidad prestataria, el rendimiento de su inversión.

$$i = \frac{Gastos\ Financieros}{Pasivo\ remunerado}$$

Según (Córdoba Padilla, 2007) el índice de rentabilidad mide la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión. Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento se emplean para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.

Hay dos tipos de razones de rentabilidad; las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión, las cuales indican la eficiencia de operación de la compañía.

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños, entre las cuales se tienen:

✓ Margen bruto de utilidad

Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias, así:

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Ventas} - \text{costo de lo vendido}}{\text{Ventas}}$$

✓ Margen de utilidades operacionales

Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta, así:

$$\text{Margen de utilidades operacionales} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

✓ Margen neto de utilidad

Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos, así:

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ Rendimiento de la inversión

Determina la efectividad total de administración para producir utilidades con los activos disponibles, así:

$$\text{Rendimiento de la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta despues de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

- ✓ Rendimiento del capital común

Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable, así:

$$\text{Rendimiento del capital comun} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital comun}}$$

- ✓ Utilidad por acción común

Representa el total de ganancias que se obtienen por cada acción común, así:

$$\text{Utilidad por accion comun} = \frac{\text{Utilidad disponible para acciones ordinarias}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

CAPITULO V: MARCO METODOLOGICO

5.1. Tipo de investigación

El presente trabajo e investigación considera la investigación denominada de correlación, ya que se utiliza la teoría para proponer una comparación para llegar a una estabilidad y rentabilidad en la empresa. La investigación aplicada, guarda íntima relación con la básica, pues depende de sus descubrimientos y avances y se enriquece con ellos.

Se interesa en comparar la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L. en la provincia de Tacna, cabe recalcar que su punto fundamental es saber porque disminuye la rentabilidad de dicha empresa.

Los estudios correlacionales tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasiones solo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables.

5.2. Nivel de investigación

El nivel de investigación es descriptivo y correlacional ya que intenta medir como el cambio del valor en una variable altera o provoca variaciones en la otra.

5.3. Diseño de investigación

El presente estudio dado la naturaleza de las variables materia de la presente investigación, responde a un diseño de investigación de acuerdo al periodo que se capta la información es prospectivo y de acuerdo a la evolución es longitudinal.

5.4. Población y muestra del estudio

5.4.1. Población

La población de estudio determinada para el presente proyecto consta de 4 personas, siendo los que laboran en la empresa Maquisertec SRL en la ciudad de Tacna en la cual se desarrollará el Proyecto.

Tabla 20: Población de empleados que intervienen en la gestión financiera de la empresa Maquisertec S.R.L

POBLACIÓN	FRECUENCIA
Gerente	1
Sub Gerente	1
Contador	1
Asistente Administrativo	1
Total	4

Fuente: Empresa Maquisertec S.R.L.

5.5. Instrumentos de investigación

5.5.1. Instrumentos

Los instrumentos para la realización de la investigación son:

- Análisis del contenido
- Guía de entrevista

5.6. Ámbito de la investigación

El proyecto de investigación se llevará a cabo en el distrito de Tacna, en la empresa Maquisertec SRL durante los periodos del 2010 al 2014.

5.7. Técnica de procesamiento de datos

El procesamiento de datos se hará de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaran:

El soporte informático SPSS 20.0 Para Windows paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales; Y Microsoft Office Excel 2013, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitarán el ordenamiento de datos. Las acciones específicas en las que se utilizaran los programas mencionados son las siguientes:

En cuanto al SPSS 20.0 Para Windows

- Elaboración de las tablas de doble entrada que permitirá ver el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías y clases.
- Desarrollo de la prueba t student y cálculo de la probabilidad asociada a la prueba.

Al igual que con Excel, las tablas y los análisis efectuados son trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

En lo que respecta a Microsoft Office Excel 2013:

Registro de información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permite configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.

- Elaboración de tablas, figuras a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos estableciéndose para ello criterios predeterminados.
- Elaboración de BoxPlot (Caja y bigote) que acompañaran los cuadros que se elaborarán para describir las variables. Estos gráficos permitirán visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.

Las tablas y gráficos elaborados en Excel, son trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

Se aplicará la prueba de Correlación de Pearson y la t student, para poder hallar el valor de Gestión financiera y de Rentabilidad.

CAPITULO VI: ANALISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS

6.1 Gestión Financiera

6.1.1 Liquidez General

Tabla 21: Liquidez 2010-2014

Razón Financiera	Año	Resultado
LIQUIDEZ GENERAL	2010	0.81
	2011	1.38
	2012	0.58
	2013	0.79
	2014	1.25

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22: Índice de Liquidez

Empresa Maquisertec SRL

Estadísticos	LIQUIDEZ (Liquidez General)
Media	0.96
Desviación estándar	0.34
Varianza	0.11
Rango	0.80
Mínimo	0.58
Máximo	1.38
Q1	0.69
Q2	0.81
Q3	1.32

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N°22 Índice de liquidez, podemos observar dentro de los periodos 2010-2014, el promedio (media) de los 5 periodos es el 0.96; el máximo valor en liquidez general que es 1.38 el cual se obtuvo en el periodo 2011, el valor mínimo con 0.58 el cual se obtuvo en el año 2012, el Q1 representa que el 25% de los ratios liquidez general son menores al 0.69, Q2 que el 50% son menores a 0.81 y Q3 que el 75% son menores a 1.32

6.1.2 Rotación de las cuentas por cobrar

Tabla 23: Rotación Cuentas por cobrar 2010-2014

Razón Financiera	Año	Resultado
Rotación de cuentas por cobrar	2010	11.34
	2011	7.46
	2012	19.34
	2013	16.56
	2014	9.49

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24: Índice de Gestión

Empresa Maquisertec SRL

Estadísticos	Rotación de cuentas por cobrar
Media	13
Desviación estándar	5
Varianza	25
Rango	12
Mínimo	7
Máximo	19
Q1	8
Q2	11
Q3	18

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N°24, índice de gestión- rotación de cuentas por cobrar, podemos observar dentro de los periodos 2010-2014, el promedio (media) de los 5 periodos es 13, el máximo valor en cuentas por cobrar fue 19 en el periodo 2012, el valor mínimo con 7 el cual se obtuvo en el año 2011, el Q1 representa que el 25% de los ratios cuentas por cobrar son menores a 8, Q2 que el 50% son menores a 11 y Q3 que el 75% son menores a 18

6.1.3 Endeudamiento del activo total

Tabla 25: Endeudamiento del A.total 2010-2014

Razón Financiera	Año	Resultado
Endeudamiento del activo total	2010	52%
	2011	47%
	2012	53%
	2013	51%
	2014	49%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26: Índice de Solvencia

Empresa Maquisertec SRL

Estadísticos	Endeudamiento de activo total
Media	50%
Desviación estándar	3%
Varianza	0.07%
Rango	6%
Mínimo	47%
Máximo	53%
Q1	48%
Q2	51%
Q3	52%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N°26, índice de solvencia-endeudamiento del activo total, podemos observar dentro de los periodos 2010-2014, el promedio (media) de los 5 periodos es 50%, el máximo porcentaje en endeudamiento del activo total fue 53% en el periodo 2012, el valor mínimo con 47% el cual se obtuvo en el año 2011, el Q1 representa que el 25% de endeudamiento del activo total menores al 48%, Q2 que el 50% son menores al 51% y Q3 que el 75% son menores al 52%.

6.2 Rentabilidad

6.2.1 Rentabilidad sobre el patrimonio

Tabla 27: Rentabilidad patrimonial 2010-2014

Razón Financiera	Año	Resultado
Rentabilidad patrimonial	2010	13%
	2011	25%
	2012	5%
	2013	9%
	2014	21%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: Índice de Rentabilidad

Empresa Maquisertec SRL

Estadísticos	Rentabilidad patrimonial
Media	15%
Desviación estándar	8%
Varianza	1%
Rango	20%
Mínimo	5%
Máximo	25%
Q1	7%
Q2	13%
Q3	23%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la tabla N°28, rentabilidad, podemos observar dentro de los periodos 2010-2014, el máximo porcentaje en rentabilidad patrimonial fue 25% en el periodo 2011, el valor mínimo con 5% el cual se obtuvo en el año 2012, siendo el año 2010 y 2013 porcentajes muchos más bajos que el valor máximo, el Q1 representa que el 25% de rentabilidad sobre el patrimonio son menores al 7%, Q2 que el 50% son menores al 13% y Q3 que el 75% son menores al 23%.

CAPITULO VII: COMPROBACION DE HIPOTESIS

7.1 HIPÓTESIS GENERAL

a) Planteamiento de Hipótesis

Ho: La gestión financiera no influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.

H1: La gestión financiera influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson

d) Regla de decisión:

Rechazar Ho si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar Ho si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla 29: Variable "Gestión Financiera y Rentabilidad"

Variables		Gestión Financiera	Rentabilidad (Rentabilidad Patrimonial)
Gestión Financiera	Correlación de Pearson	1	0.8087
	Sig. (bilateral)		0.019
Rentabilidad (Rentabilidad Patrimonial)	Correlación de Pearson	0.8087	1
	Sig. (bilateral)	0.019	

e) Conclusión:

Los resultados de la Tabla N°29 , dan como resultado que el valor – p (0.019) es menor que el nivel de significancia (0.05), se rechaza H_0 , y se concluye con un nivel de confianza del 95% que la Gestión Financiera y la Rentabilidad se relaciona de manera alta ($R=0.8087$).

Cabe destacar que las variaciones en la Gestión Financiera pueden explicar el un 80.807% las variaciones de la Rentabilidad.

7.2 Hipótesis Específicas

7.2.1 Primera Hipótesis Específicas

a) Planteamiento de Hipótesis

H_0 : Liquidez General No es baja ($\mu \geq 1$)

H_1 : Liquidez General es baja ($\mu < 1$)

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: T de student

d) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla 30: Liquidez General

Prueba para una muestra						
Valor de prueba = 1						
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
LIQUIDEZ (Liquidez General)	-0.245	4	0.082	-0.03700604	-0.4557116	0.3816996

Hipótesis	Valor de P	t<0
$\mu < 1$	p-valor =	sig/2 < α

e) Conclusión:

Los resultados de la Tabla N°30, dan como resultado que el valor – p (0.040911599) es menor que el nivel de significancia (0.05), se rechaza Ho, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el promedio de liquidez general es menor a 1 (t=-0.245)

7.2.2 Segunda Hipótesis Específicas

a) Planteamiento de Hipótesis

Ho: El nivel de gestión no es baja ($\mu \leq 10$)

H1: El nivel de gestión es baja ($\mu > 10$)

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: T de student

d) Regla de decisión:

Rechazar Ho si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar Ho si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla 31: Rotación de cuentas por cobrar

	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Valor de prueba = 10	
					95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
GESTION (Rotación de cuentas por cobrar)	1.280	4	0.027	2.84139736	3.3215613	9.0043560

Hipótesis	Valor de P	t>0
$\mu > 10$	p-valor =	sig/2 < α

e) Conclusión:

Los resultados de la Tabla N°31, dan como resultado que el valor – p (0.0134) es menor que el nivel de significancia (0.05), se rechaza Ho, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el promedio de Gestión es mayor a 10 (t=1.280)

7.2.3 Tercera Hipótesis Específicas

a) Planteamiento de Hipótesis

Ho: El nivel de Solvencia no es baja ($\mu \leq 0.50$)

H1: El nivel de Solvencia es baja ($\mu > 0.50$)

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: T de student

d) Regla de decisión:

Rechazar Ho si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar Ho si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla 32: Endeudamiento de Activo total

Prueba para una muestra						
Valor de prueba = 0.50						
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
SOLVENCIA (Endeudamiento de activo total)	0.217	4	0.0838	0.00250	-0.029	0.034

Hipótesis	Valor de P	t>0
$\mu > 0.5$	p-valor =	sig/2 < α

e) Conclusión:

Los resultados de la Tabla N°32 , dan como resultado que el valor – p (0.0419) es menor que el nivel de significancia (0.05), se rechaza Ho, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el promedio de Solvencia es mayor a 0.5 (t=0.217)

7.2.4 Cuarta Hipótesis Específicas

a) Planteamiento de Hipótesis

Ho: El nivel de rentabilidad no es baja ($\mu \geq 0.20$)

H1: El nivel de rentabilidad es baja ($\mu < 0.20$)

b) Nivel de significancia: 0.05

c) Elección de la prueba estadística: T de student

d) Regla de decisión:

Rechazar Ho si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar Ho si el valor-p es mayor a 0.05

Tabla 33: Rentabilidad Patrimonial

Prueba para una muestra						
Valor de prueba = 0.20						
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
RENTABILIDAD (Rentabilidad patrimonial)	-1.456	4	0.021916	-0.054	-0.15699	0.04899

Hipótesis	Valor de P	t<0
$\mu < 0.20$	p-valor =	sig/2 < α

e) Conclusión:

Los resultados de la Tabla N°33, dan como resultado que el valor – p (0.0109) es menor que el nivel de significancia (0.05), se rechaza H_0 , y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el promedio de Rentabilidad es menor a 1 ($t=-1.456$)

CONCLUSIONES

PRIMERA:

La gestión financiera en los periodos 2010-2014 si influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L., debido a que según el análisis estadístico efectuado a sus indicadores se halló un p-valor del 0.019.

SEGUNDA:

El efecto del estudio del índice de liquidez Maquisertec S.R.L., periodo 2010-2014 es bajo, puesto que al efectuar el análisis correspondiente se detectó un p-valor de 0.040 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, se concluye con un nivel de confianza del 95% que el promedio de liquidez general es menor a 1, lo que eventualmente no permitió a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

TERCERA:

La evaluación del índice gestión en la empresa Maquisertec S.R.L. en los periodos del 2010-2014 es bajo, puesto que al efectuar el análisis estadístico correspondiente se detectó un p-valor de 0.0134 el cual es menor que el nivel de significancia 0.05, se concluye con un nivel de confianza del 95% que el promedio del índice de Gestión es mayor a 10, ya que la empresa no establece políticas para efectuar los pagos, las cuales no permiten que se lleve el control adecuado para que dichas obligaciones no afecten directamente a la empresa.

CUARTA:

El índice de solvencia en la empresa Maquisertec S.R.L. en los periodos del 2010-2014 es bajo, puesto que al efectuar el análisis estadístico dio como resultado el valor – p (0.0419) es menor que el nivel de significancia (0.05) y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el promedio de solvencia mayor a 0.5

QUINTA:

La rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L. del periodo 2010-2014, es bajo ya que realizando el análisis estadístico el valor – p (0.0109) es menor que el nivel de significancia (0.05), se concluye con un nivel de significancia del 95% que el promedio de rentabilidad es menor a 1, debido a que existen variaciones en los periodos mencionados los cuales afecta a la empresa y a los accionistas.

SUGERENCIAS

PRIMERA:

La empresa en conjunto con los accionistas debe reestructurar los reglamentos, políticas internos que permita llevar una buena organización y mediante ello establecer normas de cumplimiento principalmente para mejorar el manejo de la empresa, considerando estrategias como elegir un adecuado director financiero con aptitudes y conocimientos, llevar a cabo razones financieras mensuales, reducir costos y gastos financieros.

SEGUNDA:

Manejar la liquidez con mucho cuidado ya que es uno de los índices financieros más importantes sobre los que se mide la empresa, por lo que debe buscar estrategias que le permitan convertir los activos en dinero, lo que elevaría la liquidez.

TERCERA:

El Índice de gestión, es de igual manera importante dentro de la gestión financiera ya que mide la efectividad y eficiencia de la gestión financiera, en la administración del capital de trabajo, por tal motivo la empresa debe tomar decisiones y políticas con respecto a este índice para un adecuado manejo en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales.

CUARTA:

Manejar el índice de solvencia ya que este ratio muestra la cantidad de recursos los cuales son obtenidos por terceros para el negocio, y como podemos observar hay un resultado bajo los cuales dan una bajo autonomía financiera, la empresa debería tratar de ampliar el capital; la administración de la empresa deberá generar para los años siguientes fondos necesarios y suficientes para pagar deudas a medida que se van venciendo.

QUINTA:

La empresa debe proponerse en el corto plazo maneras de elevar la rentabilidad, pudiendo aumentar sus ventas y así elevar sus ganancias e incrementar la rentabilidad, también mejorar la mezcla de ventas y clientes, darles un mejor trato a clientes los cuales no pasen el tiempo de pagar mercaderías compradas al crédito, otro reduciendo costos y gastos para aumentar la rentabilidad. Todo esto englobará que la empresa no solo obtenga una rentabilidad deseada sino también conllevará a que esta sea competitiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Morales A.G. (2006). *Administración Financiera*. Chile: Edcor .
- Abraham, Z. C. (2005). *La Gestión Financiera Y El Desarrollo De Las Pymes En La Actividad Industrial Textil De Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003*. Lima: Universidad Nacional Federico Villareal.
- Aching Guzmán, C. (2006). *Guía Rápida: Ratios Financieros Y Matemática De La Mercadotecnia*. Argentina: El Cid.
- Aguilar, M. A. (2008). *Contabilidad Financiera*. . Ecuador: Librería Santa Fe.
- Alberto, Y. C. (2006). *Modelos De Negocios Para Mejorar La Rentabilidad*. Costaa Rica: Van Der Leer.
- Alfaraz, A. M. (2006). *Redes De Conocimiento: Dinámica Y Gestión*. Buenos Aires.
- Andrade, S. (2005). *Diccionario De Economía*.
- Apaza, M. (2013). *Análisis E Interpretación Avanzada De Los Estados Financieros Y Gestion Financiera Moderna*. Lima: Pacífico.
- C., A. H. (2006). *Principios De Administración Financiera De Las Empresas*. Chile: Editorial La Ley.
- Cadena, J. O. (2002). *Contabilidad General Teorica Y Practica Aplicada*. . Mexico: Latinoamericana.
- Camacho, V. *Administración Financiera*. Obtenido De [Http://Www.Uaim.Mx/Carreras/Gestion%20fiscal/Trimestre07/Administracion %20financiera.Pdf](http://www.uaim.mx/carreras/gestion%20fiscal/trimestre07/administracion%20financiera.pdf)
- Castro, O. (2008). *Planeación Financiera*.
- Chu, M. (2012). *Finanzas Para No Financieros(3ª Edición)*. Lima: Biblos S.A.
- Córdoba Padilla, M. (2007). *Gestión Financiera*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Empresarial, P. C. (2011). *Ministerio De Economía Y Finanzas*. Obtenido De [Obtenido De Http://Www.Mef.Gob.Pe/Contenidos/Conta_Publ/Documentac/Version_Modificada_Pcg_Empresarial.Pdf](http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/documentac/version_modificada_pcg_empresarial.pdf)

- Española Real Academia, D. L. (2014). *Diccionario De La Lengua Española*. . Spaña: Editorial Planeta Publishing Corporation.
- Ferrer, A. (2012). *Estados Financieros - Análisis E Interpretación Por Sectores Económicos*. Lima: Pacífico.
- Garayoa Alzórriz, P. (2015). *Gestión Financiera*. España: Editorial Macmillan Iberia.
- Groppelli, A. (2000). *Finance Brron's Educational*. . New York.
- Lawrence, G. (2003). *Principios De Administración Financiera*. . México: Editorial Décima Edición Pearson Educacion.
- Leon, G. S. (1999). *Administración Financiera, Fundamentos Y Aplicaciones*. 3ªEd. Cali.Prensa Moderna.
- Luis, G. L. (2004). *Preparación Y Análisis De Estados Financieros*. Desclée De Brouwer.
- Mallo Jiménez, C. (1997). *Contabilidad De Costes*. Madrid: Editorial Pirámide.
- Mallo Jiménez, C. (1997). *Contabilidad De Costes*. Madrid: Editorial Pirámide.
- Menguzato, M. (1995). *La Dirección Estratégica De La Empresa Un Enfoque Innovador Del Management*. La Habana: Editorial Pueblo Y Educación.
- Mercedes, B. (2011). *Contabilidad General*. Chile: Ernest F. Haeussler.
- Muyulema, M. H. (2010). *La Gestión Financiera Y Su Impacto En La Rentabilidad De La Cooperativa De Ahorro Y Credito Kuriñan*. Ambato.
- Perez, J. (2010). *Diagnóstico Económico-Financiero De La Empresa*. Madrid: Esic Editorial.
- Rivero, E. (2011). *Contabilidad I*. Lima,Perú: Editorial Area Asociación Gráfica Educativa.
- Rodríguez Valencia, J. (1999). *Introduccion A La Administracion Con Enfoque De Sistemas*. Mexico: Libro De Editorial Trillas.
- Sánchez, J. (2002). *Análisis De La Rentabilidad De La Empresa*. Obtenido De [Http://Www.Ciberconta.Unizar.Es/Leccion/Anarenta/Analisisr.Pdf](http://www.ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf).
- Sarmiento, R. (2001). *Contabilidad General*. Voluntad Quito: Ecuador.
- Simon, H. (1977). *Toma De Decisiones Gerenciales*. New York.
- Tanaka Nakasone, G. (2001). *Analisis De Estados Financieros Para La Toma De Decisiones*. Arequipa: Fondo Editorial De La Pontificia Universidad Catolica Del Peru.
- Toma De Decisiones*. (2012 De Abril De 2012). Obtenido De [Http://Es.Slideshare.Net/Eynarjlr/Toma-De-Decisiones-12562719](http://es.slideshare.net/Eynarjlr/Toma-De-Decisiones-12562719)
- Van Horne, J. (2007). *Administración Financiera*. Mexico: Editorial Prentice Hall.

Wihrich Y Koontz. (2006). Tipos De Toma De Desiciones. *Estategia Empresarial*.

Zaldívar, S. (2011). *Analisis De La Rentabilidad Economica:Tenologia Propuesta Para Incrementar La Eficiencia Empresarial*. Cuba: Editorial Universitaria.

Zans, W. (. (S.F.). *Estados Financieros Formulacion ,Analisis E Interpretacion*. . San Marcos Eirl.

ANEXOS

Anexo 01:

- Estado de Situación Financiera “Maquisertec S.R.L.” 2010-2014

Anexo 02:

- Estado de Resultados “Maquisertec S.R.L.” 2010-2014

Anexo 03:

- Figuras y tablas de “Gestión financiera” y “Rentabilidad”

Anexo 04:

- Entrevista al contador de la empresa “Maquisertec S.R.L.”

Anexo 05:

- Matriz de consistencia

Anexo 05:

- Validación de expertos

ANEXO 1

**GUÍA DOCUMENTAL, ESTADO DE
SITUACIÓN FINANCIERA
“MAQUISETEREC S.R.L” 2010-2014**

MAUISERTEC S.R.L.
Estado de Situación Financiera
(En nuevos Soles)

	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVO					
Efectivo y E. de E. (Caja y Bancos)	25,729	35,814	21,045	32,894	47,218
Cuentas por Cobrar	24,226	38,828	16,470	24,378	30,407
Inventarios	15,624	6,485	19,568	29,216	31,634
Gastos pagados por anticipado					
Otros activos					
ACTIVOS CORRIENTES	65,579	81,127	57,083	86,488	109,259
Inmueble Maq y Equ.(Propiedad planta y quipo)	198,372	165,938	162,312	154,123	195,015
(-) Depreciación	30,194	55,395	49,198	52,109	35,945
Activos Fijos Netos					
Otros activos no corrientes	111,721	91,564	44,421	52,109	57,597
ACTIVO NO CORRIENTE	279,899	202,107	157,535	154,123	216,667
TOTAL ACTIVOS	345,478	283,234	214,618	240,611	325,926
PASIVO					
Obligaciones Financieras	58,433	48,257	48,922	65,995	51,014
Sobregiros bancarios					

Pasivos por impuestos corrientes					
Cuentas por pagar comerciales	22,122	10,515	49,322	43,572	36,385
Otras cuentas por pagar					
PASIVO CORRIENTE	80,555	58,772	98,244	109,567	87,399
Deudas a largo plazo	50,123	42,014	11,390	7,304	25,034
Pasivos diferidos	48,707	31,035	4,105	5,818	46,640
PASIVO NO CORRIENTE	98,830	73,049	15,495	13,122	71,674
TOTAL PASIVO	179,385	131,821	113,739	122,689	159,073
PATRIMONIO					
Capital	127,848	104,128	48,047	56,600	70,204
Reserva Legal	33,652	4,837	5,340	3,216	3,505
Resultados Acumulados positivos	-17,000	4,592	42,448	47,492	58,105
Utilidad del ejercicio	21,592	37,856	5,044	10,613	35,039
TOTAL PATRIMONIO	166,093	151,423	100,879	117,921	166,853
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	345,478	283,234	214,618	240,611	325,926

Fuente: Departamento de contabilidad de la empresa MAQUISERTEC SRL

ANEXO 02

GUÍA DOCUMENTAL, ESTADO DE

RESULTADO

“MAQUISERTEC S.R.L” 2010-2014

MAUISERTEC S.R.L.
Estado de Resultado
(En nuevos Soles)

	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas netas	274,825	289,814	318,606	403,788	288,562
Costo de Ventas	145,935	134,955	270,635	312,876	139,754
Utilidad Bruta	128,890	154,859	47,971	90,912	148,808
Gastos financieros	64,379	18,877	20,012	45,451	50,487
Gastos Administrativos	33,665	81,902	20,753	30,300	48,266
Utilidad antes de intereses	30,846	54,080	7,206	15,161	50,055
(-)Intereses Pagados					
Utilidad después de Intereses	30,846	54,080	7,206	15,161	50,055
Impuesto a la renta	-9,254	-16,224	-2,162	-4,548	-15,017
Utilidad después de impuestos	21,592	37,856	5,044	10,613	35,039
Dividendos en efectivo					
Utilidad Neta	21,592	37,856	5,044	10,613	35,039

Fuente: Departamento de contabilidad de la empresa MAUISERTEC SRL

ANEXO 03**FIGURAS Y TABLAS “GESTIÓN
FINANCIERA”– “RENTABILIDAD”**

1. Figuras y tablas

a. Variable independiente "Gestión Financiera"

Tabla N° 22
Índice de Liquidez- Liquidez General
Maquisertec S.R.L.
Período 2010-2014

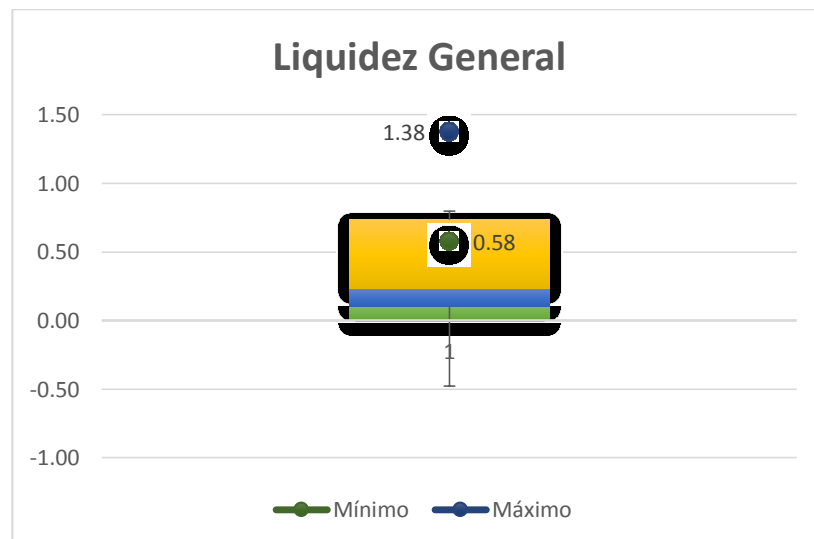
Estadísticos	LIQUIDEZ (Liquidez General)	Rango
Media	0.96	
Desviación estándar	0.34	
Varianza	0.11	
Rango	0.80	
Mínimo	0.58	0.58
Máximo	1.38	0.07
Q1	0.69	0.10
Q2	0.81	0.13
Q3	1.32	0.50

Fuente: Elaboración Propia

Figura 2: Liquidez General

Período 2010-2014

Empresa Maquisertec SRL



Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 24
Índice de Gestión- Rotación de cuentas por cobrar
Maquisertec S.R.L.
Período 2010-2014

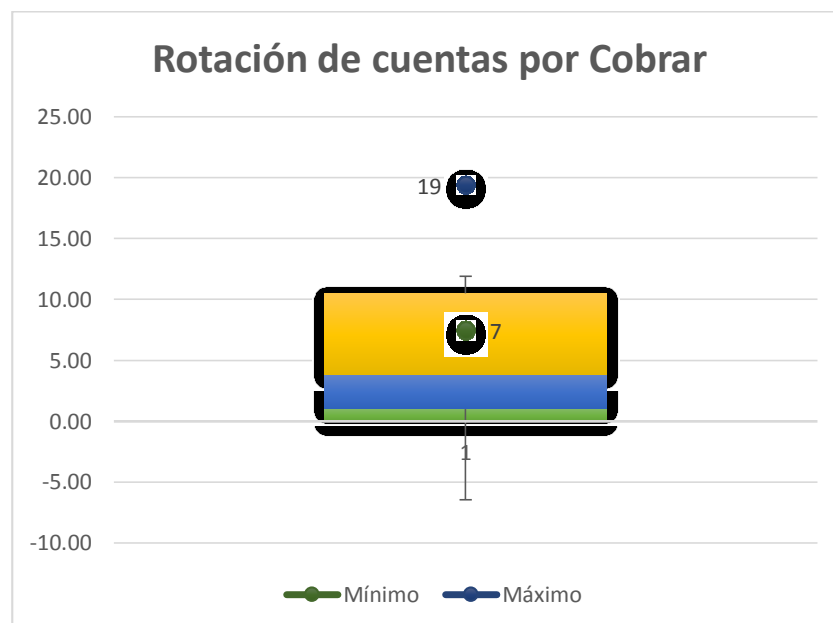
Estadísticos	GESTION (Rotación de cuentas por cobrar)	Rango
Media	13	
Desviación estándar	5	
Varianza	25	
Rango	12	
Mínimo	7	7.46
Máximo	19	1.39
Q1	8	1.01
Q2	11	2.87
Q3	18	6.61

Fuente: Elaboración Propia

Figura 3: Rotación de Cuentas por cobrar

Período 2010-2014

Empresa Maquisertec SRL



Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 26
Índice de Solvencia- Endeudamiento de activo total
Maquisertec S.R.L.
Período 2010-2014

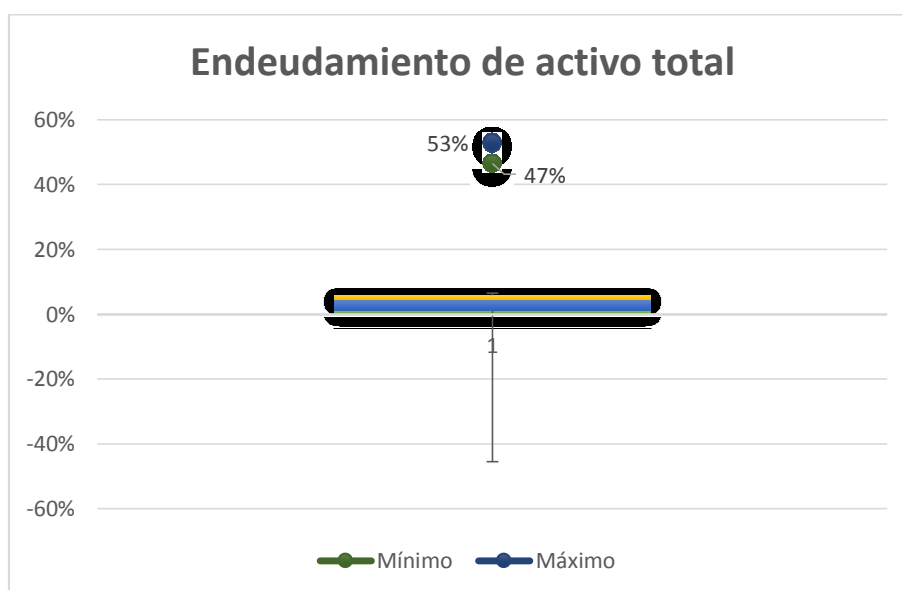
Estadísticos	SOLVENCIA (Endeudamiento de activo total)	Rango
Media	50%	
Desviación estándar	3%	
Varianza	0%	
Rango	6%	
Mínimo	47%	0.47
Máximo	53%	0.01
Q1	48%	0.01
Q2	51%	0.03
Q3	52%	0.01

Fuente: Elaboración Propia

Figura 4: Endeudamiento del activo total

Período 2010-2014

Empresa Maquisertec SRL



Fuente: Elaboración propia

b. Variable dependiente "Rentabilidad"

Tabla N° 28
Índice de Rentabilidad- Rentabilidad sobre el
patrimonio
Maquisertec S.R.L.
Período 2010-2014

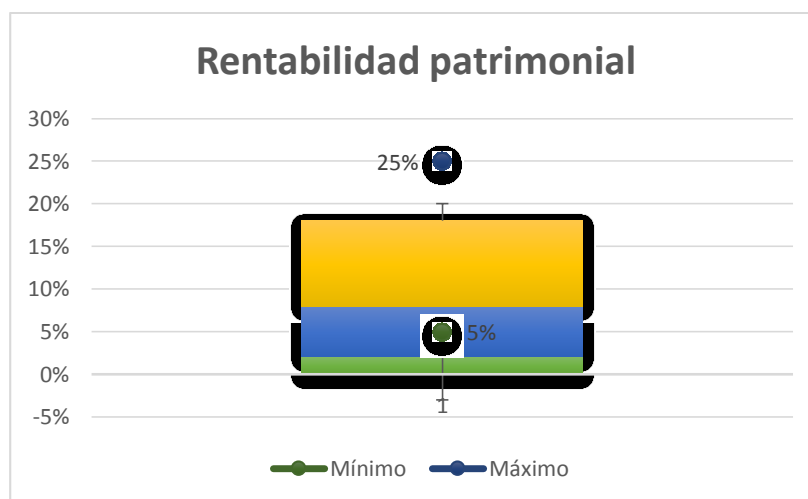
Estadísticos	RENTABILIDAD (Rentabilidad patrimonial)	Rango
Media	15%	
Desviación estándar	8%	
Varianza	1%	
Rango	20%	
Mínimo	5%	0.05
Máximo	25%	0.02
Q1	7%	0.02
Q2	13%	0.06
Q3	23%	0.10

Fuente: Elaboración Propia

Figura 5: Rentabilidad patrimonial

Período 2010-2014

Empresa Maquisertec SRL



Fuente: Elaboración propia

ANEXO 04

**ENTREVISTA AL CONTADOR DE LA
EMPRESA “MAQUISERTEC S.R.L”**



Marcial Castillo Huanca

Actualmente se encuentra laborando como contador.

01. ¿Para medir la liquidez de la empresa, que ratio considera usted es el más adecuado? Y ¿Qué valor es para la empresa el adecuado?

Si bien es cierto dentro de este índice podemos encontrar diferentes ratios, con los cuales podremos saber si la empresa cuenta con liquidez, pero con la que trabajo para este tipo de empresa es el ratio de liquidez general.

Para la empresa yo considero que si el resultado es mayor a la unidad, tendremos una liquidez adecuada o buena.

02. ¿Para el análisis de gestión de la empresa, que ratio considera usted es el más adecuado? Y ¿Qué valores para la empresa es adecuado?

El ratio con el cual se trabaja es Rotación de cuentas por cobrar.

Y el resultado de este deberá ser menor a 10 días, de acuerdo a la política de la empresa.

03. ¿Para el análisis de solvencia de la empresa, que ratio considera usted es el más adecuado? Y ¿Qué valores para la empresa es adecuado?

El ratio con el cual se trabaja es Endeudamiento del activo total.

Y el resultado de este deberá ser menor al 50%.

04. ¿Para el análisis de Rentabilidad de la empresa, que ratio considera usted es el más adecuado? Y ¿Qué valores para la empresa es adecuado?

El ratio con el cual se trabaja es la rentabilidad sobre el patrimonio.

Y el resultado deberá ser igual o mayor al 20%.

ANEXO 05

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cómo influye la gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar como la gestión financiera influye en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.</p>	<p>HIPOSTESIS GENERAL</p> <p>La gestión financiera influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Maquisertec S.R.L.</p>	<p>INDEPENDIENTE</p> <p>X=Gestión Financiera</p> <p>X1=Índices de Liquidez</p> <p>X2=Índices de Gestión</p> <p>X3=Índices de Solvencia</p>	<p>1. Tipo de investigación : Aplicada</p> <p>2. Nivel de investigación : Correlacional</p> <p>3. Diseño de investigación : Prospectivo-Longitudinal</p> <p>4. Población MAQUISERTEC SRL</p> <p>5. Instrumentos Análisis del contenido Guía de entrevista</p>
<p>PROBLEMAS ESPECIFICOS</p> <p>A. ¿En qué nivel se encuentra el índice de liquidez de la empresa Maquisertec S.R.L.?</p> <p>B. ¿En qué nivel se encuentra el índice de gestión de la empresa Maquisertec S.R.L.?</p> <p>C. ¿En qué nivel se encuentra el índice de solvencia de la empresa Maquisertec S.R.L.?</p> <p>D. ¿En qué nivel se encuentra la rentabilidad en la empresa Maquisertec S.R.L.?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>A.Determinar el nivel de índice de liquidez, para tomar adecuadas decisiones en el corto plazo y establecer estrategias para que la institución pueda hacer frente a sus obligaciones.</p> <p>B.Determinar el nivel de índice de gestión,para evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual está utilizando sus recursos disponibles.</p> <p>C.Determinar el nivel de índice de solvencia,para determinar la capacidad de endeudamiento de la empresa.</p> <p>D.Determinar el nivel de rentabilidad para evaluar los resultados económicos de actividad de la empresa.</p>	<p>HIPOTESIS ESPECIFICOS</p> <p>A. El índice de liquidez de la empresa Maquisertec SRL, 2010-2014 es baja.</p> <p>B. El índice de gestión de la empresa Maquisertec SRL, 2010-2014 es baja.</p> <p>D. El índice de solvencia de la empresa Maquisertec SRL, 2010-2014 es baja.</p> <p>D. La rentabilidad de la empresa Maquisertec SRL, 2010-2014 es baja.</p>	<p>DEPENDIENTE</p> <p>Y=Rentabilidad</p> <p>Y1=Índices de Rentabilidad</p>	

