

# UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES



## TESIS

PRESENTADA POR:

**LOLA BEATRIZ ZELA QUISPE**

PROMOCIÓN: 2009 - I

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

## CONTADOR PÚBLICO

PUNO – PERU

2015

"ANÁLISIS DE LA SITUACION FINANCIERA, ECONOMICA Y FINANCIAMIENTO  
EN LA GESTION DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE REPUESTOS  
AUTOMOTRICES DE LA CIUDAD DE JULIACA PERIODOS 2008 - 2009"

TESIS PRESENTADA POR:

**LOLA BEATRIZ ZELA QUISPE**

PARA OPTAR EL TITULO DE: CONTADOR PÚBLICO

FECHA DE SUSTENTACION: 24/05/2013

APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:

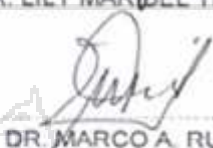
PRESIDENTE

  
MSC. EDUARDO JIMENEZ NINA

PRIMER MIEMBRO

  
DR. LILY MARIEL TRIGOS SANCHEZ

SEGUNDO MIEMBRO

  
DR. MARCO A. RUELAS HUMPIRI

DIRECTOR DE TESIS

  
MSC. REYNALDO ABCOS CHURA

ASESOR DE TESIS

  
DR. HECTOR HUMBERTO NOVOA VILLA

PUNO - PERU  
2015

AREA: CONTABILIDAD APLICADA

TEMA: ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

## **AGRADECIMIENTOS**

- 1.- En primer lugar agradezco a DIOS, por ser el dador de la sabiduría y el entendimiento que permite alcanzar una meta, a mis padres y hermanos por el cariño y apoyo incondicional que me dan a lo largo de toda la vida y por todos los valores que me impartieron para mi formación como persona y como profesional.
- 2.- Mi reconocimiento a los docentes de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas quienes con sus conocimientos y paralelamente con sus sabias enseñanzas supieron impartir la ciencia contable.
- 3.- A los asesores: Msc. Reynaldo Alcos Chura y al Dr. Héctor Humberto Novoa Villa, por el apoyo y orientación brindado durante la ejecución y culminación del presente trabajo.
- 4.- A los miembros del jurado por su valioso aporte en la ejecución y culminación del presente trabajo.

## DEDICATORIA

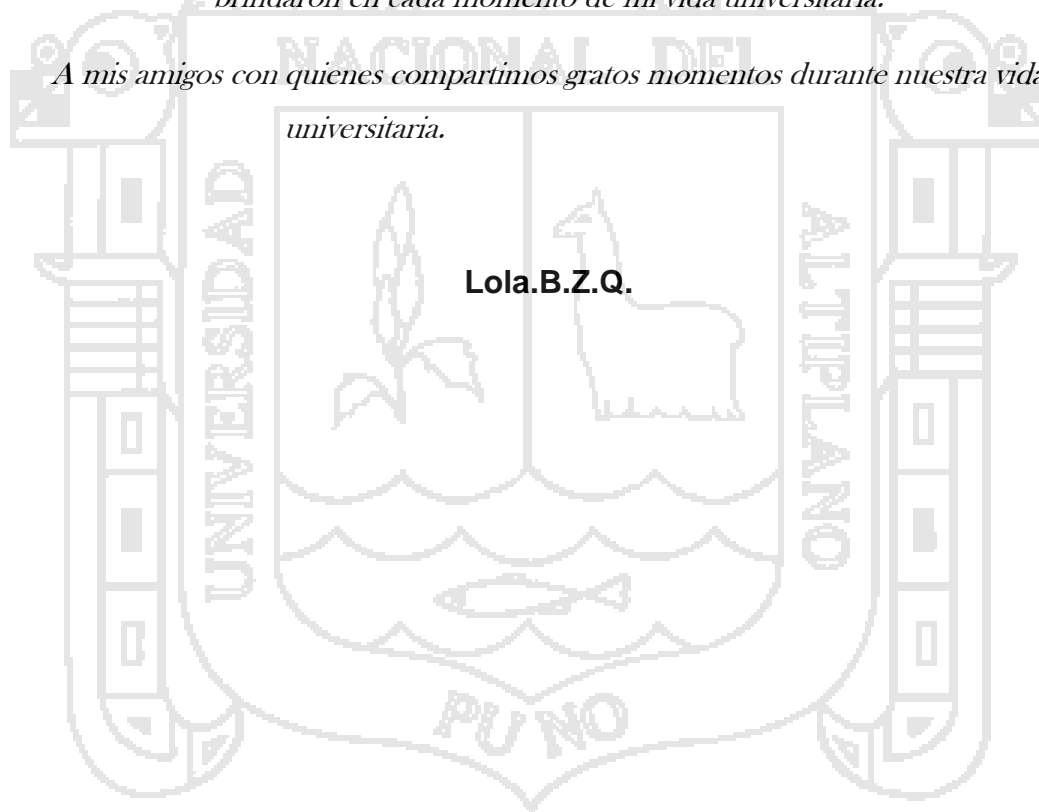
*A Dios por iluminar y guiar mi camino y permitirme convertir en realidad este maravilloso sueño el ser profesional.*

*Con amor y afecto a mis queridos padres Guillermo Zela Zela y Primitiva Quispe Quispe, por su apoyo moral y económico durante la culminación de mis estudios universitarios.*

*A mis hermanos Jorge Luis Zela Quispe y Elvis Zela Quispe por su apoyo moral que me brindaron en cada momento de mi vida universitaria.*

*A mis amigos con quienes compartimos gratos momentos durante nuestra vida universitaria.*

**Lola.B.Z.Q.**



## INDICE

RESUMEN .....	XI
INTRODUCCION.....	XIII
CAPITULO I .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETO DE ESTUDIO Y FORMULACION DEL PROBLEMA .....	1
1.1. FORMULACION DEL PROBLEMA .....	1
1.1.1. Definición del Problema.....	3
1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
1.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO.....	8
1.3.1. Objetivo General.....	8
1.3.2. Objetivos Específicos.....	8
CAPITULO II .....	9
MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.1. MARCO TEORICO.....	9
2.1.1. Contabilidad.....	9
2.1.1.1. Definición de la Contabilidad .....	9
2.1.1.2. Finalidad de la Contabilidad.....	9
2.1.1.3. Campo de Aplicación de la Contabilidad.....	10
2.1.1.4. Clases de Contabilidad; Jaime, W. (1992) indica:.....	10
2.1.2. Análisis Financiero.....	10
2.1.3. Estados Financieros.....	12
2.1.3.1. Características Generales.....	14
2.1.3.2. Utilidad de los Estados Financieros.....	15
2.1.3.3. Usuarios de los Estados Financieros .....	15
2.1.4. Los Nuevos Estados Financieros .....	17
2.1.5. Análisis de la Situación Financiera .....	20
2.1.5.1. Métodos de Análisis Financiero .....	20
2.1.6. Análisis de la Situación Económica .....	34
2.1.7. Análisis de la Rentabilidad .....	35
2.1.7.1. Rentabilidad .....	36
2.1.7.2. Rentabilidad y la Gestión Financiera.....	36

2.1.7.3. Importancia de la Rentabilidad .....	37
2.1.8. Administración .....	42
2.1.8.1. Administración Financiera .....	43
2.1.9. Empresa.....	43
2.1.9.1. Objetivos de la Empresa.....	44
2.1.9.2. Importancia de la Empresa .....	44
2.1.9.3. Principales Características de la Empresa.....	45
2.1.9.4. Objetivo de la Actividad Empresarial .....	45
2.1.10. Gestión .....	46
2.1.10.1. Gerencia .....	46
2.1.10.2. Capacidad Gerencial.....	47
2.1.11. Toma de Decisiones .....	47
2.1.12. Planeación Estratégica .....	48
2.1.12.1. Objetivos de la Planeación Estratégica .....	48
2.1.13. Planeamiento Estratégico .....	49
2.1.13.1. Propósito del Planeamiento Estratégico.....	50
2.1.14. Financiamiento.....	51
2.1.14.1. Financiamiento a Corto Plazo .....	51
2.1.14.2. Financiamiento a Largo Plazo.....	52
2.1.15. EL SISTEMA FINANCIERO.....	52
2.1.15.1. Clases de Sistema Financiero .....	53
2.2. MARCO CONCEPTUAL .....	54
2.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN .....	59
2.3.1. Hipótesis General.....	59
2.3.2. Hipótesis Específicas .....	59
2.3.3. Variables del Estudio .....	60
2.3.3.1. Para la Hipótesis General .....	60
2.3.3.2. Para la Hipótesis Específica N° 1 .....	60
2.3.3.3. Para la Hipótesis Específica N° 2 .....	60
2.3.4. Indicadores de la Hipótesis .....	60
2.3.4.1. Hipótesis General .....	60
2.3.4.2. Hipótesis Especificas N° 01.....	61

2.3.4.3. Hipótesis Especificas N° 02.....	61
CAPITULO III .....	63
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	63
3.1. MÉTODO.....	63
3.1.1. Método Analítico.....	63
3.1.2. Método Descriptivo .....	63
3.1.3. Método Deductivo .....	64
3.2. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN .....	64
3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	65
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	65
3.4.1. Población.....	65
3.4.2. Muestra .....	65
3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR DATOS.....	66
3.5.1. Observación .....	66
3.5.2. Análisis Documental.....	66
3.6. Técnicas para el Procesamiento de la Información .....	66
CAPITULO IV .....	68
CARACTERISTICAS DEL AREA DE INVESTIGACION.....	68
4.1. UBICACIÓN DEL ESTUDIO .....	68
4.2. DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS .....	69
CAPITULO V.....	70
EXPOSICION Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	70
5.1. Determinación de la incidencia de la situación financiera y económica en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices periodos 2008 – 2009.....	70
5.1.1. Determinación de la Situación Financiera .....	71
5.1.2. Determinación de la Situación Económica.....	101
5.1.3. La gestión en las empresas .....	111
5.2. Análisis del financiamiento en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009.....	116
5.3. Proponer alternativas para una mejor toma de decisiones que optimizan la gestión financiera .....	120
5.4. CONTRASTACION DE HIPOTESIS .....	127

5.4.1 Para la Primera Hipótesis Específica ..... 128

5.4.2 Para la Segunda Hipótesis Específica ..... 129

CONCLUSIONES ..... 131

RECOMENDACIONES ..... 134

BIBLIOGRAFIA ..... 136





## INDICE DE CUADROS

<b>CUADRO N° 01:</b> Ficha Financiera - E&M Diésel Automotores S.R.L, Análisis Horizontal.....	71
<b>CUADRO N° 02:</b> Ficha Financiera - Dávila Zubia Madeleny, Análisis Horizontal.....	74
<b>CUADRO N° 03:</b> Ficha Financiera - E&M Diésel Automotores S.R.L, Análisis Vertical.....	77
<b>CUADRO N° 04:</b> Ficha Financiera - Dávila Zubia Madeleny, Análisis Vertical.....	80
<b>CUADRO N° 05:</b> Índices de Liquidez.....	83
<b>CUADRO N° 06:</b> Índice de Gestión o Eficiencia.....	88
<b>CUADRO N° 07:</b> Costos De Ventas - Gastos Operacionales.....	93
<b>CUADRO N° 08:</b> Índice de Solvencia.....	96
<b>CUADRO N° 09:</b> Estados de Ganancias y Pérdidas - E&M Diésel Automotores S.R.L.....	101
<b>CUADRO N° 10:</b> Estados de Ganancias y Pérdidas – Dávila Zubia Madeleny.....	103
<b>CUADRO N° 11:</b> Rentabilidad sobre Ventas.....	105
<b>CUADRO N° 12:</b> Rentabilidad de Patrimonio.....	107
<b>CUADRO N° 13:</b> Rentabilidad del Activo.....	108
<b>CUADRO N° 14:</b> Leverage o Efecto Palanca.....	110
<b>CUADRO N° 15:</b> Financiamiento – E&M Diésel Automotores S.R.L.....	116
<b>CUADRO N° 16:</b> Financiamiento – Dávila Zubia Madeleny.....	118

## INDICE DE GRAFICOS

<b>GRAFICO N° 01:</b> Análisis Vertical – E&M Diésel Automotores S.R.L.....	79
<b>GRAFICO N° 02:</b> Análisis Vertical – Dávila Zubia Madeleny.....	83
<b>GRAFICO N° 03:</b> Razones de Liquidez - E&M Diésel Automotores S.R.L.....	84
<b>GRAFICO N° 04:</b> Razones de Liquidez – Dávila Zubia Madeleny.....	86
<b>GRAFICO N° 05:</b> Razones de Gestión - E&M Diésel Automotores S.R.L.....	89
<b>GRAFICO N° 06:</b> Razones de Gestión – Dávila Zubia Madeleny.....	91
<b>GRAFICO N° 07:</b> Costos de Ventas - Gastos Operacionales - E&M Diésel Automotores S.R.L.....	93
<b>GRAFICA N° 08:</b> Costos de Ventas - Gastos Operacionales – Davila Zubia Madeleny.....	95
<b>GRAFICO N° 09:</b> Ratios de Solvencia - E&M Diésel Automotores S.R.L.....	97
<b>GRAFICO N° 10:</b> Ratios de Solvencia - E&M Diésel Automotores S.R.L.....	98
<b>GRAFICO N° 11:</b> Ratios de Solvencia - Dávila Zubia Madeleny.....	99
<b>GRAFICO N° 12:</b> Ratios de Solvencia - Dávila Zubia Madeleny.....	100
<b>GRAFICO N° 13:</b> Rentabilidad sobre Ventas.....	105
<b>GRAFICO N° 14:</b> Rentabilidad sobre el Patrimonio.....	107
<b>GRAFICO N° 15:</b> Rentabilidad sobre Activos.....	109
<b>GRAFICO N° 16:</b> Leverage o Efecto Palanca.....	110

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación de tesis titulado; “Análisis de la Situación Financiera, Económica y Financiamiento, en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos Automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009”, para lo cual tomamos como muestra para el análisis a las empresas E&M Diésel Automotores S.R.L. y la Empresa de Dávila Zubia Madeleny, empresas dedicadas a la compra y venta de repuestos automotores en la ciudad de Juliaca.

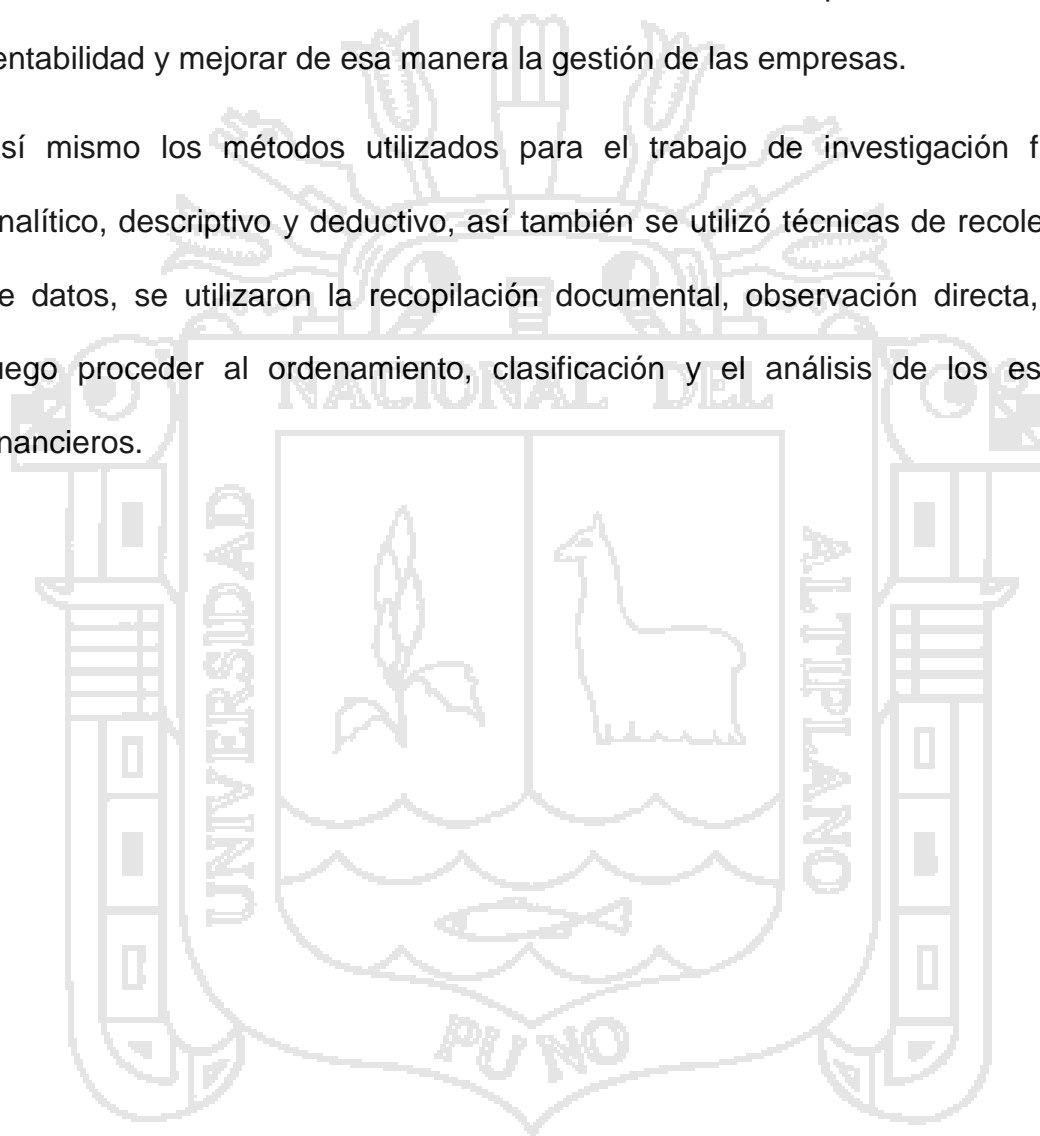
El objetivo principal es analizar cómo influye el análisis de la situación financiera, económica y el financiamiento en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009, esto con un fin, la de proponer alternativa de solución que ayuden a mejorar la gestión en las empresas.

Por lo cual planteamos la siguiente hipótesis: El desconocimiento de los resultados del uso de técnicas y herramientas de análisis de la situación financiera y económica incide en forma directa, en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca.

Entonces podemos manifestar que por la modernidad y tecnología en las empresas, el conocimiento y el uso adecuado de las técnicas y herramientas para el análisis de la situación financiera y económica serán de mucha utilidad para la gestión de las empresas.

Para la correcta aplicación del análisis económico y financiero mediante las técnicas y herramientas, se debe tener en cuenta los principales indicadores, de tal manera, que sean sustento para mejorar las deficiencias en la empresa como también buscar incrementar los niveles de liquidez, solvencia y rentabilidad y mejorar de esa manera la gestión de las empresas.

Así mismo los métodos utilizados para el trabajo de investigación fue el analítico, descriptivo y deductivo, así también se utilizó técnicas de recolección de datos, se utilizaron la recopilación documental, observación directa, para luego proceder al ordenamiento, clasificación y el análisis de los estados financieros.



## INTRODUCCION

En el departamento de Puno una de las actividades que genera mayor movimiento económico es el transporte, por lo cual las empresas dedicadas a la actividad comercial de compra y venta de repuestos automotrices, son empresas que presentan gran expectativa actualmente, debido al crecimiento del parque automotriz en la Región de Puno, en la ciudad de Juliaca se ha concentrado a los agentes económicos que expanden los autopartes.

La necesidad de tener conocimiento acerca de los resultados del análisis con las principales técnicas y herramientas de análisis financiero así como su interpretación es importante para introducir a las empresas en un mercado competitivo, al tomar decisiones correctas para una gestión eficaz y eficiente de las empresas.

Por lo cual planteamos la siguiente hipótesis: El desconocimiento de los resultados del uso de técnicas y herramientas de análisis de la situación financiera y económica incide en forma directa, en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca.

Ya que este contexto competitivo en la cual nos encontramos y en determinados momentos las empresas determinan solicitar financiamiento para aumentar su capacidad, para poder desarrollarse y tener ventajas competitivas en el mercado. Para estos efectos se busca financiamiento, sin conocer la real situación de la empresa, sin conocer si están aptos para solventarlo.

En virtud de lo anterior, se presenta la siguiente investigación titulada. Análisis de la situación Financiera, Económica y Financiamiento en la gestión de las empresas Comercializadoras de repuestos Automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009, como aporte para los empresarios y estudiantes interesados en analizar e interpretar la información financiera en toda empresa y así lograr el desarrollo óptimo de sus operaciones.

Con este propósito, el contenido se ha dividido en los siguientes capítulos:

**Primer capítulo:** Establece el planteamiento del problema del presente trabajo, los antecedentes que se ha recabado y los objetivos del presente trabajo.

**Segundo capítulo:** Establece el marco teórico y conceptual, donde se aborda temas referidos a la contabilidad y los usos que tiene para la gestión eficiente y eficaz.

**Tercer capítulo:** Establece la metodología que se ha utilizado para el trabajo de investigación, las técnicas e instrumentos.

**Cuarto capítulo:** Muestra las características del área de investigación.

**Quinto Capítulo:** Exposición y análisis de resultados, en donde se discuten los resultados obtenidos como consecuencia del análisis de la situación financiera económica y el financiamiento de las empresas en estudio, para los cual se utilizó las diferentes herramientas para la evaluación y su incidencia en la gestión de estas empresas y finalmente se exponen las conclusiones que se derivan del trabajo y se plantean las recomendaciones.

## **CAPITULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETO DE ESTUDIO Y FORMULACION DEL PROBLEMA**

#### **1.1. FORMULACION DEL PROBLEMA**

El comercio en la actividad de intercambio de bienes y/o servicios para obtener beneficios, desde hace muchos años hasta la actualidad es un medio de sustento de las familias. La ciudad de Juliaca es una de las ciudades que ha sido beneficiada, ya que se encuentra ubicada estratégicamente en el altiplano peruano, al nor este del Lago Titicaca, pues se convierte en un eje geográfico, comercial, de comunicaciones y punto neutral para el desarrollo de la Región de Puno.

Las empresas dedicadas a la actividad comercial de compra y venta de repuestos automotrices en la ciudad de Juliaca, son empresas que presentan gran expectativa en la ciudad de Juliaca, ya que por el

crecimiento del parque automotriz en la Región de Puno, Juliaca ha concentrado a los agentes económicos que expanden las autopartes.

Para realizar la presente investigación partimos de que las empresas en estudio no aplican consecuentemente las técnicas y herramientas para el análisis económico financiero, por lo cual los propietarios de estas empresas desconocen la verdadera situación financiera, económica y la rentabilidad de sus empresas el cual se ve reflejado en la toma de decisiones y la gestión empresarial.

A pesar de que estas empresas formulan los Estados Financieros los utilizan solamente para cumplir con las obligaciones fiscales. Las empresas representados por sus propietarios hoy en día no conocen exactamente cómo va la marcha de su negocio, ya que disponer de información no solo es importante para saber la rentabilidad de la empresa sino también para poder conocer si está apto para recurrir a un financiamiento, si estamos o no, en posibilidad de solventar las deudas. Ya que sea visto muchos casos en las que las empresas requieren de préstamos sin conocer la real situación de la empresa sin conocer si están aptos para solventarlos.

Los estados financieros de una empresa, juega un papel muy importante ya que estos documentos nos proporcionan información relevante, sirven como base, para establecer medidas correctivas para mejorar la



situación financiera y económica, como también para incrementar los niveles de ingreso para la empresa.

Por tal razón se ha visto por conveniente el análisis de la situación económica y financiera mediante un análisis e interpretación de los Estados Financieros.

### 1.1.1. Definición del Problema

- **Problema General**

¿Cómo influye el análisis de la situación financiera, económica y el financiamiento en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodo 2008 – 2009?

- **Problemas específicos**

**Problema Especifico (1)**

¿Cómo incide el análisis de la situación financiera y económica en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009?

**Problema Especifico (2)**

¿Cómo es el financiamiento en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009?

### Problema Especifico (3)

¿Cómo lograr una mejor toma de decisiones que optimicen la gestión financiera de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices en la ciudad de Juliaca?

## 1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Los trabajos de investigación relacionados a nuestro tema de estudio son los siguientes:

1.- Tesis presentada por: **VELAZCO CEVALLOS, María Victoria**. En su tesis: “Análisis Económico Financiero y contable de las empresas de transporte turístico en Puno”, en la que concluye:

Que la capacidad de pago liquidez de las empresas de transporte turístico lacustre de la ciudad de Puno. El 100% de estas deben y/o pueden utilizar sus recursos a largo plazo por existir una sobre liquidez, para obtener una solvencia financiera estas empresas han participado en el 100% son capitales propios. Por contar con coeficientes de solvencia menor del 56%.

2.- Tesis presentada por: **CUTIPA AÑAMURO, Salomón**, en su tesis: “Situación financiera y administrativa de las empresas estatales de derecho privado en el departamento de Puno”, en la que concluye:

La empresa nacional de la coca S.A. sucursal Juliaca muestra una adecuada situación financiera y económica de acuerdo a los resultados obtenidos muy por encima de los parámetros establecidos, debido a la buena política de gestión financiera implementada y por ser una empresa monopólica en cuanto a la comercialización de la hoja de coca, que demuestra una liquidez absoluta para afrontar sus deudas inmediatas de 15 días de S/. 0.39, así mismo cuenta con una rentabilidad de generar y rentabilidad de ventas promedio de 72% y 55% respectivamente y manteniendo un estructura de costo de ventas en relación al ingreso total en un 37%.

3.- Informe profesional presentado por: **PACORI RAMIREZ, Hugo Efraín**. En sus informe: “Evaluación de la situación económica y financiera de la empresa distribuidora de calzados y productos afines S.C.R.LTDA”, en la que concluye:

La empresa distribuidora de calzados y productos afines S.C.R.LTDA, goza de buenas relaciones estructurales. Vale decir sus activos corrientes expresados en términos monetarios es de S/. 183,554.47, S/. 206,426.30, S/. 174,737.60 y S/. 169,499.50 cuya expresión porcentual es de 70.59%, 70.61%, 70.57% y 70.60% respectivamente para los ejercicios en estudio son superiores a la inversión en activos no corrientes. En cuanto a los pasivos son menores teniendo la mayor

participación el patrimonio, que expresado en términos monetarios son de S/. 237,080.00, S/. 238,625.00, S/. 238,891.00 y S/. 233,724.00 cuya expresión porcentual es de 91.18%, 81.62%, 96.48% y 97.35% respectivamente para los ejercicios en estudio.

4.- Tesis presentada por: **LLANQUI CAHUAYA, Yanira Angélica**. En su tesis: “Determinación de la situación económica Financiera de la empresa Electro Puno S.A.A y su incidencia en la toma de decisiones, periodos 2008 - 2009”, en la que concluye:

- a) En la empresa Electro Puno S.A.A. la aplicación del análisis económico para medir la generación de efectivo o la disminución del mismo es deficiente por lo mismo haciendo el cálculo de la Rentabilidad Sobre la Inversión (ROA) y cálculo de la Rentabilidad Sobre Capitales Propios (ROE) nos da a conocer que el uso de los activos al 100% de su capacidad se ha descuidado.
- b) Según el Análisis del Estado de Flujo de Efectivo se obtienen saldos positivos por solo una actividad en concreto siendo para el 2008 la actividad de operación y para el 2009 la actividad de financiamiento.
- c) La evaluación del Estado de Ganancias y Pérdidas tanto vertical como horizontal nos permitió conocer la tendencia en el

crecimiento de ventas al igual que una baja disminución en el costo de ventas (Objetivo N° 01).

- d) En cuanto al análisis financiero haciendo los cálculos de los ratios de liquidez y rentabilidad la empresa refleja una buena posición en cuanto a su liquidez debido a tener su efectivo disponible en cuentas corriente, además de conocer también que la empresa cubre gran parte de su patrimonio con capital propio lo que significa que tiene solvencia financiera.
- e) En el análisis de la Gestión según la rotación de Inmueble Maquinaria y Equipo, Rotación del activo fijo, debe mejorar el uso de sus activos para la generación de ingresos, pues la empresa por cada sol de inversión en activo fijo ha generado ingresos relativamente bajos pues no se usan al 100% de su capacidad siendo recuperados en el largo plazo (objetivo 02).
- f) Con respecto al Análisis Económico Agregado la Empresa Electro Puno S.A.A. durante los años 2009 y 2008, no ha generado valor respecto a las empresas que operan en el mercado, mostrándose por debajo del rendimiento promedio aproximadamente en 24, 893, 551.21 y 18,538,958.21 respectivamente (cuadro N° 35), incidiendo en una deficiente competitividad (objetivo N° 03).

### 1.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

#### 1.3.1. Objetivo General

Analizar cómo influye el análisis de la situación financiera, económica y el financiamiento en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca 2008 – 2009

#### 1.3.2. Objetivos Específicos

##### - Objetivos Específicos (1)

Analizar como incide el análisis de la situación financiera y económica en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009.

##### - Objetivos Específicos (2)

Analizar como es el financiamiento en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009.

##### - Objetivos Específicos (3)

Proponer alternativas para una mejor toma de decisiones que optimicen la gestión financiera de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1. MARCO TEORICO

##### 2.1.1. Contabilidad

##### 2.1.1.1. Definición de la Contabilidad

Calderón, J. (1998) afirma: “La contabilidad es una ciencia que tiene por objeto el estudio razonado de las cuentas relacionadas con la producción distribución, consumo y administración de todos los recursos públicos y privados; exactos en su expresión matemática pero de análisis e interpretación en cuanto a económico, financiero y legal”.

##### 2.1.1.2. Finalidad de la Contabilidad

1. Giraldo, D. (1994) afirma: “Registra todas las operaciones que realiza una empresa para luego preparar periódicamente los estados financieros.

2. Nos permite dar información de un hecho económico – administrativo que realiza una empresa
3. Nos permite además presentar con claridad los montos de las obligaciones y los derechos del comerciante de la empresa”.

#### **2.1.1.3. Campo de Aplicación de la Contabilidad**

Calderón, J. (1998) afirma: “Por el propio concepto podemos establecer que está generalizada a dos campos públicos y privados, admitiendo tantas modalidades como clases diferentes presenta la actividad económica administración comercial, industrial, etc.”.

#### **2.1.1.4. Clases de Contabilidad; Jaime, W. (1992) indica:**

- ✓ **Contabilidad Financiera.**- La contabilidad financiera es la que nos proporciona información a personas e instituciones ajenas a las operaciones de la empresa como accionistas, acreedores, gobiernos, etc.
- ✓ **Contabilidad Administrativo.**- Proporciona información a los administradores de la empresa”.

#### **2.1.2. Análisis Financiero**

Gonzales, J. (1999) dice: El análisis financiero tiene por finalidad llegar a conocer el comportamiento de los elementos o pares de los estados



financieros, para tomar decisiones tendientes a mejorarlos, corregirlos o simplemente para informarse de la situación financiera de la empresa.

Este análisis puede efectuarse para cada cuenta en forma individual o a partir de las relaciones entre ellas, las sub. Cuentas o partes integrantes de un estado financiero o entre las cuentas y sub. Cuentas de diferentes estados financieros, que sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo. (p. 75)

Los estados financieros contables, son vehículos de información financiera, para empresas e instituciones, que se dedican a la actividad económica y financiera.

Los estados financieros son esencialmente importantes para demostrar los resultados obtenidos durante el ejercicio económico empresarial e institucional, cuyos inversionistas, están interesados en conocer para la toma de decisiones, de acuerdo a sus propios intereses.

En nuestro medio la preparación de los estados financieros esta normado por un organismos del estado “Comisión Nacional Supervisora de Empresa y Valores CONASEV”.

Por otro lado los fundamentos están dados por los avances tecnológicos y administrativos y la necesidad de estar a tono con estos avances a efecto de mejorar el sistema contable uniforme, para facilitar la información financiera a los profesionales de la rama contable.

De igual forma cabe manifestar que la planificación del desarrollo económico del país, que todos los peruanos nos interesa requiere información oportuna y fidedigna de la actividad empresarial y su rendimiento a nivel microeconómico, y dicha información debe ser obtenida mediante un sistema normativo de evaluación y registro de las operaciones de la actividad económica generada a través de las empresas, que asegure una presentación uniforme de los estados financieros, así como la información complementaria que se requiere para la confección de las cuentas nacionales.

Según la resolución CONASEV N° 182 – 92 – EF/94.10 del 29.01.92 en su artículo 1, indica que estos estados financieros son:

### **2.1.3. Estados Financieros**

Flores, J. (1999) afirma: “Son documentos que muestran la situación financiera y económica de una empresa por un periodo determinado y según la Resolución CONASEV N° 182-92-EF/94.10 del 29.01.92”.

Ataupillo, Dante. Y León Z, A. (2000) indica: “Son cuadros que presentan, en forma sistemática y ordenada diversos aspectos de la situación financiera y económica de una empresa, de acuerdo con el principio de contabilidad generalmente aceptados”. (p.10)

Fernández, G. (1981) indica: “Los estados financieros son documentos, los estados financieros no son cifras abstractas, son datos primarios, primero recopilados, después clasificados con un sentido económico de homogeneidad, para ser presentados, finalmente, como datos estadísticos, sin más elaboración que la de su condensación y clasificación en forma racional y siguiendo patrones preestablecidos y por lo general aceptados, determinados no ya por la tradición, sin por el sentido económico de las partidas contenidas en los estados financieros”.

(p.02)

Apaza, M. (2001) afirma: “Información contable que demuestran la situación económica – financiera y resultados de una institución ya sea esta pública o privada. Son formulados por la empresa y su uso compete a los accionistas o socios, trabajadores, acreedores, entidades financieras, clientes y público interesado en conocer la situación empresarial. Son utilizados por el estado con fines tributarios y para la determinación de las cuentas nacionales.

Los estados financieros son el producto del procesamiento y análisis de todos los datos. Es información contable que muestra el resultado de las actividades de una empresa en términos monetarios. La adecuada aplicación de los principios permite formular un estado financiero utilizando todos los datos económicos cuyos valores son expresados en términos monetarios.

Los estados financieros son cuadros sistemáticos preparados con la finalidad de presentar en forma razonable y coherente diversos aspectos de la situación financiera y económica de la empresa de acuerdo con los principios de la contabilidad generalmente aceptados.

Los estados financieros reflejan a una fecha de corte la recopilación, clasificación y resumen final de los datos contables”.

Según la resolución CONASEV N° 103-99-EF/94.10 del 26.11.1999 enuncian; “son aquellos estados que proveen información respecto a la posición financiera, resultado y estado de flujo de efectivo de una empresa, que es útil para los usuarios en la toma de decisiones de índole económica”

La NIC 1 Presentación de Estados Financieros, oficializada con la Resolución del Consejo Normativo de Contabilidad N° 016-99/EF 93.01 del 24 de julio de 1999. “Los estados financieros constituyen una representación financiera estructurada de la situación y de las transacciones efectuadas por una empresa”.

#### **2.1.3.1. Características Generales**

Giraldo, D. (1994) afirma: “Los estados financieros, constituyen el medio por el cual la información acumulada y procesada en contabilidad financiera se comunica periódicamente a quienes usan. Los mismos que están diseñados para satisfacer las necesidades de los usuarios, en particular propietarios y acreedores a través del proceso de contabilidad

financiera los múltiples y complejos efectos de las actividades financieras de una empresa se acumulan, cuantifican, clasifican, resumen y se registran en dos tipos básicos de información.

- ✓ Posición financiera, que se refiere a una fecha dada
- ✓ Los cambios de la posición financiera que se refiere a un periodo.

(p.13)

#### **2.1.3.2. Utilidad de los Estados Financieros**

Apaza, M. (2001) afirma: “El análisis de los estados financieros es útil por el desempeño pasado, con frecuencia y un buen indicador de desempeño futuro. Por ejemplo las tendencias observadas en ventas pasadas, gastos operativos y utilidad neta.

Pueden continuar además la evaluación del desempeño de la administración en el pasado nos da pista con respecto a su capacidad de generar retornos en el futuro. Por último, los activos de una empresa, los pasivos que deben pagar, su nivel de cuentas por cobrar e inventario, su saldo en efectivo y otros indicadores de la posición actual nos dan pistas al respecto de los prospectos futuros. (p.94)

#### **2.1.3.3. Usuarios de los Estados Financieros**

El número que se interesa en la información contable va en aumento y que esta información servirá de base o punto de partida para las decisiones futuras es necesario informarse sobre el resultado actual de la

empresa. Su evolución en el pasado y su proyección en el futuro, por las decisiones que se van a tomar.

Así puede a los principales usuarios como sigue:

- 1. Inversionistas:** Los accionistas o socios que aportan el capital, con sus asesores tanto actuales como potenciales se interesen en la inversión del capital en los activos, las utilidades y los probables en el futuro así como en las deudas y las obligaciones que tiene prioridad; ya que esta información contable será de utilidad para establecer sus políticas de inversión a seguir.
- 2. Acreedores:** Los prestamistas y otros acreedores comerciales necesitan informarse sobre la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos, es decir, si sus préstamos más sus intereses les serán pagados o no a su vencimiento; saber cuál es la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- 3. De los trabajadores:** Los trabajadores y sus representativos están interesados en mejoras económicas así como con el cumplimiento de sus haberes, es por esta razón que recurren a los Estados Financieros para poder determinar el progreso de la empresa y los resultados que se estén dando durante el ejercicio y sus perspectivas futuras, para la fijación de puntos de negociación con la empresa.

4. **Administración Pública:** La administración fiscal y sus dependencias necesitando esta información contable pues es la que cuantifica las magnitudes que configuran la base imponible de los cargos tributarios fijados y la determinación de la política tributaria a tomarse.
5. **La Administración:** Su interés es la obtención de objetivos previamente fijados ya que estos son directamente responsables de las finanzas y operaciones que se realizan. La contabilidad a través de los Estados Financieros junto con otros informes detallados proveen a la administración una visión de la situación de la empresa y así, poder tomar las políticas adecuadas para trazarse nuevos objetivos y metas.
6. **Público en General:** Los Estados Financieros tienen información importante para personas que no tienen relación económica con la empresa, interés en la empresa. Así por ejemplo, la bolsa de valores, los proveedores, clientes. La sociedad en general puesto que contribuyen las empresas en la economía social.

#### 2.1.4. Los Nuevos Estados Financieros

Apaza, M. (2011) indica: “El 06 de setiembre de 2007, el Concejo de Normas Internacional de Contabilidad (International Accounting Standards

Board” - IASB) emitió una versión revisada de la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) N° 1 – Presentación de Estados Financieros.

Entre los cambios principales podemos mencionar

Se cambia el nombre del “Balance de Situación” al de “Estado de Situación Financiera”

Hasta la fecha el estado de cambios en el patrimonio de los accionistas incluía transacciones con los propietarios (Ejm. Pago de dividendos) y cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios (Ejm. Valuación de los activos disponibles para la venta).

Estos cambios son obligados a nivel internacional para los periodos que se inician en o después del 01 enero de 2009 se permite su adopción anticipada.

Los estados financieros bajo NIIF comprenden:

- El Estado de Situación Financiera (antes Balance General)
- El Estado de Resultados (antes Estado de Ganancias y Pérdidas)
- Estado de Resultados Integrales
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
  
- El Estado de Flujo de Efectivo
- Las notas incluyendo un resumen de las políticas de contabilidad significativas”.



## **NIC 1 Presentación de Estados Financieros**

Apaza, M. (2011) indica: “Esta norma establece las pautas fundamentales que deben observarse para la elaboración de los estados financieros básicos. Los estados financieros serán preparados sobre la base de negocio en marcha, cuando los estados financieros no sean realizados sobre la base citada, tal hecho debe ser revelado junto con la base sobre la cual los estados financieros han sido preparados y la razón por la cual la entidad ya no se considera como un negocio en marcha.

### **a. Uniformidad**

Para efectos del registro y valoración uniforme de las operaciones que realizan las entidades financieras.

### **b. Comparabilidad**

Adoptando un tratamiento o medida contable, este se aplicara de manera coherente a través del tiempo, de manera que los efectos financieros de similares transacciones y otros sucesos sean consistentes.

### **c. Base Contable o de Devengo**

Los estados financieros deben ser preparados bajo la base de acumulación o devengo, excepto el estado de flujo de efectivo y cuando, en alguna norma contable en particular, se requiera un tratamiento prudencial distinto.

#### **d. Compensación**

Los activos con pasivos y los ingresos con gastos, no pueden compensarse, salvo que la compensación este permitida o exigida por otra norma”.

#### **2.1.5. Análisis de la Situación Financiera**

Apaza, M. (2001) afirma: “El análisis es la utilización de los instrumentos necesarios para verificar continuamente el estado financiero de una determinada empresa a fin de implementar programas correctivos, tan pronto se presenten futuros problemas.

Es el estudio pormenorizado de todas las “cuentas” que intervienen en el movimiento económico financiero, en forma positiva o negativa de los resultados siendo el objetivo, el equilibrio financiero de todos los flujos monetarios que permiten la medición de rentabilidad de los capitales invertidos. (p.351)

#### **2.1.5.1. Métodos de Análisis Financiero**

- a) Método Horizontal
- b) Método Vertical
- c) Método de ratios o Razones Financieras

### **a. Análisis Horizontal**

Apaza, M. (2001) afirma: “Esta herramienta de análisis financiero consiste en determinar, para dos o más periodos consecutivos, las tendencias de cada una de las cuentas que conforman el balance general y el estado de ganancias y pérdidas. Su importancia radica en el control que puede hacer la empresa de cada una de sus partidas. Las tendencias se deben presentar tanto en valores absolutos, soles y céntimos, como en valores relativos, porcentajes”. (p.185)

### **b. Análisis Vertical**

Franco, P. (2000) afirma: “Permite obtener una visión general de la estructura financiera de la empresa y de la productividad de sus operaciones. Así mismo, facilita hacer comparaciones con empresas similares y con presupuestos establecidos por la misma empresa”. (p.169)

Apaza, M. (2001) indica: “Su objetivo es determinar el porcentaje que ocupa cada cuenta sobre el total en los estados financieros y observar su comportamiento a lo largo de la vida de la empresa. La participación de cada cuenta entre los subtotales debe obedecer a la actividad económica que desarrolla por la alta gerencia. Para estos porcentajes sean de utilidad deben compararse periódicamente con un patrón o medida que

permita determinar variaciones y de esta manera poder controlarlas”.

(p.188)

### **c. Razones Financieras**

Son índices que se obtienen al relacionar dos cuentas o grupos de cuentas de un mismo estado financiero o de dos estados financieros diferentes.

#### **c.1. Razones Financieras**

Estos ratios miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo.

En otras palabras, es la capacidad de la empresa para conseguir el dinero líquido y financiar sus operaciones normales. Como estos ratios actúan en el corto plazo, pueden perder vigencia rápidamente.

- **Liquidez General**

Franco, P. (2004) indica: “Se determina dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

Esta razón nos muestra la capacidad de pago de la empresa en un momento dado”. (p.173)

Para interpretar adecuadamente este ratio, se tendrá en cuenta algunos factores como las condiciones de compra y venta de mercaderías, la

rotación de cuentas por cobrar e inventarios, el periodo económico que atraviesa la empresa, entre otros.

$$L \quad G \quad = \frac{A \quad C}{P} \quad \frac{-C \quad D}{C}$$

- **Liquidez Seca o Prueba Acida**

Franco, P. (2004) indica: “Para obtener este ratio, del activo circulante se deducen los inventarios y el neto se divide entre el pasivo circulante. Es decir, se divide el activo de rápida realización entre el pasivo circulante. Este método tiene por objeto medir, de una manera más rigurosa la liquidez o capacidad de pago de la empresa, considerándose como ratio adecuada la de 1° 1”.

$$Li \quad A \quad = \frac{C + V \quad N}{P \quad C_i} \quad \frac{+C \quad p \quad C}{C}$$

Indudablemente, la prueba acida determina a priori que la situación financiera no es tan favorable como surge del índice de liquidez, aunque para una evaluación adecuada debería tenerse en cuenta el tipo de existencias y su mercado potencial, condiciones en que se encuentra es stock, que en definitiva permitía determinar su facultad o no de convertirse rápidamente en dinero.

- **Prueba Absoluta**

Mide la capacidad efectiva de pago en el muy corto plazo. Se considera únicamente los activos mantenidos en caja – bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de precios de la demás cuentas del activo corriente. La prueba nos indica el periodo durante el cual la empresa puede operar con sus activos muy líquidos.

$$L - id - A = \frac{C + V}{P - C} N$$

- **Capital de Trabajo**

Apaza, M. (2001) afirma: “El enfoque tradicionalmente utilizado por los analistas de crédito es el “temporal – financiero”, que responde a la siguiente diferencia:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = \text{Capital de Trabajo}$$

El capital de trabajo es el que financia a la empresa; dependiendo del resultado, puede ser positivo, negativo o neutro.

No hay estándar para determinar, cuando estamos en presencia de un capital de trabajo “norma”. En términos generales, un capital de trabajo negativo (el pasivo Corriente es superior al Activo Corriente) o neutro (Activo Corriente y Pasivo Corriente son iguales) dificulta la expansión de

los negocios de la empresa, pues es síntoma de un endeudamiento importante, que usualmente implica un elevado costo financiero por los intereses y/o recargos en los precios de compra. Asimismo, un resultado altamente positivo, en general, puede ser síntoma desfavorable, si se vislumbra una mala administración por un inadecuado aprovechamiento de los recursos financieros de la empresa”.

- **Margen de Seguridad**

Franco, P. (2004) indica: “Se obtienen dividiendo el capital de trabajo entre el pasivo corriente. Este margen aumentara en la medida en que exista un mayor capital de trabajo, ya que la empresa podrá cubrir sus pasivos corrientes en el momento indicado, así como los intereses acumulados y el pago de dividendos. De igual manera, podrá absorber las posibles pérdidas en las operaciones, la caída del valor de los inventarios u otras contingencias que pudieran surgir”.

Los activos consientes son los activos que la empresa espera convertir en efectivo en un futuro cercano, mientras que los pasivos corrientes son obligaciones que la empresa espera afrontar en un futuro próximo. La diferencia entre ambos es el capital de trabajo, es decir, la reserva potencial de la cuenta caja – bancos de la empresa.

$$M \quad d \quad S \quad = \frac{C}{P} \quad \frac{d \quad T}{C}$$

### c.2. Razones de Gestión

Estos ratios la miden la rapidez con que ciertos activos se convierten en efectivo. Es decir, miden el grado de liquidez y eficiencia de los activos que la empresa utiliza para apoyar sus ventas, tales como las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar, los inventarios.

#### ✓ Rotación de Inventarios

Franco, P. (2004) indica: “La rotación de inventarios se obtiene dividiendo el costo de ventas del ejercicio entre la existencia promedio de inventarios, durante el mismo periodo de tiempo. El resultado de dicha rotación muestra el número de ocasiones en las que dicho inventario fue vendido y reemplazado. El plazo medio de venta se obtiene dividiendo 360 días entre la rotación determinada”.

$$R \quad d \quad I_i \quad = \frac{C}{P} \quad \frac{d \quad V}{d \quad I_i}$$

Apaza, M. (2001) afirma: “El resultado representa el plazo promedio en días que tarda en venderse las existencias. En términos generales, cuanto menor sea el número obtenido, más rápido se supone que será la



conversión de las existencias en dinero y mayores también supuestamente los beneficios obtenidos”. (p.320)

#### ✓ Rotación de Cuentas por Cobrar

Apaza, M. (2001) indica: “Se obtiene dividiendo las ventas netas del ejercicio entre el promedio de cuentas por cobrar. El resultado muestra las veces que esta inversión ha sido recuperada durante el ejercicio y, por lo tanto, puede ser utilizada para medir su cobranza.

$$R = \frac{V}{\frac{d C + p C}{2}}$$

El analista de la información deberá tener en cuenta las falencias que posee este índice, al no contemplar la incidencia de las ventas al contado, de situaciones estacionales, épocas de comercialización, etc.” (p.321)

#### ✓ Rotación de Cuentas por Pagar

Apaza, M. (2001) indica: “Resulta del cociente entre los créditos por ventas y los acreedores comerciales.

$$\frac{C}{D} = \frac{p V}{C_t}$$

El resultado obtenido deberá relacionarse con los plazos de cobros y pagos. Si el resultado es 1, nos indica, obviamente, que las sumas a cobrar por las ventas efectuadas son igual a la que se adeuda a los proveedores comerciales. Es decir que los proveedores están financiando las ventas a crédito. La diferencia positiva o negativa estará fundamentalmente dada por los plazos de recuperación y de pago. Otro aspecto a considerar es el interés originado por estos créditos y deudas, y las ventajas o inconvenientes de vender con descuentos y de compra con descuentos (sean estos comerciales o financieros).

Es destacable que al igual que en las otras relaciones analizadas, esta tienen gran importancia en el ramo, la actividad de la empresa y la situación económica en general, pues en épocas de escasa liquidez en la plaza por lo general, la empresa estará obligada a conceder mayores créditos y a recurrir consecuentemente a sus proveedores por una mayor habilitación crediticia” (p.322).

✓ **Rotación de Capital de Trabajo**

Franco, P. (2000) afirma: “Esta rotación se obtiene dividiendo las ventas netas entre el capital de trabajo. El aumento de las ventas incrementa la inversión en cuentas por cobrar e inventarios y, por ello aumenta también el capital de trabajo.

Como esta rotación refleja el mayor o menor grado de utilización de capital de trabajo en relación con las ventas, consecuentemente, puede determinarse la eficiencia en la utilización del mismo. Una alta rotación puede implicar la insuficiencia en el capital de trabajo o la realización de ventas que requieren un nivel relativamente bajo de inventarios y cuentas por cobrar, mientras más alto es el volumen de ventas en relación al capital de trabajo puede reflejar una situación adversa a la empresa, según el grado de utilización de capital ajeno para suplir la deficiencia de recursos propios. En este caso, uno de los peligros radica en una declinación en las ventas que, sumada a la carencia de recursos, podría conducir a la empresa a una situación financiera difícil. Otro de los peligros radica simplemente en la operación en exceso, esto es, demasiadas ventas con relación a un capital de trabajo insuficiente, lo que podría conducir a la empresa a la insolvencia” (p.178).

#### ✓ Rotación de Activos Totales

Franco, P. (2004) afirma: “Este ratio indica el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos fijos.

$$R \quad d \quad A \quad T \quad = \frac{V}{A} \quad \frac{N}{T}$$

“Un ratio elevada podría indicar que la empresa está operando cerca de su capacidad de producción total. Además, podría mostrar la dificultad para generar más negocios sin aumentar el capital invertido”.

### ✓ Rotación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo

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

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

$$G = \frac{D}{In} = \frac{D}{M + E}$$

### c.3. Razones de Solvencia

Estos ratios son importantes porque se analizan las deudas de la empresa, tanto como en el corto plazo y largo plazo y permiten a las entidades que otorgan por préstamos analizar qué tan endeudadas se encuentran las empresas. Estos índices nos indican el respaldo con que

esta cuenta frente a sus deudas totales (pasivo corriente más pasivo no corriente) con el patrimonio, indicando la proporción del patrimonio que está comprometido con sus deudas, lo cual nos da una idea de la autonomía financiera de la empresa.

#### - Índice de Solvencia

Apaza, M. (2001) afirma: “Es otro enfoque del índice de endeudamiento que responde a la siguiente formula:

$$I_{d S} = \frac{P}{N}$$

Responde a similares objetivos que el indicador visto anteriormente, aunque por el contrario, cuanto mayor sea el resultado, mas “solvente” o menos endeudada aparecerá la empresa.

No obstante y dependiendo del tipo y actividad de la empresa, un resultado muy elevado puede que el capital propio es excesivo, y que no aprovecha con mayor amplitud sus posibilidades de créditos (siempre que estos últimos estén dirigidos a aumentar el rendimiento neto de la empresa, o sea que la tasa de intereses de las deudas fuera inferior la última obtenida)”.

### - 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.

$$R d E T = \frac{P}{A} \frac{T}{T}$$

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

### - Endeudamiento Patrimonial

$$\frac{P}{P} \frac{T}{N} \quad O \quad \frac{P}{C} \frac{T}{S}$$

Franco, P. (2000) afirma: “Un alto ratio implica “Apalancamiento” elevado, pero ello no implica necesariamente que la empresa sea peligrosa; todo depende del tipo de empresa. Por ejemplo, a una entidad bancaria o financiera, por el giro de negocio, se le permite que el pasivo alcance dos veces aproximadamente el capital de los accionistas” (p. 186).

### - Índice de Inmovilización

Apaza, M. (2001) afirma: “Refleja el grado de inmovilización de la inversión total, y se lo expresa a través de la siguiente forma.

$$I_i = \frac{A}{T} \cdot \frac{n}{d} \cdot \frac{C}{A}$$

Donde los valores de  $x$  dependerán fundamentalmente de las necesidades de activos fijos que demanden la empresa en función de la rama o actividad de la misma”.

### - Índice de Solidez

Establece la relación de la totalidad de los activos y pasivos responde a la siguiente formula;

$$\frac{T}{P} \cdot \frac{A}{P} \cdot x 100$$

El resultado indicara cuantos recursos tienen por cada 100 soles de pasivo. En términos generales, cuanto mayor sea el porcentaje, más favorable se torna la situación patrimonial de la empresa.

### - Razón de Cobertura de Intereses

Apaza, M. (2001) afirma: “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”. (p. 332)

$$R = \frac{U}{I} \times 100$$

### - Razón de Cobertura del Activo Fijo

Cuanto mayor sea el exceso 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.

$$R = \frac{D}{A} + P$$

#### 2.1.6. Análisis de la Situación Económica

El análisis económico del balance tiene como finalidad profundizar en aquello que representa la garantía de continuidad de la empresa a largo plazo; su capacidad de engendrar beneficios. Ahora bien una compañía puede resultar rentable, incluso muy rentable, y esa circunstancia no traducirse en fortalecimiento, si esos beneficios pasan a repartirse como



dividendos. Por lo tanto el beneficio que interesa, desde una perspectiva empresarial, es el beneficio remanente que a través de un aumento en las reservas, pasa a constituirse en fondos propios.

Los datos necesarios para efectuar el análisis de la situación económica se extraen, básicamente, del Estado de Ganancias y Pérdidas presentado por la empresa.

Fundamentalmente de la rentabilidad que tenga la firma depende su capacidad de autofinanciar sus actividades normales. Por tal motivo, el análisis de la rentabilidad tiene gran importancia para evaluar en alguna medida los riesgos crediticios inherentes.

Peter Drucker expresa; “que mientras un negocio no rinda una utilidad mayor que su costo de capital está operando con pérdida. No importa que paguen impuestos como si tuviera genuinas. La empresa sigue rindiendo menos a la economía de lo que consume en recursos. No cubre la totalidad de sus costos a menos que la utilidad registrada exceda del costo del capital. Hasta entonces no crea riqueza; la destruye.

#### **2.1.7. Análisis de la Rentabilidad**

Apaza, M. (2001) indica: “El análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se gana a través del estado de ganancias y pérdidas, con lo que se precisa para poder desarrollar la actividad empresarial, es un

concepto, de rentabilidad que va totalmente unido a la utilidad con la magnitud que directa o indirectamente lo ha provocado” (p.357).

#### **2.1.7.1. Rentabilidad**

Antonie Franet (1969) en su libro indica: Que la rentabilidad de una empresa resulta de una operación de un producto, es comparar los resultados obtenidos del negocio en el mismo plano para la creación de la empresa, realizando de la operación y venta del producto. En cualquier empresa que su actividad sea producción, comercialización e industrialización de productos que lanza el mercado, compra lo necesario para comparar de una parte el beneficio neto y de otra los capitales utilizados, lo que conseguirá por el ratio de rentabilidad con la finalidad de obtener que la producción de utilidades le corresponde a cada rol del capital aprobado. En consecuencia por rentabilidad entendemos según la opinión predominante la relación entre el resultado conseguido de un periodo se presenta como beneficio y el negocio como perdida. (p. 45)

#### **2.1.7.2. Rentabilidad y la Gestión Financiera**

Ortiz, H. (1988) al respecto sostiene: “que para valorar la gestión financiera de la empresa, además de conocer el grado de liquidez, solvencia y solidez es también necesario tener en cuenta su rentabilidad ya que ella permitirá remunerar los capitales propios y ajenos puestos a disposición. Todo esfuerzo desarrollado por la gestión financiera debe

tener hacia un fin, maximizar el valor de la empresa, cabe aclarar que el objeto financiero no debe ser el de maximizar las utilidades, como en ocasiones se precisa ya que las utilidades no son sino uno de los ingredientes del valor de la empresa.

El mismo autor mencionado en el párrafo anterior indica que es el valor de la empresa en relación a su rentabilidad es un concepto muy complejo de entender en la vida practica pero podemos decir que se comprende en el valor del mercado cada acción o aporte social y que de alguna manera, a través del tiempo el valor promedio de la acción refleja el éxito o fracaso de la gestión financiera. Precisar aquí si se tiene como meta maximizar la riqueza de los accionistas (valor de la empresa) sería algo extraordinariamente complicado”. (p.67)

### **2.1.7.3. Importancia de la Rentabilidad**

Los diferentes documentos contables de una empresa son base para el estudio de la rentabilidad, así tenemos, documentos de costos, balance general, estado financiero, etc. Que sirven para hacer un análisis o para establecer un informe estadístico contable, que deben percibir los capitales, impuesto en la formación de la empresa (inversión).

El estudio de la rentabilidad constituye el armazón de análisis de los estados financieros de la empresa, efectuando las operaciones siguientes:

- Valorización de los gastos
- Estimación de las economías o ganancias comerciales en caso de éxito
- Apreciación de riesgo del éxito.

Este ratio evidentemente tiene el interés de ser fácilmente calculable, puesto que sus términos provienen directamente de la cuenta de resultados de la empresa.

- La rentabilidad sobre ventas
- La rentabilidad de patrimonio neto
- La rentabilidad de la inversión total
- Leverage o efecto palanca
- La rentabilidad de un proyecto (o de un producto)

#### ➤ **La Rentabilidad Sobre Ventas**

Apaza, M. (2001) afirma: “Este tipo de rentabilidad se mide por el margen sobre ventas, o sea, por la relación entre las utilidades netas y las ventas netas.

$$R \quad S \quad V \quad = \frac{U}{V} \quad \frac{N}{N}$$

Margen sobre ventas, en ingles R.O.S. (Return on sales)

El margen sobre las ventas es la primera fuente de rentabilidad de la empresa. Mostraremos que las otras medidas de rentabilidad dependen de ella; si la rentabilidad sobre ventas es nula, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera también lo son.

Se diría que si las ventas son el motor de la empresa, el margen sobre ventas expresa el rendimiento de ese motor. Es el primer índice del desempeño global de la empresa que se debe observar. Este índice permite comparar el rendimiento de varias empresas en el mismo sector, prescindiendo de su diferencia de tamaño o de estructura financiera” (p.415).

#### ➤ Rentabilidad de Patrimonio Neto

Apaza, M. (1999) afirma: “La rentabilidad es, para las empresas lucrativas el ratio más importante ya que mide la utilidad neta generando en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Sin duda alguna, salvo raras excepciones, los propietarios de una empresa invierten en el, para obtener una rentabilidad suficiente. Por lo tanto, el ratio de la rentabilidad permite medir la evolución del principal objetivo del inverso.

La fórmula utilizada es:

$$R = \frac{U}{P} \times N$$

“El resultado que arroja este indicador representa la tasa porcentual de retribuciones al capital propio, por los resultados económicos generados en el ejercicio”.

Franco, P. (2000) afirma: “Mide la productividad total de la empresa en relación con su patrimonio, por lo tanto, puede considerarse como una de las razones más importantes en el análisis de estados financieros. La obtención de utilidades satisfactorias es uno de los principales objetivos de toda empresa, y este ratio nos muestra el grado en el que este objetivo está siendo realizado”.

#### ➤ Rentabilidad del Activo

Apaza, M. (1999) afirma: “Este indicador refleja la tasa de rendimiento del activo total, aislándolo del factor financiero (costo del capital propio y el de terceros)”.

$$R = \frac{U}{A} \times \frac{N}{T}$$

La tasa de rentabilidad sobre el activo sigue siendo el índice más fiable del desempeño económico intrínseco de la empresa. Es el primer criterio de evaluación de una estrategia empresarial, pues, como lo hizo notar Alfred P. Sloan, antiguo presidente de General Motor; el fin estratégico de una empresa es rentabilizar el capital invertido. Si no se logra un

resultado satisfactorio a largo plazo, se debe corregir esta deficiencia o reconvertirse en una actividad más favorable.

➤ **Leverage o Efecto Palanca**

Mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores. También se les denomina razones de apalancamiento, pues comparan la financiación proveniente de terceros con los recursos aportados por los accionistas o dueños de las empresas, para identificar sobre quien recae el mayor riesgo.

➤ **Rentabilidad de un Proyecto (o de un Producto)**

La rentabilidad de un proyecto o de un producto se mide por la relación entre la utilidad – proyectada o real y la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto o para comercializar el producto. En la misma forma se mide la rentabilidad de la inversión.

Se reconsidera que la empresa es en sí un proyecto, sus activos constituyen la inversión, y la tasa de rentabilidad de la inversión (R.O.I) es igual a la tasa de rentabilidad de los activos (R.O.A.)

Así como se escribe:

$$I_i = \frac{U}{S} \times \frac{S}{A}$$

También puede escribirse:

$$I_i = \frac{U}{S} \times \frac{S}{I}$$

### 2.1.8. Administración

Robbins, P. (2002) indica: “Administración se refiere al proceso de conseguir que se hagan las cosas con eficiencia y eficacia, a través de otras personas y junto con ellas.

En el concepto de administración, la palabra proceso se refiere a las actividades primordiales que desempeña los gerentes.

La eficiencia y la eficacia se refieren a lo que hacemos y como lo hacemos, eficiencia significa hacer una tarea correctamente y se refiere a la relación que existe entre los insumos y los productos. Por ejemplo si obtenemos más productos de determinados insumo, habremos mejorado la eficiencia, de igual manera, aumentaremos esta si obtenemos el mismo producto, pero con menos recursos, puesto que los gerentes manejan insumos de forma de recursos escasos (dinero, personas y equipo), les interesa emplearlos con eficiencia, así pues la administración busca reducir al mínimo los costos de los recursos.

Reducir los costos de los recursos al mínimo es importante, pero no basta para conseguir la eficacia. La administración también se encarga



de concluir actividades, en términos administrativos, esta capacidad se llama eficacia, lo cual requiere decir hacer la tarea correcta, en una organización, esto significa alcanzar las metas”.

#### **2.1.8.1. Administración Financiera**

Es el conjunto de procedimientos técnico a través de las cuales se busca el uso racional y eficiente de los recursos financieros y económicos de una empresa para asumir el proceso de toma de decisiones con el menor riesgo posible y con la mayor eficacia.

#### **2.1.9. Empresa**

Apaza, M. (2011) afirma: “Una empresa es una unidad económica de producción, cuyo objetivo genérico es la consecución de valores añadidos utilizando para ello factores.”

Como afirma J.M. Fernández Pirla: “La empresa es ante todo la unidad económica de producción. Su función es crear o aumentar la utilidad de los bienes, en orden a satisfacer las necesidades y fines humanos”.

Calle, A. (1979). Afirma: “ha venido a configurarse debido a las necesidades materiales del hombre como la acción individual o colectiva en la evolución económica se presenta como una persona natural o como la reunión de varias personas cuyos componentes pierden su personería pero tiene facultades propias a la organización de la cual

forma parte; es decir, sobreviene una persona jurídica con derechos y obligaciones propias, surgiendo como consecuencia, la necesidad de contar con normas que protejan y justifiquen su existencia. La empresa es la organización jurídica – económica propia de una o varias personas que aportan capitales y/o trabajo por su cuenta y riesgo para producir o tiene determinados bienes con el propósito de obtener una ganancia.”

#### **2.1.9.1. Objetivos de la Empresa**

El objetivo principal de una empresa es lograr sobre los fondos invertidos en ella una rentabilidad satisfactoria con el mantenimiento de una sólida posición financiera.

#### **2.1.9.2. Importancia de la Empresa**

En nuestros tiempos la empresa es la institución más importante de la vida económica por las siguientes razones:

- Hace posible la producción en gran escala
- Su organización y técnica ofrecen máxima ganancias y amplio crédito, y porque facilita el desarrollo y crecimiento de los pueblos al aumentar los niveles de vida.
- Es el elemento de enlace de todos los factores de la producción

### 2.1.9.3. Principales Características de la Empresa

La empresa como entidad económica, organizada y autorizada para producir, presenta las siguientes:

- 1.- **Tiene personería Jurídica.**- Por ser una entidad de derecho y obligaciones estipuladas por la ley.
- 2.- **Tiene finalidad lucrativa.**- Su principal propósito es obtener ganancias o lucro. No hay finalidad lucrativa.
- 3.- **Ejerce acción mercantil.**- Compra para producir y produce para vender.
- 4.- **Asume la totalidad del riesgo de pérdida.**- La empresa arriesga la posible pérdida y a la vez garantiza que ella solo será la perjudicada y que afrontara la responsabilidad de perdida y de obligaciones contraídas.

### 2.1.9.4. Objetivo de la Actividad Empresarial

Quispe, U. (1998) afirma: “En toda actividad empresarial pueden distinguirse dos partes principales, el comprador y el vendedor.

El comprador; generalmente se hace estas preguntas ¿Qué utilidad me proporciona este bien o servicio?, ¿Cómo puedo conseguirlo a un precio razonable?

El vendedor; Por su parte suele plantearse estas cuestiones: ¿Cómo puedo obtener una compensación justa al tiempo, dinero y energía que he empleado?

¿Qué podría hacer para que el comprador pague un precio razonable?

Los objetivos del comprador y del vendedor parecen estar en contraposición, hay que decir que una transacción comercial no es completamente satisfactoria hasta que ambas partes creen haber alcanzado su objetivo”.

#### **2.1.10. Gestión**

Administrar hábilmente los factores de producción o responsabilidades que se nos han entregado, llevando a cabo su proceso de transformación con el mayor grado de eficiencia posible.

Son guías para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades que abran de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución.

##### **2.1.10.1. Gerencia**

“La gerencia es un cargo que ocupa el director de una empresa lo cual tiene dentro de sus múltiples funciones, representar a la sociedad frente

a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.”

#### **2.1.10.2. Capacidad Gerencial**

“Capacidad gerencial es la habilidad para utilizar en forma efectiva el saber, los conocimientos, técnica y los atributos mentales propios, o se dice que es la destreza, la precisión, la iniciativa e ingenio del gerente o los gerentes directivos, con el fin de alcanzar el objetivo propuesto y los objetivos que se ha plasmado la organización”.

#### **2.1.11. Toma de Decisiones**

Es un proceso donde se identifican, se valoran y se seleccionan las mejores acciones, sobre alternativas evaluadas, para solucionar los problemas o dificultades presentadas o para el aprovechamiento de oportunidades.

En las organizaciones, los individuos toman decisiones, es decir eligen entre dos o más alternativas. Por ejemplo los directivos fijan las metas de la organización, que productos o servicios ofrecer, cual es la mejor manera de financiar las operaciones o donde ubicar una nueva planta de manufactura. La toma de decisiones es una parte importante del comportamiento organizacional. Ahora bien las percepciones de los

individuos influyen mucho en como toman sus decisiones en las organizaciones y cuál es la calidad de sus elecciones finales. La toma de decisiones es una reacción a un problema. Es decir hay una discrepancia entre un estado actual y un estado deseado que exige que se considere las alternativas de acción.

Es un proceso donde se identifican, se valoran y se seleccionan las mejores acciones, sobre las alternativas evaluadas, para solucionar los problemas o dificultades presentadas o para el aprovechamiento de las oportunidades.

#### **2.1.12. Planeación Estratégica**

Apaza, M. (2004) afirma: “Es la constante toma de decisiones, cuyo fundamento es la información que debe verse sobre tres aspectos:

- Sobre lo que sucede en cada momento, pero concentrándome en lo relevante.
- Sobre objetivos claramente definidos, que en ultimas es lo que se quiere que ocurra.
- Sobre lo que pueda pasar fuera de nuestro control, para lo que es necesario determinar posibles escenarios futuros”.

##### **2.1.12.1. Objetivos de la Planeación Estratégica**

Los objetivos más importantes de la planeación estratégica son:

- ✓ Diseñar el futuro que desea la empresa e identificar el modelo o la forma para lograrlo
- ✓ Identificar y evaluar las oportunidades y las amenazas que el entorno le plantea a una organización en el corto plazo, mediano y largo plazo.
- ✓ Crear y mantener una estructura de organización que sea capaz de soportar un sistema de toma de decisiones oportuno y eficiente.
- ✓ Crear y mantener la competitividad de la empresa
- ✓ Estar en condiciones de aprovechar las mejores oportunidades de negocios.

### **2.1.13. Planeamiento Estratégico**

Becerra, A. (2008) afirma: “Es una serie de actividades que permiten acceder a los objetivos planteados”.

Apaza, M. (2004) indica: “El planeamiento estratégico es un proceso dinámico mediante el cual una organización establece su misión, analiza su actual situación interna y externa, crea una visión de su futuro, realiza un análisis de la brecha existente entre ambas posiciones, planea una estrategia para transitarla, define luego los correspondientes planes de acción para implementarla, establece los indicadores que mostraran cuando se alcanzan las metas, mide los resultados obtenidos y los

compara contra los indicadores rediseñando permanentemente la estrategia y los planes de acción.

En otras palabras, veamos este proceso como etapas:

- ✓ Desarrolla la visión de la empresa, detallando un futuro ideal.
- ✓ Define la situación actual, realizando un análisis FODA Fortaleza y Debilidades (internas), Amenazas y Oportunidades (externas)
- ✓ Acordar la misión, definir los términos con exactitud.
- ✓ Desarrollar objetivos, que sean específicos, mensurables, alcanzables, realistas y oportunos
- ✓ Generar alternativas estratégicas.
- ✓ Seleccionar estratégicas.
- ✓ Convenir tácticas, responsabilidades, tiempo, apoyo, supervisión, comunicación.

#### **2.1.13.1. Propósito del Planeamiento Estratégico**

- Fijar la posición competitiva de la empresa.
- Identificar puntos fuertes y débiles
- Desarrollar clara comprensión del propósito del negocio.
- Establecer objetivos y metas
- Establecer bases para el presupuesto anual”.



#### 2.1.14. Financiamiento

Rodríguez, A. (1998) indica: El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Existen diferentes fuentes de financiamiento:

- Ahorros personales
- Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas
- Bancos y uniones de crédito
- Inversionistas de riesgo
- Empresas de capital de inversión.

##### 2.1.14.1. Financiamiento a Corto Plazo

- Créditos comerciales
- Créditos bancarios
- Pagares
- Líneas de crédito
- Papeles comerciales
- Financiamiento por medio de cuentas por cobrar
- Financiamiento por medio de inventarios

#### 2.1.14.2. Financiamiento a Largo Plazo

- Hipotecas
- Acciones
- Bonos
- Arrendamientos financieros

#### 2.1.15. EL SISTEMA FINANCIERO

Apaza, M. (2002) manifiesta: “El sistema financiero está conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público y privado. Debidamente autorizadas por la superintendencia de banca y seguros, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones).

Instituciones que conforman el Sistema Financiero

- Bancos
- Financieras
- Compañía de seguros
- AFP
- Banco de la nación
- COFIDE
- Bolsa de valores

- Banco de inversiones
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa

### **2.1.15.1. Clases de Sistema Financiero**

#### **2.1.15.1.1. Sistema Financiero Bancario**

Este sistema está constituido por el conjunto de instituciones bancarias del país. En la actualidad el sistema financiero bancario está integrado por el Banco Central de Reservas, el Banco de la Nación, y la Banca Comercial y de Ahorros.

#### **2.1.15.1.2. Sistema Financiero No Bancario**

- a. Financieras:** Lo conforman las instituciones que captan recursos del público cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.
- b. Cajas Municipales de Ahorros y Crédito:** Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las Micro y Pequeñas empresas.
- c. Entidad de Desarrollo a la Micro y Pequeña Empresa:** Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento

preferentemente a los empresarios de la Micro y Pequeña empresa.

**d. Cajas Rurales:** Son las entidades que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la Micro y Pequeña empresa. . (p.14)

## 2.2. MARCO CONCEPTUAL

**Actividad Empresarial:** Es el conjunto de acciones que desarrolla la empresa asumiendo recursos de capital, tecnología y humanos en un proceso productivo o de servicio con el objeto de cumplir con sus fines y alcanzar las metas previstas en sus planes empresariales.

**Activo Circulante:** Efectivo disponible sin ninguna restricción, o cualquiera otra partida de activo que se tenga para convertirse en efectivo o en otra partida similar, mercaderías o servicios dentro de un periodo relativamente cortos.

**Actualizar:** Es el cálculo que permite volver a expresar las cifras históricas obtenidas en los estados financieros de una entidad o valores de monedas constantes, consecuentemente actualizar es re expresar.

**Acción:** Porciones en las cuales se divide el capital contable de los propietarios de una corporación asimismo, documento que indica la propiedad de una corporación.

**Acciones Preferentes:** Acción que da a sus propietarios ciertas ventajas sobre los accionistas comunes, como el derecho a recibir dividendos antes que los accionistas comunes, en caso de que se liquide la empresa.

**Ajuste Integral:** Es la re expresión de todas las partidas no monetarias del balance general del estado de ganancias y pérdidas y de los demás estados financieros e información complementaria cuya presentación sea requerida por las autoridades y por los usuarios de información financiera de las entidades públicas y privadas.

**Análisis:** Interpretar u obtener conclusiones de un estado o estados financieros, revisar una transacción o una serie de transacciones reales o propuestas para determinar el efecto en las cuentas o en los principios que han de seguirse para ponerlas en práctica.

**Beneficio:** Utilidad del cual se dispone en forma efectiva como resultado de alguna actividad económica con resultados positivos.

**Comercio:** Actividad de comprar, vender y permutar géneros y mercancías. Es una tienda, almacén, establecimiento comercial dedicado a la venta al público.

**Comercialización:** Se define como el conjunto de actividades que se ocupa de reconocer las necesidades del consumidor, de desarrollar productos y servicios para satisfacerlos a la vez crear para luego expandir la demanda de tales productos o servicios.

**Coefficiente de Capital:** Costo promedio de adquisición de una unidad adicional de capacidad productiva anual, los coeficientes de capital se obtienen generalmente siguiendo el método de mínimos cuadrados utilizando ecuaciones de regresión de primer grado.

**Coefficiente de Costo:** Cuota (o coeficiente) de gastos indirectos término empleado algunas veces para indicar los costos indirectos o generales de fabricación tanto fija como variable.

**Demanda:** La demanda de un bien es la cantidad demandada de ese bien, que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir a un precio establecido en un momento dado y dentro de un espacio geográfico.

**Economía:** En su sentido amplio significa administración recta y prudente de los escasos recursos. Se relaciona con la adquisición de bienes y servicios al costo mínimo posible, en condiciones de calidad y precio razonable.

**Eficacia:** Es un concepto relativo a la capacidad de una organización para cumplir con su misión. Sin embargo, eficacia no implica eficiencia ya

que una organización puede ser eficaz, pues cumple correctamente su misión, pero esto no implica que resulte eficiente, pues invierte grandes recursos en el logro de sus resultados económicos.

**Ética:** Está constituida por valores morales que permiten a la persona adoptar decisiones y determinar un comportamiento apropiado, esos valores deben estar basados en lo es “correcto”, lo cual puede ir más allá de lo que es “ilegal”.

**Factores Competitivos:** Son todos aquellos determinados por la competencia, los productos, el mercado, la calidad y el servicio, todo ellos en comparación de los competidores.

**Explotación de Capital Contable:** El hecho de ganar más ingresos sobre el dinero tomado en préstamo que los gastos por intereses relacionados, incrementando así las ganancias para los propietarios del negocio.

**Gestión:** La gestión para algunos autores se incluye en el trabajo, como un trabajo especializado. Para otros en un factor diferenciado que tiene categoría propia y que índice de manera particular en el resultado de la empresa.

La gestión se conceptúa como un conjunto de disciplinas funciones y prácticas que dirige la marcha de los sistemas en empresa.

**Interpretación:** Explicación que se concierne frecuentemente al suministro de información relacionado con el propósito, el contexto o las implicancias de un estado o una acción. Las interpretaciones “razonables” son las más compatibles con el acopio de informaciones consideradas como verdaderas o como las más adecuadas.

**Hipoteca:** Promesa del prestatario de transferir el título legal de propiedad sobre ciertos activos al prestamista, si la deuda no se paga a tiempo.

**Mercado:** El mercado viene a constituir todo el potencial de clientes que comparten una necesidad o gusto particular, para que sea posible intercambiar productos, para satisfacer necesidades y gustos; eso mismo se define como el lugar físico en el cual operan compradores y en donde los productos cambian de dueños.

**Oferta:** La oferta de un bien o servicio es la cantidad ofrecidas de este bien o servicio que el proyecto o productor está dispuesto a vender a un precio establecido, en un tiempo y un espacio geográfico determinado.

**Organización:** Es un sistema cuya estructura está diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, de forma coordinada ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren determinados fines.

**Ratios:** Permite evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficiencia con la cual utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del



número de rotaciones de determinadas partidas del balance general durante el año, de la estructura de las inversiones y del peso relativo de los diversos componentes del gastos, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas.

**Rendimiento:** Es el porcentaje de beneficios de una inversión; el tipo de interés o dividendo”.

## 2.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

### 2.3.1. Hipótesis General

El desconocimiento de los resultados del uso de técnicas y herramientas de análisis de la situación financiera y económica incide en forma directa, en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca 2008 – 2009.

### 2.3.2. Hipótesis Específicas

#### Hipótesis Especificas N° 01

El desconocimiento de los principales indicadores financieros y económicos para el análisis e interpretación inciden en forma directa ocasionando que la gestión sea deficiente en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009.

## **Hipótesis Específicas N° 02**

El desconocimiento de la situación económica y financiera ocasiona que el financiamiento se realice sin conocer la real situación de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009.

### **2.3.3. Variables del Estudio**

#### **2.3.3.1. Para la Hipótesis General**

**Variable Independiente:** Situación Financiera y Económica

**Variable Dependiente:** Gestión

#### **2.3.3.2. Para la Hipótesis Específica N° 1**

**Variable Independiente:** Indicadores Financieros

**Variable Dependiente:** Gestión

#### **2.3.3.3. Para la Hipótesis Específica N° 2**

**Variable Independiente:** Situación financiera y económica

**Variable Dependiente:** Financiamiento

### **2.3.4. Indicadores de la Hipótesis**

#### **2.3.4.1. Hipótesis General**

**Variable Independiente**

1. Balance General

2. Estado de ganancias y Perdidas
3. Razones Financieras

**Variable Dependiente**

1. Organización
2. Dirección
3. Planeamiento
4. Toma de decisiones
5. Instrumentos de Gestión

**2.3.4.2. Hipótesis Especificas N° 01****Variable Independiente**

1. Razones Liquidez
2. Razones de Gestión
3. Razones de Solvencia
4. Razones de Rentabilidad

**Variable Dependiente**

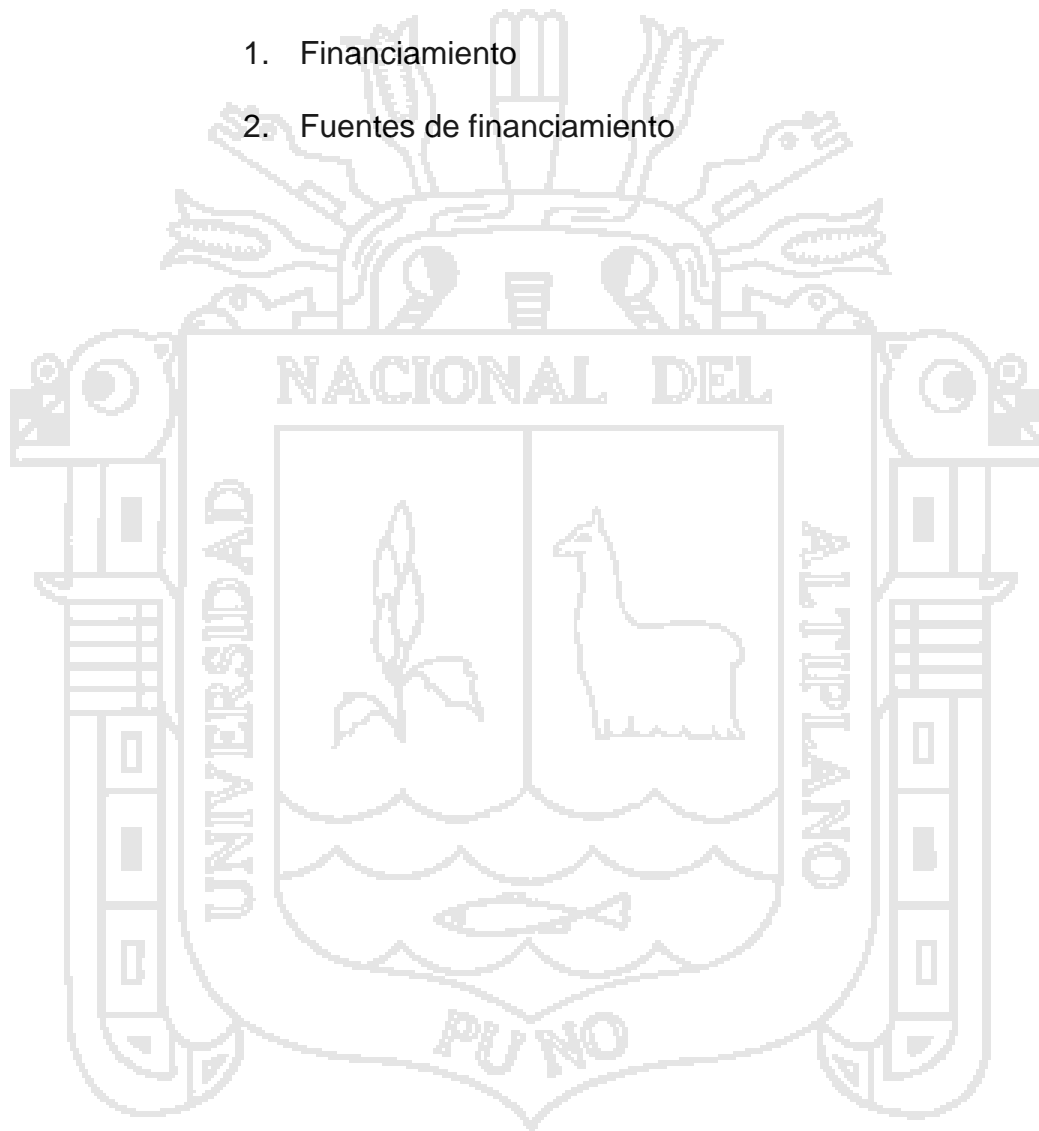
1. Organización
2. Dirección
3. Planeamiento
4. Toma de decisiones
5. Instrumentos de gestión

**2.3.4.3. Hipótesis Especificas N° 02****Variable Independiente**

1. Balance General
2. Estado de Ganancias y Perdidas
3. Razones Financieras

**Variable Dependiente**

1. Financiamiento
2. Fuentes de financiamiento



## CAPITULO III

### METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

#### 3.1. MÉTODO

Para el desarrollo del trabajo de investigación se tomó en cuenta los siguientes métodos.

##### 3.1.1. Método Analítico

Este método nos permitirá analizar y examinar cada uno de los elementos que forman parte de las empresas en estudio con la finalidad de conocer sus características de dichos elementos.

##### 3.1.2. Método Descriptivo

Este tipo de método nos permitirá ver con claridad la realidad, situación económica y financiera de las empresas en estudio tomando en cuenta la estructura, situación y desempeño.

En el presente trabajo de investigación se utilizara para analizar los informes representativos como los Estados Financieros como el Balance General y Estado de ganancias y pérdidas, para mostrar y evaluar los resultados de la gestión financiera, económica y la rentabilidad que posee cada una de las empresas en estudio.

### **3.1.3. Método Deductivo**

Este método se aplicó en el proceso de investigación a través de un análisis de la información obtenido mediante las herramientas y técnicas de investigación, método que nos permitió partir de un todo para llegar a deducciones específicas.

## **3.2. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

Por el tipo y nivel de investigación, el presente trabajo de investigación reúne las condiciones de una investigaciones explicativa y descriptiva, en razón, que se desarrolla con la intención de describir los hechos y de resolver problemas que afectan a las empresas empleando los conocimientos de las ciencias contables a fin de aplicarlas en el análisis de la Situación Financiera y Económica de las empresas.

El presente trabajo corresponde al nivel de complejidad causal, es decir de tipo explicativo con hipótesis de tercer grado.

### 3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño que se utilizó en el presente trabajo de investigación es de diseño no experimental.

### 3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 3.4.1. Población

La población motivo de investigación está representado por los estados financieros de las empresas dedicadas a la comercialización, según a la licencia de funcionamiento municipal está constituida por 65 empresas dedicadas a la comercialización de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca.

#### 3.4.2. Muestra

La muestra de la población será elegida mediante la técnica de muestreos no pro balístico, utilizando el procedimiento de elección dirigida, dadas las razones de facilidad a nuestro acceso a la información y datos por lo cual se ha elegido a las siguientes empresas.

1. E&M Diésel Automotores S.R.L, con RUC N° 20447902461
2. Dávila Zubia Madeleny, con RUC N° 10804427282

### 3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR DATOS

#### 3.5.1. Observación

Es contemplar con rigurosidad a simple vista o con el auxilio de instrumentos los objetos o fenómenos de la naturaleza.

- ✓ **Observación Directa:** En ella se recoge datos que emanan de nuestra propia observación.
- ✓ **Observación Indirecta:** Esta características de observación permite al investigador aprovecha, los datos obtenidos por terceros sean estos investigadores o no.
- ✓ **Observación Naturalista:** Significa captar la naturaleza o medio ambiental tal como se nos ofrece, sin variar su naturalidad.

#### 3.5.2. Análisis Documental

Es una técnica que nos permitió la recopilación de los datos requeridas para evaluarlo y desarrollar el presente trabajo de investigación. Información como los estados financieros de las empresas en estudio.

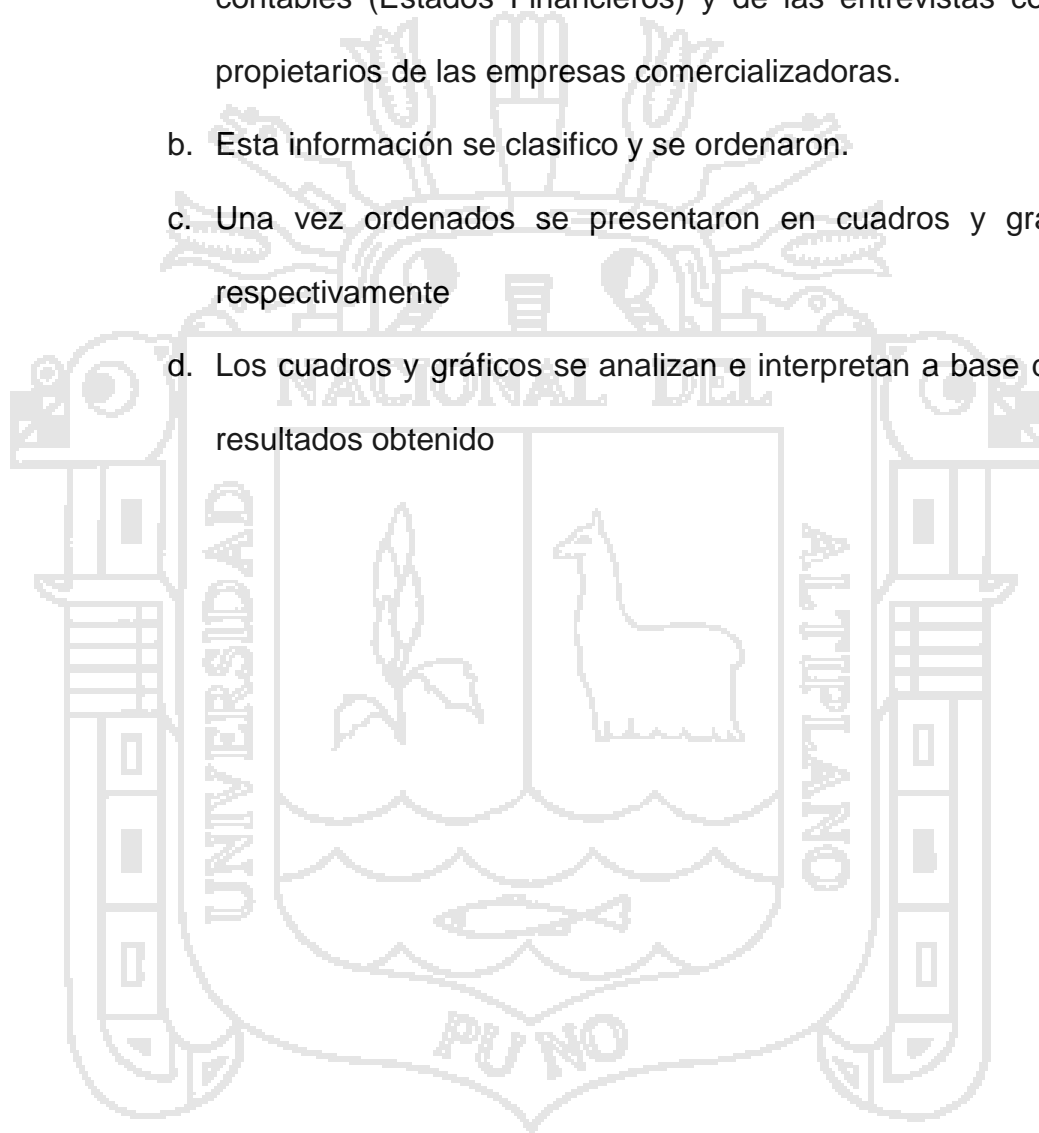
#### 3.6. Técnicas para el Procesamiento de la Información

Consiste en procesar los datos (dispersos, desordenados, individuales) obtenidos de la población objeto de estudio, y tiene como fin generar resultado (datos agrupados y ordenados), a partir de los cuales se



realizara el análisis según los objetivos de hipótesis de la investigación realizada.

- a. Se recolectaron los datos a través de los documentos contables (Estados Financieros) y de las entrevistas con los propietarios de las empresas comercializadoras.
- b. Esta información se clasifico y se ordenaron.
- c. Una vez ordenados se presentaron en cuadros y gráficos respectivamente
- d. Los cuadros y gráficos se analizan e interpretan a base de los resultados obtenido



## CAPITULO IV

### CARACTERISTICAS DEL AREA DE INVESTIGACION

#### 4.1. UBICACIÓN DEL ESTUDIO

El presente trabajo de investigación se desarrollara en el departamento de Puno, Provincia de San Román, distrito de Juliaca, en donde se encuentran las empresas en estudio.

Juliaca es una ciudad andina, capital de la provincia de San Román, de la región de Puno en el Sur del Perú, que se encuentra a 3.825 metros sobre el nivel del mar. Su actividad principal es el comercio.

Por su ubicación geográfica, Juliaca es el paso imprescindible para viajeros que se dirigen por vía terrestre en la región Puno, Cusco, Arequipa, Lima, Bolivia. También es considerada “Capital de la Integración Andina” pues es una de las ciudades económicamente más

capitalizada por su alta transferencia en mercancías. Es un epicentro de la mercadería en el sur del Perú.

#### 4.2. DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS

- ✓ E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.

**Numero De RUC** N° 20447902461

**Tipo de Empresa:** Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada

**Razón Social:** E&M Diésel Automotores Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada

**Domicilio Fiscal:** Jr. Lambayeque n° 639 – cercado

- ✓ DAVILA ZUBIA MADELENY

**Numero de RUC:** 10804427282

**Tipo de Empresa:** Persona Natural con negocio.

**Razón Social:** Dávila Zubia Madeleny

**Domicilio Fiscal:** Jr. Lambayeque N° 421



## CAPITULO V

### EXPOSICION Y ANALISIS DE RESULTADOS

#### **5.1. Determinación de la incidencia de la situación financiera y económica en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices periodos 2008 – 2009**

El marco teórico del presente trabajo de investigación, establece que el análisis de la situación financiera y económica de las empresas se realiza a través de los siguientes métodos:

1. Método de Análisis Horizontal
2. Método de análisis Vertical
3. Método de Ratios o Razones Financieras

## 5.1.1. Determinación de la Situación Financiera

**CUADRO N° 01**  
**FICHA FINANCIERA**  
**BALANCE GENERAL**  
**E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.**  
**PERIODOS 2008 – 2009**  
**(EN NUEVOS SOLES)**

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES	AÑO 2009	AÑO 2008	ANALISIS HORIZONTAL	
			VARIACION	AUMENTO O DISMINUCIÓN %
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Caja y Bancos	3,229.00	1,466.00	1,763.00	120.26%
Cuentas por Cobrar Comerciales	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	0.00	0.00%
Existencias	155,609.00	203,444.00	-47,835.00	-23.51%
Menos: Prov. Cobranza Dudosa	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otras Cuentas del Activo	24,915.00	33,068.00	-8,153.00	-24.66%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>183,753.00</b>	<b>237,978.00</b>	<b>-54,225.00</b>	<b>-22.79%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Inmueble, Maquinaria y Equipos	0.00	0.00	0.00	0.00%
Menos: Depreciación Acumulada	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>183,753.00</b>	<b>237,978.00</b>	<b>-54,225.00</b>	<b>-22.79%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Tributos por Pagar	276.00	475.00	-199.00	-41.89%
Cuentas por Pagar Diversas	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Pagar	155,915.00	217,091.00	-61,176.00	-28.18%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>156,191.00</b>	<b>217,566.00</b>	<b>-61,375.00</b>	<b>-28.21</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Deudas a Largo Plazo	0.00	0.00	0.00	0.00%
Beneficios Sociales de los Trabajadores	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>156,191.00</b>	<b>217,566.00</b>	<b>-61,375.00</b>	<b>-28.21</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	15,000.00	15,000.00	0.00	0.00%
Reservas	0.00	0.00	0.00	0.00%
Resultado Acumulados	5,412.00	782.00	4,630.00	592.07%
Resultados del Ejercicio	7,150.00	4,630.00	2,520.00	54.43%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>27,562.00</b>	<b>20,412.00</b>	<b>7,150.00</b>	<b>35.03%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>183,753.00</b>	<b>237,978.00</b>	<b>-54,225.00</b>	<b>-22.79%</b>

**FUENTE:** Estados Financieros E&M Diésel Automotores S.R.L.

**ELABORADO:** Por la ejecutora

**Según el análisis Horizontal en el cuadro N° 01**, nos muestra el Balance General, en el cuadro comparativo presentado muestra no solo los saldos de las cuentas, sino también los cambios ya sean aumentos y disminuciones entre los periodos 2008 – 2009, de la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. según este análisis, nos muestra:

En el activo corriente específicamente en la cuenta Caja y Bancos fue de S/. 1,466.00 en el año 2008 y el S/. 3,229.00 en el año 2009, el cual nos muestra un aumento en el disponible de la empresa de S/. 1,763.00 el cual representa un 120.26%, lo que indica un aumento notable del efectivo.

En la cuenta Existencias nos muestra S/. 203,444.00 en el año 2008 y de S/. 155,609.00 en el año 2009 presentando una disminución de S/. 47,835.00 el cual representa un 23.51% el cual indica salida de mercaderías del almacén.

En Otras Cuentas del Activo fue de S/. 33,068.00 esto pertenece al año 2008 en cuanto al año 2009 fue S/. 24,915.00, el cual muestra una clara disminución de S/. 8,153.00 representado por un 24.66%.

En el pasivo, tenemos la cuenta de Tributos por Pagar que fue de S/. 475.00 en el año 2008 y de S/. 276.00 en el año 2009, presentando una disminución en los tributos que se adeudan y la diferencia es de S/. 199.00 que representa un 41.89%.

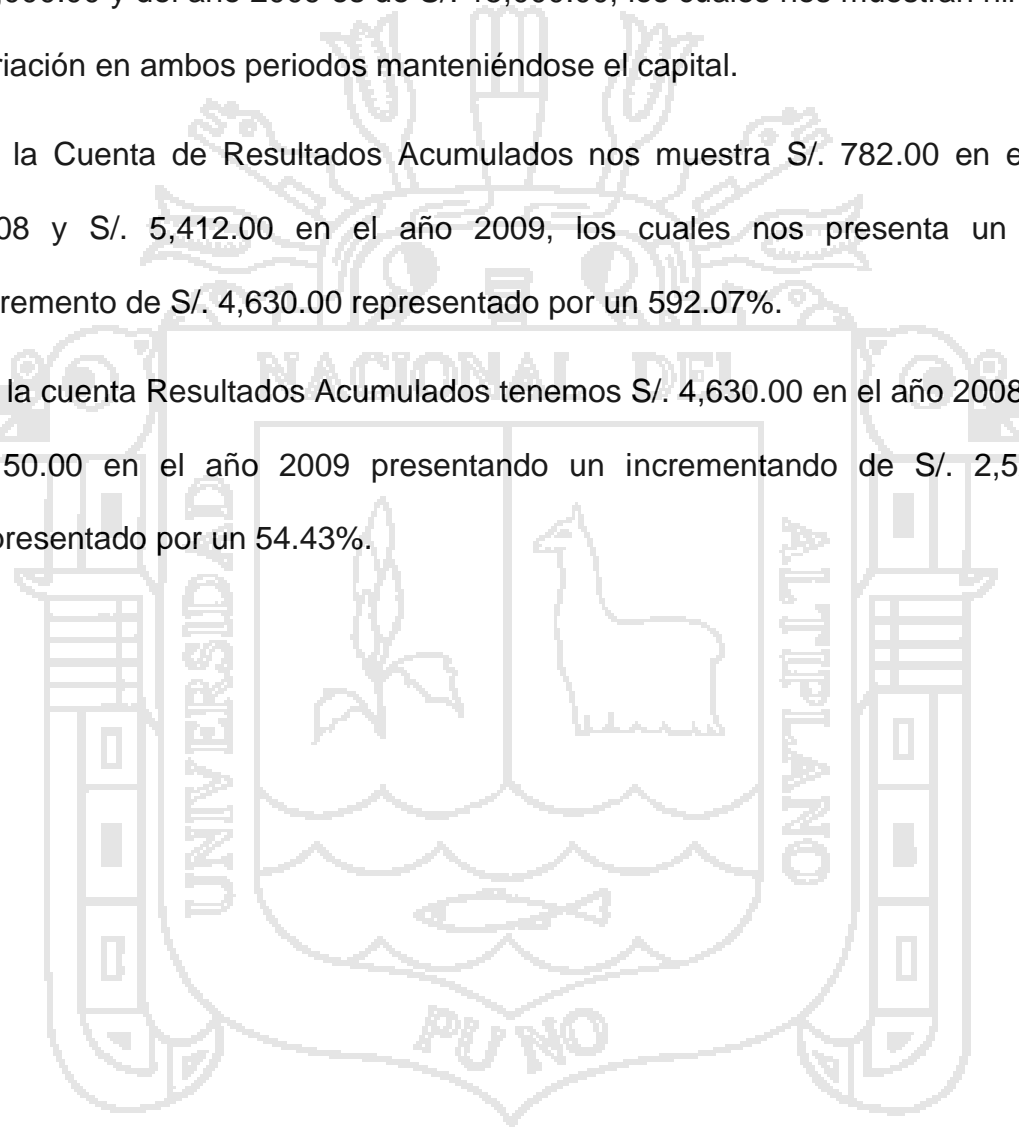
En Otras Cuentas por Pagar nos muestra en el año 2008, S/. 217,091.00 y en el año 2009, S/. 155,915.00, mostrando una disminución de S/. 61,176.00 el cual

nos representa un 28.18% el cual indica una disminución en las deudas de corto plazo.

En el patrimonio específicamente en la cuenta de Capital del año 2008 es S/. 15,000.00 y del año 2009 es de S/. 15,000.00, los cuales nos muestran ninguna variación en ambos periodos manteniéndose el capital.

En la Cuenta de Resultados Acumulados nos muestra S/. 782.00 en el año 2008 y S/. 5,412.00 en el año 2009, los cuales nos presenta un claro incremento de S/. 4,630.00 representado por un 592.07%.

En la cuenta Resultados Acumulados tenemos S/. 4,630.00 en el año 2008 y S/. 7,150.00 en el año 2009 presentando un incrementando de S/. 2,520.00 representado por un 54.43%.



**CUADRO N° 02**  
**FICHA FINANCIERA**  
**BALANCE GENERAL**  
**DAVILA ZUBIA MADELENY**  
**PERIODOS 2008 – 2009**  
**(EN NUEVOS SOLES)**

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES	AÑO 2009	AÑO 2008	ANALISIS HORIZONTAL	
			VARIACION	AUMENTO O DISMINUCION %
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Caja y Bancos	2,202.00	1,435.00	767.00	53.45%
Cuentas por Cobrar Comerciales	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	0.00	0.00%
Existencias	632,046.00	266,483.00	365,563.00	137.18%
Menos: Prov. Cobranza Dudosa	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otras Cuentas del Activo	72,215.00	15,438.00	56,777.00	367.77%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>706,463.00</b>	<b>283,356.00</b>	<b>423,107.00</b>	<b>149.32%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Inmueble, Maquinaria y Equipos	0.00	0.00	0.00	0.00%
Menos: Depreciación Acumulada	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>706,463.00</b>	<b>283,356.00</b>	<b>423,107.00</b>	<b>149.32%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Tributos por Pagar	6,560.00	3,857.00	2,703.00	70.00%
Cuentas por Pagar Diversas	135,000.00	0.00	135,000.00	100.00%
Otras Cuentas por Pagar	472,974.00	229,029.00	243,945.00	106.51%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>614,534.00</b>	<b>232,886.00</b>	<b>381,648.00</b>	<b>163.88%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Deudas a Largo Plazo	0.00	0.00	0.00	0.00%
Beneficios Sociales de los Trabajadores	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>614,534.00</b>	<b>232,886.00</b>	<b>381,648.00</b>	<b>163.88%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	25,000.00	5,000.00	20,000.00	400.00%
Reservas	0.00	0.00	0.00	0.00%
Resultado Acumulados	35,797.00	23,326.00	12,471.00	53.46%
Resultados del Ejercicio	31,132.00	22,144.00	8,988.00	40.59%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>91,929.00</b>	<b>50,470.00</b>	<b>41,459.00</b>	<b>82.15%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>706,463.00</b>	<b>283,356.00</b>	<b>423,107.00</b>	<b>149.32%</b>

**FUENTE:** Estados Financieros Dávila Zubia Madeleny

**ELABORADO:** Por la ejecutora



**Según el análisis Horizontal en el cuadro N° 02,** nos muestra el Balance General, en el cuadro comparativo presentado muestra no solo los saldos de las cuentas, sino también los cambios ya sean aumentos y disminuciones entre los periodos 2008 y 2009, de la empresa Dávila Zubia Madeleny, según este análisis nos muestra.

En el Activo y específicamente en el Activo Corriente muestra, la Cuenta Caja y Bancos que en el año 2008 es de S/. 1,435.00 y en el año 2009 S/. 2,202.00 respectivamente del activo muestra, un aumento en el efectivo de S/. 767.00 representado por un 53.45%.

En la cuenta Existencias en el año 2008 muestra la suma de S/. 266,483.00 y en el año 2009 muestra la suma, de S/. 632,046.00, presentando un incremento considerable de S/. 365,563.00 representado por un 137.18% lo que indica un incremento de mercaderías en almacén.

En Otras Cuentas del Activo fue de S/. 15,438.00 en el año 2008 y S/. 72,215.00 en el año 2009, presentando un incremento de S/. 53,777.00 que representa un 367.77%.

En cuanto al Pasivo, tenemos que, en el Pasivo Corriente las cuenta Tributos por pagar en el año 2008 es la suma de S/. 3,857.00 y en el año 2009 es la suma de S/. 6,560.00, presentando un incremento de S/. 2,703.00 representado por un 70.08%.

En Cuentas por Pagar Diversas en el año 2008 no presenta ninguna suma, y en el año 2009 es S/. 135,000.00, lo cual indica que en el año 2009 la empresa ha aumentado sus deudas a corto plazo a un 100%.

En Otras Cuentas por Pagar en el año 2008 muestra la suma de S/. 229,029.00 y en el año 2009 es de S/. 472,974.00, presenta una variación de S/. 243,945.00 representado por un 106.51%, el cual nos indica un incremento en deudas de corto plazo.

En cuanto al Patrimonio en la cuenta Capital en el año 2008 la suma de S/. 5,000.00 y en el años 2009 es de S/. 25,000.00 presentando un aumento en el capital de S/. 20,000.00 esta representa un 400%, el cual nos indica un incremento considerable con lo referente al capital de la empresa.

En la cuenta de Resultado Acumulados tenemos la suma de S/. 23,326.00 en el año 2008 y de S/. 35,797.00 en el año 2009 y presenta un incremento de S/. 12,471.00 está representado un 53.46%.

En la Cuenta Resultados del Ejercicio en el año 2008 fue de S/. 22,144.00 y de S/. 31,132.00 en el año 2009, presentando un incremento de S/. 8,988.00 representado por un 40.59%.

**CUADRO N° 03**  
**FICHA FINANCIERA**  
**BALANCE GENERAL**  
**E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.**  
**PERIODOS 2008 – 2009**  
**(EN NUEVOS SOLES)**

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES	ANALISIS VERTICAL			
	AÑO 2009	AUMENTO O DISMINUCION % AÑO 2009	AÑO 2008	AUMENTO O DISMINUCION % AÑO 2008
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Caja y Bancos	3,229.00	1.76%	1,466.00	0.62%
Cuentas por Cobrar Comerciales	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Existencias	155,609.00	84.68%	203,444.00	85.49%
Menos: Prov. Cobranza Dudosa	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Cuentas del Activo	24,915.00	13.56%	33,068.00	13.90%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>183,753.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>237,978.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Inmueble, Maquinaria y Equipos	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Menos: Depreciación Acumulada	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>183,753.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>237,978.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Tributos por Pagar	276.00	0.15%	475.00	0.20%
Cuentas por Pagar Diversas	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Pagar	155,915.00	84.85%	217,091.00	91.22%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>156,191.00</b>	<b>85.00%</b>	<b>217,566.00</b>	<b>91.42%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Deudas a Largo Plazo	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Beneficios Sociales de los Trabajadores	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>156,191.00</b>	<b>85.00%</b>	<b>217,566.00</b>	<b>91.42%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	15,000.00	8.16%	15,000.00	6.30%
Reservas	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Resultado Acumulados	5,412.00	2.95%	782.00	0.33%
Resultados del Ejercicio	7,150.00	3.89%	4,630.00	1.95%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>27,562.00</b>	<b>15.00%</b>	<b>20,412.00</b>	<b>8.58%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>183,753.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>237,978.00</b>	<b>100.00%</b>

**FUENTE:** Estados Financieros E&M Diésel Automotores S.R.L.

**ELABORADO:** Por la ejecutora.

**Según el Análisis Vertical en el cuadro N° 03**, en este estado muestra la relación de cada uno de sus componentes con el total así se muestra el Activo Total es de S/. 237,978.00 en el año 2008 y de S/. 183,753.00 en el año 2009, ambos periodos representan el 100%, de los cuales en el Activo Corriente está representado por el 100% en ambos periodos.

En el Activo Corriente la cuenta Caja y Bancos está representado por 0.62%, en el año 2008 y 1.76% en el año 2009 de los cuales se muestra un incremento.

Con respecto a la Cuenta Existencia que está representado por un 85.49% para el año 2008 y un 84.68% en el año 2009. Dando muestra clara de una disminución en el nivel de stock de mercaderías en el almacén.

En Otras Cuentas por Cobrar del Activo en el año 2008 está representado por 13.90% y en el año 2009 es de 13.56% lo que muestra una disminución.

En cuanto al Pasivo Total, se observa que este asciende a S/. 217,566.00 en el año 2008 representado por 91.42% y S/. 156,191.00 en el año 2009, el cual está representado por 85%.

En el Pasivo Corriente la cuenta Tributos por Pagar en el año 2008 está representado por un 0.20%, y en el 2009 representa un 0.15% de los cuales se puede observar una ligera disminución.

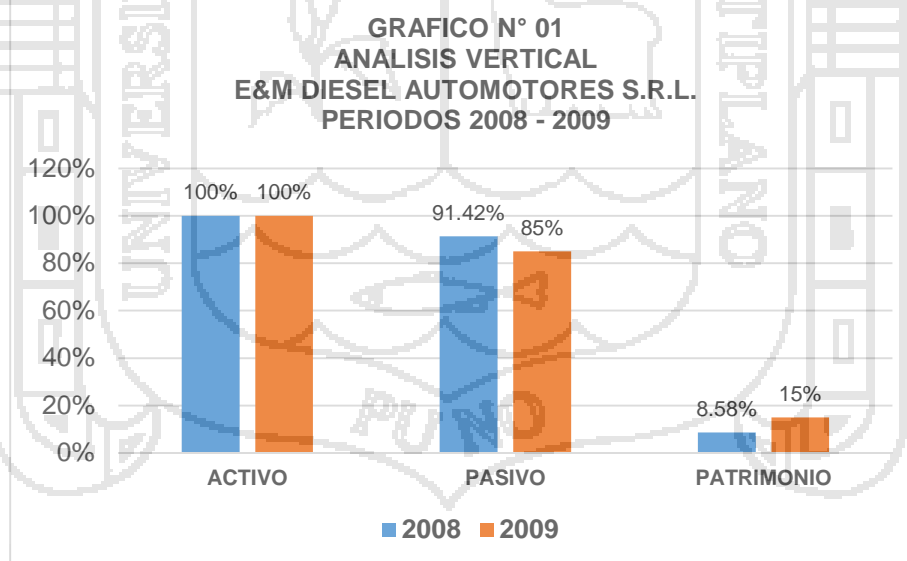
En Otras Cuentas por Pagar, está representado por 91.22% en el año 2008 y en el año 2009 representado por 84.85%, los cuales muestra una disminución con lo referente a deudas a corto plazo.

En cuanto al Patrimonio Total, en el año 2008 asciende a S/. 20,412.00 y representa a un 8.58%, y para el año 2009 este asciende a S/. 27,562.00 y representa a un 15%, el cual refleja que la empresa realiza el financiamiento de sus operaciones en gran parte con recursos ajenos.

La cuenta Capital en el año 2008 está representada por un 6.30% y en el año 2009 por un 8.16%, el cual muestra una variación.

En la cuenta Resultados Acumulados en el año 2008 representa un 0.33% y en el año 2009 representa un 2.95% el cual muestra un ligero incremento.

La cuenta Resultado del Ejercicio representa en el año 2008 un 1.95% y en el año 2009 representa un 3.89%, reflejando un incremento.



**FUENTE:** Cuadro N° 03 – Balance General

**ELABORADO:** Por la ejecutora

**CUADRO N° 04  
FICHA FINANCIERA  
BALANCE GENERAL  
DAVILA ZUBIA MADELENY  
PERIODOS 2008 – 2009  
(EN NUEVOS SOLES)**

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES	ANALISIS VERTICAL			
	AÑO 2009	AUMENTO O DISMINUCION % AÑO 2009	AÑO 2008	AUMENTO O DISMINUCION % AÑO 2008
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Caja y Bancos	2,202.00	0.31%	1,435.00	0.51%
Cuentas por Cobrar Comerciales	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Existencias	632,046.00	89.47%	266,483.00	94.05%
Menos: Prov. Cobranza Dudosa	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Cuentas del Activo	72,215.00	10.22%	15,438.00	5.45%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>706,463.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>283,356.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Inmueble, Maquinaria y Equipos	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Menos: Depreciación Acumulada	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>706,463.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>283,356.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Tributos por Pagar	6,560.00	0.93%	3,857.00	1.36%
Cuentas por Pagar Diversas	135,000.00	19.11%	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Pagar	472,974.00	66.95%	229,029.00	80.83%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>614,534.00</b>	<b>86.99%</b>	<b>232,886.00</b>	<b>82.19%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Deudas a Largo Plazo	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Beneficios Sociales de los Trabajadores	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>614,534.00</b>	<b>86.99%</b>	<b>232,886.00</b>	<b>82.19%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	25,000.00	3.54%	5,000.00	1.76%
Reservas	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Resultado Acumulados	35,797.00	5.07%	23,326.00	8.23%
Resultados del Ejercicio	31,132.00	4.41%	22,144.00	7.81%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>91,929.00</b>	<b>13.01%</b>	<b>50,470.00</b>	<b>17.81%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>706,463.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>283,356.00</b>	<b>100.00%</b>

**FUENTE:** Estados Financieros Dávila Zubia Madeleny

**ELABORADO:** Por la ejecutora

**Según el Análisis Vertical en el cuadro N° 04**, en este estado muestra la relación de cada uno de sus componentes con el total, así se muestra el Activo Total asciende a S/. 283,356.00 en el año 2008 y S/. 706,463.00 en el año 2009, en ambos casos representan el 100%, en ambos casos es el rubro de mayor representación.

En el Activo Corriente la cuenta Caja y Bancos en el año 2008 representa un 0.51% y el año 2009 representa un 0.31%, de lo cual se puede observar una disminución.

En cuanto a Existencias representa un 94.05% en el año 2008 y un 89.47% en el año 2009 y se observa una disminución, pero es recomendable que las existencias sean disminuidos.

En Otras Cuentas del Activo en el año 2008 representa un 5.45% y en el año 2009 representa un 10.22%, los cuales muestran una variación.

En cuanto al Pasivo Total, se observa que este asciende a S/. 232,883.00 en el año 2008 que representa el 82.19% y S/. 614,534.00 en el año 2009, esta representa el 86.99%.

En el Pasivo Corriente en las cuentas Tributos por Pagar en el año 2008 representa un 1.36% y en el año 2009 que representa un 0.93%, el cual muestra una disminución.

En las Cuentas por Pagar Diversas del año 2009 está representado por un 19.11% y en el año 2008 no se muestra monto, por lo cual se refleja que en el año 2009 se incrementa la deuda de corto plazo.

En Otras Cuentas por Pagar en el año 2008 nos muestran un 80.83% y en el año 2009 representa un 66.95%, de lo cual se puede deducir que existe una ligera disminución; lo cual muestra un indicador en el nivel de deudas de corto plazo.

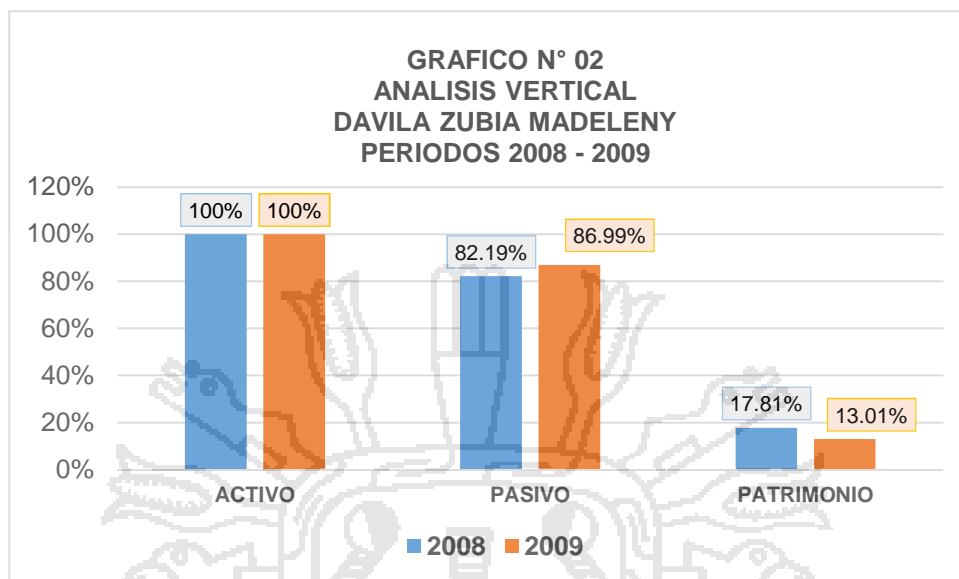
En cuanto al Patrimonio Total, en el año 2008 asciende a S/. 50,470.00 y representa un 17.81%, y en el 2009 este asciende a S/. 91,929.00 y representa un 13.01%, los cuales indica que la empresa realiza el financiamiento de sus operaciones con recursos ajenos y propios en su mayoría.

En la cuenta Capital en el año 2008 representa un 1.76% y en el año 2009 representa un 3.54%, se muestra una variación.

En la cuenta Resultados Acumulados en el año 2008 representa un 8.23% y en el año 2009 representa un 5.07%, lo que indica una disminución.

La cuenta Resultado del Ejercicio representa en el año 2008 un 7.81% en el año 2009 representa un 4.41%, lo cual muestra un indicador razonable.





**FUENTE:** Cuadro N° 04 – Balance General

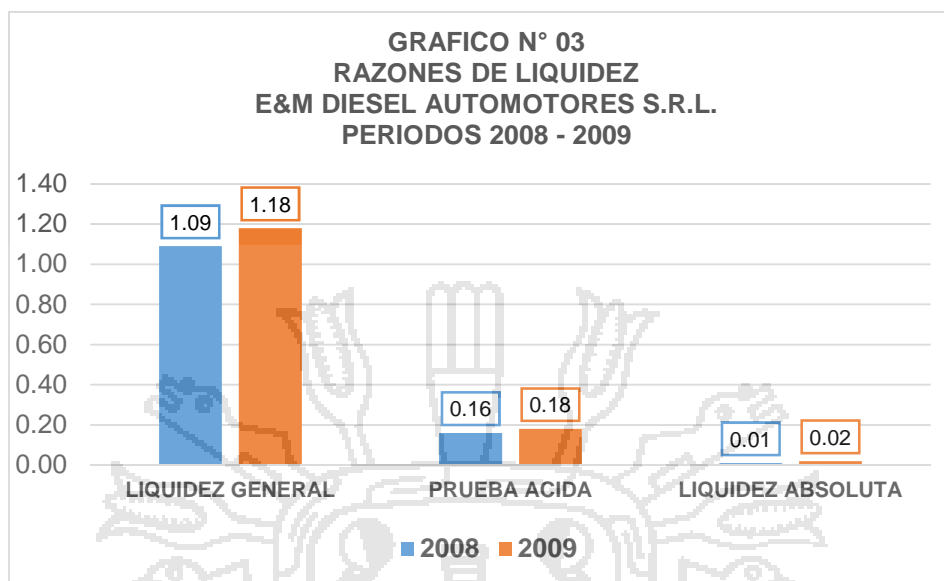
**ELABORADO:** Por la ejecutora

**CUADRO N° 05  
INDICES DE LIQUIDEZ  
PERIODOS 2008 – 2009**

INDICES DE LIQUIDEZ				
	E&M Diésel Automotores S.R.L.		Davila Zubia Madeleny	
	2008	2009	2008	2009
LIQUIDEZ GENERAL	1.09	1.18	1.22	1.15
PRUEBA ACIDA	0.16	0.18	0.07	0.12
LIQUIDEZ ABSOLUTA	0.01	0.02	0.01	0.00
CAPITAL DE TRABAJO	20,412.00	27,562.00	50,470.00	91,929.00

**FUENTE:** Cuadro N° 01 y 02 – Balance General

**ELABORADO:** Por la ejecutora



**FUENTE:** Cuadro N° 05

**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica del cuadro N° 05 (Grafico N° 03) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices de liquidez en ambos periodos.

**Liquidez General**, se obtiene dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, constituye un índice que mide la liquidez que se tiene para poder afrontar las obligaciones a corto plazo, muestra la disponibilidad corriente de la empresa por cada sol de deuda.

La empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. obtiene una razón de liquidez general que por cada 1 sol de obligación de pago S/. 1.09 en el año 2008 y se incrementa a S/. 1.18 para el año 2009, es la empresa que resulta ser la más sólida ya que obtiene S/. 1.18 al finalizar el periodo con lo cual podrá cubrir sus deudas, siendo su situación favorable.

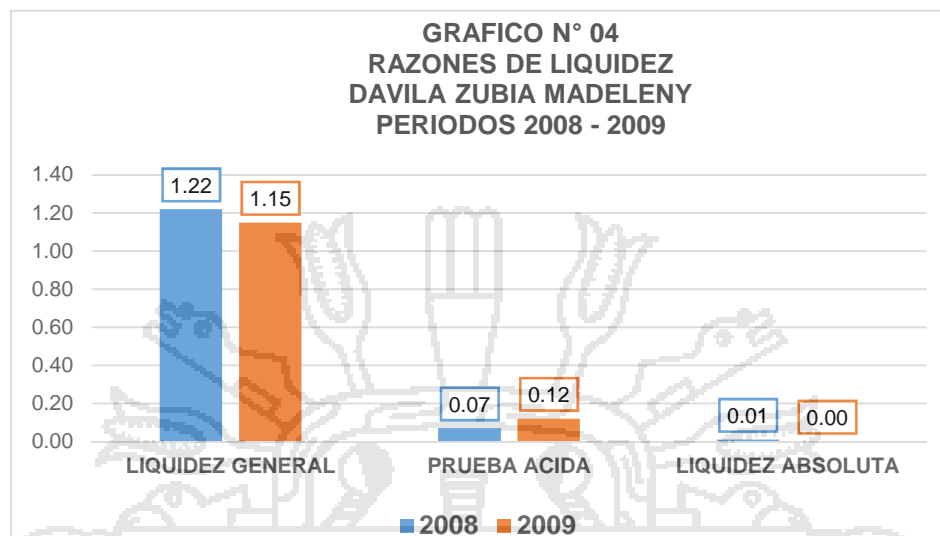
Una relación sana es de 2 a 1 ya que mientras mayor sea esta, mayor será la capacidad que tendrá la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

**Liquidez Seca o Prueba Acida**, Es el indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, constituye un índice más exigente para medir la liquidez de una empresa, ya que se mide con los activos de mayor grado de convertibilidad en efectivo.

La empresa obtuvo una razón de acidez por cada 1 sol de obligación de pago tuvo S/. 0.16 en el año 2008 y muestra un aumento para el año 2009 a S/. 0.18 por cada sol de deuda, esto indica que la empresa muestra una falta de recursos para poder cumplir con sus compromisos, siendo una situación no favorable.

Una relación sana es una razón igual a 1 pero mientras mayor sea esta, mayor capacidad tendrá la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

**Liquidez Absoluta**, Se obtienen dividiendo disponibles en caja y bancos entre el pasivo corriente, es el índice que mide la capacidad de pago inmediato de los compromisos de corto plazo, muestra la disponibilidad de la empresa por cada sol de deuda. La empresa tuvo una liquidez absoluta por cada 1 sol de obligación de pago tuvo en el año 2008 S/. 0.01 y se tiene un ligero incremento a S/. 0.02, para el 2009, lo cual la empresa muestra iliquidez para afrontar deudas de corto plazo, siendo esta una situación no favorable.



**FUENTE:** Cuadro N° 05

**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica del cuadro N° 05 (grafico N°04) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices de liquidez en ambos periodos de la empresa Dávila Zubia Madeleny.

**Liquidez General**, Constituye un índice que mide el resultado de la empresa para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo, muestra la disponibilidad corriente de la empresa por cada sol de deuda. La empresa Dávila Zubia Madeleny, obtiene un S/. 1.22 en el año 2008 y disminuye a S/. 1.15 en el año 2009.

La empresa muestra S/. 1.15 de activos circulantes por cada S/. 1.00 de obligaciones a corto plazo, lo cual significa que en un principio no existe problemas para cubrir los adeudos que deben pagarse antes de un año.

**Liquidez Seca o Prueba Acida**, Es el indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, constituye un índice que mide de una manera más rigurosa, ya que se mide con los activos de mayor grado de convertibilidad en efectivo. La empresa muestra S/. 0.07 en el año 2008 y muestra un aumento para el año 2009 a S/. 0.12 por cada sol de deuda, esto indica que la empresa muestra una falta de recursos para poder cumplir con sus compromisos.

Una relación sana es una razón igual a 1 pero mientras, mayor sea esta, mayor capacidad tendrá la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

**Liquidez Absoluta**, Se obtiene dividiendo disponibles en caja y bancos entre el pasivo corriente. Es el índice que mide la capacidad de pago inmediato de los compromisos de corto plazo, muestra la disponibilidad de la empresa por cada sol de deuda. La empresa en el año 2008 muestra S/. 0.01 y se tienen un ligero incremento a S/. 0.00 para el año 2009, lo cual la empresa muestra iliquidez para afrontar deudas de corto plazo.

**Capital de Trabajo**, Se obtiene de la diferencia del activo corriente y el pasivo corriente.

En el cuadro N° 05 nos muestra el capital de trabajo de cada una de las empresas, el cual muestra que la empresa de mayor capital de trabajo es la empresa Dávila Zubia Madeleny con S/. 50,470.00 en el año 2008 incrementándose el mismo a S/. 91,929.00 en el año 2009.

La empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. muestra un capital de trabajo en el año 2008 de S/. 20,412.00 incrementándose para el año 2009 a S/. 27,562.00.

Lo que significa que una vez cubiertos los pasivos, la empresa contara con recursos propios suficientes para cubrir sus necesidades de operación.

### Razones de Gestión

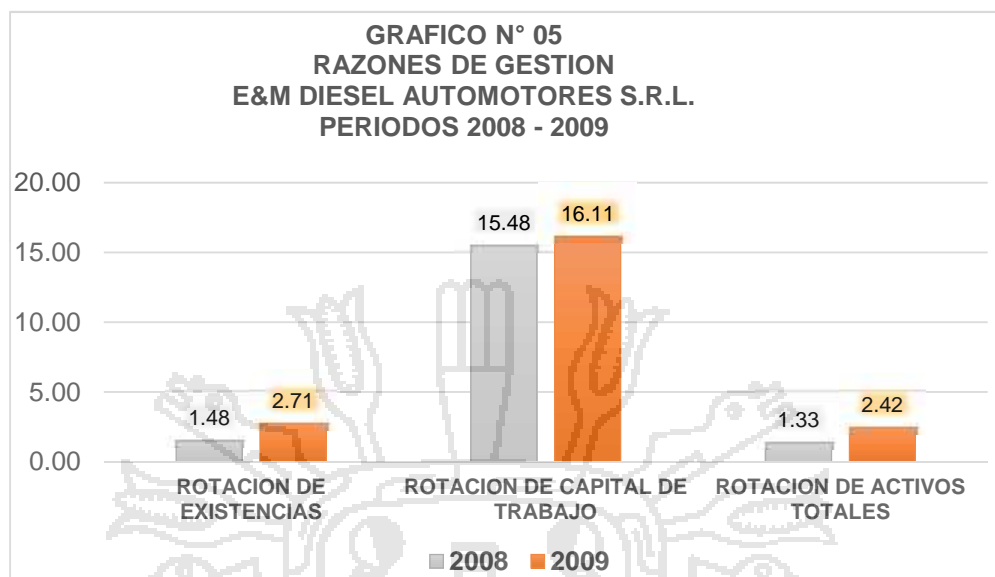
El cuadro N° 06 nos muestran los ratios de gestión o eficiencia más utilizados en un análisis de estados financieros, cuyos resultados se han dado de la siguiente manera.

**CUADRO N° 06**  
**INDICE DE GESTION O EFICIENCIA**  
**PERIODOS 2008 – 2009**

	INDICE DE GESTION			
	E&M Diésel Automotores S.R.L.		Davila Zubia Madeleny	
	2008	2009	2008	2009
ROTACION DE EXISTENCIAS	1.48	2.71	3.26	2.01
ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO	15.48	16.11	18.72	14.52
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	1.33	2.42	3.33	1.89
PLAZO PROMEDIO DE INMOBILIZACION DE EXISTENCIAS	243.16	132.78	110.31	179.46

**FUENTE:** Cuadro N° 01, 02, 09 y 10

**ELABORADO:** Por la ejecutora



**FUENTE:** Cuadro N° 06

**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica del cuadro N° 06 (Grafico N° 05) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices de gestión en ambas periodos de la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L.

**Rotación de Existencias,** Este índice se calcula dividiendo el costo de ventas entre el promedio de inventarios, este índice determina el número de veces que rotan los inventarios durante el año, indicando la velocidad con que estos se renuevan mediante la venta.

La empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. muestra en el año 2008, 1.48 veces y 2.71 veces en el año en el 2009, mostrando un ligero incremento. Para este tipo de empresa es aconsejable procurar una mayor rotación de sus mercaderías. Ya que se muestra un bajo nivel de rotación de inventarios, de esa manera se mejora la eficiencia en la utilización de inventarios.

**Rotación de Capital de Trabajo**, Se calcula dividiendo las ventas netas entre el capital de trabajo, con tal índice en el año 2008 nos muestra 15.48 veces y para el año 2009 16.11 veces el capital en el año, frente a ventas.

Una alta rotación puede involucrar la insuficiencia en el capital de trabajo.

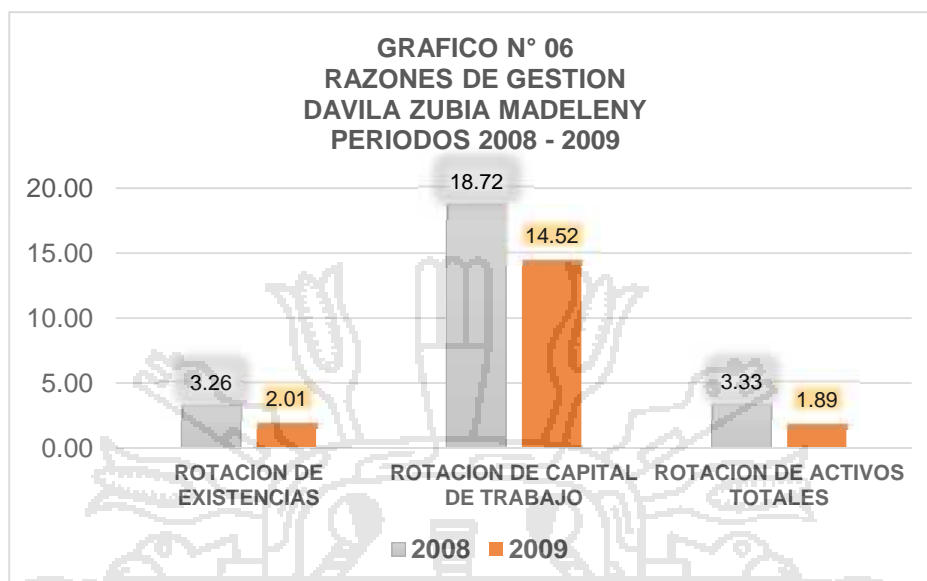
**Rotación de Activos Totales**, Se calcula dividiendo ventas netas entre activos totales, este índice indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, en donde nos muestra 1.33 veces en el periodo 2008 y en el año 2009 nos muestra una rotación de 2.42 veces.

Este ratio nos indica el número de veces que en determinado nivel de ventas, se utilizan los activos fijos, la empresa muestra de alguna manera la eficiencia en la utilización de sus activos ya que se puede observar un incremento de 1.33 a 2.42 en la razón de rotación.

**Plazo Promedio de Inmovilización de Existencias**, Se calcula dividiendo existencias x 360 entre costo de ventas, este índice indica el número de días que, en promedio los productos permanecen dentro de los inventarios que mantiene la empresa.

En la empresa las existencias permanecen en almacén en promedio 243.16 días en el año 2008 y en el año 2009 las existencias permanecen en almacén en promedio de 132.78, un menor número de días implica un mayor nivel de actividad en consecuencia un mayor nivel de liquidez por las existencias.





**FUENTE:** Cuadro N° 06  
**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica del cuadro N° 06 (Grafico N° 06) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices de gestión en ambos periodos de la empresa Dávila Zubia Madeleny.

**Rotación de Existencias**, este índice se calcula dividiendo el costo de ventas entre el promedio de inventarios, la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra en el año 2008 muestra 3.26 veces y 2.01 veces en el 2009, mostrando una disminución.

Para este tipo de empresas es aconsejable procurar una mayor rotación de sus mercaderías, ya que se persigue la rápida recuperación de los fondos invertidos en los inventarios, por lo cual que se puede observar una disminución en la rotación de las mercaderías de la empresa a 2.01 veces, lo cual demuestra un descuido en la utilización de inventarios.

**Rotación de Capital de Trabajo**, se calcula dividiendo las ventas netas entre el capital de trabajo, con tal índice en el año 2008 nos muestra un 18.72 veces y para el año 2009 14.52 veces el capital en el año frente a las ventas.

Una alta rotación puede involucrar la insuficiencia en el capital de trabajo.

**Rotación de Activos Totales**, se calcula dividiendo ventas netas entre activos totales, este índice nos muestra las veces en que los activos totales son utilizados para la generación de ventas, en donde nos muestra 3.33 veces en el periodo 2008 y en el año 2009 nos muestra una rotación de 1.89 veces.

Este ratio nos indica el número de veces que en determinado nivel de ventas, se utilizan los activos fijos. La empresa muestra una disminución en el año 2009 de 1.89 el cual se da por la ineficiencia que se ha dado en el último periodo, en la utilización de los activos de la empresa.

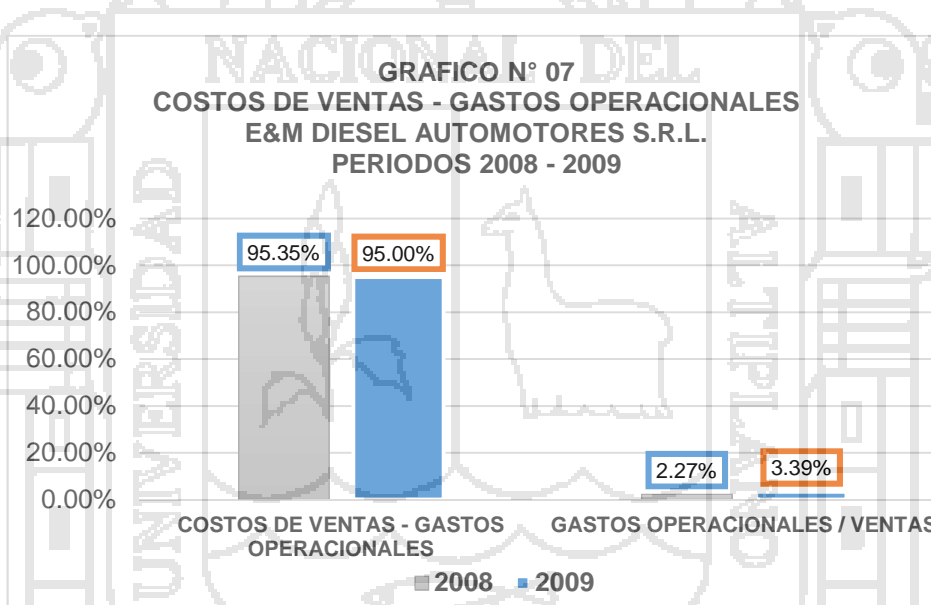
**Plazo Promedio de Inmovilización de Existencias**, Se calcula dividiendo existencias x 360 entre costo de ventas, este índice indica el número de días que, en promedio los productos permanecen dentro de los inventarios que mantiene la empresa.

En la empresa las existencias permanecen en almacén en promedio 110.31 días en el año 2008 y en el año 2009 las existencias permanecen en almacén en promedio de 179.46, un menor número de días implica un mayor nivel de actividad en consecuencia un mayor nivel de liquidez por las existencias.

**CUADRO N° 07**  
**COSTOS DE VENTAS - GASTOS OPERACIONALES**  
**PERIODOS 2008 – 2009**

COSTOS DE VENTAS - GASTOS OPERACIONALES				
	E&M Diésel Automotores S.R.L.		Davila Zubia Madeleny	
	2008	2009	2008	2009
COSTOS DE VENTAS - GASTOS OPERACIONALES	95.35%	95.00%	92.06%	95.00%
GASTOS OPERACIONALES / VENTAS	2.27%	3.39%	5.59%	2.67%

**FUENTE:** Cuadro N° 09 y 10  
**ELABORADO:** Por la ejecutora



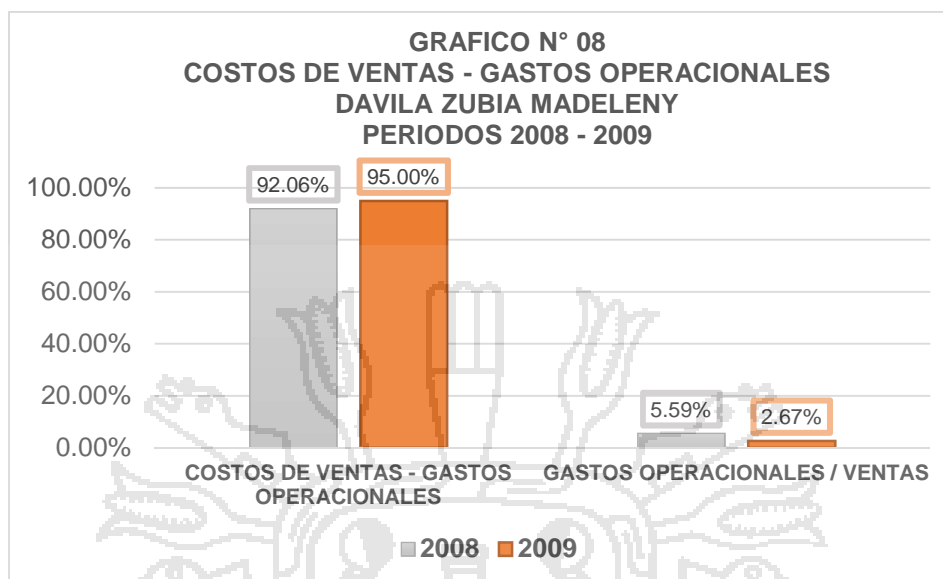
**FUENTE:** Cuadro N° 07  
**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica de cuadro N° 07 (Gráfico N° 07) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices en ambos periodos de la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L.

**Costo de Ventas / Ventas,** Este índice se calcula dividiendo el costo de ventas entre las ventas netas, la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. presenta una razón de costo de ventas sobre ventas de 95.35% en el año 2008 disminuyendo para el año 2009 a 95.00%, mostrando así que en el año 2008 sus ventas fueron S/. 315,898.00 representándose así el 100% siendo su costo de ventas el 95.35%, a comparación del 2009 que sus ventas alcanzaron un S/. 444,091.00 representando el 100%, siendo su costo de venta es 95.00%, a pesar de mejorar en sus ventas la empresa debe mejorar su capacidad de reducción en costos en todos sus componentes.

**Gastos Operacionales / Ventas,** Se calcula dividiendo los gastos operacionales entre las ventas netas, con tal índice muestra un 2.27% durante el periodo 2008 y 3.39% en el año 2009,

Notándose así que en el año 2008 del 100% de sus ventas el 2.27% es absorbido por los gastos operacionales y en el año 2009 del 100% de las ventas el 3.39% es absorbido por los gastos operacionales.



**FUENTE:** Cuadro N° 07  
**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica del cuadro N° 07 (Grafico N° 08) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices en ambos periodos de la empresa Davila Zubia Madeleny.

**Costo de Ventas / Ventas,** Este índice se calcula dividiendo el costo de ventas entre las ventas netas, la empresa Davila Zubia Madeleny presenta una razón de costo de ventas sobre ventas de 92.06% en el año 2008 incrementándose para el año 2009 a 95.00%, mostrando así que en el año 2008 sus ventas fueron S/. 944,651.00 representándose así el 100% siendo sus costo de ventas el 92.06%, a comparación del 2009 que sus ventas alcanzaron un S/. 1,334.639.00 representando el 100%, siendo su costo de venta es 95.00%, a pesas de mejorar en sus ventas la empresa debe mejorar su capacidad de reducción en costos en todos sus componentes.

**Gastos Operacionales / Ventas**, Se calcula dividiendo los gastos operacionales entre las ventas netas, con tal índice nos muestra un 5.59% durante el periodo 2008 y 2.67% en el año 2009.

Notándose así que en el año 2008 del 100% de sus ventas el 5.59% es absorbido por los gastos operacionales y en el año 2009 del 100% de las ventas el 2.67% es absorbido por los gastos operacionales.

### Razones de Solvencia

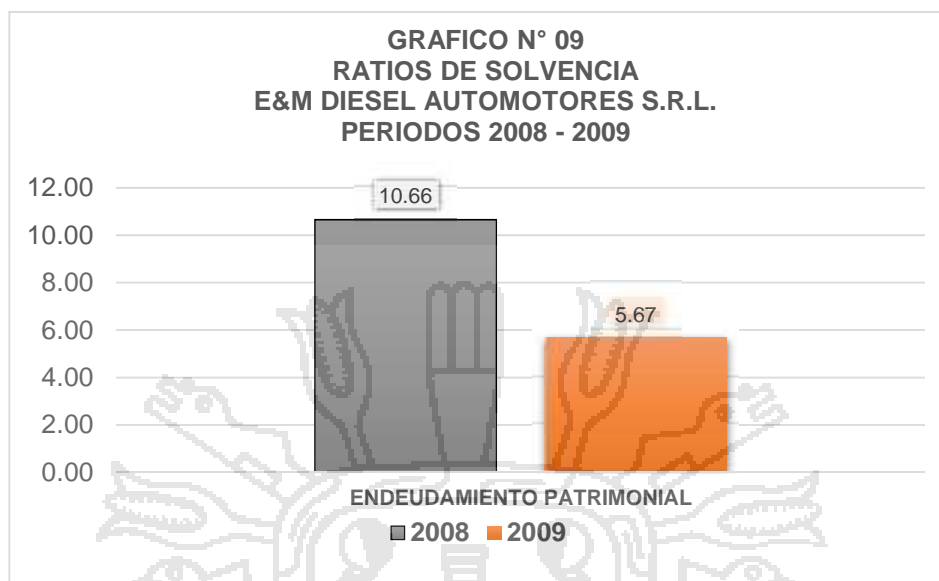
El cuadro N° 08 nos muestra las razones de solvencia más utilizadas es un análisis de estados financieros, cuyos resultados se han dado de la siguiente manera.

**CUADRO N° 08**  
**INDICES DE SOLVENCIA**  
**PERIODOS 2008 – 2009**

INDICES DE SOLVENCIA				
	E&M Diésel Automotores S.R.L.		Davila Zubia Madeleny	
	2008	2009	2008	2009
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	10.66	5.67	4.61	6.68
RAZON DE ENDEUDAMIENTO TOTAL	91.42%	85.00%	82.19%	86.99%
INDICE DE SOLIDEZ	109.38%	117.65%	121.67%	114.96%

**FUENTE:** Cuadro N° 01 y 02

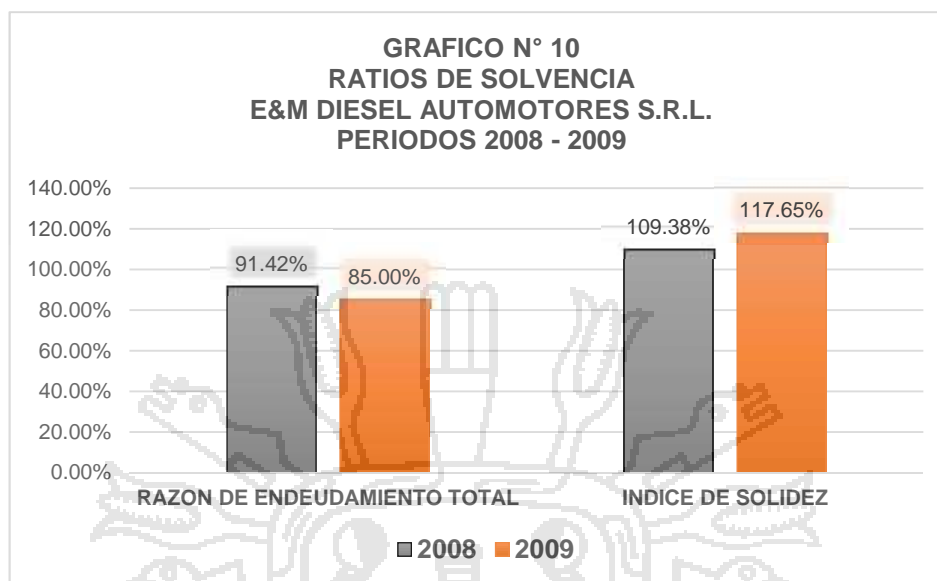
**ELABORADO:** Por la ejecutora



**FUENTE:** Cuadro N° 08  
**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica del cuadro N° 08 (Grafico N° 09) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices de solvencia en ambos periodos de la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L.

**Endeudamiento Patrimonial,** Se obtiene dividiendo el pasivo total entre el patrimonio neto, la empresa en el periodo 2008, muestra que por S/. 1.00 aportado por los socios, S/. 10.66 es aportado por terceros y en el año 2009 muestra S/. 5.67 como aporte de terceros, el cual indica un riesgo considerablemente al no poseer de manera proporcional un patrimonio mayor que su pasivo.



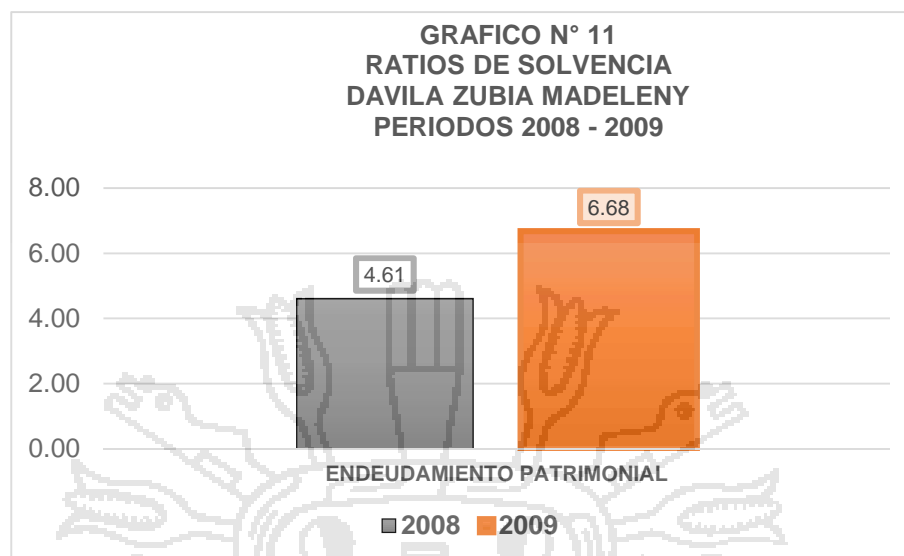
**FUENTE:** Cuadro N° 08

**ELABORADO:** Por la ejecutora

**Razón de Endeudamiento Total,** Se obtiene dividiendo el pasivo total entre el activo total, este ratio nos muestra el nivel de riesgo financiero. La empresa presenta un índice de 91.42% en el periodo 2008, lo cual indica que el 91.42% de su activo total es financiada por terceros y el 8.58% con capital propio, en el año 2009 muestra que el 85%, de su activo es financiada por terceros y el 15% es capital propio, de donde se deduce que la situación financiera de la empresa es desfavorable en este aspecto.

**Índice de Solidez,** Se obtiene dividiendo el total del activo entre el total de pasivo este ratio indica cuantos recursos tiene la empresa por cada S/. 100.00 de pasivo. La empresa tiene como resultado, puesto que posee 109.38% en el periodo 2008 y de 117.65% en el 2009. En términos generales. Cuanto mayor es el porcentaje, más favorable será la situación patrimonial de la empresa.



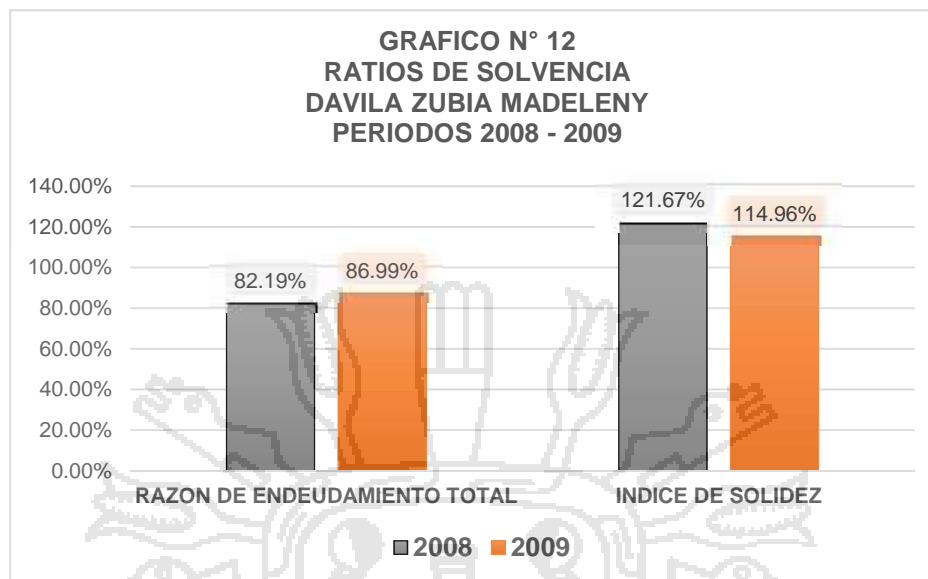


**FUENTE:** Cuadro N° 08

**ELABORADO:** Por la ejecutora

La representación gráfica del cuadro N° 08 (Grafico N° 11) nos permite tener una amplia visión y con mayor detalle los índices de solvencia en ambos periodos de la empresa Dávila Zubia Madeleny.

**Endeudamiento Patrimonial,** Se obtiene dividiendo el pasivo total entre el patrimonio neto, en donde la empresa muestra un 4.61 de resultado en el periodo 2008, el cual indica que por cada S/. 1.00 aportado por socios, S/. 4.61 es aportado por terceros y 6.68 en el año 2009 es aportado por terceros, corre un riesgo considerablemente al no poseer de manera proporcional un patrimonio mayor que su pasivo.



**FUENTE:** Cuadro N° 08

**ELABORADO:** Por la ejecutora

**Razón de Endeudamiento Total,** Se obtiene dividiendo el pasivo total entre el activo total, este ratio nos muestra el nivel de riesgo financiero. Este índice indica el grado de participación de los capitales de terceros en las inversiones totales de la empresa.

La empresa en el año 2008 presenta un índice de 82.19% de su activo es financiada por terceros y 17.81% con capital propio y en el año 2009, 86.99% de su activo es financiada por terceros y el 13.01% con capital propio de donde se deduce que la situación financiera de la empresa es desfavorable en este aspecto, ya que muestra un incremento en sus deudas.

**Índice de Solidez,** Se obtiene dividiendo el total de activo entre el total del pasivo, este ratio indica cuantos recursos tiene la empresa por cada S/. 100.00 de pasivo. La empresa tiene como resultado, puesto que posee 121.67% en el

periodo 2008 y de 114.96% en el 2009. En términos generales, cuanto mayor es el porcentaje, más favorable será la situación patrimonial de la empresa.

### 5.1.2. Determinación de la Situación Económica

**CUADRO N° 09**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**  
**E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.**  
**PERIODOS 2008 – 2009**  
**(EN NUEVOS SOLES)**

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES	AÑO 2009	AÑO 2008	ANALISIS HORIZONTAL	
			VARIACION	AUMENTO O DISMINUCION %
Ventas Netas a Terceros	444,091.00	315,898.00	128,193.00	40.58%
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	<b>444,091.00</b>	<b>315,898.00</b>	<b>128,193.00</b>	<b>40.58%</b>
Costo de Ventas a Terceros	-421,881.00	-301,200.00	-120,681.00	40.07%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>22,210.00</b>	<b>14,698.00</b>	<b>7,512.00</b>	<b>51.11%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Gastos de Administración	-2,600.00	-3,600.00	1,000.00	-27.78%
Gastos de Ventas	-12,460.00	-3,578.00	-8,882.00	248.24%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>7,150.00</b>	<b>7,520.00</b>	<b>-370.00</b>	<b>-4.92%</b>
<b>OTROS INGRESOS (GASTOS)</b>				
Ingresos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00%
Gastos Financieros	0.00	-2,890.00	2,890.00	-100.00%
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIP. EXTRAORD.</b>	<b>7,150.00</b>	<b>4,630.00</b>	<b>2,520.00</b>	<b>54.43%</b>
Ingresos Extraordinarios	0.00	0.00	0.00	0.00%
Gastos Extraordinarios	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>7,150.00</b>	<b>4,630.00</b>	<b>2,520.00</b>	<b>54.43%</b>

**FUENTE:** Estados Financieros – E&M Diésel Automotores S,R,L,

**ELABORADO:** Por la ejecutora

### Según el Análisis Horizontal

En el cuadro N° 09 se muestra el Estado de Ganancias y Pérdidas en donde se puede apreciar el resumen de las operaciones de la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. de los periodos 2008 y 2009, que mediante la comparación de los estados de ganancias y pérdidas de años sucesivos es posible observar el progreso de la empresa.

En Ventas Netas se observa un incremento en S/. 128,193.00 que representa un 40.58%, en lo referido al Costo de Ventas hubo un incremento de S/. 120,681.00 que representa un 40.07%. En los Gastos Administrativos hubo una variación de S/. 1,000.00 que representa un 27.78%, reflejando una disminución referida a los Gastos de Ventas existe un incremento considerable de S/. 8,882.00 que representa un 248.24% y con el Resultado de Ejercicio se muestra que hubo un incremento de S/. 2,520.00 que representa un 54.43%.

Luego de hacer una comparación de ambos periodos se puede observar un aumento considerable en gastos de ventas que está representado en un incremento de 248.24%, esto es debido al incremento considerable que se tuvo en las actividades de venta, que generalmente afecta a los gastos de venta que tuvieron un considerable cambio, ya que se recurrieron en gastos de publicidad sueldo de vendedores, así también se observa un cambio con los gastos financieros los cuales se disminuyeron en un 100%, debido a que ya no se realizaron gastos financieros en el 2009 siendo este un punto importante para determinar tal resultado.

**CUADRO N° 10**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**  
**DAVILA ZUBIA MADELENY**  
**PERIODOS 2008 - 2009**  
**(EN NUEVOS SOLES)**

EXPRESADO EN NUEVOS SOLES	AÑO 2009	AÑO 2008	ANALISIS HORIZONTAL	
			VARIACION	AUMENTO O DISMINUCION %
Ventas Netas a Terceros	1,334,639.00	944,651.00	389,988.00	41.28%
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	<b>1,334,639.00</b>	<b>944,651.00</b>	<b>389,988.00</b>	<b>41.28%</b>
Costo de Ventas a Terceros	-1,267,907.00	-869,687.00	-398,220.00	45.79%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>66,732.00</b>	<b>74,964.00</b>	<b>-8,232.00</b>	<b>-10.98%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Gastos de Administración	-6,000.00	-14,520.00	8,520.00	-58.68%
Gastos de Ventas	-29,600.00	-38,300.00	8,700.00	-22.72%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>31,132.00</b>	<b>22,144.00</b>	<b>8,988.00</b>	<b>40.59%</b>
<b>OTROS INGRESOS (GASTOS)</b>				
Ingresos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00%
Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIP. EXTRAORD.</b>	<b>31,132.00</b>	<b>22,144.00</b>	<b>8,988.00</b>	<b>40.59%</b>
Ingresos Extraordinarios	0.00	0.00	0.00	0.00%
Gastos Extraordinarios	0.00	0.00	0.00	0.00%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>31,132.00</b>	<b>22,144.00</b>	<b>8,988.00</b>	<b>40.59%</b>

**FUENTE:** Estados Financieros – Davila Zubia Madeleny

**ELABORADO:** Por la ejecutora

### Según el Análisis Horizontal

En el cuadro N° 10 se muestra el Estado de Ganancias y Pérdidas en donde se puede apreciar el resumen de las operaciones de la empresa Dávila Zubia Madeleny de los periodos 2008 y 2009, mediante esta comparación de estados de ganancias y pérdidas de años sucesivos es posible observar el progreso de la empresa.

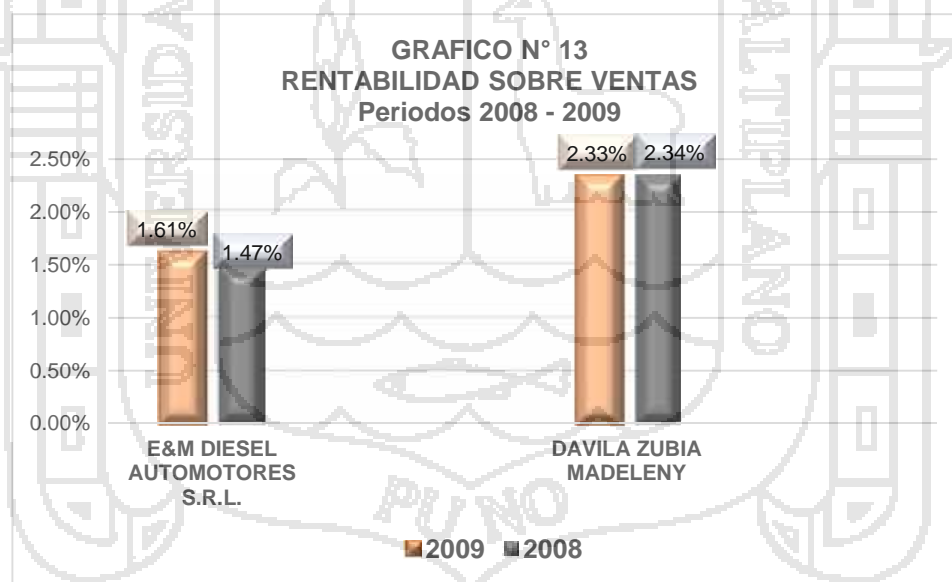
Se puede apreciar que en Ventas Netas ha incrementado considerablemente en S/. 389,988.00 que representa un 41.28%, en lo referido al Costo de Ventas hubo un incremento de S/. 398,220.00 que representa un 45.79%. En los Gastos Administrativos hubo una variación de S/. 8,520.00 que representa un 58.68% reflejando una disminución, referido a los Gastos de Ventas existe una disminución de S/. 8,700.00 que representa un 22.72% y con el Resultado del Ejercicio se muestra que hubo un incremento de S/. 8,988.00 que representa un 40.59%.

Luego de hacer una comparación de ambos periodos se puede observar un incremento en los resultados del ejercicio, debido a una disminución que existe con los gastos operativos a pesar del considerable aumento en las actividades de ventas, que generalmente tiene relación con los gastos operativos los cuales ocurrieron en el año 2009, siendo este un punto importante para determinar tal resultado.

**CUADRO N° 11**  
**RENTABILIDAD SOBRE VENTAS**  
**Periodos 2008 – 2009**

E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.	2009		2008	
	UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS	UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS
IMPORTE	7,150.00	444,091.00	4,630.00	315,898.00
<b>INDICE</b>	<b>1.61%</b>		<b>1.47%</b>	
DAVILA ZUBIA MADELENY	2009		2008	
	UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS	UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS
IMPORTE	31,132.00	1,334,639.00	22,144.00	944,651.00
<b>INDICE</b>	<b>2.33%</b>		<b>2.34%</b>	

FUENTE: Cuadro N° 09 y 10  
ELABORADO: Por ejecutora



FUENTE: Cuadro N° 11  
ELABORADO: Por la ejecutora

**Rentabilidad Sobre Ventas,** Mide la rentabilidad de las empresas con respecto a las ventas que genera, muestra la utilidad obtenida por cada sol de ventas, según el cuadro N° 11 y representada por el grafico N° 13 muestra que la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra el índice más alto en el año 2008 tiene una rentabilidad del 2.34% con respecto a las ventas y en al año 2009 es de 2.33%, también podemos ver que existe una disminución del 0.01% en la utilidad. A pesar del aumento en costo de ventas y la disminución en los gastos de administración y ventas, mientras la empresa E&M Diese Automotores S.R.L. muestra en el año 2008 una rentabilidad del 1.47% con respecto a las ventas y para el año 2009 un 1,61%, también podemos ver que existe un aumento del 0.14% en la utilidad. Adicionalmente decimos que a pesar del aumento en los costos de ventas y en los gastos de ventas, las ventas crecieron lo suficiente para asumir dicho aumento, dicho índice se considera relativamente baja, en comparación con la rentabilidad sobre ventas aceptable. Las ventas de la empresa Dávila Zubia Madeleny han aumentado sin embargo el margen de utilidad es de 2.33% contra el 2.34% que se tenía en el 2008, esto nos muestra que aun cuando se incrementan las ventas no se muestra mucha variación en los índices ya que los costos y gastos incurridos para logra este incremento no fueron de cuidado.



**CUADRO N° 12**  
**RENTABILIDAD DE PATRIMONIO**  
Periodos 2008 – 2009

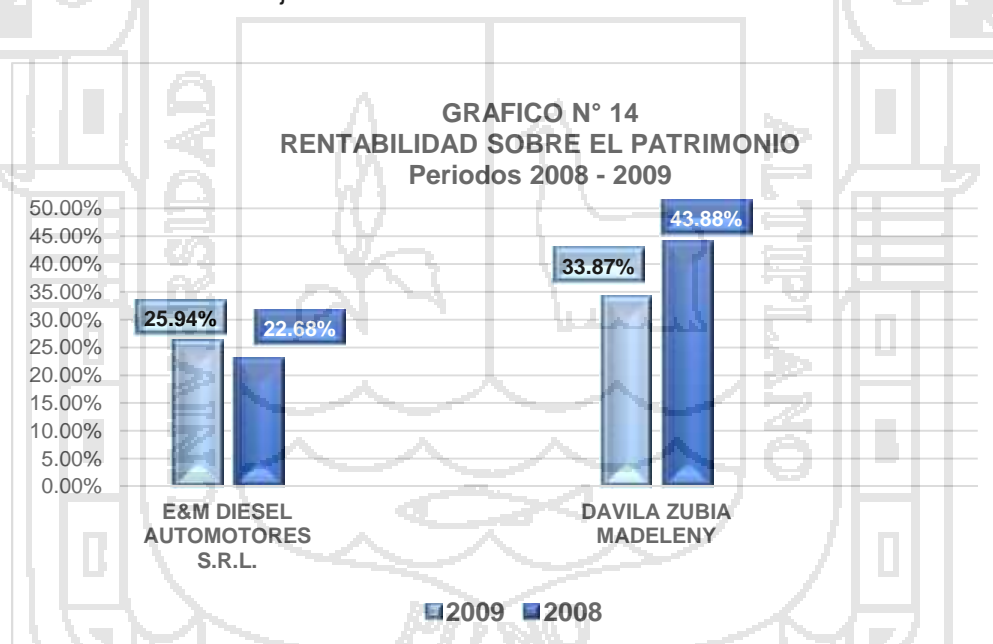
E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.	2009		2008	
	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO
IMPORTE	7,150.00	27,562.00	4,630.00	20,412.00
INDICE	25.94%		22.68%	

DAVILA ZUBIA MADELENY	2009		2008	
	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO
IMPORTE	31,132.00	91,929.00	22,144.00	50,470.00
INDICE	33.87%		43.88%	

FUENTE: Cuadro N° 09 y 10

ELABORADO: Por la ejecutora



FUENTE: Cuadro N° 12

ELABORADO: Por la ejecutora

**Rentabilidad sobre el Patrimonio**, Mide la rentabilidad de las empresas con respecto al patrimonio que posee, este índice muestra la capacidad de una empresa para generar utilidades con el uso del patrimonio, según el cuadro N°

12 y representada por el grafico N° 14 muestra que la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra el índice más alto en el año 2008 utiliza el 43.88% de su patrimonio en la generación de utilidades y en al año 2009 disminuye a un 33,87% es decir hubo una disminución de 10.01%, mientras la empresa E&M Diésel Automotores utiliza en el año 2008 un 22.68% de su patrimonio en la generación de utilidades y para el año 2009 incrementa a un 25.94% en donde muestra un incremento de 3.26%.

CUADRO N° 13

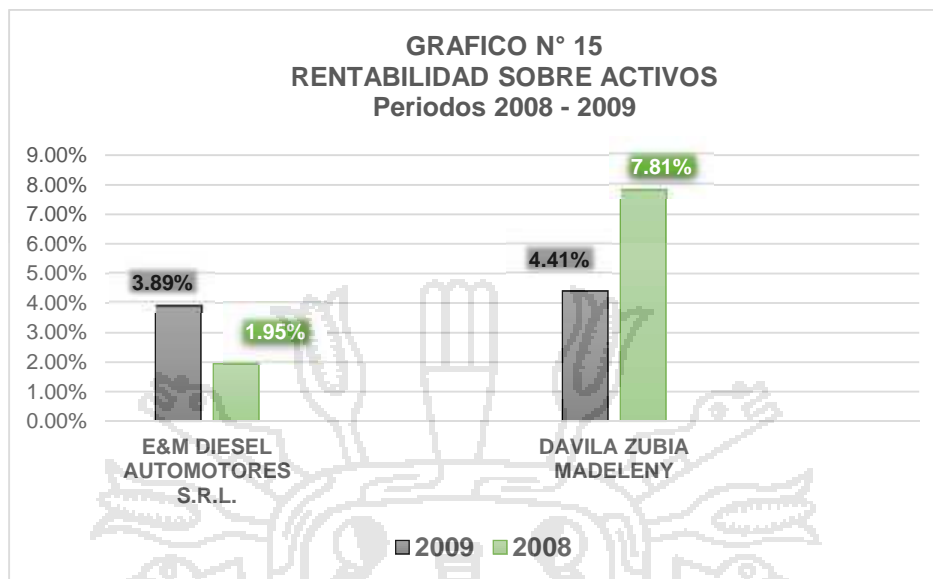
## RENTABILIDAD DEL ACTIVO

Periodos 2008 – 2009

E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.	2009		2008	
	UTILIDAD NETA	ACTIVO TOTAL	UTILIDAD NETA	ACTIVO TOTAL
IMPORTE	7,150.00	183,753.00	4,630.00	237,978.00
INDICE	3.89%		1.95%	
DAVILA ZUBIA MADELENY	2009		2008	
	UTILIDAD NETA	ACTIVO TOTAL	UTILIDAD NETA	ACTIVO TOTAL
IMPORTE	31,132.00	706,463.00	22,144.00	283,356.00
INDICE	4.41%		7.81%	

FUENTE: Cuadro N° 09 y 10

ELABORADO: Por la ejecutora



**FUENTE:** Cuadro N° 13

**ELABORADO:** Por la ejecutora

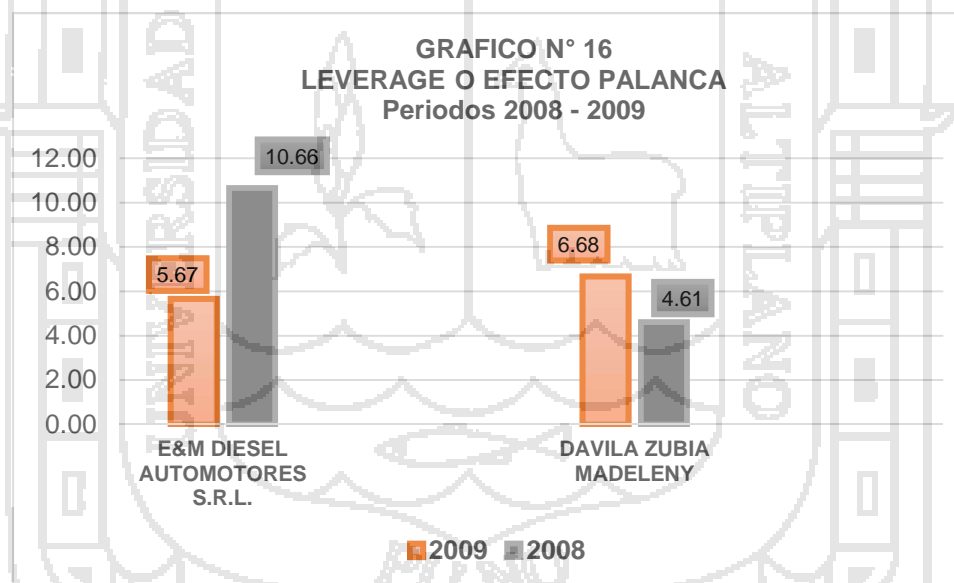
**Rentabilidad de Activos**, Mide la rentabilidad de las empresas con respecto a los activos que poseen, el índice muestra lo eficiente que es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades, según el cuadro N° 13 y representada por el grafico N° 15, muestra que la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra el índice más alto en el año 2008 un 7.81% disminuyendo para el año 2009 a un 4,41%, mientras que la empresa E&M Diésel Automotores muestra en el año 2008 un 1.95% e incrementándose para el año 2009 a un 3.89%, se considera relativamente baja, ya que se puede apreciar que ambas empresas no hacen una mejora en el uso adecuado de sus activos para incrementar sus utilidades.

**CUADRO N° 14**  
**LEVERAGE O EFECTO PALANCA**  
Periodos 2008 – 2009

E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.	2009		2008	
	PASIVO	PATRIMONIO	PASIVO	PATRIMONIO
IMPORTE	156,191.00	27,562.00	217,566.00	20,412.00
<b>INDICE</b>	<b>5.67</b>		<b>10.66</b>	
DAVILA ZUBIA MADELENY	2009		2008	
	PASIVO	PATRIMONIO	PASIVO	PATRIMONIO
IMPORTE	614,534.00	91,929.00	232,886.00	50,470.00
<b>INDICE</b>	<b>6.68</b>		<b>4.61</b>	

FUENTE: Cuadro N° 01 y 02

ELABORADO: Por la ejecutora



FUENTE: Cuadro N° 14

ELABORADO: Por la ejecutora

**Leverage o Efecto Palanca**, se obtiene dividiendo el pasivo entre patrimonio, este indicador mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores, según el cuadro N°

14 y representada por el gráfico N° 16, muestra que la empresa Dávila Zubia Madeleny en el periodo 2009, es la empresa que obtiene mejor resultado de 6.68, que significa que por cada sol de pasivos, la empresa tiene 6.68 de patrimonio para respaldar esos pasivos y en el año 2008 muestra un 4.61, mientras que la empresa E&M Diésel Automotores en el periodo 2009, obtiene 5.67 y en el año 2008 presenta un 10.66.

Lo que indica que para las empresas, entre más alto sea el índice es mejor teniendo en cuenta que las utilidades sean positivas, lo que indica que los activos financiados produzcan un rentabilidad superior a los interés que se adeudan, mientras que para los acreedores si es alto se toma riesgoso, con este indicador se entiende que las empresas en estudio buscan maximizar las utilidades con un nivel alto de deuda.

### **5.1.3. La gestión en las empresas**

Con la finalidad de recopilar información relevante, se realizó el análisis de la gestión de las empresas comercializadoras de los cuales se puede mostrar.

#### **Dificultades Internas**

También denominada obstáculos o limitaciones de naturaleza interna que dificultan obtener una gestión empresarial eficiente.

- Por la carencia de conocimiento en gestión empresarial
- Falta de capacitación para la utilización adecuada de instrumentos de gestión como: El mapa estratégico, Análisis FODA, La

Planeación Estratégica, Planeación Funcional, Planeación operativa.

#### **a. Planificación**

En la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. no utiliza adecuadamente las herramientas para obtener una adecuada gestión.

Las principales áreas a los cuales se presta mayor atención son: las ventas, los servicios a los clientes y la calidad. Mientras que las actividades de planeamiento estratégico, ocupan un lugar secundario en la atención del empresario.

En la empresa Dávila Zubia Madeleny no se cuenta con un plan estratégico en donde se indique la visión, misión, los objetivos, políticas estratégicas, planes concretos de programas y de presupuesto a utilizar en la gestión de la empresa.

A pesar de la existencia de instrumentos de gestión estos no son aplicados como debería ser y tampoco lo dan a conocer al personal de la empresa.

Ya que una planificación es necesaria para prevenir los cambios del contexto, en donde se pueda anticipar condiciones que hace que los responsables tengan que proveer y anticipar a los problemas.

#### **b. Dirección**

Con respecto a la administración. Los gerentes a menudo no le dedican el tiempo ni atención exclusiva a las necesidades requeridas por la empresa.

La dirección es una fuerza que mediante la toma de decisiones basada en los conocimientos y entendimiento, se logre alcanzar los objetivos de una organización.

Capacidad de decisión sobre diferentes aspectos.

### **Toma de Decisiones**

#### **- Toma de decisiones de los activos totales**

De acuerdo al cuadro N° 06 nos muestra el nivel de eficiencia con las que las empresas utilizaron sus activos para generar ventas.

La empresa E&M Diésel Automotores muestra una rotación de 1.33 veces en el año 2008, mejorando la eficiencia a 2.42 veces en el año 2009, es la empresa que utiliza de mejor manera sus activos totales.

La empresa Dávila Zubia Madeleny muestra 3.33 veces en el 2008 el cual disminuye a 1.89 veces para el año 2009.

#### **- Toma de decisiones con respecto al Capital de Trabajo**

De acuerdo a la utilización adecuada del capital de trabajo. Según el cuadro N° 06 se puede apreciar la rotación de capital de trabajo de la empresa E&M Diésel Automotores muestra en el 2008 un

15.48 veces incrementándose para el 2009 a 16.11 veces. Mostrando una mejora en la toma de decisiones respecto al capital de trabajo.

En la empresa Dávila Zubia Madeleny con respecto a la utilización del capital de trabajo muestra una rotación del capital de trabajo de 18.72 veces en el 2008 disminuyendo a 14.52 veces en el 2009.

#### **- Decisiones con respecto a la Rotación de Inventarios**

De acuerdo al cuadro N° 06 muestra la eficiencia con la que se trabaja la existencia, los cuales se muestra con la rotación de existencias realizada durante el periodo.

La empresa E&M Diésel Automotores muestra una rotación de 1.48 veces en el año 2008 y se refleja un pequeño incremento de 2.71 veces en el año 2009 mostrando que se ha mejorado con respecto a las ventas. Mientras que la empresa Davila Zubia Madeleny muestra la eficiencia con la que se utiliza las existencias en el año 2008 es de 3.26 veces disminuyendo a 2.01 veces para el año 2009.



### - Decisiones con respecto a las Políticas de Ventas

Las políticas de ventas se fijan objetivos concretos a conseguir con las ventas, las empresa E&M Diésel Automotores, al no utilizar correctamente las políticas de ventas, uno de los motivos por lo cual se muestra un bajo nivel en la rotación de existencias ya que se muestra que en el año 2008 las existencias se renuevan cada 243.16 días mejorando de alguna forma para el año 2009 a 132.78 días, mientras que la empresa Dávila Zubia Madeleny, muestra de mejor manera la eficiencia que se tuvo con respecto a las utilización de las existencias ya que para el año 2008 se muestra que las existencias se renuevan cada 110.31 días y mejorando para el año 2009 a 179.46 días.

## 5.2. Análisis del financiamiento en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009

### Financiamiento

Las empresas dedicadas a la comercialización de repuestos automotrices, no cuentan con un adecuado asesoramiento, que les permita recurrir a un adecuado financiamiento e invertir adecuadamente los créditos que obtienen de las diferentes fuentes de financiamientos.

### Toma de Decisiones en cuanto al Financiamiento

**CUADRO N° 15  
FINANCIAMIENTO  
E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.  
PERIODOS 2008 – 2009**

FUENTES	AÑO 2008	AÑO 2009
PROVEEDORES	217,091.00	155,915.00
ENTIDADES FINANCIERAS	0.00	0.00
ENTORNO FAMILIAR	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>217,091.00</b>	<b>155,915.00</b>

**FUENTE:** Estados Financieros – Cuadro N° 01

**ELABORADO:** Por la ejecutora

Del cuadro N° 15 se puede apreciar las fuentes de financiamiento que se utilizaron para las operaciones de la empresa mostrando la adquisición de mercaderías al crédito otorgado por los proveedores, para el 2008 fue el monto de S/. 217,091.00 mientras que para el 2009 este financiamiento se ha disminuido a S/. 155,915.00.

Según el cuadro N° 03 se muestra el análisis vertical realizada al Balance General de la empresa E&M Diese Automotores S.R.L. donde se puede apreciar que el Pasivo Total, se observa que este asciende a S/. 217,566.00 en el año 2008 representado por 91.42%. Mostrando una disminución a S/. 156,191.00 en el año 2009, el cual está representado por el 85%.

Las deudas a proveedores, está representado por 91.22% en el año 2008 disminuyendo a 84.85% en el año 2009, los cuales muestra una disminución con lo referente a deudas a corto plazo.

El endeudamiento en relación con el patrimonio la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. muestra un 10.66 de resultado en el periodo 2008 y 5.67 en el 2009, por lo cual corre un riesgo considerable al no poseer de manera proporcional un patrimonio mayor que su pasivo.

El pasivo frente a los activos muestra que en el año 2008 es de 91.42% y para el año 2009 es de 85%, esto quiere decir que el respaldo de la inversión de terceros es en alto porcentaje.

**CUADRO N° 16**  
**FINANCIAMIENTO**  
**DAVILA ZUBIA MADELENY**  
**PERIODOS 2008 – 2009**

<b>FUENTES</b>	<b>AÑO 2008</b>	<b>AÑO 2009</b>
PROVEEDORES	229,029.00	472,974.00
ENTIDADES FINANCIERAS	0.00	135,000.00
ENTORNO FAMILIAR	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>229,029.00</b>	<b>607,974.00</b>

**FUENTE:** Estados Financieros – Cuadro N° 02

**ELABORADO:** Por la ejecutora

Del cuadro N° 16 se puede apreciar las fuentes de financiamiento que se utilizaron para las operaciones de la empresa mostrando financiamiento por parte de los proveedores otorgando mercaderías al crédito, para el 2008, fue el monto de S/. 229,029.00 mientras que para el 2009 este financiamiento se ha incrementado a S/. 472,974.00.

Otras de las fuentes de financiamiento utilizados por la empresa ha sido la adquisición de créditos en el año 2009 por el monto de S/. 135,000.00.

Según el cuadro N° 04 se muestra el análisis vertical realizado al Balance General de la empresa Dávila Zubia Madeleny, donde se puede apreciar que el pasivo total, se observa que este es S/. 232,886.00 en el año 2008 representado por 82.19%. Mostrando una incremento a S/. 614,534.00 en el año 2009, el cual está representado por 83.99%.

Las deudas a proveedores, está representado por 80.83% en el año 2008 disminuyendo a 66.95% en el año 2009, los cuales muestra un disminución con lo referente a deudas a corto plazo.

El financiamiento de entidades financieras para el año 2008 es de S/. 0.00 y en el año 2009 muestra una deuda que representa 19.11%.

El endeudamiento en relación con el patrimonio la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra un 4.61 de resultado en el periodo 2008 y 6.68 en el 2009, por lo cual corre un riesgo considerable al poseer de manera proporcional un patrimonio mayor que su pasivo.

El pasivo frente a los activos muestra que en el año 2008 es de 82.19% y para el año 2009 es de 86.99%, esto quiere decir que el respaldo de la inversión de terceros es en alto porcentaje.

### **5.3. Proponer alternativas para una mejor toma de decisiones que optimizan la gestión financiera**

En la actualidad los gerentes de las empresas comercializadoras no toman mayor interés en la gestión en sus empresas. Por esta razón que en el desarrollo del presente trabajo de investigación, una vez conocidas las debilidades, se propone algunas alternativas que pueden contribuir a mejorar la calidad de servicio.

Para una mejor gestión empresarial, se propone los siguientes lineamientos para una mejor toma de decisiones.

#### **1.- En cuanto a administración, organización y control**

Asegurar una utilización racional y óptima de los recursos, de manera que se logre alcanzar el crecimiento de la organización en forma ordenada y bien planificada.

##### **Objetivo:**

- Programar el accionar de las empresas considerando las metas de la organización y las necesidades de sus clientes para cada época del año, mejorar los mecanismos de control interno.
- Utilización de una Planificación Estratégica, la actividad de planificación es esencial en la actualidad debido al incesante cambio tecnológico, las profundas modificaciones en el comportamiento de

los consumidores, los ciclos económicos, el desarrollo profesional en las empresas y la mayor disponibilidad de información.

**Acciones:** Responsable de ejecución Gerente General y Administrador de la empresas.

- Establecer, según las metas planteadas un plan de asignación de recursos administrativos y operativos al inicio de cada año fiscal.
- Crear un plan de remuneración y otros incentivos para asegurarse el cumplimiento de metas de ventas y rentabilidad.

## 2.- En cuanto al área organizacional de la empresas

### **Objetivo:**

- Proporcionar información lo más confiable posible para asistir la toma de decisiones en la empresa.
- Determinar los cambios y la adecuada asignación de funciones de acuerdo a las necesidades y deseos de la organización.

**Acciones:** Responsable de ejecución Gerente General y Administrador

- Uso De Herramientas De Gestión, La adecuada elaboración de un plan estratégico y el correcto uso que se le da, esto para obtener una adecuada gestión, ya que es un documento de instrucción e información de todos los objetivos y metas de la empresa.

Para ello la gerencia debe reunirse con los socios de la empresa y elaborar la misión, visión y establecer sus objetivos estratégicos en base a sus expectativas.

- Auditar en un plazo no mayor a un mes, el desempeño administrativo y organizacional existente, identificando sus puntos vulnerables.
- Elaborar y/o rediseñar el organigrama.
- Confeccionar el manual de organización y funciones

### 3.- En cuanto a Búsqueda de Nuevos Mercados

**Objetivo:** Teniendo en cuenta el volumen de ventas de ambas empresas, se propone Posicionar la imagen de cada empresa.

- Cubrir una mayor área geográfica en el departamento de Puno.
- Dar a conocer la empresa
- Mantener los clientes existentes y acceder a los potenciales

**Acciones:** Encargados Administrador y personal del área de ventas.

- Apertura de sucursales, nuevos locales para la expedición de productos.
- Invertir recursos en promoción incorporando más publicidad para poder ofrecer los productos.
- Implementar Políticas de Ventas, La gerencia debe implementar políticas de ventas al crédito, ya que se cuenta con una rotación muy deficiente, se podrían dar facilidades para incrementar las ventas así



como puede ser los descuentos por pronto pago, verificar la antigüedad de los inventarios ya que si hay inventarios obsoletos poder venderlos a un bajo precio para obtener un ingreso por ello.

#### 4.- En cuanto a imagen ante clientes potenciales

##### **Objetivo:**

- Mejorar la variedad y calidad del inventario de producto para la venta.
- Mantener un nivel de precios similar al de los competidores.
- Capturar a clientes que ahora adquieren sus productos en las empresas competidoras.
- Seguir ofreciendo un producto ampliado al consumidor final.

##### **Acciones:**

- Implementar un Sistema para Inventarios, la implementación de un sistema que garantice un nivel óptimo de inventario. Esta alternativa encamina a lograr niveles óptimos de inventarios.
- Administrar adecuadamente los inventarios para evitar incrementos innecesarios en los costos de almacenamiento, conservación, pérdidas y mermas; así como agotamientos que obstaculicen el desarrollo de la actividad fundamental de la empresa.

## 5.- En cuanto a alianzas estratégicas

### Objetivos:

- Negociar con las empresas que ofrezcan la mejor relación costo – beneficio.
- Obtener exclusividad regional.
- Obtener bonificaciones por consecución de metas.

### Acciones:

- Concretar reuniones y pactos con empresas cuya oferta de bienes se ajuste a las metas.
- Con base en los acuerdos, capacitar al personal para que exista mejor atención a los productos de interés.

## 6.- Implantación de Sistemas de Información Gerencial

La gerencia debe implementar un sistema de información gerencial, los cuales podrán existir una combinación organizada de personas, hardware, redes de comunicación y recursos de datos que reúne, transforma y disemina información en una organización.

El uso de sistemas de información como herramienta gerencial para mejorar la efectividad gerencial, como parte de las estrategias utilizadas por las empresas.

Ya que los sistemas de información son de gran utilidad para apoyar la toma de decisiones, la coordinación y el control; también pueden ayudar a los administradores y al personal a analizar problemas.

Objetivo de los sistemas de información

- ✓ Aumentar la eficacia de los procesos basados en la recolección, almacenamiento y procesamiento de datos.
- ✓ Mejorar la eficacia de los procesos administrativos de planificación, de control y de toma de decisiones, proporcionando una información más pertinente, más completa y más oportuna y suministrando los medios para analizar la información.

## 7.- En cuanto a la Situación Financiera y Económica

**Objetivo:** Sanear la situación financiera

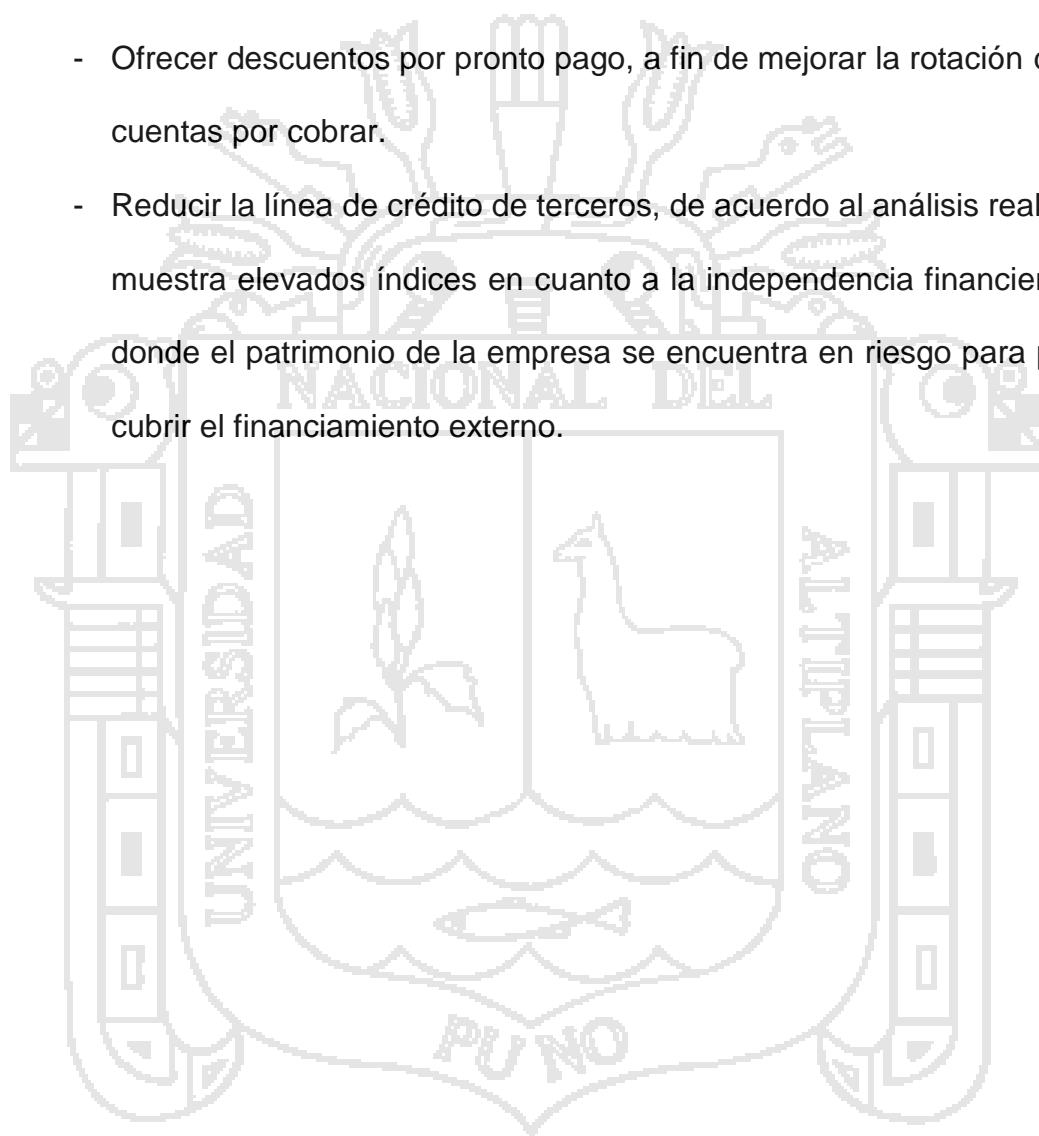
- Generar niveles adecuados de utilidad al final de cada ejercicio fiscal.
- Mantener los gastos operativos en el mínimo nivel posible, pero sin afectar la eficiencia de las actividades vitales de la empresa.

**Acciones:**

- Revisar la estructura de gastos operativos de la empresa.
- Evaluación de los Costos y Gastos de Ventas, se deberá realizar un estudio de los costos y gastos de las operaciones, de los cuales

encontrar cuales son los gastos y costos innecesarios o poder reducirlos para poder obtener un margen de utilidad neta mayor.

- Ofrecer incentivos a los miembros de la organización que sean mas eficientes en el uso de los recursos.
- Ofrecer descuentos por pronto pago, a fin de mejorar la rotación de las cuentas por cobrar.
- Reducir la línea de crédito de terceros, de acuerdo al análisis realizado muestra elevados índices en cuanto a la independencia financiera, en donde el patrimonio de la empresa se encuentra en riesgo para poder cubrir el financiamiento externo.



#### 5.4. CONTRASTACION DE HIPOTESIS

Con los resultados obtenidos de los objetivos, se contrasta las hipótesis propuestas en el presente trabajo de investigación.

##### **Hipótesis General**

**La Hipótesis Planteada es: El desconocimiento de los resultados del uso de las técnicas y herramientas de análisis de la situación financiera y económica incide en forma directa en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009.**

Del análisis de la situación financiera y económica de los periodos 2008 – 2009, mediante las técnicas y herramientas así como: el método horizontal, vertical y razones financieras, los cuales se muestra en los cuadros 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14 en los cuales nos revela la situación real de las empresas en estudio, estos resultados nos sirven para tener información oportuna de lo que se debe mejorar y aplicar para poder determinar una eficiente toma de decisiones para una gestión eficaz en las empresas.

Por lo tanto el conocimiento de los resultados de la utilización de técnicas y herramientas para el análisis de la situación financiera y económica efectivamente incide directamente en la gestión de las empresas.

Por lo tanto la Hipótesis General se Acepta

#### 5.4.1 Para la Primera Hipótesis Específica

**Hipótesis Especifica N° 01 El desconocimiento de los principales indicadores financieros y económicos para el análisis de los estados financieros inciden en forma directa ocasionando que la gestión sea deficiente en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009.**

Del análisis de la situación financiera y económica de los periodos 2008 – 2009, mediante los indicadores financieros y económicos, los cuales se muestra en los cuadros 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13 y 14 en los cuales, se ha utilizado los principales indicadores, nos revela la situación financiera y económica de las empresas en estudio.

Estos resultados del análisis utilizando los principales indicadores implican que la gerencia de la empresa debe llevar un análisis financiero, de tal manera, que se puedan tomar decisiones eficaces para así lograr una mejor situación de las empresas.

Por lo cual se puede indicar que contando con la información necesaria (Balance General y el Estado de Ganancias y Pérdidas), y tener conocimiento sobre las técnicas, herramientas y el uso correcto de estas, inciden directamente en la toma de decisiones para una gestión eficiente.

Por lo tanto la Hipótesis Especifica N° 01 se Acepta

#### 5.4.2 Para la Segunda Hipótesis Específica

**Hipótesis Especifica N° 02: El desconocimiento de la situación económica y financiera ocasionan que el financiamiento se realicen sin conocer la real situación de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca 2008 – 2009.**

El nivel de conocimiento de los empresarios a cerca de la situación financiera y económica de sus empresas es bajo, debido al desconocimiento del resultado del uso de las técnicas y herramientas para el análisis.

Del análisis del financiamiento realizado por las empresas en estudio los cuales se muestran en los cuadros N° 8, 15 y 16, en los cuales nos revelan las fuentes de financiamiento a los que acudieron las empresas.

Estos resultados del análisis del financiamiento muestran los niveles altos de endeudamiento, lo cual demuestra que los empresarios toman decisiones como el del financiamiento sin conocer la real situación financiera y económica de estas empresas, lo que implican a tomar decisiones tal como: la gerencia de la empresa debe llevar un análisis financiero, de tal manera que se puedan tomar decisiones eficaces para así lograr una mejor situación de las empresas.

Ya que los empresarios consideran un arte, un talento adquirido con el tiempo y la experiencia previa, alcanzada a través del método de prueba

y error en situaciones similares, además de basarse en el juicio, la creatividad y la intuición más que en los métodos cuantitativos que podían aplicarse para una buena toma de decisiones.

Por lo tanto Hipótesis Específica N° 02 se acepta





## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** El análisis e interpretación de los Estados Financieros constituye una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones en la empresa, el cual está constituido por la valoración de varias razones e indicadores que miden la efectividad de la gestión de cualquier entidad. El análisis de la situación financiera y económica se ha efectuado de manera uniforme para ambas empresas E&M Diésel Automotores S.R.L. y la empresa de Dávila Zubia Madeleny, de los periodos 2008 -2009, para lo cual se han utilizado los Estados Financieros: Balance General – Estados de Ganancias y pérdidas, el análisis de estas, a través de las diferentes técnicas herramientas.

**SEGUNDO:** Con los estados financieros de las empresas en estudio y el análisis de la situación financiera y económica con los ratios financieros muestra que la empresa que cuenta con la capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo, Liquidez General es la empresa E&M Diésel Automotores. Con referencia a los ratios de gestión la empresa que utiliza de mejor manera los inventarios mediante la venta es la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. mientras que con la utilización de los activos para generar ventas y la rotación del capital de trabajo la empresa que muestra mejor rotación es la empresa Dávila Zubia Madeleny

**TERCERO:** Al realizar el análisis de la rentabilidad de las empresas en estudio se concluye que la empresa con mayor rentabilidad sobre ventas es la empresa Dávila Zubia Madeleny ya que su rentabilidad en el año 2008 es 2.34% y en el año 2009 es 2.33%. Según los resultados obtenidos se concluye que la empresa que se encuentra en mejor situación financiera y económica en cuanto a la utilidad obtenida es la empresa de Dávila Zubia Madeleny en ambos periodos en comparación a la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L.

**CUARTO:** La gerencia en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices tiene en su mayoría una administración empírica por lo que no cuenta con conocimientos adecuados de administración y gestión empresarial.

Ya que esto se muestra en la solvencia de las empresas, así podemos notar en cuanto a endeudamiento patrimonial de E&M Diésel Automotores muestra 10.66 en el 2008 y 5.67 en el 2009 y para la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra 4.61 en el 2008 y 6.68 en el 2009.

En relación con el endeudamiento total, para E&M Diésel Automotores muestra 91.42% en el año 2008 y 85% en el 2009 y para la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra 82.19% en el 2008

y 86.99% en el 2009 mostrando que ambas empresas no cuentan con independencia financiera.

**QUINTO** : El conocimiento de la situación financiera de las empresas, por parte de los empresarios es muy bajo ya que se ve reflejado en la toma de decisiones inapropiadas, basándose en el juicio, la creatividad y la intuición más que en los métodos cuantitativos, el cual se observa en el resultado obtenido en el análisis de la situación financiera y económica. El conocimiento y la aplicación de las técnicas y herramientas para el análisis de la situación de la empresa es importante para sí tomar una adecuada decisión, ya que si se puede conocer la capacidad y los riesgos de la empresa.

## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** La correcta aplicación del análisis económico y financiero mediante las técnicas y herramientas, para su correcta evaluación, se debe tener en cuenta los principales indicadores, de tal manera, que sean sustento para mejorar las deficiencias en la empresa como también buscar incrementar los niveles de liquidez, solvencia y rentabilidad y mejorar de esa manera la gestión.

**SEGUNDO:** La correcta aplicación de las cuentas en la formulación de los Estados Financieros (Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas y otros.), para ello se debe aplicar las Normas Internacionales de Contabilidad, para el proceso de preparación de la información contable, para que los estados financieros poco a poco vayan adaptándose al lenguaje nacional e internacional, y además participen notablemente en la armonización contable.

**TERCERO:** Utilizar el analizar financiero de forma periódica para la toma de decisiones oportunas, esta será de beneficio para la empresa que se encuentra en búsqueda de eficiencia en la utilización de sus activos y cumplimiento de sus obligaciones contraídas.

**CUARTO:** Mantener un excelente flujo de información a través de toda la empresa, es decir que todos tengan la información necesaria para realizar su desempeño empresarial, mantener una comunicación efectiva con el área de contabilidad o sea, que todos estén informados de los cambios empresariales y de las decisiones a tomar.

**QUINTO:** Gestionar con instrumentos de gestión, acorde al avance de la tecnología y la competitividad del mercado así como el Modelo de Planeación Estratégica, cuyo alcance es fijar el norte empresarial más allá del corto plazo, más allá de lo inmediato.

**SEXTO:** Los empresarios deben buscar ser eficaz y eficiente, para ello debe desarrollar estrategias que le permitan una mayor interacción en su entorno empresarial, esta forma de gestión, implica pensar creativa e innovadoramente, dejando de lado los viejos estereotipos de manejo empresarial. Esto se supone manejar estrategias, soportado en la información económica y financiera, información que debe estar asociado y armonizado a un plan estratégico y ser preparada para satisfacer cualquier nivel de decisión o interés.

**SEPTIMO:** Se recomienda a los empresarios tener en cuenta los lineamientos propuestos.

## BIBLIOGRAFIA

- Apaza, M. (2001). *Análisis e Interpretación Avanzada de los Estados Financieros y Gestión Financiera Moderna*. Lima: Instituto de Investigación. El Pacifico – Asesores y Consultores.
- Apaza, M. (1999). *Análisis e Interpretación de los Estados Financieros y Gestión Financiera*. Lima: Pacifico Editores.
- Apaza, M. (2011). *Estados Financieros – Formulación, Análisis e Interpretación conforme a las NIFF y al PCGE (Primera Ed.)*. Lima: Instituto Pacifico S.A.C.
- Apaza, M. (2004). *Balance Scorecard: Gerencia Estratégica y del Valor*. Lima: Instituto de Investigación del Pacifico.
- Apaza, M. (2002). *Diccionario Empresarial Herramienta del Nuevo Milenio*. Lima: Instituto de Investigación del Pacifico.
- Ataupillo, D. y León, A. M. (2000). *Estados Financieros e impuestos a la renta*.
- Becerra, A. M. (2008). *Planeamiento Estratégico para Micro y Pequeñas Empresas*. Lima: Universidad del Pacifico.
- Calle, A. (1979). *Contabilidad de la Empresa*. Lima Perú: Corporación Continental S.A.
- Calderón, J. (1998). *Contabilidad de Costos*. Lima: JCM Editores Lima.
- Fernández de Armas, G. (1981). *Estados Financieros: Análisis e Interpretación*. Editorial Uteha.

- Flores, J. (1999). *Gestión Financiera*. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas. CECOF.
- Franco, P. (2000). *Evaluación de Estados Financieros*. 1ra Edición, Lima: Universidad del Pacifico.
- Franco, P. (2004). *Evaluación de Estados Financieros: Ajuste por Efecto de la Inflación y Análisis Financiero*. Lima: Universidad del Pacifico
- Franet, A. (1969). *Estudio de Rentabilidad*. (2a.ed.) Lima: Edit. Lunas.
- Giraldo, D. (1994). *Contabilidad Básica General I, Teoría y Práctica*. Lima: San Marcos.
- Giraldo, D. (1997). *Estados Financieros, Teoría y Práctica*. Lima: San Marcos.
- Graham, R. (1993). *Diccionario de Economía y Contabilidad*, México: Trillas
- Horngren, T. (2010). *Contabilidad (Octava Edición)*. México: Pearson Educación.
- Jaime, W. (1992). *Contabilidad de Costos, Teoría y Problemas Resueltos*. Lima: Edit. San Marcos.
- Ortiz, H. (1988). *Análisis Financiero Aplicado. (1ra Edición)* Lima: Edit. San Marcos.
- Quispe, U. (1998). *Introducción a la Economía*. Lima: San Marcos.
- Rodríguez, A. (1998). *Economía Política (Primera Edición)*. Arequipa.



# ANEXO



**ANEXO N° 01**  
**E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.**  
**BALANCE GENERAL**  
**(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
<b><u>ACTIVO</u></b>				
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>				
Caja y Bancos	1,466.00	3,229.00	475.00	276.00
Cuentas por Pagar Comerciales	0.00	0.00	0.00	0.00
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	217,091.00	155,915.00
Existencias	203,444.00	155,609.00	217,566.00	156,191.00
Otras Cuentas del Activo	33,068.00	24,915.00	<b>217,566.00</b>	<b>156,191.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>237,978.00</b>	<b>183,753.00</b>		
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>				
Inmueble, Maquinaria y Equipo neto	0.00	0.00	15,000.00	15,000.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	782.00	5,412.00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>237,978.00</b>	<b>183,753.00</b>	<b>20,412.00</b>	<b>27,562.00</b>
<b><u>PASIVO</u></b>				
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>				
Tributos por Pagar				
Cuentas por Pagar Diversas				
Otras Cuentas por Pagar				
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>				
<b>TOTAL PASIVO</b>				
<b><u>PATRIMONIO</u></b>				
Capital Social			15,000.00	15,000.00
Reservas			0.00	0.00
Resultados Acumulados			782.00	5,412.00
Utilidades (Perdidas) del Ejercicio			4,630.00	7,150.00
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>			<b>20,412.00</b>	<b>27,562.00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>237,978.00</b>	<b>183,753.00</b>	<b>237,978.00</b>	<b>183,753.00</b>

**ANEXO N° 02**  
**DAVILA ZUBIA MADELENY**  
**BALANCE GENERAL**  
**(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
<b><u>ACTIVO</u></b>			<b><u>PASIVO</u></b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Caja y Bancos	1,435.00	2,202.00	Tributos por Pagar	3,857.00
Cuentas por Pagar Comerciales	0.00	0.00	Cuentas por Pagar Diversas	0.00
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	Otras Cuentas por Pagar	229,029.00
Existencias	266,483.00	632,046.00	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>232,886.00</b>
Otras Cuentas del Activo	15,438.00	72,215.00	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>232,886.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>283,356.00</b>	<b>706,463.00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			Capital Social	5,000.00
Inmueble, Maquinaria y Equipo neto	0.00	0.00	Reservas	0.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	Resultados Acumulados	23,326.00
			Utilidades (Perdidas) del Ejercicio	22,144.00
			<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>50,470.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>283,356.00</b>	<b>706,463.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y</b>	
			<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>283,356.00</b>
				<b>706,463.00</b>

**ANEXO N° 03**  
**E&M DIESEL AUTOMOTORES S.R.L.**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION**  
**(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Ventas Netas a Terceros	315,898.00	444,091.00
(-) Costo de Ventas a Terceros	301,200.00	421,881.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>14,698.00</b>	<b>22,210.00</b>
(-) Gastos Administrativos	3,600.00	2,600.00
(-) Gastos de Ventas	3,578.00	12,460.00
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>7,520.00</b>	<b>7,150.00</b>
(-) Gastos Financieros	2,890.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS</b>	<b>4,630.00</b>	<b>7,150.00</b>
Ingresos Extraordinarios	0.00	0.00
Gastos Extraordinarios	0.00	0.00
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>4,630.00</b>	<b>7,150.00</b>

**ANEXO N° 04**  
**DAVILA ZUBIA MADELENY**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION**  
**(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Ventas Netas a Terceros	944,651.00	1,334,639.00
(-) Costo de Ventas a Terceros	869,687.00	1,267,907.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>74,964.00</b>	<b>66,732.00</b>
(-) Gastos Administrativos	14,520.00	6,000.00
(-) Gastos de Ventas	38,300.00	29,600.00
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>22,144.00</b>	<b>31,132.00</b>
(-) Gastos Financieros	0.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS</b>	<b>22,144.00</b>	<b>31,132.00</b>
Ingresos Extraordinarios	0.00	0.00
Gastos Extraordinarios	0.00	0.00
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>22,144.00</b>	<b>31,132.00</b>

