



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de
una empresa importadora de equipos médicos, Lima 2017.**

Para optar el título profesional de contador público

AUTORA

Br. Pisano Salas, Fiorella Carinna

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DEL PROGRAMA

Análisis del mercado de capitales y valorización de las empresas en su situación
actual-Implementación y mejoras

LIMA - PERÚ

2017

“Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos, Lima 2017.”

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

Dr. Freddy Roque Fonseca Chávez

Secretario

Mtro. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Vocal

Mtro. Bernabé Esteban Garnique Cruz

Asesor temático

Dr. Vásquez Mora, Edwin

Dedicatoria

Esta tesis la dedico a mi madre Mérida, a mi padre José y a mi hermana Sofía; quienes me han apoyado tanto desde que comencé la carrera universitaria.

A Dios, que guía mi camino para alcanzar mis metas.

Agradecimiento

Agradezco a mi asesor de tesis el Dr. Vásquez Mora Edwin por la responsabilidad y el apoyo brindado en la elaboración del trabajo de investigación. A mis amigos del trabajo por su tiempo y su aliento que ayudo en la realización de

Presentación

Señores miembros del Jurado:

Dando cumplimiento a las normas establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Privada Norbert Wiener para optar el grado de Contador Público, presento el trabajo de investigación holística denominado: Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de quipos médicos, 2017.

El objetivo fundamental de la investigación es: Proponer un Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución.

El trabajo de investigación se encuentra organizado por ocho capítulos: En el primer capítulo está conformado por la problemática de la investigación que hace referencia a la identificación del problema, formulación del problema, los objetivos y la justificación de la investigación. El segundo, capítulo está conformado por el marco teórico metodológico en el que se muestran los fundamentos teóricos que serán utilizados para la propuesta, los antecedentes que tienen relevancia con la propuesta y la estructura metodológica con la que se desarrolla esta investigación.

El tercer capítulo, menciona la información de la empresa, tanto económica y financiera y su descripción.

El cuarto capítulo conforma el trabajo de campo en el cual está inmerso el diagnóstico cuantitativo, cualitativo y la triangulación de estos tres diagnósticos que resultan en el diagnóstico final.

En el quinto capítulo, se detalla la propuesta de solución denominada Plan de Sistema de costos en la importación de equipos médicos que integra los parámetros y las fases necesarias para ser aplicados en la unidad de negocio de la empresa importadora de equipos médicos.

El sexto capítulo, enmarca la discusión que es originada por la triangulación de las teorías y los antecedentes, el diagnóstico final y la propuesta de solución para lograr los objetivos de la tesis.

El séptimo capítulo, indica las conclusiones y sugerencias que se originaron en el estudio de la entidad, el último capítulo que es el ocho en donde se identifican las referencias bibliográficas.

Señores miembros del jurado persevero en que el trabajo de investigación estime su apreciación y merite su aceptación para ser aplicado en las empresas importadoras de equipos médicos.

Br. Pisano Salas, Fiorella Carinna

DNI: 72483600

Índice

	Pág.
Portada	i
Título	ii
Asesor y miembros del jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Presentación	vi
Resumen	xviii
Resumo	xix
Introducción	xx
CAPITULO I	21
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	21
1.1 Problema de investigación	22
Identificación del problema ideal	22
1.1.1 Formulación del problema	24
1.2 Objetivos	24
1.2.1 Objetivo general	24
1.2.2 Objetivos específicos	24
1.3 Justificación	24
1.3.1 Justificación metodológica	24
1.3.2 Justificación práctica	25
CAPITULO II	26
MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO	26

2.1	Marco Teórico	27
2.1.1	Sustento teórico	27
2.1.2	Antecedentes	29
2.1.3	Marco conceptual	33
2.2	Metodología	39
2.2.1	Sintagma	39
2.2.2	Enfoque	40
2.2.3	Tipo	41
2.2.4	Diseño	41
2.2.5	Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes	42
2.2.6	Unidades de Análisis	43
2.2.7	Técnicas e Instrumentos	44
2.2.8	Método de procedimiento para la recopilación de datos	46
2.2.9	Análisis de datos	47
2.2.10	Mapeamiento	49
CAPITULO III		50
EMPRESA		50
3.1	Descripción de la empresa	51
3.2	Marco legal de la empresa	51
3.3	Actividad económica de la empresa	51
3.4	Información tributaria de la empresa	52
3.5	Información económica y financiera de la empresa	52
3.6	Proyectos actuales	57
3.7	Perspectiva empresarial	60

CAPITULO IV	61
TRABAJO DE CAMPO	61
4.1 Diagnóstico cuantitativo	62
4.2 Diagnóstico cualitativo	74
4.3 Triangulación de datos: Diagnóstico final	80
CAPITULO V	84
PROPUESTA DE LA INVESTIGACION	84
5.1 Fundamentos de la propuesta	85
5.2 Objetivos de la propuesta	86
5.3 Problema	87
5.4 Justificación	88
5.5 Resultados esperados	88
5.6 Plan de actividades	89
5.7 Evidencias	90
5.8 Presupuesto	91
5.9 Diagrama de Gantt	92
5.10 Flujo de caja	93
5.11 Viabilidad económica de la propuesta	96
5.12 Validación de la propuesta	96
CAPITULO VI	97
DISCUSIÓN	97
6.1 Discusión	98

CAPITULO VII	102
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	102
7.1 Conclusiones	103
7.2 Sugerencias	106
CAPITULO VIII	109
REFERENCIAS	109
8.1 Referencias	110

ANEXOS

	Pág.
Anexos 1. Matriz de la Investigación	115
Anexos 2. Matriz metodológica de categorización	118
Anexos 3. Instrumento cuantitativo	121
Anexos 4. Certificado de validez por juicio de expertos	130
Anexos 5. Certificado de validez de la Propuesta	136
Anexos 6. Evidencia de la Propuesta	140

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes	42
Tabla 2. Muestra holística para la investigación	44
Tabla 3. Ficha técnica del instrumento, registro de información y entrevistas	45
Tabla 4. Validación de expertos	46
Tabla 5. Estado de Situación Financiera 2016	54
Tabla 6. Estado de Resultados 2016	56
Tabla 7. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera – Partida de Efectivo y Equivalente de Efectivo del 2013 al 2016	62
Tabla 8. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera – Partida Total Pasivo Corriente del 2013 al 2016	63
Tabla 9. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera – Partida Total Activo Corriente del 2013 al 2016	64
Tabla 10. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera – Partida Total Pasivo y Patrimonio Neto del 2013 al 2016	65
Tabla 11. Análisis Horizontal del Estado de Resultados – Partida Gastos Financieros del 2013 al 2016	66
Tabla 12. Análisis Vertical del Estado de Resultados – Partida Costo de Ventas del 2013 al 2016	67
Tabla 13. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Bruto Sobre Ventas del 2013 al 2016	68
Tabla 14. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Operativo Sobre Ventas del 2013 al 2016	69

Tabla 15. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Neto Sobre Ventas del 2013 al 2016	70
Tabla 16. Análisis Ratio de Rentabilidad – Rentabilidad Sobre la Inversión (ROA) del 2013 al 2016	71
Tabla 17. Análisis Ratio de Gestión – Período Promedio de Inventarios del 2013 al 2016	72
Tabla 18. Análisis Ratio de Gestión – Rotación de Inventarios del 2013 al 2016	73
Tabla 19. Presupuesto de la Propuesta	91
Tabla 20. Flujo de caja en el escenario optimista	93
Tabla 21. Flujo de caja en el escenario probable	94
Tabla 22. Flujo de caja en el escenario pesimista	95
Tabla 23. Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo de caja	96
Tabla 24. Costo total del planeamiento	147
Tabla 25. Factibilidad de recursos humanos	150

Índice de Figuras

	Pág.
Figura 1. Mapeamiento	49
Figura 2. Área de Exhibición. Fuente: Empresa Importadora de Equipos Médicos (2017).	58
Figura 3. Área de Kitchenette. Fuente: Empresa Importadora de Equipos Médicos (2017).	59
Figura 4. Área de Despacho. Fuente: Empresa Importadora de Equipos Médicos (2017).	59
Figura 5. Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera – Efectivo y Equivalente de Efectivo 2013 - 2016.	62
Figura 6. Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera – Total Pasivo Corriente 2013 - 2016.	63
Figura 7. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera – Total Activo Corriente 2013 - 2016.	64
Figura 8. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera – Total Pasivo y Patrimonio Neto 2013 - 2016.	65
Figura 9. Análisis Horizontal Estado de Resultados – Gastos Financieros 2013 - 2016.	66
Figura 10. Análisis Vertical Estado de Resultados – Costo de Ventas 2013 - 2016.	67
Figura 11. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Bruto Sobre Ventas 2013 - 2016.	68
Figura 12. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Operativo Sobre Ventas 2013 - 2016.	69
Figura 13. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Neto Sobre Ventas 2013 - 2016.	70
Figura 14. Análisis Ratio de Rentabilidad – Rentabilidad Sobre la Inversión (ROA) 2013 - 2016.	71
Figura 15. Análisis Ratio de Gestión – Período Promedio de Inventarios 2013 - 2016.	72
Figura 16. Análisis Ratio de Gestión – Rotación de Inventarios 2013 - 2016.	73
Figura 17. Reporte actual de costos de importación.	90

Figura 18. Portadel planeamiento de costos en la importación de equipos médicos 2017.	140
Figura 19. Costos de importación.	144
Figura 20. Productos Importados.	145
Figura 21. Fórmula punto de equilibrio	146

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Diagnóstico cualitativo.	74
Cuadro 2. Plan de actividades.	89
Cuadro 3. Diagrama de Gantt.	92
Cuadro 4. Indicadores de rentabilidad.	153
Cuadro 5. Comparación antes de la implementación y al implementar el plan de costos de importación..	157

Resumen

Para el desarrollo del Sistema de costeo en la empresa importadora de equipos médicos, se realizó el análisis de los Estados Financieros 2013-2016, el cual consistió en la validación de la información obtenida y los saldos iniciales al 01 de enero de 2016, la medición y evaluación de la de información financiera, en las transacciones económicas de la empresa, por ello, se propone a la alta gerencia el plan de sistema de costos de importación, con el fin de que la contabilidad emita información financiera razonable, certera y oportuna para los socios e interesados y permita un margen de contribución mayor para este rubro de empresas.

En la presente investigación se usó el sintagma holístico con la teoría del enfoque mixto y de tipo aplicativo –proyectivo, por ello se realizara comparaciones de los resultados que se obtendrán desarrollando el Plan de Sistema de costeo en la empresa y los resultados ya emitidos antes de aplicar este sistema, así mismo, se informara el impacto que ha generado este cambio en la empresa, se evaluara la necesidad de aplicar las técnicas cuantitativas y cualitativas, con el propósito de obtener información relacionada a la empresa.

Palabras claves: Sistema de costos, margen de contribución, importación.

Resumo

Para o desenvolvimento do Sistema de Cálculo de Custos na empresa importadora de equipamento médico, foi realizada a análise das Demonstrações Financeiras 2013-2016, que consistiu na validação das informações obtidas e os saldos iniciais a partir de 1º de janeiro de 2016, a mensuração e avaliação da informação financeira, nas transações econômicas da empresa, portanto, propõe-se à administração sênior do plano do sistema de custo de importação, para que a questão contábil seja razoável, precisa e oportuna para obter informações financeiras para os parceiros e as partes interessadas e permitem uma maior margem de contribuição para esta categoria de empresas.

Na presente investigação, a frase holística foi utilizada com a teoria da abordagem mista e do tipo projetivo aplicacional, pelo que as comparações dos resultados obtidos serão desenvolvidas no desenvolvimento do Plano do Sistema de Cálculo de Custos na empresa e os resultados já emitidos antes aplicar esse sistema, da mesma forma, informará o impacto que essa mudança gerou na empresa, avaliará a necessidade de aplicar técnicas quantitativas e qualitativas, a fim de obter informações relacionadas à empresa.

Palavras-chave: Sistema de custos, margem de contribuição, importação.

Introducción

La presente investigación basada en el tema Costos de importación para incrementar el margen de contribución en una empresa importadora de equipos médicos en Lima, 2017, tiene como objetivo principal proponer un plan de sistema de costeo de importación para incrementar el margen de contribución en una empresa importadora de equipos médicos, generando así mayores ganancias para la empresa.

Para esta investigación se compararon las categorías Sistema de Costeo está inmerso en el marco legal de la Ley General de Aduanas Decreto Legislativo N° 1235 artículos pertinentes, la cual indica que las mercaderías pueden destinarse a los regímenes aduaneros de importación, exportación y sus modalidades y Margen de Contribución, en la primera categoría se considera lo planteado, mientras que para la segunda categoría lo que señala Ollé (1997), es el excedente que queda después de que los ingresos por ventas cubran los costos variables.

Por ello, al evidenciar las principales complejidades que tienen los costos de importación de equipos médicos en Lima, es que la investigación plantea como su principal objetivo proponer un planeamiento de los costos de importación para incrementar el margen de contribución en las empresas importadoras de equipos médicos, pero con el estudio realizado se determinó que los costos por almacenaje de depósito aduanero generan mayores costos en el valor unitario de los equipos médicos.

Finalmente, para alcanzar el objetivo principal de este estudio es que se requiere la implementación del sistema de costos de importación cuyo desarrollo involucrará un planeamiento para su futura aplicación, de tal forma que no se pueda obviar ninguna actividad que genere demoras.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de investigación

1.1.1 Identificación del problema ideal

En el mundo actual relacionado al ramo hospitalario, nace la necesidad de implementar los hospitales, con equipos médicos que ayuden a solucionar los problemas de salud de las personas. Esta necesidad de implementación hace que muchos países realicen operaciones de adquisición de equipos con el propósito de contar con el instrumental indispensable para solucionar deficiencias que se presentan en los centros médicos de las diferentes localidades, motivo por el cual muchos países que adolecen o no cuentan con dicho instrumental se ven obligados a importar de otros países que son fabricantes o productores.

La necesidades de implementación de equipos médicos por los hospitales, se realiza principalmente por empresas dedicadas a este rubro, que realizan adquisiciones del extranjero en calidad de importación evaluando diferentes propuestas en materia de costos a nivel internacional, que como consecuencia se logre satisfacer la demanda de equipos médicos en los centros hospitalarios.

La investigación sobre importación de equipos médicos para la implementación del equipamiento médico – hospitalario a bajo costo es el objetivo principal, para crear impacto en el mercado y en los futuros clientes, generando el interés para obtener el equipamiento médico, considerando la calidad, la tecnología, las exigencias del mercado y del empresariado local.

Sin embargo uno de los mayores problemas es el alto precio de dichos equipos, que es considerado por varios factores importantes como el incremento de los costos de importación y los costos de trámites aduaneros que la empresa tiene que asumir.

Otro de los problemas que se visualizan es, que los negocios internacionales son cada vez más competitivos y es necesario emplear la apertura comercial y los acuerdos

comerciales para alcanzar beneficios, indagando para cumplir con las exigencias del mercado.

También es importante considerar algunos acuerdos a nivel de gobierno a gobierno que muchas veces no satisface plenamente las expectativas de los importadores, por lo que se hace necesario investigar los pactos comerciales, logística apropiada, proveedores, realizar un análisis de las ventajas y desventajas de la importación, se buscará determinar un precio competitivo y beneficios para la empresa y el consumidor.

En el Perú, se considera que una mala gestión de recursos económicos puede generar un aumento de hasta el doble del costo del equipo, abreviando la duración de vida útil del equipo médico a la mitad de años indicado por el elaborador del equipo. Esta posición conduce a que un mismo equipo biomédico, cotizado por el mismo proveedor y en el mismo año, logre ser vendido a un determinado precio en la ciudad de Lima y hasta el doble de este, en provincias. (Berrospi, 2015)

Los altos costos de importación en las mercaderías, repercuten en el importe de venta del equipamiento médico y en la rentabilidad de la empresa, es evidente que el equipo deja de ser atractivo en el mercado al no tener un precio competitivo. Otra de las razones, es que al no contar con un sistema de costeo para mercadería que se encuentra en el régimen de depósito aduanero, genera pagos extra de almacenaje por el tiempo que la mercadería se encuentre en aduanas y sea retirada para ser destinada a los proyectos hospitalarios actuales con duración de tres años, al incluir los costos elevados en el producto se ve afectado por la diferencia de precio en comparación con importaciones anteriores, lo que ocasiona errores contables y tributarios.

1.1.2 Formulación del problema

Las consideraciones vertidas líneas arriba, permiten formular la siguiente pregunta:

¿En qué medida un planeamiento de costos de importación permite incrementar el Margen de Contribución de una Empresa Importadora de Equipos Médicos - Lima 2017?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Proponer un plan de costos de importación para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos Lima, 2017.

1.2.2 Objetivos específicos

Diagnosticar los principales problemas de altos costos en la importación de equipos médicos de la empresa importadora de equipos médicos.

Conceptualizar las categorías de costos y margen de contribución, además de las categorías apriorísticas y emergentes.

Diseñar un plan para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos.

Validar los instrumentos de investigación y la propuesta a través de juicio de expertos.

Evidenciar el incremento del margen de contribución por medio de un plan de costos de importación de equipos médicos.

1.3 Justificación

1.3.1 Justificación metodológica

Este trabajo de investigación se realiza por medio de una investigación holística, que resulta fundamental, ya que permite entregar un amplio panorama de la empresa en el que se diagnóstica los distintos problemas de costos erróneos que influyen en la rentabilidad de

la empresa, depende de la correcta determinación de los costos de importación, multas y otros es que se diseña un plan de costos de importación de equipos médicos donde se detalla cómo obtener un equipo médico, lo que se pretende es neutralizar la problemática que tienen las empresas de este rubro como los altos costos en depósitos aduaneros para mercadería de proyectos hospitalarios.

Esta justificación es relevante, ya que posibilita entender el procedimiento usado en la importación de equipos médicos, permitiendo entender la correcta determinación de los costos de importación y el incremento del margen de contribución.

1.3.2 Justificación práctica

En la investigación se desarrolló trabajos de recopilación de datos a través de entrevistas y de una ficha de registro de información que permitieron diagnosticar en la empresa problemas en el sistema de costeo de importación, para dar solución a la problemática, se propone la aplicación de un plan de sistema de costeo de importación que permita el incremento del margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos.

Este plan buscará ayudar a las empresas importadoras de equipos médicos en el Perú, que en su mayoría tienen proveedores del extranjero, lo que permitirá identificar los costos correctos de la mercadería importada en régimen de depósito aduanero e incrementar el margen de contribución, basado en el plan propuesto.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO

2.1 Marco teórico

2.1.1 Sustento teórico

La sustentación del trabajo de investigación es referente a los costos de importación de equipos médicos y como esto influye en la determinación del margen de contribución en la que se detallan las siguientes teorías:

Teoría ventaja absoluta

Para identificar al detalle los costos de importación de equipos médicos y como estos influyen en la utilidad para las empresas de este rubro se detallan las siguientes teorías:

En la obra la riqueza de las naciones, Smith explicó que cada país se especializa en producir los bienes que le resultarán más rentables en consideración con los costos de mano de obra y de este modo cada país podría importar los bienes que se produjeran en el exterior a un menor costo, de esta manera la oportunidad que tiene un país para producir un bien sobre otro que no la tiene, estará ligado de la primera para abarcar las necesidades de su mercado local.

Las ventajas que tiene un país sobre otro al producir un bien se relaciona a la eficiencia en la producción, mano de obra, bajos costos entre otros aspectos para tener un bien con características específicas o únicas, todos estos conceptos que detalla Smith se conoce como la Ventaja Absoluta.

Smith adicionalmente planteo a través de la teoría de Ventaja Absoluta, lo ventajoso que es el libre comercio para los países que están inmersos en las importaciones de equipos médicos - hospitalarios. (Smith, 1776)

Teoría ventaja comparativa

Teniendo como referencia las teorías de Smith y Ricardo, Ohlin comenzó del teorema de su maestro Heckscher, por medio de un modelo matemático del equilibrio que está presente en el comercio internacional e indico sus elementos: Causas y variación de la ventaja comparativa, Influencia en el tamaño y las retribuciones; las ventajas del comercio internacional, menciona que los países que, poseen una gran oferta en el recurso que es el de principal producción de un bien, se especializará en elaborar los bienes en los que tiene superioridad de recursos frente a los demás. (Ohlin, 1933).

Ramírez (2008) menciona que:

En la mayoría de entidades con fines de lucro y sin fines de lucro, el más destacado sistema de información cuantitativo es la contabilidad. De él se originan otros subsistemas de información cuantitativos que deben cumplir con las exigencias de los diversos usuarios que requieran de la información financiera de las organizaciones, para que en cada caso, conforme a su complejidad, se tome las decisiones más apropiadas para su entidad.

El sistema de medición cuantitativa financiera más recomendado por ser el mejor es la contabilidad, porque ayuda a las empresas a mantener un control de las negociaciones económicas de la entidad, en este estudio de las importaciones de equipamiento médico y los costos que se incurren en la misma.

2.1.2 Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Ortíz (2016) en su tesis *La gestión contable y tributaria de las importaciones de equipos e insumos médicos: Empresa LOUPIT S.A.* tiene como objetivo principal analizar la gestión contable y tributaria de las importaciones de equipos e insumos médicos y su influencia en la rentabilidad de la empresa LOUPIT S.A., la metodología utilizada es descriptiva y de análisis exploratorio, luego de este estudio se llegó a la conclusión de que el incumplimiento con los plazos de entrega de mercadería, causaban molestias a los clientes, quienes optaban por no ser clientes recurrentes. Esto particularmente disminuía sus ventas y repercutía en la rentabilidad.

Lemus & Contreras (2009), en su tesis *Ingeniería Medica LTDA Provedora de Equipos Médicos en Bogotá* tiene como objetivo principal crear un plan de mercadeo para identificar cuáles son las estrategias que la empresa Biosistemas Ingeniería Ltda., puede emplear para mejorar sus recursos con el propósito de alcanzar un incremento en las ventas de un 5% o más para el año 2010, a nivel nacional. La metodología utilizada es explicativa que parte del estudio de un plan de mercadeo de la empresa, luego de este estudio se llegó a la conclusión de realizar el plan de mercadeo que permita el incremento de las ventas además de realizar un gran proceso de publicidad.

Molina (2011), en su tesis *Proyecto de factibilidad para la importación y comercialización de insumos médicos desde Estados Unidos de Norteamérica al Ecuador* tiene como objetivo principal diagnosticar la rentabilidad y la posibilidad para la importación y comercialización de insumos y equipos médicos desde Estados Unidos de

Norteamérica en el Ecuador y abarcar las exigencias de nuestros posibles clientes. La metodología empleada es histórica lógica, histórica sintética e histórica inductiva, luego de este estudio se llegó a la conclusión de que del precio de venta estimado se puede manifestar que la utilidad que logran los importadores varía entre un 45 y 50% por producto vendido.

Noboa (2013), en su tesis *Importación de equipos de ecografía portátiles desde Estados Unidos de Norte América para el sector del distrito metropolitano de Quito*, tiene como objetivo principal determinar los parámetros y procesos de importación para equipos portátiles de ecografía desde Houston Estados Unidos y conocer todas las restricciones para su ingreso al país. La metodología empleada es analítica, partiendo de la observación y clasificación de la estructura de investigación, luego de este estudio se llegó a la conclusión de que la globalización logística e internacional permite que nuevos productos ingresen de una manera más sencilla al mercado ecuatoriano.

Valenzuela (2013), en su tesis *Plan de Negocio para formar una empresa de venta de insumos médicos*, tiene como objetivo desarrollar un plan de negocios que permita la creación de una organización de venta de insumos médicos denominados Stent y al mismo tiempo convertir a esta empresa en el nuevo representante de la marca coreana M.I.Tech en Chile situación que le permitirá crecer económicamente y tener un posicionamiento en el mercado. La metodología utilizada es la descriptiva ya que describe los mercados, procesos de comercialización y los participantes del proceso, se llegó a la conclusión que la oportunidad de negocio será factible siempre que el plan de negocio y marketing satisfagan al proveedor de la marca y que de acuerdo a los indicadores del VAN, TIR y las demás

tasas exigidas muestran resultados favorables para la empresa, respecto a las ventas de estos dispositivos médicos.

Antecedentes nacionales

Gutiérrez (2015), en su tesis *implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa consorcio d&e sac.*, tiene como objetivo principal Demostrar que la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción aumentara la rentabilidad de la empresa CONSORCIO D&E SAC. La metodología empleada es cuasi experimental, luego de este estudio se llegó a la conclusión de que al poner en ejecución el sistema de costos en la Empresa CONSORCIO D&E SAC aumentara su rentabilidad. Se elaboró una evaluación de la situación actual de la empresa, en asuntos de costos, planeándose el sistema de costos por órdenes, para aumentar la rentabilidad, este suceso se ejecutó en el mes de febrero 2015, conforme a sus particularidades que se trataba de la producción por órdenes específicas, se seleccionó por implementar un sistema de costos por órdenes de producción, se consideró crear un proceso de planificación de corto plazo, basado en decisiones operativas que tienen que ver con el rubro empresarial, como piezas y partes para confeccionar un producto, gestionar la demanda en el menos tiempo, acordar los stock exigidos para elaborar la producción sin problemas, para lograr un proceso productivo de manera eficiente para conseguir los objetivos de la empresa.

Quintana (2012), en su tesis *La Importación de Mercancías en el Incremento de la Rentabilidad de las Empresas: Caso Modas Gianela S.R.L.* tiene como objetivo principal sugerir la importación de mercancías de bisutería como una estrategia financiera para aumentar la rentabilidad de las empresas de la ciudad de Huancayo. La metodología

empleada es cuasi experimental, luego de este estudio se llegó a la conclusión de que la implementación de las importaciones como estrategias financieras, ayuda a mejorar la rentabilidad de las empresas de la ciudad de Huancayo, aumentando su rentabilidad sobre ventas en más del 14.98% con respecto al año anterior de la empresa Modas Gianela S.R.L.

Aguilar y Quispe (2017), en su tesis *Diseño de un sistema de información gerencial para apoyar la toma de decisiones e incrementar la rentabilidad en empresas comercializadoras de equipos médicos Caso: gamel srl*, tiene como objetivo principal. La metodología empleada es de carácter Hefesto, que tiene como propuesta la comparación de metodologías y experiencias en la creación de almacenes de datos, luego de esta investigación se concluyó que un sistema de información gerencial hecho a medida para determinado tiempo de empresa requiere una menor inversión y tiempo que genera grandes beneficios rentables para la empresa y que con la implementación del sistema la empresa llegaría a su objetivo de aumentar su rentabilidad hasta un 0.25.

Medina y Mauricci (2014), en su tesis *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el período 2009-2013*, tiene como objetivo principal mostrar los factores que más han influenciado en la rentabilidad por Línea de Negocio en la Clínica Sánchez Ferrer durante el período 2009-2013. La metodología utilizada es explicativa, luego de este estudio se llegó a la conclusión de que la escala de inversión realizado a lo largo del tiempo de la investigación tomando en cuenta las circunstancias que predominan en la rentabilidad por línea de negocio se obtuvieron

buenos resultados proporcionalmente por línea de negocio en mayor permanencia para la línea ambulatoria para la Clínica Sánchez Ferrer.

Ramos (2016), en su tesis *Implementación de nuevas estrategias para una mejora en la regulación de los dispositivos médicos en el Perú la regularización, el control y la vigilancia de los dispositivos médicos influyen en la toma de decisiones políticas que se plasman en normativas*, por ello su objetivo realizar una revisión bibliográfica de la normatividad de los dispositivos médicos en el Perú y de los países desarrollados de donde provienen, la metodología utilizada es la descriptiva en la etapa en que se reúnen los datos de las normativas, por ello se concluyó que el Perú tiene una normativa que implica el control e inspección sanitaria del equipamiento médico donde detalla las leyes, decretos o reglamentos que regulan a los equipos, encontrando algunos vacíos legales que deberían normarse para tener una mejor regulación de estos equipos.

2.1.3 Marco conceptual

En el Perú existen distintas empresas importadoras de equipos médicos, lo que implica que cada vez exista mayor competencia entre estas empresas.

Sistema de Costeo

Según Cuevas (2001), señala que: un sistema de costos estándares es un sistema de costeo contable que considera costos estándares además, o en lugar, de costos reales.

La definición según Aguirre (2004), indica que, entre los pilares que se apremian al implementar un sistema de costeo en una importadora de equipos médicos, está el de considerar de forma razonable los costos incididos en la elaboración de los equipos por órdenes específicas para el cliente, al brindar servicios a terceros o en el avance de

procesos internos y propios, de manera que dichos costos sean una ayuda proveedora para los gerentes en las mejoras de la empresa y en una mejor determinación.

Según este autor indica que los costos incurridos en el proceso de fabricación tienen implicancia de una manera directa en los costos de importación que terminan con el pago de derechos aduaneros en la importación de equipos médicos.

Costos

El costo muestra los recursos económicos que se usan, usaron o usaran para lograr un propósito, separado del proceder de medición de los costos (Shillingaw 1981).

Costos por producto

Cuevas (2001). Define al costo en general de un recurso como el total de los costos implicados directamente en su fabricación, incluyendo la parte de los costos indirectos relacionados con el bien. El costo total está relacionado, y es parte constante de la contabilidad financiera, debido a que las mercancías que permanecen en el inventario estarán valoradas con todos sus costos, y las mercancías que permanecen en el inventario estarán valoradas con todos sus costos, y las mercancías vendidas estarán en el estado de resultados con la totalidad de sus costos.

Costos por proceso

Jimenez y Espinoza (2007). Indica como particularidad principal de este sistema es el uso de fases en las que se van a sumar los tres elementos del costo; material, mano de obra e

indirectos de fabricación para un proceso en un período determinado que puede ser un día, una semana, un mes, un año. El costo del proceso se conoce al final del período dado, por lo que es probable que queden unidades de producto en proceso a un grado de terminación.

Costos de importación

Gavelán (2015), Los costos de importación están conformados por el monto de adquisición, acumulando los gastos incurridos en el país hasta la llegada de la mercancía a los almacenes de la entidad. Dichos gastos están conformados por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, gastos de desaduanización en general; es decir que implica todos los gastos aplicados al bien importado y a su vez los indirectos, considerando los gastos administrativos asignados por los sujetos que avalan la transacción económica proveniente del exterior.

Margen de Contribución

Ollé (1997), Es el sobrante al término de que las ganancias por ventas asuman los costos variables. Beneficia como contribución a atraer a los gastos incurridos, porque una vez al realizarlo lo demás empieza a ser parte de los rendimientos de fabricación.

Toma de decisiones

Cañabate (1997), Manifiesta que el hecho de dictaminar tiene como propósito preferir resolver uno entre diversos arreglos probables para responder a un problema. Los componentes que se mencionaron como indispensables para concluir que es un problema de decisión fueron tres: la circunstancia problemática, las posibilidades de resultado, el tiempo y maneras para meditar la decisión a tomar.

Según Lamata (1998).”Decidir representa escoger entre diversas opciones. Para conseguir escoger un dictamen es necesario, que se tengan varias alternativas de procedimientos de participación, por lo menos sean los principales: sí o no, ejecuto, abandono la situación como está o genero un cambio”.

Rentabilidad económica – financiera

De Jaime (2003). Evalúa la disposición de la entidad para retribuir a sus poseedores, siendo para ellos al finalizar, el costo de conveniencia de los fondos que tienen empleados en la entidad y permite la confrontación con la productividad de distintas financiaciones opcionales.

Según Lawrence J. & Michael D. (2004). La rentabilidad es el grado de rendimiento de un negocio, esto es, la retribución por invertir.

Tributos

Los tributos son los principios obligatorios, que se subsanan usualmente en dinero, y que el Estado requiere por su autoridad y en eficacia de una ley, acerca de la base de capacidad contributiva de los contribuyentes.

Se distingue a los impuestos determinándolos como aquellos tributos que no se encuentran compuestos por la prestación de un servicio, ocupación o hecho de la administración, sino por lucro o incidentes de naturaleza jurídica o económica, que colocan de evidencia la disposición contributiva de un sujeto como resultado de la tenencia de un bien, el

desplazamientos de los mismos o la obtención de la renta. (Maldonado Ontaneda, B., 2009)

Aranceles

El arancel es un impuesto indirecto aplicado a los objetos que son ente de negocio mundial. Exactamente, un arancel a la importación representa un impuesto a la importación de mercaderías en un país, distinguido por los representantes aduaneros en el lugar de entrada (González, Martínez, Otero, & González, 2011).

Un arancel es un impuesto que se atribuye solo a la mercancía que es importada o exportada. Lo más común en el Perú y en otros países, es el que se cobra sobre las importaciones; ya que para las exportaciones no se atribuyen aranceles.

El Arancel de Aduanas del Perú abarca en la realidad a 7 554 subpartidas nacionales de 10 dígitos, las que comprenden 21 Secciones y 97 Capítulos; el Capítulo 98 se refiere a importaciones con casos de procedimiento particular. La configuración del Arancel de Aduanas comprende el código de subpartida nacional, el detalle de la importación y el derecho ad-valorem. Los derechos ad-valorem son identificados en porcentaje, los que se atribuyen sobre el valor CIF (Cost, Insurance and Freight, “Costo, Seguro y Flete”) de importación. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017).

Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera revela aclaraciones referentes a un periodo determinado a cerca de los procedimientos e imposiciones financieras de la empresa; por consiguiente;

los activos en base a su disponibilidad, mencionando sus restricciones; los pasivos contemplando su exigibilidad, muestra la contingencia financiera; de la misma manera el capital contable o patrimonio de ese periodo. (Román, J. 2017).

Estado de Resultados Integral

El Estado de Resultados Integral indica los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida de un tiempo determinado, dicha información es usada para evaluar la rentabilidad de la empresa y muestra un panorama de las decisiones que se tomaron en la compañía en el período al que corresponden los estados financieros. (Quevedo, 2003).

Financiamiento

Compuesto de procesos pecuniarios financieros para realizar una ocupación económica, con la particularidad de que comúnmente negocia financiamientos que complementan los procedimientos. La inversión se pacta al interior o exterior del país por medio de créditos, préstamos y otros compromisos generados del registro de crédito o cualquier otro escrito compensado a vencimiento. (Henández, G, 2006)

Proyectos Hospitalarios

Se puede definir a proyectos hospitalarios como los pasos para la programación y conducción de actividades y riesgos con el objetivo de concluir con las metas establecidas

para la creación de un proyecto en un hospital, y el acuerdo permanente de la evolución y desarrollo de sus resultados. (Editorial Vértice, 2008)

Depósito Aduanero

Se considera por depósito aduanero, según el código Aduanero Comunitario, todo espacio identificado por las jurisdicciones aduaneras y presentado a su control, en el que permitan reservarse mercaderías en este régimen de importación.

Es requisito indispensable para que una mercadería pueda ser considerada en un depósito aduanero, que la misma esté afecta y que se encuentre libre de derechos de arancel. Quiere decirse que cuando una mercadería se encuentre libre de dichos derechos, no puede ser introducida en un depósito aduanero. (Abajo, L. 2000).

2.2 Metodología

2.2.1 Sintagma

Esta investigación se encuadra en un sintagma holístico, el que posibilita realizar una evaluación para desarrollar la propuesta final de esta investigación.

La presente investigación en un conjunto holístico de tipo proyectivo, el cual facultara efectuar una investigación para llegar a la propuesta de solución.

Para Hurtado (2000), la indagación holística es: Un desarrollo persistente que pretende plantear generalmente un conjunto para lograr el entendimiento de él como fase, la

indagación difunde lo establecido y las separaciones en ella; por eso, lo cualitativo y lo cuantitativo son aspectos concordantes de semejante suceso.

Entonces entendemos por la indagación holística, que se basa a la experiencia y conocimiento que tiene el tesista para poder aplicar los procesos necesarios en las oportunidades de investigación proponiendo la aplicación de las ideas, propuestas y procedimientos para probables resultados. Impulsa a comprender la recopilación de conocimientos, sin dejar de lado el aspecto científico. La investigación holística hay que entenderla como el medio a la generación de lo desconocido y también nuevas conveniencias de cambio.

2.2.2 Enfoque

En la indagación se empleara el método mixto, que compromete el compendio y el estudio de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o proyecto de investigación, como lo postula Hernández, Fernández y Baptista (2010).

Opcionalmente, estas disciplinas permiten ser acopladas o des configuradas para realizar la indagación y debatir con las causas de la observación de investigación.

Sampieri, Collado, y Baptista (2003), mencionan que;

Este esquema interpreta la mayor composición entre tratamiento cualitativo y cuantitativo, los dos se componen por completo en el proceso de indagación, o en la generalidad de sus fases. Necesita de un empleo completo de los dos sentidos y un pensamiento expedito. (p. 21).

La indagación es de tipo mixta, porque requiere de la recopilación de información cualitativa y cuantitativa, una triangulación y luego una discusión de los datos obtenidos para la investigación, así como lograr una mayor claridad del entendimiento del estudio.

2.2.3 Tipo

En concordancia con el objetivo propuesto la investigación es proyectiva, fundamenta una propuesta proyectiva como solución a una contrariedad (Hurtado, 2000). En la etapa proyectista el indagador esquematiza y elabora las estrategias y métodos determinados para el modelo de indagación que ha elegido.

En la indagación holística, los modelos de investigación representan fases del desarrollo de averiguación. Esta singularidad demuestra el inicio para la unificación de los distintos tratamientos en las diferentes especialidades. La indagación holística faculta al investigador a guiar su estudio dentro de amplio panorama, pero también imprescindible. (Hurtado, 2001).

2.2.4 Diseño

Para Hernández, Fernández y Baptista (2006), el diseño de la indagación es de una figura no experimental, porque no pusieron a comprobación las variables de la investigación. Es decir, se trata del estudio en el que no se cambia deliberadamente la variable empleada. Los sujetos son estudiados en el ambiente de aplicación de la investigación.

El estudio transversal – longitudinal porque se desarrolla una investigación precisa por medio de un modelo en un tiempo definido en la aplicación de los instrumentos cuantitativos y cualitativos. Se examinarán las magnitudes por una fase de duración imprecisa para estudiar la transformación que se obtienen y se observan diversos modelos.

2.2.5 Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes

Tabla 1.

Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes

Categoría 1		Categoría 2	
Sistema de Costeo		Margen de Contribución	
Subcategoría		Subcategoría	
-	Costos	-	Toma de decisiones
-	Costos por producto	-	Rentabilidad económica - financiera
-	Costos por proceso	-	Tributos
-	Costos de importación	-	Aranceles
Sub Categorías Emergentes:			
Financiamiento			
Proyectos Hospitalarios			
Depósito Aduanero			

2.2.6 Unidad de análisis

La población de la empresa importadora de equipos médicos, como se mencionó anteriormente consta de 115 trabajadores.

Según Hurtado (2000), menciona que:

La unidad de estudio se debe definir como una forma para generar una resolución concluida, y no incompleta o desviada a la pregunta de investigación; por esa razón se debe incluir a los sujetos inmersos en el estudio. (p.152).

La unidad de análisis, es la totalidad de estudio a tratar, teniendo en cuenta las unidades de análisis o entidades que forman parte de esas interrogantes y que tienden a cuantificarse para una investigación determinada por un grupo de organizaciones que forman parte de una señalada característica.

En el presente trabajo de investigación se ha considerado a todas las empresas importadoras de equipos médicos en la ciudad de Lima.

Muestra.

Para Landeau (2007) define la muestra como: “Una parte (sub-conjunto) de la población obtenida con el propósito de investigar propiedades que posee la población”.

La muestra es una parte razonable obtenida de una población de estudio, en la importadora se cuenta con 115 trabajadores entre ellos el área gerencial está compuesta por 4 personas, el área administrativa por 6 trabajadores, el área de recursos humanos por 2 trabajadores, el área de finanzas tiene 4 trabajadores, el área contable por 6 trabajadores, el área logístico por 4 trabajadores, el área comercial por 15 trabajadores y los demás son trabajadores de servicio.

Se tomó como muestra a los encargados de entregar los Estados Financieros del área de contabilidad y finanzas, por lo cual se tiene un total de 3 colaboradores.

Tabla 2.

Muestra holística para la investigación

Muestra cuantitativa	N°	Muestra cualitativa
Personal de la Empresa	2	Área Contable
	1	Área de Finanzas
Total	3	

2.2.7 Técnicas e instrumentos

Las técnicas de compendio de referencias, son herramientas que permiten la recopilación de la información del estudio. Acarrea determinar procedimientos que el investigador va a obtener en la información necesaria para demostrar el objetivo de la indagación. Hurtado (2000), entonces el compendio de referencias se desarrolla por medio de las entrevistas y de la ficha de registro de información que se encargaran de especificar la problemática que se desarrolla y así poder realizar la solución, a través de una propuesta.

Tabla 3.

Ficha técnica del instrumento ficha de registro de información y entrevistas

Datos	Ficha de registro de información	Entrevista
Nombre del instrumento	Análisis de Estados Financieros	Análisis de Estados Financieros
Autora	Fiorella Carinna, Pisano Salas	Fiorella Carinna, Pisano Salas
Objetivo	Realizar un diagnóstico sobre el conocimiento contable en base al margen de contribución de la empresa importadora de equipos médicos en los últimos 4 años	Realizar un diagnóstico sobre el conocimiento contable en base al margen de contribución de la empresa importadora de equipos médicos en los últimos 4 años
Procedencia o lugar	Lima – Perú	Lima - Perú
Forma de aplicación	Individual	Individual
Duración	La ficha de registro de información se realiza dentro de la empresa en un día específico de 30 minutos	La entrevista se realiza dentro de la empresa en un día específico de 15 minutos
Medición	Validación del experto	Interpretación de las preguntas
Descripción del instrumento	El instrumento cuenta con análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros, análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados Integrales y análisis de ratios de Gestión y Rentabilidad.	El instrumento cuenta con 7 preguntas abiertas y que buscan realizar un diagnóstico sobre el margen de contribución de la empresa.

Validez

Tabla 4.

Validez de expertos.

Nro.	Expertos	Criterio
1	Julio, Capristan Miranda	Aplicable
2	Carlos, Frassinetti La Serna	Aplicable
3	Edwin, Vásquez Mora	Aplicable

Nota: Ver las fichas de validez del instrumento (ver anexos).

El instrumento ha sido validado por 3 profesionales, siendo el primero el Mg Julio Capristan Miranda, el segundo el CPC Carlos Frassinetti La Serna y el Dr. Edwin Vásquez Mora experto en Contabilidad y Auditoría.

2.2.8 Procedimiento para la recopilación de datos

Para comenzar el proceso se detallaron las categorías que implican a las categorías Sistema de Costeo y Margen de Contribución, seguidamente se elabora el cuadro de operacionalización que posibilita definir las preguntas para aplicarlas al campo.

Se realiza la ficha de registro de información de análisis financieros para tener un panorama sobre el Sistema de costeo y el Margen de contribución en empresas comercializadoras de equipos médicos por medio de las razones financieras principalmente de rentabilidad y gestión, además se hizo el análisis vertical y horizontal de los estados de situación financiera y estado de resultados integral considerando cuatro años consecutivos los que han permitido establecer comparaciones de la rentabilidad y la gestión financiera,

se realizó la validación de instrumento por 3 docentes de la Universidad Norbert Wiener, quienes indicaron que el instrumento es calificado para la aplicación, dicha ficha de registro de información se aplicó de forma individual a personal de contabilidad y finanzas de empresas importadoras de equipos médicos en Lima.

Se comenzó a elaborar las preguntas para la entrevista que en total fueron 7, se entrevistaron a 3 expertos: Jefe de Área de Contabilidad, luego con la Asistente contable y por último a un Analista en finanzas del rubro de comercialización de equipos médicos en Lima, para eso se continuo con gravar las entrevistas, luego se procedió a plasmar dichas entrevistas a un hoja de word y seguido a esto se preparó el cuadro de Diagnóstico cualitativo, donde se identificó las subcategorías, generando 3 opiniones distintas sobre el sistema de costeo de importación y el margen de contribución, identificando las subcategorías estudiadas en la tesis, luego de ello se determina las subcategorías emergentes.

2.2.9 Método de análisis de datos

Análisis de datos

Para la etapa de observación de referencias se empleó para el proceso de la averiguación la ficha de registro de información y se obtuvieron ponderaciones de reiteración. Se aplicó el procedimiento de triangulación y categorización. Y para el empleo de juicio de expertos de la indagación, se realizó por medio de panel de expertos.

Análisis descriptivo

Revisión crítica de los datos obtenidos, clasificándola de acuerdo a las categorías y sub categorías.

Análisis y sistematización descriptiva, de las conclusiones de acuerdo a la organización de las categorías y subcategorías.

Triangulación

Establecer conclusiones aproximativas, una segunda triangulación cuantitativo – cualitativo y finalmente una tercera triangulación que es la discusión.

2.2.10 Mapeamiento

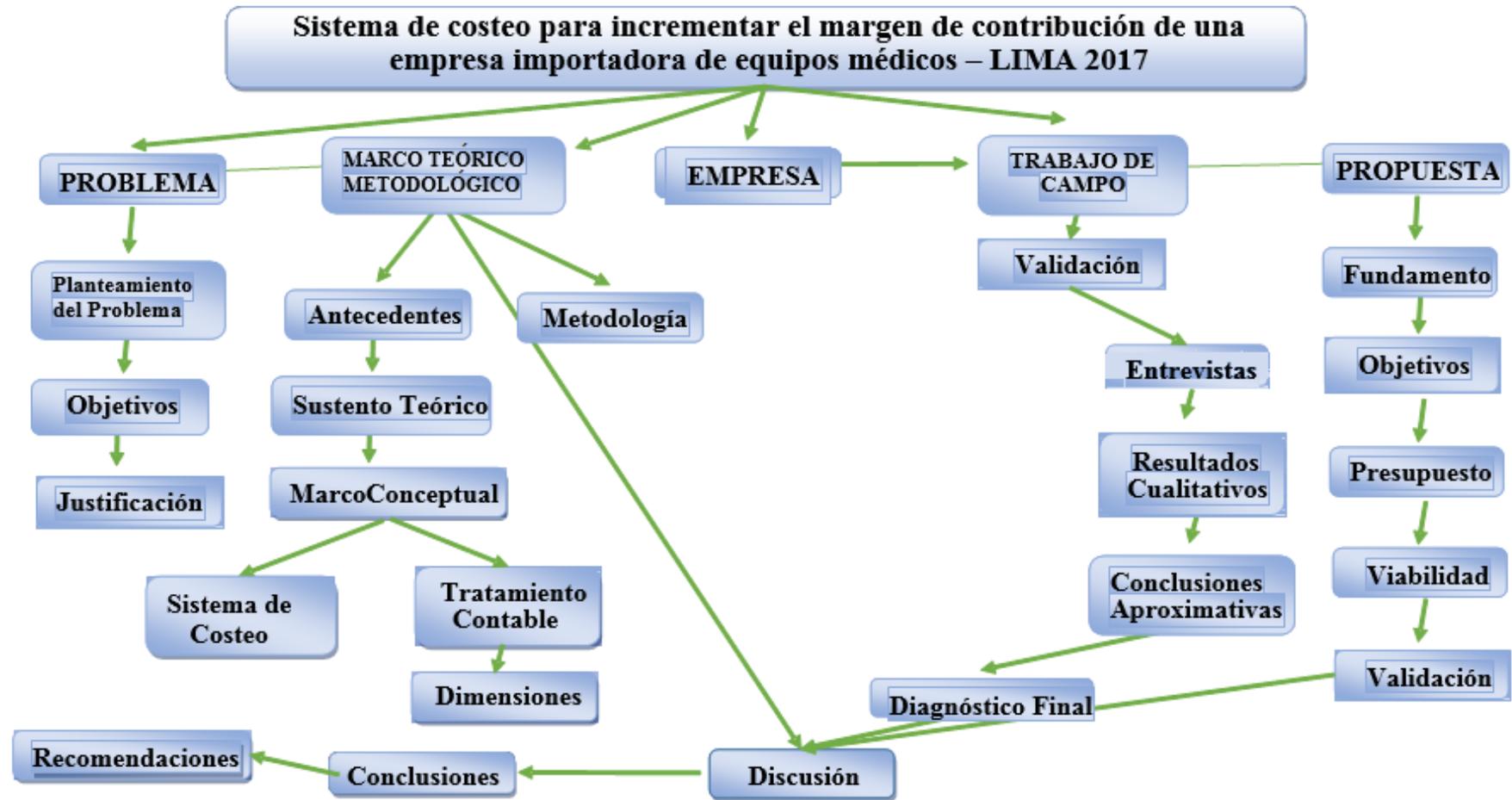


Figura 1. Mapeamiento. Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III
EMPRESA

3.1 Descripción de la empresa

La importadora de equipos médicos, ubicada en el distrito de Miraflores en Lima capital de Perú, donde encontramos más de 80 entidades importadoras, distribuidoras y representantes de equipamiento médico.

Se caracteriza por ser una empresa peruana con 44 años de experiencia en el sector salud.

3.2 Marco legal de la empresa

La importadora de equipos médicos se creó hace aproximadamente más de cuarenta años, mediante la ley general de sociedades 26887, teniendo como sociedad a 4 accionistas los cuales son Abelardo Emiliano Jaime Rojas con 28% de acciones, Abelardo Marino Jaime Vega con el 24% de acciones siendo Gerente Comercial, Duilio Martín Jaime Vega con el 24% de acciones siendo Gerente General según el libro de actas, Jessica María Jaime Vega con el 24% de acciones. Importa sus productos y se volvió una comercializadora de Equipos Médicos en el distrito de Miraflores, es distribuidora de productos médicos a nivel nacional comprometida en atender las necesidades de las instituciones privadas y públicas.

3.3 Actividad económica de la empresa

La importadora de equipos médicos se ocupa de la importación y comercialización de equipamiento médico, hospitalización y salas de operaciones, cuenta con 115 trabajadores, con un ingreso anual considerable superior a las 3000 UIT.

En el rubro de equipamiento hospitalario, la empresa mantiene la continuidad de seguir los avances tecnológicos y eso le permite mantenerse competitiva en su rubro, es por ello que participa en ferias de equipamiento médico en Alemania, Estados Unidos, Brasil y Perú, lo que permiten la negociación directa con los proveedores del exterior.

3.4 Información tributaria de la empresa

La entidad que genera renta de 3ra categoría bajo el régimen general según el código tributario, desde el año 2016 forma parte de los principales contribuyentes nacionales, así mismo la empresa tributa rentas mensuales como lo es el IGV, renta 4ta categoría por servicios de oficio o independencia, renta de 5ta categoría por servicios dependientes del régimen laboral, son agentes de retención de ONP y AFP, aporte de Essalud por los trabajadores, percepción y además están obligados a declarar libros electrónicos, renta mensual y anual, facturación electrónica.

3.5 Información económica y financiera de la empresa

Las ventas netas acumuladas al 31 de diciembre del 2016 fueron S/. 32,114 mil, menor al período anterior que registró S/.37, 657 mil, lo que refleja la disminución de ventas en el sector Privado.

La disminución de la utilidad bruta se debe a una mayor presencia en las ventas en el sector privado – distribuidores y un plus en el descuento por implementar ALTOKE como herramienta de atención.

La situación económica de la empresa está compuesta por los resultados que estos se pueden plasmar en los estados financieros por ende se puede decir que una entidad se encuentra en una favorable situación económica al generar rendimiento en el ejercicio.

Estos resultados del ejercicio podemos visualizar en el Estado de Resultado Integrados que indica el rendimiento de una entidad en un lapso determinado, que detallan

los tipos de ingresos nacionales e internacionales si los tuviese y gastos incurridos en el periodo.

La realización de los Estados Financieros la ubicamos en la Resolución Conasev N° 103-99- EF / 94.10 y la exposición en la Norma Internacional de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros.

Tabla 5.

Estado de Situación Financiera 2016.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
(En Nuevos Soles)			
Al Cierre del Periodo: 2016/12			
ACTIVO	<u>2016</u>	PASIVO	<u>2016</u>
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	14,897,538.20	Sobregiros Bancarios	108,328.54
Inversiones Financieras	1,744,968.19	Obligaciones Financieras	12,706,590.05
Cuentas por Cobrar Comerciales	12,593,639.01	Cuentas Por Pagar Comerciales	8,056,420.05
Cuentas Por Cobrar a Partes Relacionadas	1,342,967.82	Cuentas Por Pagar a Partes Relacionadas	30,724.63
Provisión de Cobranza Dudosa	-822,261.91	Impuestos y Contribuciones Por Pagar	425,834.00
Total Cuentas x Cobrar Comerciales	13,114,344.92	IGV	331,256.69
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	2,503,172.35	Remuneraciones y Participaciones Por Pagar	419,763.00
Cuentas por Cobrar Diversas	11,484,247.82	Cuentas Por Pagar Diversas	232,714.54
Anticipo de Proveedores	3,905,754.73	Pasivos Diferidos	3,809,885.00
Mercaderías en Stock	14,578,577.09	Anticipos Recibidos	41,562,301.00
Merc. Sujeta Confirmación	6,363,092.41	Ctas Por Pagar. ACC. Direct y Gerentes	948,008.40
Suministros Diversos	131,514.50	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>68,631,826.00</u>
Existencias por Recibir	7,801,796.55	PASIVO NO CORRIENTE	
		Obligaciones Financieras	4,500,151.69

Total Existencias	37,230,580.00	TOTAL PASIVO NO	4,500,151.69
Cargas Diferidas	3,816,851.72	CORRIENTE	
Pagos a cuenta Impuesto a la Renta	1,814,469.00	TOTAL PASIVO	73,131,978.00
IGV	414,821.00	PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	90,926,748.00	Capital Social	16,047,040.00
ACTIVO NO CORRIENTE		Capital Adicional	1,516,847.34
Inversiones Mobiliarias e Inmobiliarias	4,199,727.69	Reserva Legal	2,532,034.18
Propiedades Planta y Equipo - neto	4,330,678.88	Excedente de Revaluación	931,206.00
Depreciación y amortización acumulada	-2,061,654.51	Resultados Acumulados	4,846,369.10
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	6,468,752.06	Resultados del Ejercicio	-1,609,974.00
TOTAL ACTIVO	97,395,500.00	TOTAL PATRIMONIO	24,263,523.00
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	97,395,500.00

Tabla 6.

Estado de Resultados 2016.

ESTADO DE RESULTADOS	
(En Nuevos Soles)	
Al Cierre del Periodo: 2016/12	
Ventas	30,824,214.80
Servicios	1,359,071.58
Descuentos	-68,533.49
TOTAL VENTAS NETAS	32,114,752.89
Costo de Ventas	-20,651,819.33
Costo de Servicios	-692,484.97
UTILIDAD BRUTA	10,770,448.59
Gastos Administrativos	-3,765,316.81
Gastos de Ventas	-4,571,456.89
Gastos de Operaciones	-4,485,172.14
UTILIDAD OPERATIVA	-2,051,497.25
Ingresos Diversos	1,190,024.19
Ingresos Excepcionales	213,876.32
Ingresos Financieros	269,446.61
Diferencia de Cambio Neta	332,666.36
Gastos Financieros	-1,161,711.72
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPUESTOS	-1,207,195.49
Impuesto a la Renta	-402,778.34
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL PERIODO	-1,609,973.83

3.6 Proyectos actuales

La empresa visiona un desarrollo que se proyecta en el posterior ejercicio del aumento de ventas de equipos médicos en el sector privado, una gran proporción de servicios prestados, y abastecimiento de los proyectos hospitalarios de Ate y Pasco. En referencia a este último, los dos proyectos representan contratos por S/.31.79 MM y S/.34.27 MM respectivamente, demostraran rendimiento a partir del próximo periodo. En esta columna, los beneficios por proyectos hospitalarios demostrarían el 51.89% de ingresos en el 2016 y 30.59% de beneficios en el 2017. Solo se consideraran los beneficios de los dos proyectos pero que en principio al incremento de su competencia de acuerdos con el Estado, la importadora tendría mayor presencia licitaciones y aumentar el desempeño de proyectos hospitalarios con el estado. En el periodo antecesor, la prestación de servicios tendría mayor presencia en los beneficios, detallando el 9.70% de beneficios en el 2016 y el 22.63% en el 2017. Es considerable indicar que las proyecciones se encuentran fijadas respecto a la información actual y que deberían adaptarse a la variabilidad del mercado.



Figura 2. Área de Exhibición. Fuente: Empresa Importadora de Equipos Médicos (2017).



Figura 3. Área de Kitchenette. Fuente: Empresa Importadora de Equipos Médicos (2017).



Figura 4. Área de Despacho. Fuente: Empresa Importadora de Equipos Médicos (2017).

3.7 Perspectiva empresarial

En la búsqueda de incrementar la presencia de ventas en el sector privado a nivel nacional y que formen parte el 60% de ventas, para necesitar menos de las ventas del Estado y de esa manera usar menos créditos bancarios, cartas fianzas, y disminuir el incremento de ventas en las fases de escritos de las licitaciones con el Estado. Es por eso que en el año 2013, la importadora creó un canal de distribuidores “estratégicos”, en el intervienen distribuidores a nivel nacional, aceptando la demanda en lugares en que la empresa no tiene una presencia sólida a causa de los costos adicionales que implica la apertura de establecimientos en provincias, en capacitación y en trasladar personal técnico y el área comercial. Con este sistema se pretende que los distribuidores participen con su propia demanda y con la asesoría de la importadora de equipos médicos y con el apoyo de las marcas de los productos, pero si el distribuidor no cuenta el capital necesario para formar parte de alguna licitación, en ese caso la importadora lo realiza. Este reciente suceso se da generalmente en productos de mediana y alta complejidad.

Por otro lado, la importadora se encontró en la exigencia de fomentar una considerable presencia a diferencia de los canales de venta para conseguir diferenciar la contingencia asociada a la inestabilidad política y económica. La importadora perseguirá aumentar sus ventas por medio de un área caracterizada en acuerdos con el Estado para el abastecimiento médico de hospitales.

CAPÍTULO IV
TRABAJO DE CAMPO

4.1 Diagnóstico cuantitativo

Tabla 7.

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera - Efectivo y Equivalente de Efectivo del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014</u>		
<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2014</u> -1*100	= <u>11,924,499.84</u>	= 16%
Efectivo y Equivalente de Efect. 2013	14,141,740.13	
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014</u>		
<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2015</u> -1*100	= <u>6,122,490.04</u>	= 49%
Efectivo y Equivalente de Efect. 2014	11,924,499.84	
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014</u>		
<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2016</u> -1*100	= <u>14,897,538.20</u>	= 143%
Efectivo y Equivalente de Efect. 2015	6,122,490.04	

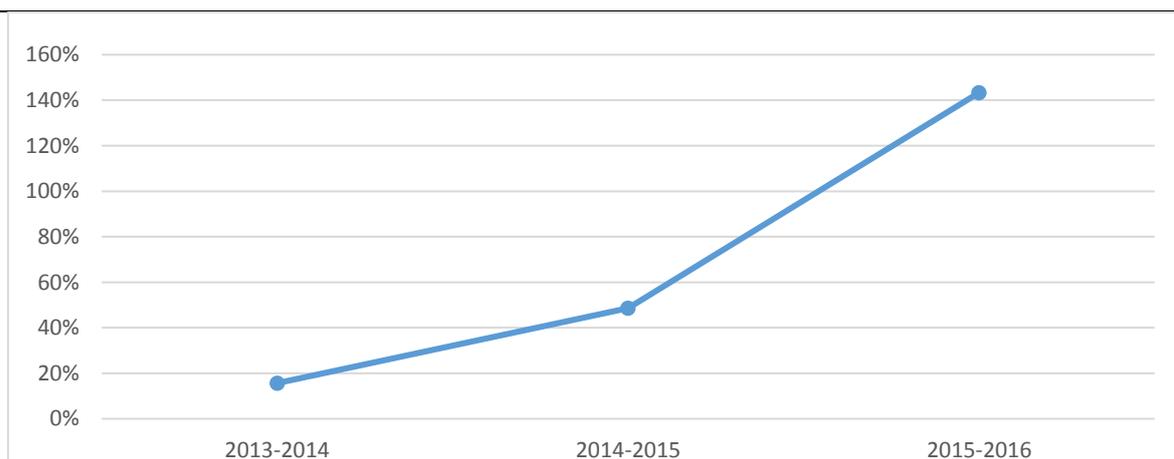


Figura 5. Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera - Efectivo y Equivalente de Efectivo 2013 – 2016.

En la tabla 7 y figura 5 indican que las variaciones corresponden a fondos mutuos con corto tiempo de vencimiento desde la fecha de la transacción. El financiamiento se incrementa debido a las inversiones en las empresas relacionadas en los proyectos hospitalarios.

Tabla 8.

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera - Total Pasivo Corriente del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014</u>	= $\frac{41,437,601.62}{36,050,007.39}$ =	15%
<u>Total Pasivo Corriente 2014</u> -1*100		
Total Pasivo Corriente 2013		
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014</u>	= $\frac{60,502,971.81}{41,437,601.62}$ =	46%
<u>Total Pasivo Corriente 2015</u> -1*100		
Total Pasivo Corriente 2014		
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014</u>	= $\frac{68,631,825.91}{60,502,971.81}$ =	13%
<u>Total Pasivo Corriente 2016</u> -1*100		
Total Pasivo Corriente 2015		

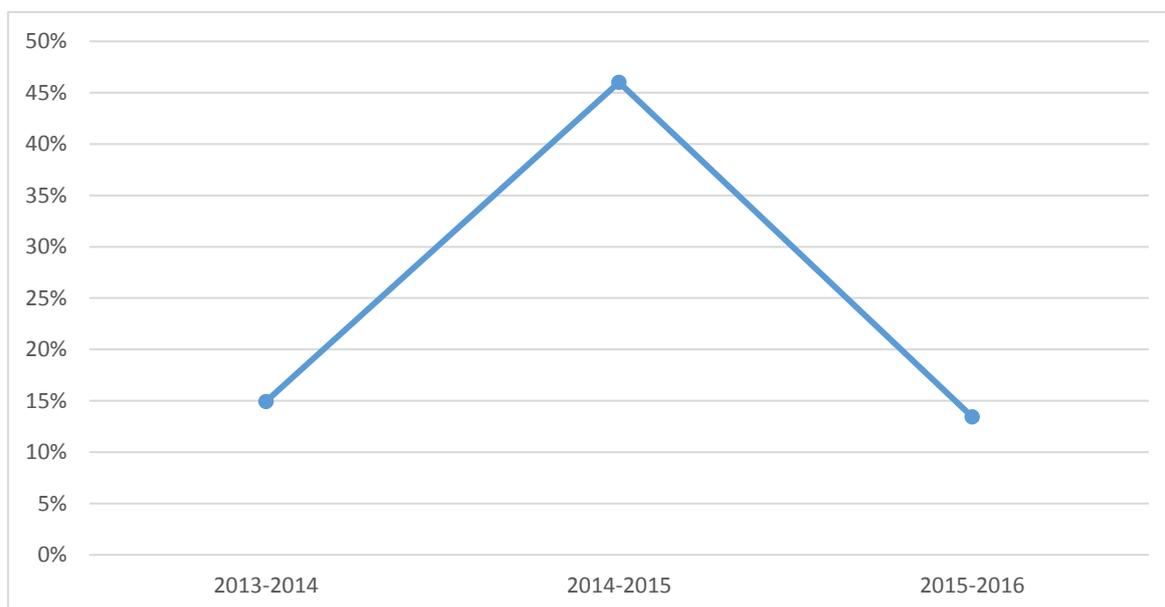


Figura 6. *Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera - Total Pasivo Corriente 2013 – 2016.*

En la tabla 8 y figura 6 indican que los períodos 2013 y 2014 se evidencian un incremento en efectivo debido emisiones de Papeles comerciales, en el 2015 y 2016 se realizan pagos a proveedores del exterior para el cumplimiento de los proyectos ganados en licitaciones.

Tabla 9.

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera - Total Activo Corriente del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2013</u>		
$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	= $\frac{55,194,209.52}{61,962,880.93}$ =	89%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2014</u>		
$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	= $\frac{27,121,176.71}{69,984,310.11}$ =	89%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2015</u>		
$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	= $\frac{72,736,546.49}{98,428,822.59}$ =	74%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2016</u>		
$\frac{\text{Total Activo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	= $\frac{90,926,747.74}{97,395,499.80}$ =	93%

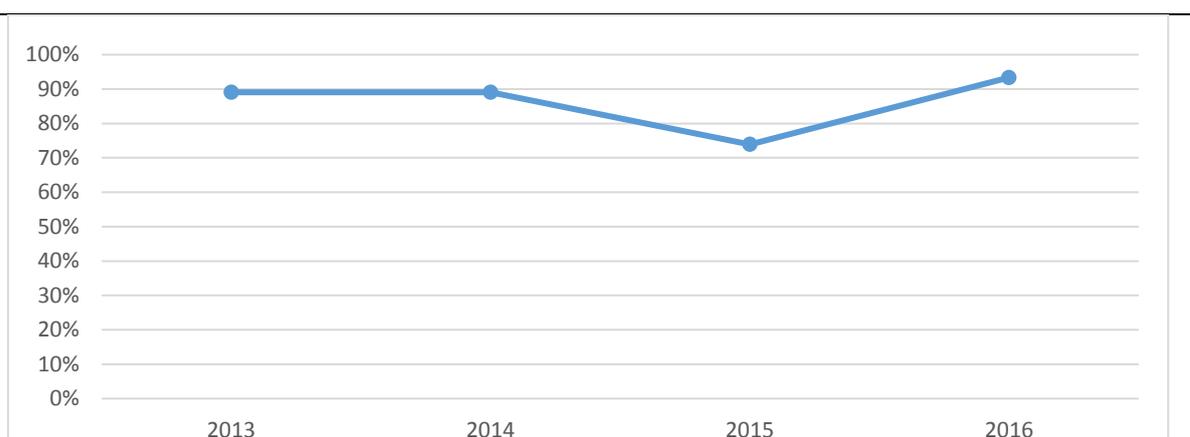


Figura 7. *Análisis Vertical Estado de Situación Financiera - Total Activo Corriente 2013 – 2016.*

En la tabla 9 y figura 7 indican que la compra de mercadería se incrementó en 2013 por el adelanto recibido de proyecto Ate, en 2014 se mantiene, en 2015 baja porque se usa el adelanto de Ate en invertir en relacionadas, el pasivo sube porque se revaloriza los inmuebles y en el 2016 se incrementa porque se recibe adelantos de proyecto Pasco y Bellavista, se compra mercadería y el pasivo se mantiene.

Tabla 10.

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera - Total Pasivo y Patrimonio Neto del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2013</u>		
<u>Total Patrimonio Neto</u>		
Total Pasivo y Patrimonio Neto	= $\frac{23,900,880.54}{61,962,880.93}$	= 39%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2014</u>		
<u>Total Patrimonio Neto</u>		
Total Pasivo y Patrimonio Neto	= $\frac{27,121,176.71}{69,984,310.11}$	= 39%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2015</u>		
<u>Total Patrimonio Neto</u>		
Total Pasivo y Patrimonio Neto	= $\frac{35,482,595.02}{98,428,822.59}$	= 36%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2016</u>		
<u>Total Patrimonio Neto</u>		
Total Pasivo y Patrimonio Neto	= $\frac{24,263,522.79}{97,395,500.39}$	= 25%

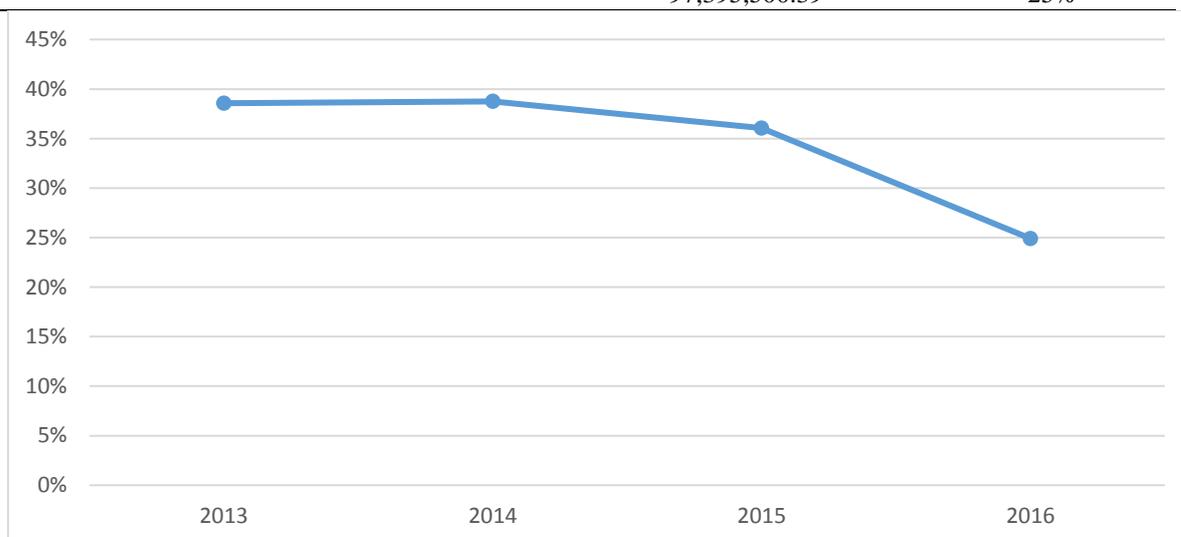


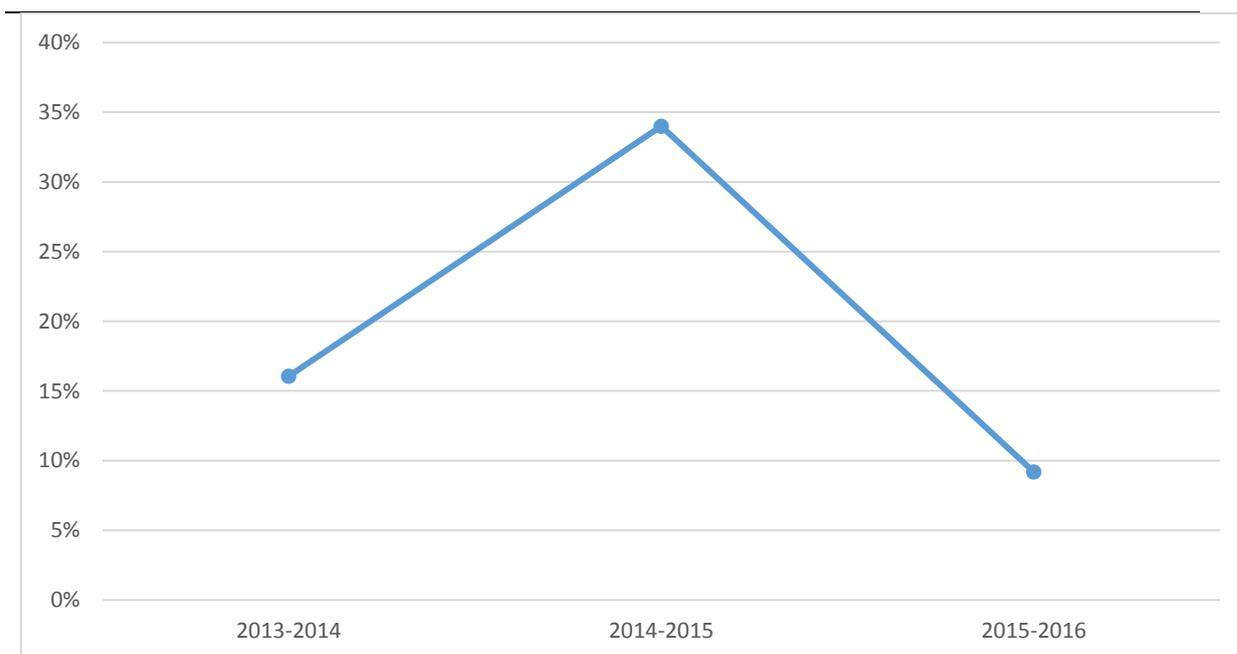
Figura 8. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera - Total Pasivo y Patrimonio Neto del 2013 – 2016.

En la tabla 10 y figura 8 indican que la variación del año 2013 con 39%, del año 2014 con el 39%, del año 2015 con el 36% y del año 2016 con el 25% se debe al incremento de compra de mercaderías, en los que se solicitó créditos a largo plazo.

Tabla 11.

Análisis Horizontal Estado de Resultados – Gastos Financieros del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2013</u>		
<u>Gastos Financieros 2014</u> -1*100	= <u>793,966.69</u>	= 16%
Gastos Financieros 2013	684,127.77	
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2014</u>		
<u>Gastos Financieros 2015</u> -1*100	= <u>1,063,943.37</u>	= 34%
Gastos Financieros 2014	793,966.69	
<u>ANÁLISIS HORIZONTAL 2015</u>		
<u>Gastos Financieros 2016</u> -1*100	= <u>1,161,711.72</u>	= 9%
Gastos Financieros 2015	1,063,943.37	

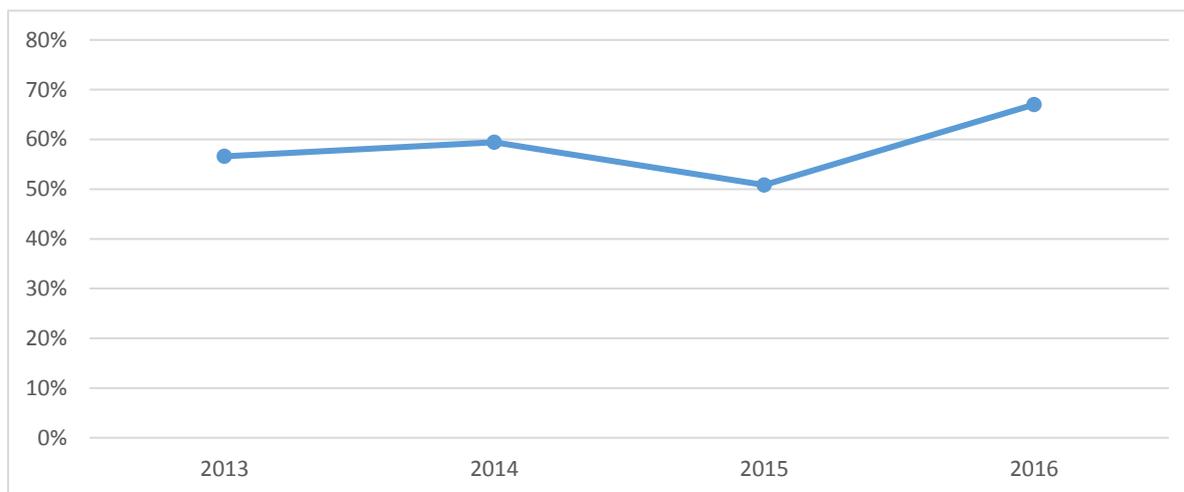
*Figura 9. Análisis Horizontal Estado de Resultados – Gastos Financieros del 2013 – 2016.*

En la tabla 11 y figura 9 indican que en gran medida el incremento de gastos financieros se debe a la emisión de cartas fianzas para las licitaciones con el estado, siendo los principales bancos de financiamiento BCP y Continental.

Tabla 12.

Análisis Vertical Estado de Resultados – Costo de Ventas del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2013</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{21,194,554.75}{37,453,965.36}$	= 57%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2014</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{19,383,948.79}{32,608,034.39}$	= 59%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2015</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{20,537,760.92}{40,405,426.02}$	= 51%
<u>ANÁLISIS VERTICAL 2016</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{20,651,819.33}{30,824,214.80}$	= 67%

Figura 10. *Análisis Vertical Estado de Resultados – Costo de Ventas del 2013 – 2016.*

En la tabla 12 y figura 10 indican que el Margen de entre costo y venta se ve influenciado a que las ventas han bajado sustancialmente en el 2016 con lo que el costo aún permanece alto, ya que no solo es costo de mercadería sino almacenaje, y todo lo que incurre la importación.

Tabla 13.

Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Bruto Sobre Ventas del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS 2013</u>		
<u>Utilidad Bruta x 100</u>	= <u>12,748.856.11</u> =	35%
Ventas	36,162,761.96	
<u>MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS 2014</u>		
<u>Utilidad Bruta x 100</u>	= <u>12,932,092.01</u> =	40%
Ventas	32,721,541.15	
<u>MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS 2015</u>		
<u>Utilidad Bruta x 100</u>	= <u>16,006,979.50</u> =	43%
Ventas	37,657,017.81	
		34%
<u>MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS 2016</u>	= <u>10,770,448.59</u> =	
<u>Utilidad Bruta x 100</u>		
Ventas	32,114,752.89	

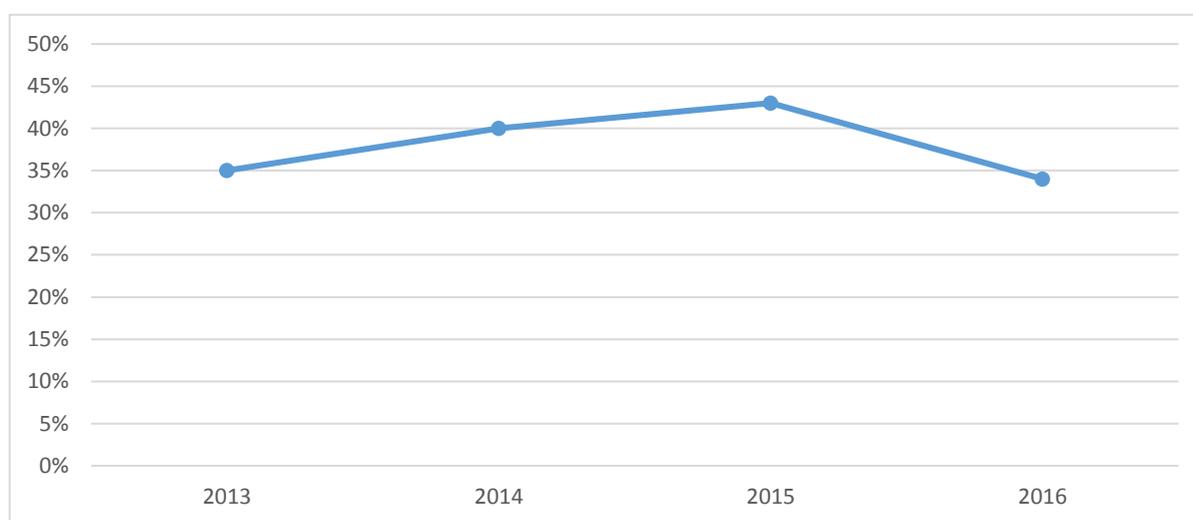


Figura 11. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Bruto Sobre Ventas del 2013 - 2016.

En la tabla 13 y figura 11 indican que la disminución de la utilidad bruta se debe principalmente a una mayor participación de las ventas en el sector privado – distribuidores y un plus en el descuento por utilizar el software ALTOKE LITE.

Tabla 14.

Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Operativo Sobre Ventas del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS 2013</u>		
<u>Utilidad Operativa x 100</u>	= <u>4,865,976.85</u>	= 13%
Ventas	36,162,761.96	
<u>MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS 2014</u>		
<u>Utilidad Operativa x 100</u>	= <u>2,330,035.40</u>	= 7%
Ventas	32,721,541.15	
<u>MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS 2015</u>		
<u>Utilidad Operativa x 100</u>	= <u>3,797,842.86</u>	= 10%
Ventas	37,657,017.81	
<u>MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS 2016</u>		
<u>Utilidad Operativa x 100</u>	= <u>2,051,497.25</u>	= 6%
Ventas	32,114,752.89	

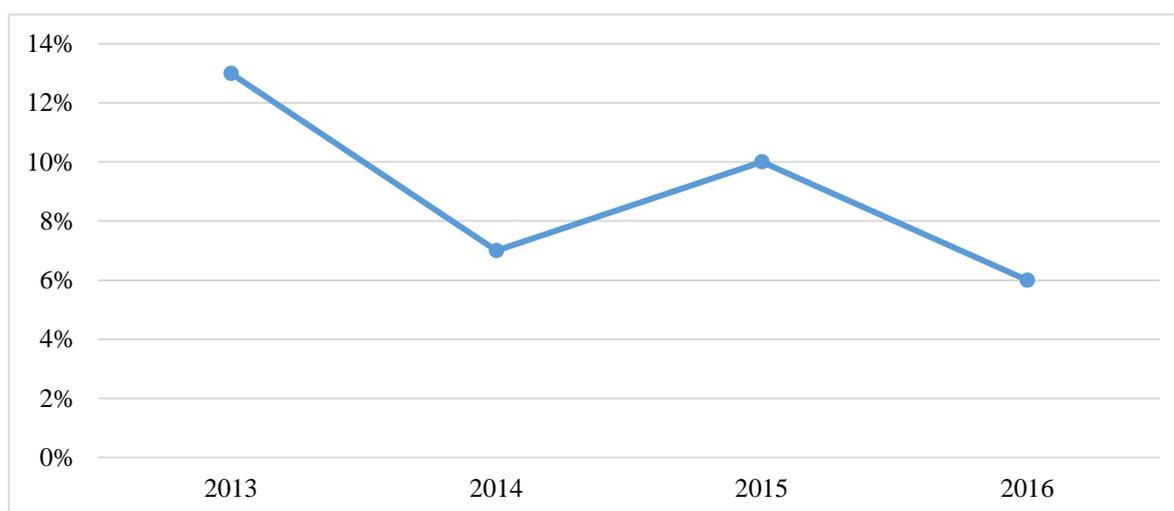


Figura 12. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Operativo Sobre Ventas del 2013 - 2016.

En la tabla 14 y figura 12 indican la variación de los años 2013 con 13%, año 2014 con 7%, año 2015 con 10% y el año 2016 con 6% lo que indica un incremento de los costos operativos y la disminución en las ventas en el sector privado.

Tabla 15.

Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Neto Sobre Ventas del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2013</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta x 100}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{2,732,356.89}{36,162,761.96}$ =	8%
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2014</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta x 100}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{1,744,274.07}{32,721,541.15}$ =	5%
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2015</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta x 100}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{2,323,287.21}{37,657,017.81}$ =	6%
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2016</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta x 100}}{\text{Ventas}}$	= $\frac{1,609,973.83}{32,114,752.89}$ =	5%

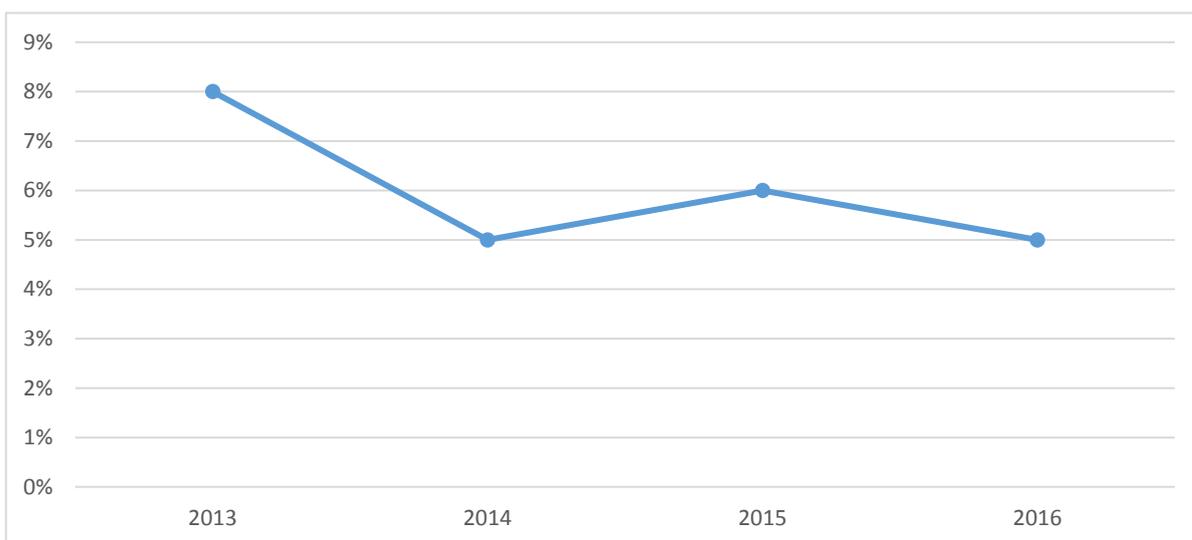


Figura 13. Análisis Ratio de Rentabilidad – Margen Neto Sobre Ventas del 2013 - 2016.

En la tabla 15 y figura 13 indican una variación de los años 2013 con 8%, 2014 con 5%, 2015 con 6%, 2016 con 5% incremento en los costos de venta y en los gastos de distribución, las ventas en el sector privado disminuyeron.

Tabla 16.

Análisis Ratio de Rentabilidad – Rentabilidad Sobre la Inversión (ROA) del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2013</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	= $\frac{2,732,356.89}{61,962,880.93}$	= 4%
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2014</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	= $\frac{1,744,274.07}{69,984,310.11}$	= 2%
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2015</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	= $\frac{2,323,287.21}{98,428,822.59}$	= 2%
<u>MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2016</u>		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	= $\frac{1,609,973.83}{97,395,499.80}$	= 1%

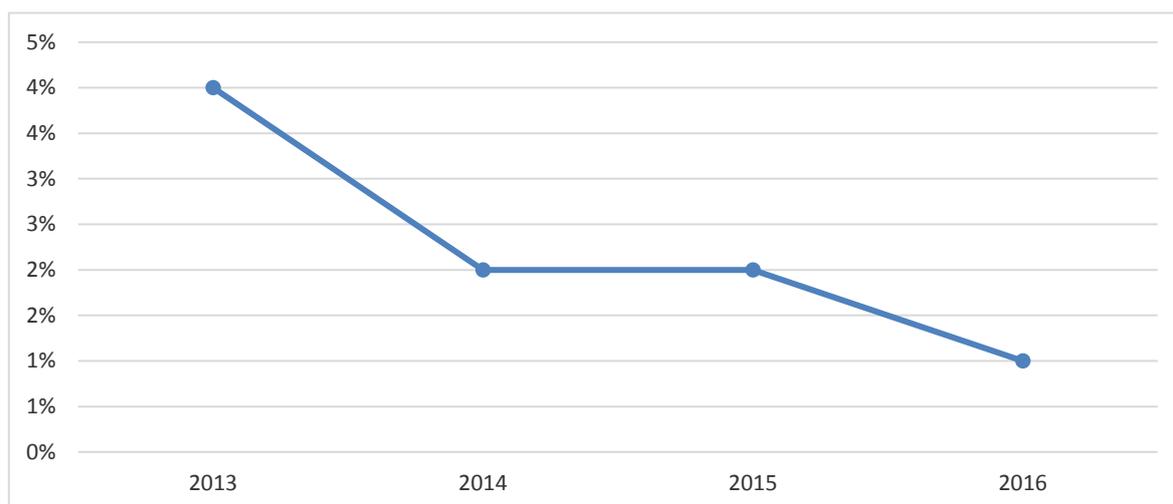


Figura 14. Análisis Ratio de Rentabilidad – Rentabilidad Sobre la Inversión (ROA) del 2013 - 2016.

En la tabla 16 y figura 14 indican que la rentabilidad se ha mantenido en los últimos años, con excepción del 2016 en el que se evidencia una caída de la rentabilidad a causa del estancamiento de licitaciones con el estado.

Tabla 17.

Análisis Ratio de Gestión – Período Promedio de Inventarios del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>PERÍODO PROMEDIO DE INVENTARIOS 2013</u>		
$\frac{\text{Existencias x 360}}{\text{Costo de Ventas}}$	= $\frac{8,132,824,821.60}{21,194,554.75}$	384%
<u>PERÍODO PROMEDIO DE INVENTARIOS 2014</u>		
$\frac{\text{Existencias x 360}}{\text{Costo de Ventas}}$	= $\frac{9,463,920,573.60}{19,383,948.79}$	488%
<u>PERÍODO PROMEDIO DE INVENTARIOS 2015</u>		
$\frac{\text{Existencias x 360}}{\text{Costo de Ventas}}$	= $\frac{8,823,246,991.20}{20,537,760.92}$	430%
<u>PERÍODO PROMEDIO DE INVENTARIOS 2016</u>		
$\frac{\text{Existencias x 360}}{\text{Costo de Ventas}}$	= $\frac{13,403,008,638.00}{20,651,819.33}$	649%

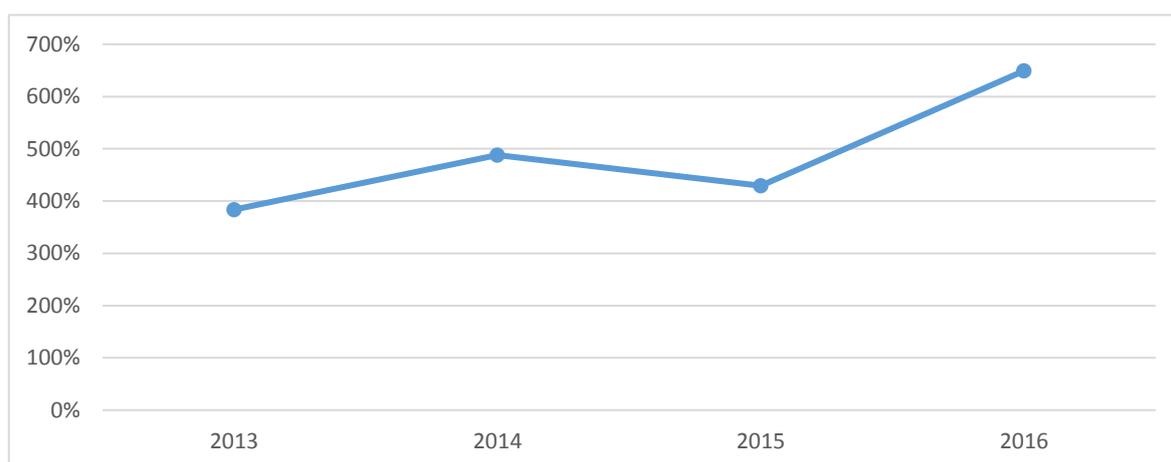


Figura 15. Análisis Ratio de Gestión – Período Promedio de Inventarios del 2013 - 2016.

En la tabla 17 y figura 15 indican una variación de los años 2013 con 384%, 2014 con 488%, 2015 con 430%, 2016 con 649% el costo de las existencias se determina utilizando el método de promedio ponderado.

Tabla 18.

Análisis Ratio de Gestión – Rotación de Inventarios del 2013 al 2016.

ANÁLISIS DOCUMENTAL	FÓRMULA	Variación %
<u>ROTACIÓN DE INVENTARIOS 2013</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$	= $\frac{21,194,554.75}{22,591,180.06}$	94%
<u>ROTACIÓN DE INVENTARIOS 2014</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$	= $\frac{19,383,948.79}{26,288,668.26}$	74%
<u>ROTACIÓN DE INVENTARIOS 2015</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$	= $\frac{20,537,760.92}{24,509,019.42}$	84%
<u>ROTACIÓN DE INVENTARIOS 2016</u>		
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$	= $\frac{20,651,819.33}{37,230,579.55}$	55%

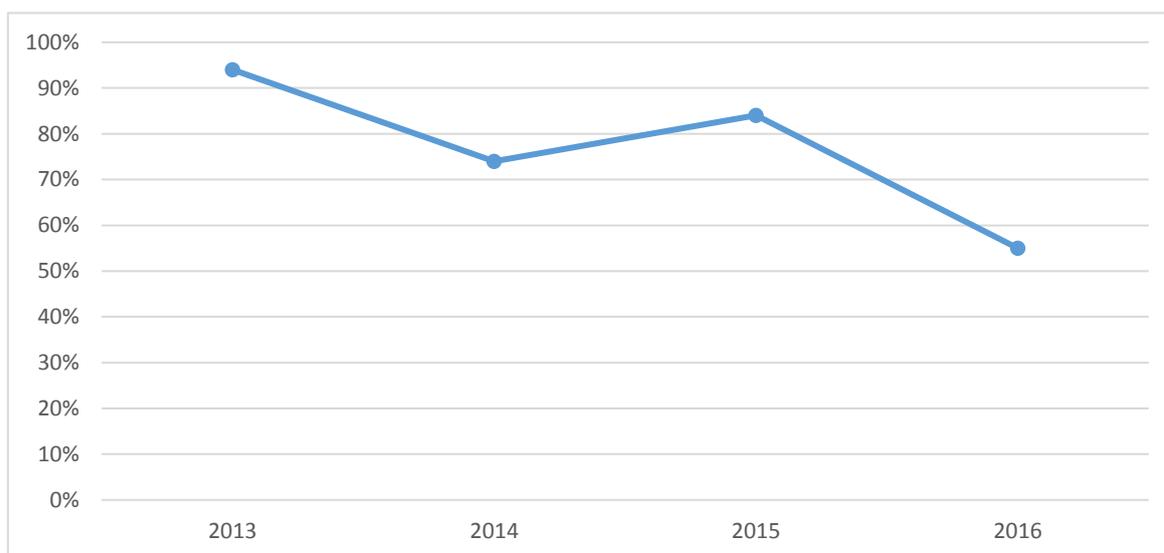


Figura 16. Análisis Ratio de Gestión – Rotación de Inventarios del 2013 - 2016.

En la tabla 18 y figura 16 indican que el período de circularización de los inventarios es el principal factor para determinar si nuestros productos tienen la rotabilidad deseada, desde el 2013 al 2016 debido a los proyectos se tiene una alta rotabilidad ya que se deben de cumplir con las valorizaciones y entregas programadas.

4.2 Diagnóstico cualitativo

Cuadro 1. Diagnóstico cualitativo.

Preguntas de la entrevista	Sujeto 1 Contador	Sujeto 2 Asistente Contable	Sujeto 3 Analista de Finanzas	Codificación	Categoría Emergente	Conclusiones aproximativas
¿Por qué motivo ha disminuido el efectivo y equivalente de efectivo?	En los períodos 2013 y 2014 se incrementa debido a que la empresa empieza a emitir papeles comerciales en la SMV -Mercado Alternativo de Valores debido a que tenía que cubrir gastos por que se habían ganado proyectos de equipamiento ATE, Andahuaylas y Pasco; dicho financiamiento tenía una tasa del 5% anual. En el 2015 se empiezan a realizar pagos fuertes al exterior y para el 2016 se inicia 3 emisiones de papeles comerciales para poder cubrir y cerrar el proyecto	En el período 2014 se evidencia un incremento en efectivo debido a la emisiones de Papeles comerciales, en el 2016 se realizan pagos a proveedores del exterior para el cumplimiento de los proyectos ganados en licitaciones.	Disminuye para el 2014 por los adelantos recibidos del proyecto por las inversiones en empresas relacionadas Para el 2015 disminuye porque se sigue invirtiendo en relacionadas y porque se empieza a comprar para el proyecto Ate con los	C1: Financiamiento C2: Inversión	Financiamiento e Inversión	El financiamiento se incrementa debido a las inversiones en las empresas relacionadas en los proyectos hospitalarios.

	de Ate que ascendía a S/ 28 MMLL		adelantos recibidos Para el 2016 se incrementa por los adelantos recibidos del proyecto Bellavista, Pasco y pagos por las valorizaciones de proyecto Ate y Pasco.			
¿Por qué incrementa la compra de mercadería?	Desde el 2013 al 2015 el incremento es en mercadería para cubrir proyectos y todavía no es trasladada al cliente final en el 2016 dicho rubro mercadería se incrementa y por consiguiente las cuentas por pagar (proveedores del exterior).	El aumento del Activo corriente es debido al aumento de compra de mercadería para los proyectos , en el caso del pasivo sigue la misma tendencia ya que se adquieren obligaciones con los proveedores.	En 2013 aumenta por el adelanto recibido de proyecto Ate En 2014 se mantiene. En 2015 baja porque se usa el adelanto del proyecto Ate en invertir en relacionadas, el pasivo sube porque se	C3: compra mercadería C4: Proyectos hospitalarios		El incremento en la compra de mercaderías es debido a la demanda en proyectos hospitalarios y el incremento de las cuentas por pagar a los proveedores del exterior.

			<p>revaloriza los inmuebles.</p> <p>En 2016 se incrementa porque se recibe adelantos de proyecto Pasco, Bellavista y se compra mercadería y el pasivo se mantiene.</p>			
<p>¿A qué se debe el aumento de los gastos financieros?</p>	<p>Los Gastos financieros han sido compartidos entre la emisión de cartas fianzas por temas del mismo proyecto nuevos INEN/ Minsa; dichas cartas fianza se financiaron con el Banco Continental y BCP</p>	<p>En gran medida estos gastos financieros se deben a la emisión de cartas fianzas para las licitaciones con el estado, siendo nuestros principales bancos BCP y Continental.</p>	<p>Se incrementan en todos los años porque se busca mayor financiamiento tanto para proyectos hospitalarios y para nuevas inversiones en relacionadas.</p>	<p>C5:</p> <p>Gastos financieros</p>		<p>Los gastos financieros han permitido la emisión de cartas fianza para las licitaciones con el estado, proyectos hospitalarios e inversiones en relacionadas.</p>

<p>¿Por qué ha subido el margen entre costo y venta?</p>	<p>Dicho Margen se ve influenciado a que las ventas han bajado sustancialmente en el 2016 con lo que el costo aún permanece en alto ya que no solo es costo de mercadería sino almacenaje, y todo lo que incurre.</p>	<p>Debido a la baja de ventas por los acontecimientos en el país es que se ha disminuido la venta y esto incurre en mayores costos en almacenamiento de depósitos aduaneros entre otros costos.</p>	<p>Por la subida del tipo de cambio, por mayor descuento a distribuidores, aumento del costo de algunos equipos.</p>	<p>C6: Bajas ventas</p> <p>C7: Depósito Aduanero</p>	<p>Depósito Aduanero</p>	<p>El costo de ventas se ve incremento debido a mayores costos de almacenamiento por depósitos aduaneros de mercadería proyectos hospitalarios y por la disminución en las ventas.</p>
<p>¿Qué factores han incidido en la rentabilidad de la empresa?</p>	<p>El margen Bruto se ha mantenido entre los años 2013 a 2016 debido a que las ventas han tratado de mantenerse excepto el 2016 que sufrió una caída. Los mismo ocurre con el margen operativo sobre ventas y Margen neto de ventas</p>	<p>En líneas generales el margen bruto se ha mantenido en estos años del 2013. Al 2015, la excepción se refleja en el 2016 ya que por coyuntura del país se han visto estancadas las licitaciones con el Estado y por ende las ventas para el sector económico al</p>	<p>Por la subida del tipo de cambio, por mayor descuento a distribuidores, aumento de precio de algunos equipos, gastos por proyectos hospitalarios, ingreso de nuevas marcas.</p>	<p>C8: Caída 2016</p> <p>C9: Licitaciones</p>	<p>Proyectos Hospitalarios</p>	<p>La rentabilidad se ha mantenido en los últimos años, con excepción del 2016 en el que se evidencia una caída de la rentabilidad a causa del estancamiento de licitaciones con el estado.</p>

		que pertenecemos.				
¿Cómo identifica el margen de utilidad obtenido por las ventas realizadas?	Este indicador financiero nos mide la utilidad neta frente a todo el activo, es decir como se refleja la utilidad con la que cuenta la empresa.	Este indicador nos permite analizar y tener una perspectiva más real sobre las ganancias que obtiene la empresa y si este representa de forma optimista ante lo que posee la empresa.	Es la ganancia neta que tiene la empresa en relación a las ventas totales.	C9: utilidad		El margen de utilidad obtenido por las ventas realizadas es identificado como indicador que permite a la entidad tener una visión de lo que posee.

<p>¿Qué factores intervienen en la variación de inventarios?</p>	<p>El período promedio de inventarios se mantiene en el 2013 a 2015 debido a que esos años las compras para afrontar proyectos fueron algo renuentes en el 2016 se ha realizado la mayor parte del proyecto Ate por lo que nuestros inventarios están muy nutridos para poder entregar el proyecto Ate .</p>	<p>El período de circularización de los inventarios es el principal factor para determinar si nuestros productos tienen la rotabilidad deseada, en el caso del 2016 debido a los proyectos se tiene una alta rotabilidad ya que se deben de cumplir con las valorizaciones y entregas programadas.</p>	<p>Inciden la mercadería de proyectos hospitalarios que permanece hasta que se culmine la entrega y capacitación (NIIF 15), que en promedio dura 3 años.</p>	<p>C10: Inventarios</p>	<p>La variación de inventarios se vio influenciada por las compras renuentes de mercadería para proyectos hospitalarios.</p>
---	---	---	---	---	--

4.3 Triangulación de datos: Diagnóstico final

Después de realizar los estudios de campo para la tesis sobre el sistema de costeo de importación y el margen de contribución que los involucran en las empresas importadoras de equipos médicos se obtuvieron respuesta sobre el conocimiento de los trabajadores que laboran en las áreas de contabilidad y finanzas de dichas empresas.

El financiamiento se incrementa debido a las inversiones en las empresas relacionadas en los proyectos hospitalarios y la perspectiva de recuperación de inversión en equipamiento médico. No obstante, del efecto producido por la circunstancia nacional e internacional, las congruencias de financiación en dicho grupo se ubican implícitamente y se reflejaran acorde a la economía recobre su rumbo. Se tiene la expectativa de la creación de más sociedades de inversión y tratos en el sector público y privado, y principalmente la realización de los proyectos hospitalarios.

El incremento en la compra de mercaderías es debido a la demanda en proyectos hospitalarios y el incremento de las cuentas por pagar a los proveedores del exterior debido a la permanente reestructuración de su registro de proveedores y marcas en las que tiene presencia como representante en el Perú, la empresa importadora fue nombrada distribuidora de Philips Healthcare en el Perú de junio del 2015 a marzo del 2016 y de esa manera sumo una evento para la marca en la gama de equipos, dirigido por Olympus y distintas marcas del exterior.

Los gastos financieros han permitido la emisión de cartas fianza para las licitaciones con el estado, proyectos hospitalarios e inversiones en relacionadas. El periodo de distribución de

sus equipos se ejecutaba en un tiempo límite de seis meses hasta el 2012, el cual garantiza desde la orden de compra hasta la instalación de los equipos en el establecimiento, a comienzos del 2013 la importadora realizó su ingreso a licitaciones a través planes considerables como subcontratistas, de manera que le produce mayor beneficio como proveedor. Este reciente desarrollo atiende una persistencia de 2 años a más, ya que sugiere la adjudicación de hospitales con llave en mano, esto quiere decir que abarca la construcción, acabos y la instalación de los equipos médicos

El costo de ventas se ve incremento debido a mayores costos de almacenamiento por depósitos aduaneros de mercadería proyectos hospitalarios y por la disminución en las ventas, permanecen vinculados a costos de almacén, dirección, estimaciones por servicio técnico y a la creación de la fragmentación de venta que distribuye la marca Olympus. Se tiene la expectativa que para el próximo periodo se representen en los estados financieros de la importadora de equipos médicos. Finalmente, el incremento de los costos se debe a la reorganización de las áreas de almacén y dirección, que terminaron siendo inspeccionadas por la Gerencia de Operaciones. Lo que asegura el progreso de la entidad y a los proyectos hospitalarios en los que ha intervenido, ya que la duración de dichos procesos es de un periodo de 2 a 3 años en los cuales se ve el aumento del almacenaje por retrasos para finalizar la construcción de hospitales al poseer un acuerdo de equipamiento completo, la empresa debe permanecer hasta que la realización esté culminada para lograr cambiar, establecer y preparar en el uso de los equipos médicos. El tiempo establecido de culminación se extendió de diciembre 2015 a noviembre 2016. Concerniente al Hospital de Ate, la empresa contratista ha requerido su prolongación oportunamente a que se tienen

que producir avances en la infraestructura vinculada a contingencias en el documento especialista.

La rentabilidad se ha mantenido en los últimos años, con excepción del 2016 en el que se evidencia una caída de la rentabilidad a causa del estancamiento de licitaciones con el estado, se debe a que los anticipos por proyectos hospitalarios no se permiten considerar como rentabilidad necesariamente por las demoras en los proyectos hospitalarios. Se estima que no se presenten alteraciones importantes exigidas por los nuevos alargamientos de tiempo en la entrega de los planes en el sector salud.

El margen de utilidad obtenido por las ventas realizadas es identificado como indicador que permite a la entidad tener una visión de lo que posee, se mantuvo en negativo a causa de la disminución del nivel de ventas y al aumento de gastos operativos, pero se mostraron ingresos variados que contribuyeron a obtener una utilidad neta positiva. Estas ganancias diversas garantizan a la venta de activos fijos y a servicios de construcción, que está vinculado a la culminación de una reforma en el sector privado con el propósito de ampliar su competencia de contratación con el Estado. La utilidad operativa negativa muestra las ventas por proyectos hospitalarios que todavía no son seguras por razones premiosas en el Estado, ya que esas ventas se encuentran anotadas en la cuenta de adelantos y se desea que se revelen en los posteriores meses, requerido a que el periodo que tardan en evidenciar en los estados financieros es alrededor de 2 o 3 meses.

La variación de inventarios se vio influenciada por las compras renuentes de mercadería para recientes planes hospitalarios debido a la capacidad de contratación que tiene la

importadora de equipos médicos con el Estado, la empresa trabaja fuertemente para que la capacidad de contratación se incremente por medio del cumplimiento de resultados en el sector privado, con lo que se manifestaría que la entidad elevara el nivel de contratación con el Estado. En ese sentido, se necesita de mayor requerimiento de compra de mercadería para cumplir con las licitaciones actuales.

CAPITULO V

PROPUESTA DE LA INVESTIGACION

**“Planeamiento de costos en la Importación de Equipos
Médicos”**

5.1 Fundamentos de la propuesta

La propuesta denominada Planeamiento de costos en la importación de equipos médicos se desarrolló debido a que actualmente no existen planeamientos ordenados de costos en las importaciones de equipos médicos que ayuden a viabilizar los procedimientos aduaneros.

Las importaciones de equipos médicos, involucran concluir con una secuencia de formalidades como son la documentación que detalla las mercancías adquiridas, además de incluir el detalle de los mismo y que la DAM es el principal documento de base de cálculo para los tributos a los que estarán afectos en el proceso de nacionalización de los productos en el territorio peruano y los costos incurridos en almacenaje de depósito aduanero.

Tomando en cuenta los objetivos del presente estudio donde se han detectado que los costos de importación de equipos médicos necesitan de mucho énfasis y sobre todo conocimiento de importación en régimen de depósito aduanero para proyectos hospitalarios de forma que se evite cometer errores en la determinación del costo y lograr importar la mercancía sin mayores sobrecostos.

Para establecer la propuesta se realizó un estudio sobre el plan de costos que se sigue en la empresa y que sobre todo permite medir el conocimiento sobre la rentabilidad y toda la documentación que involucra el nacionalizar mercancías, en especial los equipos o instrumental médicos que necesitan cumplir con documentos de control que acrediten el correcto funcionamiento, por ello se realizó el trabajo de campo a través de técnicas de obtención de información como son, ficha de información, análisis financieros, así como la

opinión de expertos a través de las entrevistas que permitió tener una visión más amplia sobre los costos de importación.

El planeamiento de costos de importación de equipos médicos en su desarrollo involucrará una serie de inducciones a los empleados del área de contabilidad de la entidad, para que se rijan a través de este sistema de tal forma que no se pueda obviar ningún procedimiento que genere errores de costo unitario y sobre todo el no pagar mayores costos de los que estas importaciones ya tienen, esto se traducirá en menores costos de las mercancías importadas permitiendo que el margen de ganancias por esta actividad sea mayor.

5.2 Objetivos de la propuesta

La propuesta tiene como objetivo proponer un plan de costos para incrementar el margen de contribución en una empresa importadora de equipos médicos, y para ello se debe tomar como referencia lo siguiente: (Planificar)

Elaborar un cronograma con las actividades para realizar la implementación del módulo de costos de importación de depósito aduanero en el software contable ERP OSIS. (Hacer)

Controlar los niveles de rentabilidad obtenidos según la implementación del plan de costos para incrementar el margen de contribución. (Verificar)

Reducir los costos erróneos de importación de depósito aduanero en un 5%, llevando de esa manera acuerdos con los proveedores actuales y buscando nuevas alternativas de menor costo. (Actuar)

5.3 Problema

La evaluación final de los resultados obtenidos de las entrevistas hechas a personas de las áreas de Contabilidad y Finanzas se ha determinado la importancia del financiamiento debido a las inversiones equipos médicos para los proyectos hospitalarios, los que deben de contar con registro sanitario ya que este registro es como la partida de nacimiento de las mercancías que permiten poder respaldar su calidad y eficiencia y solo con ello es posible comercializarlo dentro del territorio peruano. También se considera a la ALADI Asociación Latinoamericana de Integración y la CAN Comunidad Andina organismos que buscan mejorar el libre comercio entre sus países miembros a través del control de los aranceles.

El costo de ventas se ve incrementado debido a mayores costos de almacenamiento por depósitos aduaneros de mercadería para proyectos hospitalarios, están en este régimen mientras se gestiona su despacho y quedan en función de las supremacías aduaneras, de otras subordinaciones públicas o de sujetos privados, que son los finales de almacenamiento y depósitos aduaneros autorizados y por la disminución en las ventas por la coyuntura actual del país en la que no se ha tenido las ventas esperados con el principal cliente que es el estado.

Para importar equipos médicos se debe de elegir un INCOTERMS que según los expertos indican que lo más adecuado es el EXWORD ya que se utiliza para importar equipos de alta gama usados en los proyectos hospitalarios, lo que permite reducir riesgos en el trayecto, ya que el importador se encarga del seguro, flete, transporte interno, almacenaje

de mercadería destinada a proyectos hospitalarios que se encuentra en depósito aduanero , que garantice la llegada de la mercadería en condiciones óptimas.

La rentabilidad se ha mantenido en los últimos años, con excepción del 2016 en el que se evidencia una caída de la rentabilidad a causa del estancamiento de licitaciones con el estado, ya que la restauración económica se tardaría si se diera un retraso en la realización de proyectos de inversión del sector público y privado.

5.4 Justificación

La propuesta busca mejorar el planeamiento de costos de importación para reducir los costos en exceso que se genera por imprevistos en los errores de costo de venta; gran parte de estos costos adicionales tienen relación directa con los costos de almacenaje y el régimen de depósito aduanero que se utiliza para importar equipos médicos, muchos de los obstáculos también tienen que ver con los permisos que debe cumplir para que estos productos puedan comercializarse dentro del territorio peruano.

5.5 Resultados esperados

Se espera reducir en un 5% el sobre costo en las importaciones de equipos médicos en el 2017, y que cada trimestre se consiga reducir al menos un 1% de este tipo de casos.

Con este menor costo se busca tener mayores ganancias, los cuales se deben reflejar en los estados financieros de cada período.

5.6 Plan de Actividades

Actividad	Tarea	Responsable	Cronograma
Programa del planeamiento de costos de importación que deben seguir para poder evitar sobre costos en almacenamiento por depósitos aduaneros y establecerlo para el personal nuevo que ingrese a dicha área.	Elaboración del planeamiento de costos de importación de equipos médicos.	Personal: Contador Área de Contabilidad	19 Septiembre 2017 25 Septiembre 2017 5 Octubre 2017
Implementación del módulo costos de importación de depósito aduanero del software contable ERP OSIS	Contratar a un ingeniero de sistemas externo, para que diseñe el módulo de costos de importación en el Software contable usado OSIS.	Contador Ingeniero de Sistemas	5 Octubre 2017
Controlar los niveles de rentabilidad obtenidos según la implementación del plan de costos para incrementar el margen de contribución.	Contratar un analista de costos. Realizar una medición de los costos extras que generen las importaciones. Usar indicadores de rentabilidad, como los ratios financieros. Evaluación de los indicadores. Determinación del punto de equilibrio.	Contador Analista de Costos	15 Octubre
Reducir los costos erróneos de importación de depósito aduanero en un 5%, llevando de esa manera acuerdos con los proveedores actuales y buscando nuevas alternativas de menor costo.	Evaluación de costos incurridos en proyectos hospitalarios y almacenaje de los mismos. Revisión de los casos que demandaron estos sobre costos.	Directorio Contador Jefe de Importaciones	20 Noviembre 2017

Cuadro 2. Plan de actividades: Elaboración propia.

5.1 Presupuesto

Tabla 19.

Presupuesto de la Propuesta

Propuesta	Cantidad	Valor Unitario Soles	Total Soles
Elaboración de Planeamiento:			
Ingeniero de Sistemas	1	5,000.00	5,000.00
Personal Contable	1	5,000.00	5,000.00
Impresión de Material informativo	10	25.00	250.00
Analista de costos	1	4,000.00	4,000.00
Medición de Costos:			
Licencia de Software	1	5,000.00	5,000.00
Módulo de costos depósito aduanero en el software contable	1	5,000.00	5,000.00
Total de Gastos			S/. 24,250.00

5.2 Diagrama de Gantt

Tarea	Duración	Octubre					Noviembre										Diciembre										
		22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Elaboración de la Guía	4 días	X	X	X	X																						
Impresión de guías	1 día					X																					
Programa de inducción:																											
Elaboración de folletos	1 día						X																				
Impresión de folletos	1 día							X																			
Charlas de inducción	6 días								X	X	X	X	X	X	X	X											
Coffe break	6 días								X	X	X	X	X	X	X	X											
Medición de Costos:																											
Evaluación de los indicadores	2 días														X												X
Revisión de los casos	2 días																				X	X					

Cuadro 3. Diagrama de Gantt

5.3 Flujo de Caja

Escenario Optimista

Tabla 20.

Flujo de caja en el escenario optimista

	FLUJO DE OPERACIONES				
	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS					
Ingresos ventas importadas	35'447,847	40'765,024	46'879,778	53'911,745	61'998,506
Otros ingresos	1'368,528	1'573,807	1'809,878	2'081,359	2'393,563
Total Ingresos	36'816,375	32'338,831	48'689,656	55'993,104	64'392,070
EGRESOS					
Gastos de administración	4'330,115	4'979,632	5'726,576	6'585,563	7'573,397
Gastos de ventas	5'257,176	6'045,752	6'952,615	7'995,507	9'194,833
Gastos operativos	5'157,948	5'931,640	6'821,386	7'844,594	9'021,283
Gastos financieros	1'335,969	1'536,364	1'766,819	2'031,842	2'336,618
Impuesto a la renta	463,195	532,674	612,575	704,461	810,130
Total Egresos	40'293,993	46'338,092	53'288,806	61'282,127	70'474,446
Flujo de Operaciones	3'477,618	3'999,261	4'599,150	5'289,023	6'082,376

Escenario Regular

Tabla 21.

Flujo de caja en el escenario regular

	FLUJO DE OPERACIONES				
	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS					
Ingresos ventas importadas	33'906,637	37'297,300	41'027,030	45'129,733	49'642,706
Otros ingresos	1'309,026	1'439,929	1'583,922	1'742,314	1'916,546
Total Ingresos	35'215,663	38'737,229	42'610,952	46'872,047	51'559,252
EGRESOS					
Costo de ventas importadas	22'717,001	24'988,701	27'487,571	30'236,328	33'259,961
Gastos de administración	4'141,849	4'556,034	5'011,637	5'512,801	6'064,081
Gastos de ventas	5'028,603	5'531,463	6'084,609	6'693,070	7'362,377
Gastos operativos	4'933,689	5'427,058	5'969,764	6'566,740	7'223,414
Gastos financieros	1'277,883	1'405,672	1'546,239	1'700,863	1870,949
Impuesto a la renta	443,056	487,361	536,098	589,707	648,678
Total Egresos	38'542,081	42'396,289	46'635,917	51'299,509	56'429,460
Flujo de Operaciones	3'769,473	4'146,421	4'561,063	5'017,169	5'518,886

Escenario Pesimista

Tabla 22.

Flujo de caja en el escenario pesimista

	FLUJO DE OPERACIONES				
	2018	2019	2020	2021	2022
INGRESOS					
Ingresos ventas importadas	32'673,668	34'634,088	36'712,133	38'914,861	41'249,753
Otros ingresos	1'261,425	1'337,111	1'417,338	1'502,378	1'592,521
Total Ingresos	33'935,093	35'971,199	38'129,471	40'417,239	42'842,274
EGRESOS					
Costo de ventas importadas	21'890,928	23'204,384	24'596,647	2'6072,446	27'636,792
Gastos de administración	3'991,236	4'230,710	4'484,553	4'753,626	5'038,844
Gastos de ventas	4'845,744	5'136,489	5'444,678	5'771,359	6'117,641
Gastos operativos	4'754,282	5'039,539	5'341,912	5'662,426	6'002,172
Gastos financieros	1'231,415	1'305,300	1'383,618	1'466,635	1'554,633
Impuesto a la renta	426,945	452,561	479,715	508,498	539,008
TOTAL EGRESOS	37'140,550	39'368,983	41'731,122	44'234,990	46'889,089
Flujo de Operaciones	3'632,402	3'850,346	4'081,366	4'326,248	4'585,823

5.9 Viabilidad económica de la propuesta

Tabla 23

Viabilidad económica de la propuesta en tres escenarios de flujo de caja

	Óptimo	Probable	Pesimista
VAN	S/.15,934,107	S/.15,917,797	S/.15,901,974

En la tabla se evidencia la viabilidad de la propuesta que se sustenta con el indicador Valor Actual Neto (VAN) que resultan en los 3 escenarios un índice de rentabilidad que permite el tratamiento del planeamiento de Costos de Importación de equipos médicos y el que estos generan un crecimiento en las ganancias de la empresa.

5.10 Validación de la propuesta

La propuesta ha sido corroborada por 2 profesionales, siendo el primero el CPC Juan Trigueros La Rosa Contador de la empresa importadora de equipos médicos y el Dr. Edwin Vásquez Mora experto en Contabilidad y Auditoría.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

6.1 Discusión

La presente tesis titulada Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución en una empresa importadora de equipos médicos en Lima, 2017 ha alcanzado acabar correctamente el desarrollo de indagación y el planteamiento de solución al problema que mostraba la unidad de negocio importadora de equipos médicos, que necesitaba una solución para poder afrontar los errores que se cometían en el costo de los equipos hospitalarios en régimen de depósito aduanero, por lo que la propuesta que se planteo fue la de un planeamiento de sistema de costeo de importación que se impartirá en el área de contabilidad.

Se debe considerar que de acuerdo se consiga terminar el abastecimiento de los proyectos hospitalarios los gastos financieros permitirán la emisión de cartas fianza concedidas a sus usuarios para el término del abastecimiento, conservación y respaldo de los equipos que distribuye para las licitaciones con el estado, proyectos hospitalarios e inversiones en relacionadas, entidades privadas y se logre considerar la entrega como ventas realizadas, se mostraran montos más estables y es por ello que la disposición de diligencia y realización del Estado son importantes para reflejar estos rendimientos en el tiempo de duración de los proyectos hospitalarios, en el que la empresa debe cubrir sus gastos para mantener su capacidad de licitación y presencia en el mercado. El financiamiento se incrementa debido a las inversiones en las empresas relacionadas en los proyectos hospitalarios y la perspectiva de recuperación de inversión en equipamiento médico. Aunque el efecto fue ocasionado por el contexto nacional e internacional, las conformidades de negocio en el grupo se ubican persistentes y se expresaran en cuanto la economía se restablezca. Se estima la creación de más asociaciones de financiamiento y acuerdos con el sector público y privado, y emprendimiento de los proyectos dispuestos.

En el caso del incremento en la compra de mercaderías es debido a la demanda en proyectos hospitalarios, que da como resultado un desarrollo que se sujeta fundamentalmente en el próspero cumplimiento del aumento de ventas de equipos médicos para en el sector privado, una amplia gama de servicios brindados, y establecimiento de los proyectos hospitalarios. Se desean circunstancias favorables el sector privado y se evidencia en que por lo general las ventas en este rubro alcance la mejoría de la inversión realizada para la toma de decisiones. Mencionan Aguilar y Quispe (2017).

El estudio de campo indica que se debe incurrir en mayores costos de almacenamiento por depósitos aduaneros de mercadería para proyectos hospitalarios, el mismo que debe de cumplir con tener almacenes de importación, distribución, dispensación de equipos médicos, para conservar en condiciones adecuadas estos equipos. También debe contar con certificado de buenas prácticas de manufactura, procesos y procedimientos obligatorios que aseguran que los equipos médicos y entorno se almacenen y dispongan de manera inspeccionada, acorde con las disposiciones de calidad y a las estipulaciones implantadas por el elaborador, todos estos conceptos son establecidos por el Ministerio de Salud del Perú, lo que genera un mayor costo de venta en el equipamiento médico.

Se debe buscar incrementar la intervención de ventas del sector privado a nivel nacional y que figuren la mayoría de las ventas, necesariamente para estar subordinados de las ventas con el Estado y solicitar menos financiamiento por carta fianzas, lo que incurre en la rentabilidad la que se evidencia una caída a causa del estancamiento de licitaciones con el estado, se debe a que los anticipos por proyectos hospitalarios no se permiten considerar como beneficios por los retrasos en la culminación de los proyectos hospitalarios. Como mencionan Medina y Mauricci (2014).

Se espera que no se demuestren diferencias considerables a causa de las prórrogas de los planeamientos en el sector salud.

El margen de utilidad obtenido por las ventas realizadas es identificado como indicador que permite a la entidad tener una visión de lo que posee, se mantuvo en negativo a causa del bajo volumen de ventas y al aumento de desembolsos operativos, pero se mostraron beneficios diversos que apoyaron a alcanzar una rendimiento favorable. Tal como menciona Gutiérrez (2015).

Los ingresos variados avalan a la venta de activos y a servicios de instalación, que está enlazado al acabar una obra en el sector privado con el propósito de aumentar su competencia de acuerdos con el Estado. La utilidad operativa negativa muestra las ventas por proyectos hospitalarios que aún no se realizaron por razones administrativas en el Estado, ya que esas ventas se consideran en la cuenta de adelantos y se estima que se liberen en los próximos meses acorde que con el tiempo que tardan en revelarse en los estados financieros es cerca de 2 o 3 meses.

La variación de inventarios se vio influenciada por las compras renuentes de mercadería para proyectos hospitalarios actuales requerido por la disposición de acuerdos que tiene la importadora de equipos médicos con el Estado, la empresa labora intensamente para que la amplitud de compromiso aumento por medio de la culminación de resultados en el sector privado, se evidenciaría que la empresa incrementara sus acuerdos comerciales con el Estado. En ese sentido, se necesita de mayor requerimiento de compra de mercadería para cumplir con las licitaciones actuales.

Finalmente, todos estos estudios y concordancias en las conceptualizaciones de los términos y documentos, ratificados por los datos obtenidos en la ficha de registro de

información y en las entrevistas dan evidencia suficiente sobre los problemas que aquejan al costeo de la importación de equipos médicos.

CAPÍTULO VII
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

7.1 Conclusiones

Primera: La empresa importadora de equipamiento médico necesita en la actualidad un sistema de control de costos de importación para mercadería en régimen de depósito aduanero para licitaciones con el estado, que permita incrementar el margen de contribución en la empresa importadora de equipos médicos, esto con el propósito de una reducción en los costos de importación y obtener mayor rentabilidad para la empresa importadora de equipos médicos, llevado a cabo con el planeamiento elaborado por el contador, analista de costos y el ingeniero de sistema de la empresa con los casos encontrados de altos costos de la gama de equipos médicos de mayor costo en el mercado, para alcanzar una deseable colocación en el mercado y precios competitivos en el rubro de empresas de equipamiento médico.

Segunda: El importe de las mercaderías importadas está conformado por el monto facturado por el distribuidor del exterior, según acuerdo de transacción anticipadamente coordinado (FOB, CIF, C&F, etc.), incluyendo desembolsos incididos para colocar el equipo en el almacén de la entidad, en los que están flete, seguro, derechos e impuestos de importación, transporte interno, gastos de aduana, etc. Se descartan los impuestos que poseen la posición de crédito tributario, y los gastos de intereses por financiación de la compra. Se diagnosticó como problema que debido a costeos erróneos en las importaciones de equipos médicos en régimen de depósito aduanero en Lima 2017 para proyectos hospitalarios, se pagan mayores costos en almacenaje en el período de doce meses.

Tercera: Se conceptualizo las categorías: sistema de costeo, como un conjunto de fases sucesivas para determinar el previo costeo del avance de cada proyecto hospitalario en los cuales los costos por almacenaje de depósito aduanero son los más altos en comparación con los costos de comisión agente de aduana, transporte interno, handling, tramite documentario, flete, etc. y el margen de contribución definiendo que ocurre cuando se determina el costo de la mercadería importada y el margen de ganancia al importarlo no es favorable en el caso de mercadería destinada a licitaciones con el estado, ya que por los aplazamientos en las entregas por parte del estado no se culminan a tiempo los proyectos pese a que se tiene que respetar un contrato con fechas establecidas elevando el costo de almacenaje.

Cuarta: Se ha creído conveniente el diseño una propuesta referente a un plan de sistema de costos de importación para empresas importadoras de equipos médicos, ya que se han identificado errores en la determinación de los costos de importación y la deficiencia de un buen seguimiento en los importes de importación en régimen de depósito aduanero en mercaderías para proyectos hospitalarios en Lima 2017, en sus diversos procesos para fines de información contable, contabilidad de costos, software contable, control de gestión y base para la toma de decisiones, acuerdos con los proveedores del exterior, debe considerarse en las empresas importadoras del rubro de equipamiento médico, para conocer el margen de contribución luego de la aplicación del sistema, esta mejora es considerable en el aspecto financiero.

Quinta: Se validó el instrumento de investigación llamado Ficha de registro de información para medir el conocimiento sobre los costos de importación y el margen de contribución en la empresa importadora de equipos médicos en el que se

realizó un análisis horizontal del Estado de Situación Financiera, análisis vertical del Estado de Situación Financiera, análisis horizontal del Estado de Resultados, análisis vertical del Estado de Resultados, razones financieras de rentabilidad y razones financieras de gestión de los últimos cuatro años, se encontró el aumento de hasta doble del costo de los equipos médicos importados bajo el régimen de depósito aduanero. La principal deficiencia que se produce en la empresa es la falta de un método de observación de los importes incurridos en las importaciones para proyectos hospitalarios.

Sexta: Se evidenciará el incremento del margen de contribución por medio del planeamiento del sistema de costos de importación de equipos médicos en la empresa que tiene una gran importancia, ya que tendrá impacto con relación al tratamiento contable y financiero para asegurar el avance y culminación de los proyectos hospitalarios en los que están inmersos los costos y las ventas para obtener el margen de contribución por cada proyecto realizado y conocer la efectividad del mismo al término, debido a las implementaciones según la necesidad de la empresa y sus procedimientos favorecen al desempeño de las áreas de contabilidad y finanzas para alcanzar los objetivos propuestos en la importadora y se logre tener mayor participación con el sector privado.

7.2 Sugerencias

Primera: Ante la falta de control en los costos incurridos en las importaciones en régimen de depósito aduanero para licitaciones con el estado y la búsqueda del incremento del margen de contribución, es necesario poner en funcionamiento un sistema de costos que posibilite incrementar el margen de contribución en la importadora de equipos médicos, debe ser presentado al gerente general y al contador para su evaluación y aprobación para los cambios que va a traer consigo en los cuales se determinaran las ventajas y la planificación del cumplimiento de las mejores, es claro que la decisión de establecer la efectividad de cada uno de los procedimientos como herramienta para conseguir los propósitos de la propuesta de solución que va a tener influencia en la toma de decisiones con el periodo siguiente.

Segunda: Se debe de realizar seguimiento a los casos que se diagnosticaron con costos erróneos importaciones de equipos médicos en el 2017 y porque se pagaron altos costos de almacenaje en el régimen de depósito aduanero y se debe buscar mejorar la implicancia de ventas al sector privado y que éstas reflejen el incremento de transacciones, para no estar subordinados a las contrataciones con el Estado y usar menos financiamiento por carta fianzas, y disminuir los procesos con el Estado, lo cual incurre en la rentabilidad la que se evidencia una caída a causa del estancamiento de licitaciones con el estado, se debe a que los anticipos por proyectos hospitalarios no se logran considerar como ingresos a causa de los retrasos en las entregas de los planeamientos hospitalarios.

Tercera: La conceptualización de categorías y conceptos fue fundamental para conocer mejor el tema y el desarrollo de éste, así como también estudios realizados al sistema de costeo y margen de contribución según los conceptos y antecedentes que se utilizaron en la investigación para recomendar la importancia de los conocimientos que deben de conocer los implicados en el costo de importaciones, lo que incluye, casos en los que se tuvo errores para mejorarlos, crear estrategias y plan de medición, control, orden, razonabilidad, fiabilidad en los distintas actividades que serán aplicadas en cuanto se ponga en marcha la solución a estos problemas en la empresa importadora de equipamiento médico, la cual debe mostrar el cambio factible respecto al margen de contribución.

Cuarta: Se sugiere a la entidad implementar la propuesta plan de sistema de costos de importación para incrementar el margen de contribución en una empresa importadora de equipos médicos en Lima 2017, debe proporcionarse dicho conocimiento a los trabajadores del área de contabilidad por medio de la inducción del uso de dicho plan de sistema de costos de importación, para asegurar el control de costos y el personal no cometa errores en la determinación del costo unitario de los equipos médicos en régimen de depósito aduanero para proyectos hospitalarios con la buena aplicación del planeamiento para que las áreas de contabilidad y finanzas puedan compartir información fiable en beneficio de la empresa importadora y se pueda entregar estados financieros razonables.

Quinta: Se recomienda negociar créditos con proveedores siendo una financiación no bancaria, la cual la empresa puede acordar con sus proveedores obteniendo prórroga en el plazo de sus pagos con créditos de 30, 60 o 90 días de pago. Las

opciones de contar con la financiación por estas diligencias necesitaran de la realidad económica y de la competencia de dirección de la importadora ante las entidades con las que ha realiza transacciones, los distribuidores y los consumidores. Representa un apoyo importante en el financiamiento para las licitaciones con el estado de la misma, se podrá pagar a los proveedores a un plazo mayor al período actual de cobro que mantiene con sus clientes y obtener así liquidez, para ello se debe tener en cuenta que estos se pueden aplicar en otras entidades de equipamiento médico.

Sexta: Se debe evidenciar a través de análisis periódicos los casos de costos excesivos de importación en régimen de depósito aduanero en licitaciones con el estado, las mejoras que ofrece el plan sistema de costos de importación de quipos médicos para incrementar el margen de contribución, realizar reuniones con el fin de informar los resultados que se están obteniendo trimestralmente, para realizar una comparación anual del progreso realizado con el nuevo planeamiento de control de los importes incurridos en importación de mercancía para licitaciones con el estado y lo que está pendiente por realizar con el fin de hacer un seguimiento de las actividades de las áreas involucradas en el programa de actividades del planteamiento de solución que va a influir en la toma de decisiones para la entidad en el financiamiento.

CAPÍTULO VIII
REFERENCIAS

8.1 Referencias

- Abajo, L. (2000). *El Despacho Aduanero*. Madrid. Integraf, S.A.
- Aguilar y Quispe (2017), *Diseño de un sistema de información gerencial para apoyar la toma de decisiones e incrementar la rentabilidad en empresas comercializadoras de equipos médicos Caso: gamel srl. Universidad Privada Norbert Wiener*.
- Aguirre, J. (2004). *Sistema de costeo. La asignación del costo total a productos y servicios*. Bogotá; Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Berrospi, V. (2015). *Desarrollo de un Servicio en Línea para la Gestión Tecnológica en Salud. Volumen (32)*. Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Pública.
- Cañabate, A. (1997). *Toma de decisiones. Análisis y entorno organizativo*. Barcelona. UPC.
- Cuevas, C. (2001). *Contabilidad de costos. Enfoque gerencial y de gestión*. Bogotá: Quebecor World.
- De Jaime, J. (2003). *Análisis económico – financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Madrid. ESIC Editorial.
- Editorial Vértice (2008). *Gestión de Proyectos*. España. Publicaciones Vértice S.L.
- Gavelán, J. (2015). *Costos de importación*. Revista Quipukamayoc. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewF>
- Gonzáles, I., Martínez, A., Otero, M., & González, E. (2011). *Gestión del comercio exterior de la empresa: Manual teórico y práctico (2 da ed.)*. Madrid. ESIC Editorial.
- Gutierrez, F. (2015). *Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa consorcio d&e sac*. Universidad Privada del Norte.

- Henández, G. (2006). *Diccionario de Economía*. Colombia. Universidad Cooperativa de Colombia.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2006). *Metodología de la investigación científica*. México: Mc Graw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación científica*. México: Mc Graw-Hill
- Hurtado, J. (2001). *El proyecto de investigación*. Bogotá: Fundación Sypal-Magisterio.
- Hurtado, J. (2000). *Investigación holística*. Bogotá: Fundación Sypal-Magisterio.
- Jimenez y Espinoza (2007). *Costos Industriales*. Cartago. Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Lamata, F. (1998). *Manuel de Administración y Gestión Sanitaria*. Madrid. Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Landeau, R. (2007). *Elaboración de Trabajos de Investigación*. Venezuela. Editorial Alfa.
- Lawrence J. & Michael D. (2004). *Fundamentos de Inversión*. Madrid. Pearson Educación S.A. España.
- Lemus & Contreras. (2009). *Ingeniería Medica LTDA Provedora de Equipos Médicos en Bogotá*. Bogotá: Pontificia universidad Javeriana.
- Maldonado, B. (2009). *La capacidad contributiva como objetivo para investigar el fundamento del derecho del Estado, a incorporar a la legislación tributaria un determinado tributo: Universidad Técnica Particular de Loja, Loja, Ecuador*.
- Medina y Mauricci (2014), *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el período 2009-2013*. Universidad Privada Antenor Orrego.
- Ministerio de Economía y Finanzas. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas. *Economía internacional*. Recuperado de:

https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=287&Itemid=100852&lang=es. Extraído el 15 de septiembre del 2017.

- Molina, E. (2011). *Proyecto de factibilidad para la importación y comercialización de insumos médicos desde Estados Unidos de Norteamérica al Ecuador*. Quito. Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Noboa (2013), *Importación de equipos de ecografía portátiles desde Estados Unidos de Norte América para el sector del distrito metropolitano de Quito*. Universidad de las Américas Laureate international universities.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*. Cambridge: Harvard University Press
- Ollé, M., Planellas M., Molina J. (1997). *El Plan de Empresa. Como planificar la creación de una empresa*. Barcelona. Marcombo, S.A.
- Ortíz, R. (2016). *La gestión contable y tributaria de las importaciones de equipos e insumos médicos: empresa Loupit S.A*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Quevedo, J. (2003). *Estudio Práctico de los Principios de Contabilidad Básicos y B-10*. México. Ediciones Fiscales ISEF.
- Quintana, Víctor. (2012). *La Importación de Mercancías en el Incremento de la Rentabilidad de las Empresas: Caso Modas Gianela S.R.L*. Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Ramírez, D. (2008). *Contabilidad Administrativa*. En D. N. Ramírez Padilla, (pág. 4). México: MC GRAW HIU_ 3A. Edición.
- Ramos, K. (2016). *Implementación de nuevas estrategias para una mejora en la regulación de los dispositivos médicos en el Perú*. Título para optar el Grado

Académico de Segunda Especialización en gestión farmacéutica y asuntos regulatorios. Universidad Católica de Santa María, Arequipa.

Román, J. (2017). *Estados Financieros Básicos 2017. Proceso de elaboración y reexpresión*. México. Editorial ISEF Empresa Lider.

Sampieri, R., Collado, C., y Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana.

Shillingaw, G. (1981). *Contabilidad de costos: análisis y control*. 2da edición. Argentina. El Ateneo.

Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Londres, Reino Unido: W. Strahan & T. Cadell.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2010). GJA-03 Ley General de Aduanas. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>. Extraído el 30 de Agosto de 2017.

Valenzuela, M. (2013). *Plan de Negocio para formar una empresa de venta de insumos médicos*. Tesis para optar el Grado Académico de Magister en Gestión y Dirección de Empresas. Universidad de Chile, Chile.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título de la Investigación:	Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos, Lima 2017	
Planteamiento de la Investigación	Objetivo	Justificación
<p>Los altos costos de importación en las mercaderías, repercuten en el precio de venta de los equipos importados y en la rentabilidad de la empresa, es evidente que el equipo deja de ser atractivo en el mercado al no tener un precio competitivo. Otra de las razones, es que al no contar con un sistema de costeo para mercadería que se encuentra en el régimen de depósito aduanero, genera pagos extra de almacenaje por el tiempo que la mercadería se encuentre en aduanas y sea retirada para ser destinada a los proyectos hospitalarios actuales con duración de tres años, al incluir los costos elevados en el producto se ve afectado por la diferencia de precio en comparación con importaciones anteriores, lo que ocasiona errores contables y tributarios.</p>	Objetivo General	Justificación metodológica
	<p>Proponer un plan de costos para incrementar el Margen de Contribución de una empresa Importadora de Equipos Médicos Lima - 2017.</p>	<p>La implementación de un sistema de costeo es muy importante ya que permitirá incrementar el margen de contribución en la importación de equipos médicos y por otro lado permitirá mantener una información real de los costos de importación.</p> <p>Este trabajo de investigación se realizará por medio de una investigación holística, que resulta fundamental, ya que permite entregar un amplio panorama para un diagnóstico donde el proyecto de investigación encontrará nuevas respuestas a los distintos problemas de costos erróneos que influyen en la rentabilidad de la empresa.</p> <p>El trabajo será Cualitativo - Cuantitativo, se prevé exponer la problemática del costeo de importación en una empresa importadora de equipos médicos de Lima para entregar información veraz que sirva como herramienta para el sistema de costeo de importación de equipos médicos de la empresa, así como también para las demás empresas del rubro médico – hospitalario en la ciudad de Lima.</p>
	Objetivos específicos	
<p>Diagnosticar los principales problemas de altos costos en la importación de equipos médicos de la empresa Importadora de Equipos Médicos.</p>		

	Conceptualizar las categorías de costos y Margen de contribución, además de las categorías apriorísticas y emergentes.	Justificación práctica
Formulación del problema	Diseñar un plan para incrementar el Margen de Contribución de una empresa Importadora de Equipos Médicos.	Se orienta a realizar un trabajo de investigación de sistema de costeo de manera amplia donde se va a realizar un análisis cualitativo y cuantitativo, el trabajo se realizará para proponer un sistema de costeo y a su vez incrementar el Margen de Contribución de una empresa Importadora de Equipos Médicos, 2017.
¿En qué medida un planeamiento de costos de importación permite incrementar el Margen de Contribución de una Empresa Importadora de Equipos Médicos - Lima 2017?	Validar los instrumentos de investigación y la propuesta a través de juicio de expertos.	El desarrollo de la propuesta, responde al interés de la empresa por tratar de conocer como los problemas de altos costos en la importación de equipos médicos pueden influir en el margen de contribución y como evitar altos costos, conocer los procesos de importación y diseñar un sistema de costeo para incrementar el margen de contribución.
	Evidenciar el incremento del margen de contribución por medio de un plan de costos de importación de Equipos médicos.	
Metodología		
Sintagma	Tipo	Unidad de análisis e instrumentos
Entonces entendemos por la investigación holística, que se basa a la experiencia y conocimiento que tiene el tesista para poder aplicar los procesos múltiples y necesarios en los caminos y oportunidades de investigación.	Los tipos de indagación conforman sucesos investigativos. Esta particularidad señala el inicio en torno a la unificación de los distintos estudios.	La unidad de análisis, es la totalidad de estudio a tratar, incluyendo las entidades de análisis o de población en la que se integran dichas interrogantes y que se cuantifican para estudio definido por un grupo de entes que intervienen en una establecida particularidad.
Enfoque	Diseño	Ficha de registro de información - cuantitativo Entrevista – cualitativo.
La indagación es de tipo mixta, se fundamenta en el compendio y estudio	Investigación no experimental	

de referencias cuantitativas y cualitativas, incorporación y debate de la averiguación seleccionada, en la que se desarrollan discusiones del estudio.		
--	--	--

Anexo 2: Matriz metodológica de categorización

Matriz Operacional direccionada de la categoría: Margen de Contribución

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS DUCUMENTAL	FÓRMULA	Variación	Variación %		Entrevistado 1		Entrevistado 2		Entrevistado 3	
1	Estado de Situación Financiera	El Estado de Situación Financiera revela información referente a un periodo determinado sobre los recursos y obligaciones financieras de la empresa; por consiguiente; los activos en orden de su disponibilidad, informando sus limitaciones; los pasivos atendiendo su exigibilidad, muestra sus riesgos financieros; así como el capital contable o patrimonio a dicha fecha. (Román, J.2017)	Análisis Horizontal 2013-2014	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2014</u>	$-1*100 = \frac{11,924,499.84}{14,141,740.13} =$	-15.68%	-2,217,240.29	P.1	¿Por qué motivo ha disminuido el efectivo y equivalente de efectivo?	P.1	¿Por qué motivo ha disminuido el efectivo y equivalente de efectivo?	P.1	¿Por qué motivo ha disminuido el efectivo y equivalente de efectivo?
				<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2013</u>									
				<u>Total Pasivo Corriente 2014</u>	$-1*100 = \frac{41,437,601.62}{36,050,007.39} =$	14.94%	5,387,594.23						
				<u>Total Pasivo Corriente 2013</u>									
				<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2015</u>	$-1*100 = \frac{6,122,490.04}{11,924,499.84} =$	-48.66%	-5,802,009.80						
				<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2014</u>									
			Análisis Horizontal 2014-2015	<u>Total Pasivo Corriente 2015</u>	$-1*100 = \frac{60,502,971.81}{41,437,601.62} =$	46.01%	19,065,370.19						
				<u>Total Pasivo Corriente 2014</u>									
			Análisis Horizontal 2015-2016	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2016</u>	$-1*100 = \frac{14,897,538.20}{6,122,490.04} =$	143.32%	8,775,048.16						
				<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2015</u>									
			Análisis Vertical 2013	<u>Total Activo Corriente</u>	$= \frac{55,194,209.52}{61,962,880.93} =$	89.08%	P.2	¿Por qué incrementa la compra de mercadería?	P.2	¿Por qué incrementa la compra de mercadería?	P.2	¿Por qué incrementa la compra de mercadería?	
				Total Activo									
<u>Total Patrimonio Neto</u>	$= \frac{23,900,880.54}{61,962,880.93} =$	38.57%											
<u>Total Pasivo y Patrimonio Neto</u>													
Análisis Vertical 2014	<u>Total Activo Corriente</u>	$= \frac{62,330,358.15}{69,984,310.11} =$		89.06%									
	Total Activo												
	<u>Total Patrimonio Neto</u>	$= \frac{27,121,176.71}{69,984,310.11} =$		38.75%									
<u>Total Pasivo y Patrimonio Neto</u>													
Análisis Vertical 2015	<u>Total Activo Corriente</u>	$= \frac{72,736,546.49}{98,428,822.59} =$		73.90%									
	Total Activo												
	<u>Total Patrimonio Neto</u>	$= \frac{35,482,595.02}{98,428,822.59} =$		36.05%									
<u>Total Pasivo y Patrimonio Neto</u>													
Análisis Vertical 2016	<u>Total Activo Corriente</u>	$= \frac{90,926,747.74}{97,395,499.80} =$	93.36%										
	Total Activo												
	<u>Total Patrimonio Neto</u>	$= \frac{24,263,522.79}{97,395,500.39} =$	24.91%										
<u>Total Pasivo y Patrimonio Neto</u>													

2	Estado de Resultados Integral	El Estado de Resultados Integral muestra los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida de un período determinado, dicha información es usada para evaluar la rentabilidad de la empresa y muestra un panorama de las decisiones que se tomaron en la compañía en el período al que corresponden los estados financieros. (Quevedo, Estudio Práctico de los Principios de Contabilidad Básicos y B-10. 2003)	Análisis Horizontal 2013-2014	<u>Gastos Financieros 2014</u> Gastos Financieros 2013	-1*100 =	<u>-793,966.69</u> -684,127.77	=	16.06%	-109,838.92										
			Análisis Horizontal 2014-2015	<u>Gastos Financieros 2015</u> Gastos Financieros 2014	-1*100 =	<u>-1,063,943.37</u> -793,966.69	=	34.00%	-269,976.68	P.3	¿A qué se debe el aumento de gastos financieros?	P.3	¿A qué se debe el aumento de gastos financieros?	P.3	¿A qué se debe el aumento de gastos financieros?				
			Análisis Horizontal 2015-2016	<u>Gastos Financieros 2016</u> Gastos Financieros 2015	-1*100 =	<u>-1,161,711.72</u> -1,063,943.37	=	9.19%	-97,768.35										
			Análisis Vertical 2013	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>21,194,554.75</u> 37,453,965.36	=	56.59%											
			Análisis Vertical 2014	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>19,383,948.79</u> 32,608,034.39	=	59.45%		P.4	¿Por qué ha subido el Margen entre costo y Venta ?	P.4	¿Por qué ha subido el Margen entre costo y Venta ?	P.4	¿Por qué ha subido el Margen entre costo y Venta ?				
			Análisis Vertical 2015	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,537,760.92</u> 40,405,426.02	=	50.83%											
			Análisis Vertical 2016	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,651,819.33</u> 30,824,214.80	=	67.00%											
			Ratios de Rentabilidad	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2013</u> Unidad Bruta x 100 Ventas	=	<u>12,748,856.11</u> 36,162,761.96	=	0.35											
				<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2014</u> Unidad Bruta x 100 Ventas	=	<u>12,932,092.01</u> 32,721,541.15	=	0.40											
				<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2015</u> Unidad Bruta x 100 Ventas	=	<u>16,006,979.50</u> 37,657,017.81	=	0.43											
				<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2016</u> Unidad Bruta x 100 Ventas	=	<u>10,770,448.59</u> 32,114,752.89	=	0.34											
				<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2013</u> Unidad Operativa x 100 Ventas	=	<u>4,865,976.85</u> 36,162,761.96	=	0.13											
				<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2014</u> Unidad Operativa x 100 Ventas	=	<u>2,330,035.40</u> 32,721,541.15	=	0.07											
				<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2015</u> Unidad Operativa x 100 Ventas	=	<u>3,797,842.86</u> 37,657,017.81	=	0.10				P.5	¿Qué factores han incidido en la rentabilidad de la empresa?	P.5	¿Qué factores han incidido en la rentabilidad de la empresa?	P.5	¿Qué factores han incidido en la rentabilidad de la empresa?		
				<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2016</u> Unidad Operativa x 100 Ventas	=	<u>2,051,497.25</u> 32,114,752.89	=	0.06											
				<u>Margen Neto Sobre Ventas 2013</u> Unidad Neta x 100 Ventas	=	<u>2,732,356.89</u> 36,162,761.96	=	0.08											
<u>Margen Neto Sobre Ventas 2014</u> Unidad Neta x 100 Ventas	=	<u>1,744,274.07</u> 32,721,541.15		=	0.05														
<u>Margen Neto Sobre Ventas 2015</u> Unidad Neta x 100 Ventas	=	<u>2,323,287.21</u> 37,657,017.81		=	0.06														
<u>Margen Neto Sobre Ventas 2016</u> Unidad Neta x 100 Ventas	=	<u>1,609,973.83</u> 32,114,752.89		=	0.05														

			<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2013</u> Utilidad Neta = $\frac{2,732,356.89}{61,962,880.93}$ = 0.04 Activo Total							
			<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2014</u> Utilidad Neta = $\frac{1,744,274.07}{69,984,310.11}$ = 0.02 Activo Total							
			<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2015</u> Utilidad Neta = $\frac{2,323,287.21}{98,428,822.59}$ = 0.02 Activo Total							
			<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2016</u> Utilidad Neta = $\frac{1,609,973.83}{97,395,499.80}$ = 0.02 Activo Total							
			<u>Periodo Promedio de Inventarios 2013</u> Existencias x 360 = $\frac{8,132,824,821.60}{21,194,554.75}$ = 383.72 Costo de Ventas							
			<u>Periodo Promedio de Inventarios 2014</u> Existencias x 360 = $\frac{9,463,920,573.60}{19,383,948.79}$ = 488.23 Costo de Ventas							
			<u>Periodo Promedio de Inventarios 2015</u> Existencias x 360 = $\frac{8,823,246,991.20}{20,537,760.92}$ = 429.61 Costo de Ventas							
			<u>Periodo Promedio de Inventarios 2016</u> Existencias x 360 = $\frac{13,403,008,638.00}{20,651,819.33}$ = 649.00 Costo de Ventas							
		Ratios de Gestión	<u>Rotacion de Inventarios 2013</u> Costo de Ventas = $\frac{21,194,554.75}{22,591,180.06}$ = 0.94 Existencias							
			<u>Rotacion de Inventarios 2014</u> Costo de Ventas = $\frac{19,383,948.79}{26,288,668.26}$ = 0.74 Existencias							
			<u>Rotacion de Inventarios 2015</u> Costo de Ventas = $\frac{20,537,760.92}{24,509,019.42}$ = 0.84 Existencias							
			<u>Rotacion de Inventarios 2016</u> Costo de Ventas = $\frac{20,651,819.33}{37,230,579.55}$ = 0.55 Existencias							
					P.6	¿Como identifica el margen de utilidad obtenido por las ventas realizadas?	P.6	¿Como identifica el margen de utilidad obtenido por las ventas realizadas?	P.6	¿Como identifica el margen de utilidad obtenido por las ventas realizadas?
					P.7	¿Qué factores intervienen en la variación de inventarios?	P.7	¿Qué factores intervienen en la variación de inventarios?	P.7	¿Qué factores intervienen en la variación de inventarios?

Anexo 3. Instrumento cuantitativo

Ficha de registro de información

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS DUCUMENTAL	FÓRMULA	Variación	Variación s/.				
1	Estado de Situación Financiera	El Estado de Situación Financiera revela información referente a un periodo determinado sobre los recursos y obligaciones financieras de la empresa; por consiguiente; los activos en orden de su disponibilidad, informando sus limitaciones; los pasivos atendiendo su exigibilidad, muestra sus riesgos financieros; así como el capital contable o patrimonio a dicha fecha. (Román, J.2017)	Análisis Horizontal 2013-2014	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2014</u>	-1*100 =	<u>11,924,499.84</u>	=	-15.68%	-2,217,240.29	
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2013		14,141,740.13				
				<u>Total Pasivo Corriente 2014</u>	-1*100 =	<u>41,437,601.62</u>	=	14.94%	5,387,594.23	
				Total Pasivo Corriente 2013		36,050,007.39				
				Análisis Horizontal 2014-2015	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2015</u>	-1*100 =	<u>6,122,490.04</u>	=	-48.66%	-5,802,009.80
					Efectivo y Equivalente de Efect. 2014		11,924,499.84			
			Análisis Horizontal 2015-2016	<u>Total Pasivo Corriente 2015</u>	-1*100 =	<u>60,502,971.81</u>	=	46.01%	19,065,370.19	
				Total Pasivo Corriente 2014		41,437,601.62				
			Análisis Horizontal 2015-2016	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2016</u>	-1*100 =	<u>14,897,538.20</u>	=	143.32%	8,775,048.16	
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2015		6,122,490.04				
			Análisis Vertical 2013	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>55,194,209.52</u>	=	89.08%		
				Total Activo		61,962,880.93				
			Análisis Vertical 2014	<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>23,900,880.54</u>	=	38.57%		
Total Pasivo y Patrimonio Neto		61,962,880.93								
Análisis Vertical 2015	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>62,330,358.15</u>	=	89.06%					
	Total Activo		69,984,310.11							
Análisis Vertical 2016	<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>27,121,176.71</u>	=	38.75%					
	Total Pasivo y Patrimonio Neto		69,984,310.11							
Análisis Vertical 2015	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>72,736,546.49</u>	=	73.90%					
	Total Activo		98,428,822.59							
Análisis Vertical 2016	<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>35,482,595.02</u>	=	36.05%					
	Total Pasivo y Patrimonio Neto		98,428,822.59							
Análisis Vertical 2016	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>90,926,747.74</u>	=	93.36%					
	Total Activo		97,395,499.80							
Análisis Vertical 2016	<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>24,263,522.79</u>	=	24.91%					
	Total Pasivo y Patrimonio Neto		97,395,500.39							
Análisis Horizontal 2013-2014	Análisis Horizontal 2013-2014	<u>Gastos Financieros 2014</u>	-1*100 =	<u>-793,966.69</u>	=	16.06%	-109,838.92			
		Gastos Financieros 2013		-684,127.77						
		<u>Gastos Financieros 2015</u>	-1*100 =	<u>-1,063,943.37</u>	=	34.00%	-269,976.68			
Análisis Horizontal 2014-2015	Análisis Horizontal 2014-2015	Gastos Financieros 2014		-793,966.69						
		<u>Gastos Financieros 2016</u>	-1*100 =	<u>-1,161,711.72</u>	=	9.19%	-97,768.35			
Análisis Horizontal 2015-2016	Análisis Horizontal 2015-2016	Gastos Financieros 2015		-1,063,943.37						
		<u>Costo de Ventas</u>	=	<u>21,194,554.75</u>	=	56.59%				
Análisis Vertical 2013	Análisis Vertical 2013	Ventas		37,453,965.36						

2

Estado de
Resultados
Integral

El Estado de Resultados Integral muestra los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida de un período determinado, dicha información es usada para evaluar la rentabilidad de la empresa y muestra un panorama de las decisiones que se tomaron en la compañía en el período al que corresponden los estados financieros. (Quevedo, Estudio Práctico de los Principios de Contabilidad Básicos y B-10. 2003)

Análisis Vertical 2014	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>19,383,948.79</u> 32,608,034.39	=	59.45%
Análisis Vertical 2015	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,537,760.92</u> 40,405,426.02	=	50.83%
Análisis Vertical 2016	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,651,819.33</u> 30,824,214.80	=	67.00%
Ratios de Rentabilidad	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2013</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>12,748,856.11</u> 36,162,761.96	=	0.35
	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2014</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>12,932,092.01</u> 32,721,541.15	=	0.40
	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2015</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>16,006,979.50</u> 37,657,017.81	=	0.43
	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2016</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>10,770,448.59</u> 32,114,752.89	=	0.34
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2013</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>4,865,976.85</u> 36,162,761.96	=	0.13
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2014</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>2,330,035.40</u> 32,721,541.15	=	0.07
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2015</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>3,797,842.86</u> 37,657,017.81	=	0.10
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2016</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>2,051,497.25</u> 32,114,752.89	=	0.06
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2013</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>2,732,356.89</u> 36,162,761.96	=	0.08
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2014</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>1,744,274.07</u> 32,721,541.15	=	0.05
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2015</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>2,323,287.21</u> 37,657,017.81	=	0.06
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2016</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>1,609,973.83</u> 32,114,752.89	=	0.05
	<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2013</u> <u>Utilidad Neta</u> Activo Total	=	<u>2,732,356.89</u> 61,962,880.93	=	0.04
	<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2014</u> <u>Utilidad Neta</u>	=	<u>1,744,274.07</u>	=	0.02

			Activo Total		69,984,310.11		
			Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2015				
			Utilidad Neta	=	2,323,287.21	=	0.02
			Activo Total		98,428,822.59		
			Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2016				
			Utilidad Neta	=	1,609,973.83	=	0.02
			Activo Total		97,395,499.80		
			Periodo Promedio de Inventarios 2013				
			Existencias x 360	=	8,132,824,821.60	=	383.72
			Costo de Ventas		21,194,554.75		
			Periodo Promedio de Inventarios 2014				
			Existencias x 360	=	9,463,920,573.60	=	488.23
			Costo de Ventas		19,383,948.79		
			Periodo Promedio de Inventarios 2015				
			Existencias x 360	=	8,823,246,991.20	=	429.61
			Costo de Ventas		20,537,760.92		
			Periodo Promedio de Inventarios 2016				
			Existencias x 360	=	13,403,008,638.00	=	649.00
			Costo de Ventas		20,651,819.33		
			Rotacion de Inventarios 2013				
			Costo de Ventas	=	21,194,554.75	=	0.94
			Existencias		22,591,180.06		
			Rotacion de Inventarios 2014				
			Costo de Ventas	=	19,383,948.79	=	0.74
			Existencias		26,288,668.26		
			Rotacion de Inventarios 2015				
			Costo de Ventas	=	20,537,760.92	=	0.84
			Existencias		24,509,019.42		
			Rotacion de Inventarios 2016				
			Costo de Ventas	=	20,651,819.33	=	0.55
			Existencias		37,230,579.55		

Ficha de registro de información

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS DUCUMENTAL	FÓRMULA	Variación	Variación s/.						
1	Estado de Situación Financiera	El Estado de Situación Financiera revela información referente a un periodo determinado sobre los recursos y obligaciones financieras de la empresa; por consecuente; los activos en orden de su disponibilidad, informando sus limitaciones; los pasivos atendiendo su exigibilidad, muestra sus riesgos financieros; así como el capital contable o patrimonio a dicha fecha. (Román, J.2017)	Análisis Horizontal 2013-2014	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2014</u>	-1*100 =	<u>11,924,499.84</u>	=	-15.68%	-2,217,240.29			
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2013		14,141,740.13						
							<u>Total Pasivo Corriente 2014</u>	-1*100 =	<u>41,437,601.62</u>	=	14.94%	5,387,594.23
							Total Pasivo Corriente 2013		36,050,007.39			
			Análisis Horizontal 2014-2015	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2015</u>	-1*100 =	<u>6,122,490.04</u>	=	-48.66%	-5,802,009.80			
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2014		11,924,499.84						
							<u>Total Pasivo Corriente 2015</u>	-1*100 =	<u>60,502,971.81</u>	=	46.01%	19,065,370.19
							Total Pasivo Corriente 2014		41,437,601.62			
			Análisis Horizontal 2015-2016	<u>Efectivo y Equivalente de Efect. 2016</u>	-1*100 =	<u>14,897,538.20</u>	=	143.32%	8,775,048.16			
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2015		6,122,490.04						
							<u>Total Pasivo Corriente 2016</u>	-1*100 =	<u>68,631,825.91</u>	=	13.44%	8,128,854.10
							Total Pasivo Corriente 2015		60,502,971.81			
			Análisis Vertical 2013	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>55,194,209.52</u>	=	89.08%				
Total Activo		61,962,880.93										
				<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>23,900,880.54</u>	=	38.57%				
				Total Pasivo y Patrimonio Neto		61,962,880.93						
Análisis Vertical 2014	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>62,330,358.15</u>	=	89.06%							
	Total Activo		69,984,310.11									
				<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>27,121,176.71</u>	=	38.75%				
				Total Pasivo y Patrimonio Neto		69,984,310.11						
Análisis Vertical 2015	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>72,736,546.49</u>	=	73.90%							
	Total Activo		98,428,822.59									
				<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>35,482,595.02</u>	=	36.05%				
				Total Pasivo y Patrimonio Neto		98,428,822.59						
Análisis Vertical 2016	<u>Total Activo Corriente</u>	=	<u>90,926,747.74</u>	=	93.36%							
	Total Activo		97,395,489.80									
				<u>Total Patrimonio Neto</u>	=	<u>24,263,522.79</u>	=	24.91%				
				Total Pasivo y Patrimonio Neto		97,395,500.39						
Análisis Horizontal 2013-2014	<u>Gastos Financieros 2014</u>	-1*100 =	<u>-793,966.69</u>	=	16.06%	-109,838.92						
	Gastos Financieros 2013		-684,127.77									
Análisis Horizontal 2014-2015	<u>Gastos Financieros 2015</u>	-1*100 =	<u>-1,063,943.37</u>	=	34.00%	-269,976.68						
	Gastos Financieros 2014		-793,966.69									
Análisis Horizontal 2015-2016	<u>Gastos Financieros 2016</u>	-1*100 =	<u>-1,161,711.72</u>	=	9.19%	-97,768.35						
	Gastos Financieros 2015		-1,063,943.37									
Análisis Vertical 2013	<u>Costo de Ventas</u>	=	<u>21,194,554.75</u>	=	56.59%							
	Ventas		37,453,965.36									

2	Estado de Resultados Integral	El Estado de Resultados Integral muestra los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida de un período determinado, dicha información es usada para evaluar la rentabilidad de la empresa y muestra un panorama de las decisiones que se tomaron en la compañía en el período al que corresponden los estados financieros. (Quevedo, Estudio Práctico de los Principios de Contabilidad Básicos y B-10. 2003)	Análisis Vertical 2014	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>19,383,948.79</u> 32,608,034.39	=	59.45%	
			Análisis Vertical 2015	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,537,760.92</u> 40,405,426.02	=	50.83%	
			Análisis Vertical 2016	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,651,819.33</u> 30,824,214.80	=	67.00%	
			Ratios de Rentabilidad	Margen Bruto Sobre Ventas 2013	<u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>12,748,856.11</u> 36,162,761.96	=	0.35
				Margen Bruto Sobre Ventas 2014	<u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>12,932,092.01</u> 32,721,541.15	=	0.40
				Margen Bruto Sobre Ventas 2015	<u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>16,006,979.50</u> 37,657,017.81	=	0.43
				Margen Bruto Sobre Ventas 2016	<u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>10,770,448.59</u> 32,114,752.89	=	0.34
				Margen Operativo Sobre Ventas 2013	<u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>4,865,976.85</u> 36,162,761.96	=	0.13
				Margen Operativo Sobre Ventas 2014	<u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>2,330,035.40</u> 32,721,541.15	=	0.07
				Margen Operativo Sobre Ventas 2015	<u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>3,797,842.86</u> 37,657,017.81	=	0.10
				Margen Operativo Sobre Ventas 2016	<u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>2,051,497.25</u> 32,114,752.89	=	0.06
				Margen Neto Sobre Ventas 2013	<u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>2,732,356.89</u> 36,162,761.96	=	0.08
				Margen Neto Sobre Ventas 2014	<u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>1,744,274.07</u> 32,721,541.15	=	0.05
				Margen Neto Sobre Ventas 2015	<u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>2,323,287.21</u> 37,657,017.81	=	0.06
				Margen Neto Sobre Ventas 2016	<u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>1,609,973.83</u> 32,114,752.89	=	0.05
				Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2013	<u>Utilidad Neta</u> Activo Total	=	<u>2,732,356.89</u> 61,962,880.93	=	0.04
				Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2014	<u>Utilidad Neta</u>	=	<u>1,744,274.07</u>	=	0.02

			Activo Total		69,984,310.11		
			Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2015				
			Utilidad Neta	=	<u>2,323,287.21</u>	=	0.02
			Activo Total		98,428,822.59		
			Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2016				
			Utilidad Neta	=	<u>1,609,973.83</u>	=	0.02
			Activo Total		97,395,499.80		
			Periodo Promedio de Inventarios 2013				
			Existencias x 360	=	<u>8,132,824,821.60</u>	=	383.72
			Costo de Ventas		21,194,554.75		
			Periodo Promedio de Inventarios 2014				
			Existencias x 360	=	<u>9,463,920,573.60</u>	=	488.23
			Costo de Ventas		19,383,948.79		
			Periodo Promedio de Inventarios 2015				
			Existencias x 360	=	<u>8,823,246,991.20</u>	=	429.61
			Costo de Ventas		20,537,760.92		
			Periodo Promedio de Inventarios 2016				
			Existencias x 360	=	<u>13,403,008,638.00</u>	=	649.00
			Costo de Ventas		20,651,819.33		
			Rotacion de Inventarios 2013				
			Costo de Ventas	=	<u>21,194,554.75</u>	=	0.94
			Existencias		22,591,180.06		
			Rotacion de Inventarios 2014				
			Costo de Ventas	=	<u>19,383,948.79</u>	=	0.74
			Existencias		26,288,668.26		
			Rotacion de Inventarios 2015				
			Costo de Ventas	=	<u>20,537,760.92</u>	=	0.84
			Existencias		24,509,019.42		
			Rotacion de Inventarios 2016				
			Costo de Ventas	=	<u>20,651,819.33</u>	=	0.55
			Existencias		37,230,579.55		

Ficha de registro de información

Nro.	DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS DUCUMENTAL	FÓRMULA	Variación	Variación s/.			
1	Estado de Situación Financiera	El Estado de Situación Financiera revela información referente a un periodo determinado sobre los recursos y obligaciones financieras de la empresa; por consiguiente; los activos en orden de su disponibilidad, informando sus limitaciones; los pasivos atendiendo su exigibilidad, muestra sus riesgos financieros; así como el capital contable o patrimonio a dicha fecha. (Román, J.2017)	Análisis Horizontal 2013-2014	Efectivo y Equivalente de Efect. 2014	-1*100 =	<u>11,924,499.84</u>	=	-15.68%	-2,217,240.29
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2013		14,141,740.13			
				Total Pasivo Corriente 2014	-1*100 =	<u>41,437,601.62</u>	=	14.94%	5,387,594.23
				Total Pasivo Corriente 2013		36,050,007.39			
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2015	-1*100 =	<u>6,122,490.04</u>	=	-48.66%	-5,802,009.80
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2014		11,924,499.84			
			Análisis Horizontal 2014-2015	Total Pasivo Corriente 2015	-1*100 =	<u>60,502,971.81</u>	=	46.01%	19,065,370.19
				Total Pasivo Corriente 2014		41,437,601.62			
				Efectivo y Equivalente de Efect. 2016	-1*100 =	<u>14,897,538.20</u>	=	143.32%	8,775,048.16
			Análisis Horizontal 2015-2016	Efectivo y Equivalente de Efect. 2015		6,122,490.04			
				Total Pasivo Corriente 2016	-1*100 =	<u>68,631,825.91</u>	=	13.44%	8,128,854.10
			Análisis Vertical 2013	Total Activo Corriente	=	<u>55,194,209.52</u>	=	89.08%	
				Total Activo		61,962,880.93			
Análisis Vertical 2014	Total Patrimonio Neto	=	<u>23,900,880.54</u>	=	38.57%				
	Total Pasivo y Patrimonio Neto		61,962,880.93						
Análisis Vertical 2015	Total Activo Corriente	=	<u>62,330,358.15</u>	=	89.06%				
	Total Activo		69,984,310.11						
Análisis Vertical 2016	Total Patrimonio Neto	=	<u>27,121,176.71</u>	=	38.75%				
	Total Pasivo y Patrimonio Neto		69,984,310.11						
Análisis Vertical 2015	Total Activo Corriente	=	<u>72,736,546.49</u>	=	73.90%				
	Total Activo		98,428,822.59						
Análisis Vertical 2016	Total Patrimonio Neto	=	<u>35,482,595.02</u>	=	36.05%				
	Total Pasivo y Patrimonio Neto		98,428,822.59						
Análisis Vertical 2016	Total Activo Corriente	=	<u>90,926,747.74</u>	=	93.36%				
	Total Activo		97,395,499.80						
Análisis Vertical 2016	Total Patrimonio Neto	=	<u>24,263,522.79</u>	=	24.91%				
	Total Pasivo y Patrimonio Neto		97,395,500.39						
			Análisis Horizontal 2013-2014	Gastos Financieros 2014	-1*100 =	<u>-793,966.69</u>	=	16.06%	-109,838.92
				Gastos Financieros 2013		-684,127.77			
				Gastos Financieros 2015	-1*100 =	<u>-1,063,943.37</u>	=	34.00%	-269,976.68
			Gastos Financieros 2014		-793,966.69				
Análisis Horizontal 2015-2016	Gastos Financieros 2016	-1*100 =	<u>-1,161,711.72</u>	=	9.19%	-97,768.35			
	Gastos Financieros 2015		-1,063,943.37						
Análisis Vertical 2013	Costo de Ventas	=	<u>21,194,554.75</u>	=	56.59%				
		Ventas		37,453,965.36					

Juli Ortega

2

Estado de
Resultados
Integral

El Estado de Resultados Integral muestra los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida de un período determinado, dicha información es usada para evaluar la rentabilidad de la empresa y muestra un panorama de las decisiones que se tomaron en la compañía en el período al que corresponden los estados financieros. (Quevedo, Estudio Práctico de los Principios de Contabilidad Básicos y B-10. 2003)

Análisis Vertical 2014	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>19,383,948.79</u> 32,608,034.39	=	59.45%
Análisis Vertical 2015	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,537,760.92</u> 40,405,426.02	=	50.83%
Análisis Vertical 2016	<u>Costo de Ventas</u> Ventas	=	<u>20,651,819.33</u> 30,824,214.80	=	67.00%
Ratios de Rentabilidad	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2013</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>12,748,856.11</u> 36,162,761.96	=	0.35
	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2014</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>12,932,092.01</u> 32,721,541.15	=	0.40
	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2015</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>16,006,979.50</u> 37,657,017.81	=	0.43
	<u>Margen Bruto Sobre Ventas 2016</u> <u>Utilidad Bruta x 100</u> Ventas	=	<u>10,770,448.59</u> 32,114,752.89	=	0.34
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2013</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>4,865,976.85</u> 36,162,761.96	=	0.13
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2014</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>2,330,035.40</u> 32,721,541.15	=	0.07
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2015</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>3,797,842.86</u> 37,657,017.81	=	0.10
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas 2016</u> <u>Utilidad Operativa x 100</u> Ventas	=	<u>2,051,497.25</u> 32,114,752.89	=	0.06
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2013</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>2,732,356.89</u> 36,162,761.96	=	0.08
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2014</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>1,744,274.07</u> 32,721,541.15	=	0.05
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2015</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>2,323,287.21</u> 37,657,017.81	=	0.06
	<u>Margen Neto Sobre Ventas 2016</u> <u>Utilidad Neta x 100</u> Ventas	=	<u>1,609,973.83</u> 32,114,752.89	=	0.05
	<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2013</u> <u>Utilidad Neta</u> Activo Total	=	<u>2,732,356.89</u> 61,962,880.93	=	0.04
	<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2014</u> <u>Utilidad Neta</u>	=	<u>1,744,274.07</u>	=	0.02

Julio Rodríguez

			Activo Total		69,984,310.11		
			Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2015				
			Utilidad Neta	=	2,323,287.21	=	0.02
			Activo Total		98,428,822.59		
			Rentabilidad sobre la inversión (ROA) 2016				
			Utilidad Neta	=	1,609,973.83	=	0.02
			Activo Total		97,395,499.80		
			Periodo Promedio de Inventarios 2013				
			Existencias x 360	=	8,132,824,821.60	=	383.72
			Costo de Ventas		21,194,554.75		
			Periodo Promedio de Inventarios 2014				
			Existencias x 360	=	9,463,920,573.60	=	488.23
			Costo de Ventas		19,383,948.79		
			Periodo Promedio de Inventarios 2015				
			Existencias x 360	=	8,823,246,991.20	=	429.61
			Costo de Ventas		20,537,760.92		
			Periodo Promedio de Inventarios 2016				
			Existencias x 360	=	13,403,008,638.00	=	649.00
			Costo de Ventas		20,651,819.33		
		Ratios de Gestión	Rotacion de Inventarios 2013				
			Costo de Ventas	=	21,194,554.75	=	0.94
			Existencias		22,591,180.06		
			Rotacion de Inventarios 2014				
			Costo de Ventas	=	19,383,948.79	=	0.74
			Existencias		26,288,668.26		
			Rotacion de Inventarios 2015				
			Costo de Ventas	=	20,537,760.92	=	0.84
			Existencias		24,509,019.42		
			Rotacion de Inventarios 2016				
			Costo de Ventas	=	20,651,819.33	=	0.55
			Existencias		37,230,579.55		

Julie Lopez Garcia

Anexo 4. Certificado de Validez por Juicio de Expertos



CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, EDWIN VASQUEZ MORA identificado con DNI Nro 43343660 Especialista en CONTABILIDAD AUDITORIA Actualmente laboro en UNI WIENER Ubicado en LINCE Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Coherencia: El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

Relevancia: El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

Claridad: La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

Suficiencia: La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Registro de documentos	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Estado de situación financiera				✓				✓				✓				✓		
1.1	Análisis horizontal				✓				✓				✓				✓	16	
1.2	Análisis vertical				✓				✓				✓				✓	16	
2	Estado de resultados				✓				✓				✓				✓	16	
2.1	Análisis horizontal				✓				✓				✓				✓	16	
2.2	Análisis vertical				✓				✓				✓				✓	16	
2.3	Ratios de rentabilidad				✓				✓				✓				✓	16	
2.4	Ratios de gestión				✓				✓				✓				✓	15	
					✓				✓				✓				✓	15	

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

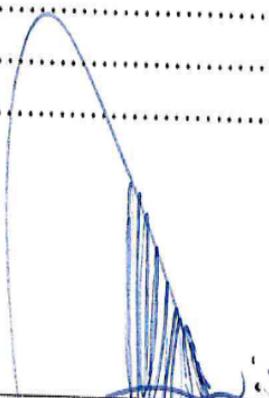
Y después de la revisión opino que el instrumento Sí No debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir Dimensión/sub categoría.....

2. Debe añadir ítems en la dimensión/sub categoría

3.

Es todo cuanto informo;



DR EDUARDO VÁSQUEZ MORA
Firma
CPC

CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, Ele. Carlos J. Frossinetti la Sosa, identificado con DNI Nro 07225473 Especialista en Auditoría Financiera Actualmente laboro en S.P.A. Venturillo Ubicado en San Borja Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Coherencia: El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

Relevancia: El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

Claridad: La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

Suficiencia: La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Registro de documentos	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Estado de situación financiera				X				X				X				X	16	
1.1	Análisis horizontal				X				X				X				X	16	
1.2	Análisis vertical				X				X				X				X	16	
2	Estado de resultados				X				X				X				X	16	
2.1	Análisis horizontal				X				X				X				X	16	
2.2	Análisis vertical				X				X				X				X	16	
2.3	Ratios de rentabilidad				X				X				X				X	15	
2.4	Ratios de gestión				X				X				X				X	15	

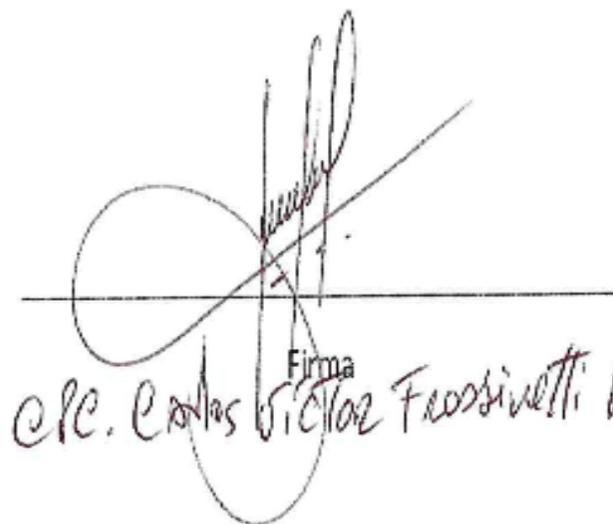


(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento Si No debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir Dimensión/sub categoría.....
.....
2. Debe añadir ítems en la dimensión/sub categoría
.....
3.
.....

Es todo cuanto informo;


Firma
Dra. Carlos Víctor Frossinetti la Serna.



Universidad
Norbert Wiener

CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, CAPRISTÁN MIRANDA, JULIO RICARDO identificado con DNI Nro 06663183 Especialista en FINANZAS Actualmente laboro en U. WIENER Ubicado en LINCE Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Coherencia: El ítem tiene relación lógica con el indicador y la dimensión/sub categoría.

Relevancia: El ítem es parte importante para medir el indicador y la dimensión/sub categoría.

Claridad: La redacción del ítem permitirá comprender a la unidad de análisis.

Suficiencia: La cantidad de ítems es suficiente para responder al indicador y la dimensión/sub categoría.

Nro	Registro de documentos	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Estado de situación financiera				✓				✓				✓				✓		
1.1	Análisis horizontal				✓				✓				✓				✓	16	
1.2	Análisis vertical				✓				✓				✓				✓	16	
2	Estado de resultados				✓				✓				✓				✓	16	
2.1	Análisis horizontal				✓				✓				✓				✓	16	
2.2	Análisis vertical				✓				✓				✓				✓	16	
2.3	Ratios de rentabilidad				✓				✓				✓				✓	16	
2.4	Ratios de gestión				✓			✓					✓				✓	15	
					✓			✓					✓				✓	15	

Julio Ricardo Miranda

(si el puntaje obtenido esta entre 1 y 2 el experto debe de sugerir los cambios).

Y después de la revisión opino que el instrumento Si No debe de ser aplicado:

1. Debe de añadir Dimensión/sub categoría.....

.....

2. Debe añadir ítems en la dimensión/sub categoría

.....

3.

.....

Es todo cuanto informo;


Firma

Anexo 5. Certificado de Validez de la Propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos – Lima 2017.

Nombre de la propuesta: Planeamiento de costos en la importación de equipos médicos.

Yo, EDWIN VASQUEZ MICOCA identificado con DNI Nro 43343660 Especialista en CONTABILIDAD-AUDITORIA

Actualmente laboro en UNIP WITTEL Ubicado en LINCE Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

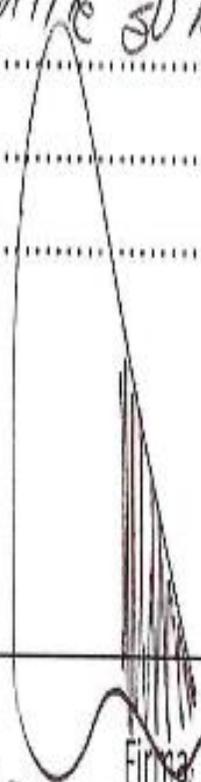
Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	/		/		/			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	/		/		/			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	/		/		/			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación aplicada proyectiva	/		/		/			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	/		/		/			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	/		/		/			
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado	/		/		/			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	/		/		/			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	/		/		/			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	/		/		/			

Y después de la revisión opino que:

1. LA PROPOSTA ES VIABLE Y PERMITE SU APLICACION EN UNA EMPRESA IMPORTANTE
2.
3.

Es todo cuanto informo;


Firma:
DR. EDWIN VASQUEZ MORA
CPC

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos – Lima 2017.

Nombre de la propuesta: Planeamiento de costos en la importación de equipos médicos.

Yo, Juan Alonso Trigueros Loza..... identificado con DNI Nro 10549110..... Especialista en Contabilidad.....
 Actualmente laboro en Ubicado en Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación aplicada proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta tiene un plan de acción e intervención bien detallado	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

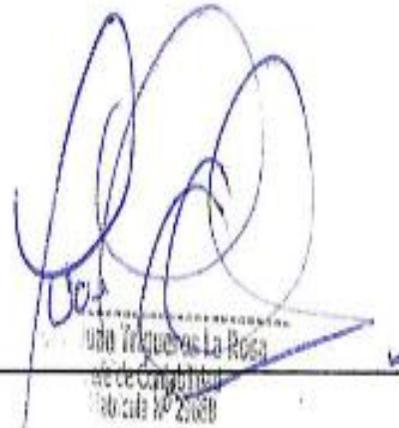
Y después de la revisión opino que:

1. Mejorar y optimizar tiempos en Costo Beneficio

2.

3.

Es todo cuanto informo;



.....
Luis Yanguas La Rosa
Calle de Capatzen
Teléfono N° 27020

Firma

Anexo 6. Evidencia de la Propuesta

**PLANEAMIENTO DE COSTOS EN LA IMPORTACIÓN
DE
EQUIPOS MÉDICOS
2017**



Figura 18. Portada del planeamiento de costos en la importación de equipos médicos 2017.

Objetivos de la Propuesta

La propuesta tiene como objetivo proponer un plan de costos para incrementar el margen de contribución en una empresa importadora de equipos médicos, y para ello se debe tomar como referencia lo siguiente: (Planificar)

Elaborar un cronograma con las actividades para realizar la implementación del módulo de costos de importación de depósito aduanero en el software contable ERP OSIS. (Hacer)

Controlar los niveles de rentabilidad obtenidos según la implementación del plan de costos para incrementar el margen de contribución. (Verificar)

Reducir los costos erróneos de importación de depósito aduanero en un 5%, llevando de esa manera acuerdos con los proveedores actuales y buscando nuevas alternativas de menor costo. (Actuar)

Alcances:

El plan de costos de importación tiene como ámbito de aplicación las áreas de Contabilidad y Finanzas en la importadora de equipos médicos, se procederá a evaluación interna de los costos, casos de depósitos aduaneros por proyectos hospitalarios, actividades y responsabilidades de los integrantes del área de contabilidad, de acuerdo a la estructura actual del sistema de costos de importación en depósito aduanero en comparación a la nueva estructura a adoptar según el plan de costos de importación.

El objetivo del Plan de Costos de importación.

Los casos para determinar el costo de importación de mercadería en depósito aduanero.

PLANIFICACIÓN

Diseño del sistema de costos

Con la finalidad de entender los costos y el margen de contribución de los equipos importados en depósito aduanero destinados a proyectos hospitalarios que desarrolla la importadora de equipos médicos, es que se diseña un plan de costos de importación.

Se comenzó la indagación con la entrevista al contador general, quien presento una perspectiva frecuente de los aspectos relevantes de la importadora, asimismo se entrevistó al analista de finanzas, quien habló más sobre el financiamiento de proyectos hospitalarios y las inspecciones que a su opinión necesitan adaptar y por último se entrevistó a la asistente contable.

Se comenzara por precisar que escritos se requieren en cada desarrollo, para poner en práctica un sistema de costos.

Costos de Importación

FOB LOS ANGELES CALIFORNIA	\$	167,260.90
FLEIE	\$	7,295.08
SEGURO	\$	3,245.91
CIF	\$	177,801.89

DERECHO DE IMPUESTOS		
Ad valorem 6%	\$	10,668.11
IGV 16%	\$	30,155.20
IPM 2%	\$	3,769.40
Tasa de despacho aduanero 2.35% de una UIT	\$	29.17
Deuda Aduanera	\$	44,621.88
Percepción 10%	\$	22,242.38
Derechos	\$	10,697.28

Gastos de Importación		
Derechos de emisión	\$	2.25
Handling	\$	90.00
Tracción	\$	50.00
Movilización de carga	\$	59.00
Descarga	\$	170.00
Prescinto	\$	2.50
Almacenaje	\$	672.11
Servicio Administrativos	\$	25.00
Servicio al cliente	\$	11.00
Conducción	\$	180.00
Otros gastos	\$	48.00
Cargadores	\$	60.00
Gastos operativos	\$	100.00
Agente de Aduanas comisión 1% CIF	\$	1,778.02
Total Gastos de Importación	\$	3,247.88

Cálculo del seguro			
SA		CFR	Deducible
SA	\$	174,555.98	0.2
SA	\$	174,555.98	
SA	\$	218,194.98	
Dembolso a la compañía de seguros			
Prima neta - 0.5% SA	0.005	\$	1,090.97
Derechos de emisión - 3% prima neta	0.03	\$	32.73
Valor venta		\$	1,123.70
IGV	0.18	\$	202.27
Precio de venta		\$	1,325.97

Crédito fiscal de la importación		
IGV Seguro	\$	202.27
IPM Derechos	\$	3,982.76
IGV Derechos	\$	30,155.20
Percepción	\$	22,242.38
IGV Afectos	\$	584.62
Total crédito fiscal	\$	57,167.23
Afectos	\$	3,247.88
IGV 18%	\$	584.62

Figura 19. Costos de importación.

Productos Importados.

Gastos Administrativos \$ 1,440.00

Costos de Importación total \$ 191,747.05

Costo de Importación del Producto		
Factor	C/M total / Fob total	1.1550043

Productos		Factor	CM/unit	
a	10453.00	1.1473312	\$	11,993.05
b	9820.00	1.1473312	\$	11,266.79
c	8811.00	1.1473312	\$	10,109.14
d	12500.00	1.1473312	\$	14,341.64
e	13560.00	1.1473312	\$	15,557.81
f	6300.00	1.1473312	\$	7,228.19
g	4219.00	1.1473312	\$	4,840.59
h	12954.00	1.1473312	\$	14,862.53
i	10820.00	1.1473312	\$	12,414.12
j	6460.00	1.1473312	\$	7,411.76
k	10632.00	1.1473312	\$	12,198.43
l	16580.00	1.1473312	\$	19,022.75
m	4890.00	1.1473312	\$	5,610.45
n	10895.00	1.1473312	\$	12,500.17
ñ	15698.00	1.1473312	\$	18,010.81
o	12668.90	1.1473312	\$	14,535.42

Importador		
Costo Total	\$	193,187.05
Margen	0.25 \$	48,296.76
Valor de Venta	\$	241,483.82
IGV	18% \$	43,467.09
Precio de venta	\$	284,950.90

Crédito fiscal importador		
IGV ventas	\$	43,467.09
Crédito fiscal	\$	57,167.23
Saldo a favor	\$	-13,700.14

Figura 20. Productos Importados

Funcionalidad propuesta por el Ingeniero de Sistemas

Se propone implementar el módulo de costos de importación de depósito aduanero en el ERP, que es una aplicación que interactúa con lectores de códigos de barra off line/On line para tomar datos de los productos que se tienen en régimen de depósito aduanero de la empresa (transacciones), ya sea para el almacenaje de depósito aduanero de mercaderías para proyectos hospitalarios. La data que se capture en cada lectura de código de barra dependerá de la información consignada en el sistema del producto, pudiendo ser, el código del producto, la serie del producto, la ubicación o algún otro dato consignado. Para cada transacción antes mencionada se configura en el sistema opciones de almacenamiento en depósito aduanero de datos en donde para cada producto se valida la data leída en función a la regla de negocios programadas, por ejemplo, en el caso de ser un almacenaje de depósito aduanero se verifica que los códigos leídos correspondan a los códigos ingresados en el costeo de importación y que las cantidades determinadas en sistema de costos por código no sobrepasen a las cantidades consignadas en la orden de despacho por código.

Así mismo, también se propone implementar el módulo de reporte de costos que permitirá gestionar desde el OSIS-ERP la mercadería que se encuentra almacenada en depósito aduanero y la que fue nacionalizada. La finalidad de esta aplicación es que permita reconocer la mercadería en depósito aduanero de la mercadería nacionalizada, sus gastos e imprimir los reportes de costos de importación de las mercaderías que van a ingresar al almacén de manera ágil y segura al ser nacionalizadas.

Estado de resultados comparado

Como se puede notar la empresa ha mejorara su rentabilidad en el próximo periodo, debido a la disminución del costo de almacenaje, y que mediante su almacenamiento como producto terminado y después vendido tendrá una disminución del costo de venta, se logrará manejar con eficiencia el costo del periodo.

Factibilidad económica

El monto de la inversión para el planeamiento e implementación es de S/24,250.00.

Resumen de la inversión total en recursos y software.

Tabla 24.

Costo Total del Planeamiento

Costo Total del Planeamiento	
Inversión en software	S/. 10,000.00
Inversión en recursos	S/. 14,250.00
Inversión Total	S/. 24,250.00

En perspectiva que las ventas anuales de la importadora ascienden a la suma de S/. 30'824,214.80 y el monto de la inversión del planeamiento es de S/. 24,250.00 se tiene que este representa el 0.08% de las ventas anuales, por lo cual la empresa podría con mucha facilidad cubrir esta inversión.

Después del análisis efectuado, podemos afirmar que el diseño e implementación del planeamiento desde la posición económica es viable.

Factibilidad financiera

Para el desarrollo del planeamiento se realizara una inversión por parte de fuente externa la empresa importadora de equipos médicos en este caso se trabajará con el Banco BCP con un préstamo de S/. 24,250.00 a un interés de 18%.

Factibilidad tecnológica

Para el planeamiento e implementación del sistema de costos de importación en depósito aduanero será necesario contar con los recursos tangibles e intangibles que permitan el desarrollo del mismo.

Factibilidad tecnológica tangible**Tecnología tangible**

El desarrollo del sistema de costos de importación en depósito aduanero se llevará a cabo en las áreas de sistemas y plataforma web de la importadora de equipos médicos, se utilizará los equipos brindados por la empresa, los cuales son: 3 computadoras, cada una con el software necesario previamente instalado por la empresa y con la licencia necesaria para su funcionamiento.

Cabe indicar que el área de sistemas cuenta con los componentes de hardware requeridos para la implementación del sistema de costos de importación en depósito aduanero.

Factibilidad de tecnología intangible**Tecnología intangible**

Para el desarrollo del sistema de costos de importación de depósito aduanero se realizó el análisis del sistema con el que trabaja actualmente el Departamento Contable de la empresa importadora de equipos médicos, luego se procedió a formular la solución que se

requiere y por último se realizó el diseño del sistema para lo cual se necesitó herramientas de software como el Software ERP OSIS.

- El sistema de información gerencial se basará en el análisis del analista de costos que actualmente maneja los costos de importación, además el sistema brindará reportes dinámicos que alimentaran los análisis de resolución de la gerencia.

Después del análisis efectuado se afirma que la ejecución y operación del planeamiento desde el ámbito tecnológico tangible e intangible es factible.

Factibilidad del periodo de ejecución

Para la ejecución y operación del artefacto, será necesario analizar si es que el software a implantar va a efectuarse en periodo determinado para su uso dentro de la empresa.

Para establecer el tiempo y el periodo de ejecución del artefacto se realizó el desglose de trabajo con el objetivo de definir los paquetes de trabajo y los entregables del planeamiento que se realizarán, cada actividad a realizar se estableció en las reuniones que se tuvieron, concluyendo que el sistema de costos de importación se realizará en un plazo de 3 meses que fueron establecidos al realizar el cronograma del planeamiento.

Después del análisis efectuado, se afirma que la ejecución y operación del planeamiento desde el ámbito del periodo de ejecución es viable.

Factibilidad de recursos humanos

En la empresa existen recursos humanos en cantidad y de calidad capaces de operar el sistema de costos de importación de depósito aduanero.

Tabla 25.

Factibilidad de recursos humanos.

Cargo	Cantidad	Perfil
Jefe del área de sistemas	1	Ingeniero de Sistemas
Jefe del área de contabilidad	1	Contador
Analista de costos	1	Administrador

Usabilidad

El sistema que se implementara será interactivo con los usuarios del área contable, el cual podrá obtener reportes dinámicos e información oportuna como apoyo para el análisis de solución de la gerencia de la importadora de equipos médicos.

Las ventajas que generara el planeamiento son:

- Un sistema de fácil acceso a los usuarios del área contable.
- El sistema será muy interactivo para los usuarios por lo que se podrá manejar con mucha facilidad.
- Estará alineado a las configuraciones de importaciones de la empresa.
- El sistema brindara información consolidada para un mejor análisis de los costos de importación en menor tiempo.

Después del estudio realizado, desde el ámbito usabilidad de la ejecución del artefacto es factible.

Adaptabilidad

El planeamiento de importación de costos de depósito aduanero estará diseñado para ser un software adaptable a cualquier empresa importadora de equipos médicos que requiera de un software para controlar costos de importación.

Después del análisis efectuado, desde el punto de vista de adaptabilidad la ejecución del planeamiento es factible.

APLICACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

Principales Indicadores Financieros de Rentabilidad

Objetivos: Controlar los niveles de rentabilidad obtenidos según la implementación del plan de costos para incrementar el margen de contribución, que permita reflejar en forma objetiva el comportamiento de la importadora de equipos médicos, facilite la comprensión de la magnitud, el desarrollo de actividades y contribuya a la toma de decisiones.

Alcance: Es aplicable a los miembros de Contabilidad y Finanzas

Responsables:

Contador General.

Analista de Costos.

Terminología:

Indicadores Financieros.- Permite examinar la estructura financiera de la empresa, su capacidad para atender las obligaciones y el costo de los recursos.

Políticas de Procedimiento:

Los indicadores financieros deberán contar con la siguiente información:

Definición, para precisar el contenido.

Formulación, para identificar las variables que lo conforman.

Unidad de medida.

Base de referencia, para evaluar y comparar la información que proporcionen.

Periodicidad.

Fuente de verificación, que acredite la calidad de datos.

Indicadores de Rentabilidad

Cuadro 4. Indicadores de Rentabilidad.

Ratios de Rentabilidad	<u>Margen Bruto Sobre Ventas</u> $\frac{\text{Utilidad Bruta} \times 100}{\text{Ventas}}$
	<u>Margen Operativo Sobre Ventas</u> $\frac{\text{Utilidad Operativa} \times 100}{\text{Ventas}}$
	<u>Margen Neto Sobre Ventas</u> $\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Ventas}}$
	<u>Rentabilidad sobre la inversión (ROA)</u> $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$

Ratios de rentabilidad

La rentabilidad mejorará con el planeamiento de costos de importación, se conocerá claramente la rentabilidad que se obtiene en cada importación. De esta manera, el gerente podrá tomar decisiones más acertadas, y así se podrá concursar en el entorno de comercio actual, la gran necesidad de las empresas peruanas de contar con un planeamiento de costos que sea relevante para todas aquellas empresas importadoras de equipos médicos que deseen tener y conocer los costos en los que incurre su negocio, su crecimiento, medición del financiamiento, en relación de los valores en las negociaciones, las cuales en la actualidad son exigentes. Esto es un ámbito de relevancia para los inversionistas que amparan la elección de dictamen basados en el planeamiento de los costos en los que están inmersas las empresas importadoras de equipamiento médico.

En el pasado, la empresa en estudio, no conocía su punto de equilibrio, por lo que fue pertinente analizar cada costo que incurre en la importación de equipos médicos y clasificarlo de acuerdo a si representa costos por depósito aduanero, el resultado de este

punto de equilibrio será conocido también por el gerente de ventas que le fue de gran importancia para crear estrategias que ayuden a aumentar los niveles de ventas.

Conocer certeramente los costos de importación que tiene el negocio nos permite obtener un estado de resultado para poder ser evaluado por los distintos indicadores de rentabilidad.

El ROI es un asunto financiero que contrasta el resultado obtenido en correspondencia al negocio realizado, en la evaluación de la empresa importadora de equipos médicos. Separando de la afirmación de que la rentabilidad de la entidad necesita de dos factores como el margen de utilidad en ventas, se puede determinar que el ROA rentabilidad sobre la inversión es de 1% en el último año, sirve a los directivos no solo como herramienta para medir la rentabilidad sino también es un desarrollo de evaluación que indaga como afirmar que la utilidad producida en la importadora sea lo competentemente amplio para abarcar el costo de las fuentes de financiamiento de la inversión, a la vez permite alinear a las diversas áreas de la empresa para llevarlas hacia una meta financiera concreta.

Se asegura que si se aplica un planeamiento de costos por órdenes específicas en la empresa importadora de equipos médicos se mejorará la rentabilidad significativamente, en concordancia con el conocimiento general sobre el concepto de rentabilidad, entendida como la capacidad que tiene una inversión para generar un beneficio.

**REDUCCIÓN DE COSTOS ERRÓNEOS DE IMPORTACIÓN
DE DEPÓSITO ADUANERO**

Implementación del plan de costos de importación:

La implementación del sistema de costos de importación se implementara en la importadora de equipos médicos, con el propósito de poder controlar los elementos del costo de importación, almacenaje por depósito aduanero y a la vez confrontar el progreso de los resultados en la entidad. Se optara por escoger la rentabilidad del periodo 2016 y comparar su rentabilidad con el periodo 2017.

Para el diseño del módulo de costos de importación en el software contable ERP OSIS, se solicitó al jefe de sistemas de la empresa la implementación de esta herramienta.

Se solicitó los servicios de un analista de costos para determinar los casos con costos erróneos de importación en depósito aduanero.

Luego de haber analizado la problemática de la mercadería en depósito aduanero, se implementara un módulo en el software contable llamado costos de depósito aduanero permitiendo la correcta determinación del costo unitario en el sistema.

Se medirá, controlara y analizara los resultados de importación del almacenaje por depósito aduanero, por medio de los de costos unitarios por los componentes incurridos en la importación para comprender el costo unitario de los equipos hospitalarios, los que permitirán tomar decisiones relacionadas a la atribución del costo, con el que ayudaran a aumentar la rentabilidad en la empresa.

Comparación antes de la implementación y al implementar el plan de costos de importación

	PRESENTE		FUTURO	
	CAUSA	CONSECUENCIA	CAUSA	CONSECUENCIA
1	No contar con un sistema de costos para mercadería que se encuentra en depósito aduanero	No determinar los costos de importación por cada producto. No se puede analizar las variaciones que se han dado en los costos esperados de cada equipo en depósito aduanero.	La empresa cuenta con sistema de costos por órdenes específicas para mercadería que se encuentra en depósito aduanero.	Determina sus costos de importación. Se podrá tomar medidas correctivas al importar un equipo en depósito aduanero para proyectos hospitalarios.
2	Costo de importación en depósito aduanero no controlado.	Mala determinación del costo y poca rentabilidad.	Costos de Importación en depósito aduanero controlado.	Mayor eficiencia y racionalidad en la determinación del costo.
3	No se determinaron los costos de depósito aduanero de la empresa.	Desconocimiento del punto de equilibrio de la empresa.	Se determinan los costos por depósito aduanero de la empresa.	Conocer el punto de equilibrio para planificar las ventas.

Cuadro 5. Comparación antes de la implementación y al implementar el plan de costos de importación

Costos para implementar el plan de costos de importación

Se detalla los elementos que se necesitaran para poner en uso el sistema de costos, considerando que las fases de la implementación puedan incrementar los costos en basándose en las exigencias de los diversos depósitos aduaneros.

Punto de equilibrio

La evaluación del punto de equilibrio es importante porque permitirá planificar las utilidades y el manejo de los costos, para eso se determina el punto de equilibrio monetario con esta fórmula, dado que se tiene diversos tipos de productos y cada uno tiene diferentes precios y diferentes costos por tipo de producto.

PE = Punto de Equilibrio.

CF = Costo Fijo.

CV = Costo Variable.

V = Ventas.

$$\text{PE} = \frac{\text{CF}}{1 - \text{CV}}$$

Figura 21. Fórmula del punto de equilibrio.