



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Gestión de riesgo de endeudamiento en una empresa de
lubricantes, Huancayo 2017**

**Para optar el título profesional de Licenciado en
Administración y Negocios Internacionales**

AUTOR

Br. Soto Rojas, Alan Jonathan

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD

Economía, Empresa y Salud

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DEL PROGRAMA

Estrategias de mejora para las empresas aplicando herramientas de Gestión.

LIMA - PERÚ

2017

**“Gestión de riesgo de endeudamiento en una empresa de
lubricantes, Huancayo 2017”**

Miembros del Jurado

Presidente del Jurado

MBA. José Abel De la Torre Tejada

Secretario

Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza

Vocal

Mtro. Fernando Alexis Nolazco Labajos

Asesor temático

Mg. Capristán Miranda, Julio Ricardo

Dedicatoria

A mi Madre

Quien Siempre ha sido mi gran fortaleza, mi apoyo y mis ganas de seguir adelante, por siempre estar presente y llenarme de valentía para afrontar todos los obstáculos de la vida y por el gran amor que siempre me ha dado.

A todas aquellas personas que a largo de mi vida me llenaron de experiencias y sabiduría, gracias por sus consejos y palabras de aliento, fueron y serán de un gran sustento para seguir batallando y seguir alcanzando mis metas. Gracias a todos por confiar y seguir apoyándome en este camino de aventuras que todos seguimos caminos caminando con la frente en alto y el corazón tan fuerte y blando con el día y el momento lo amerite, “Vida”.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Privada Norbert Wiener por acogerme en sus aulas, por ser cómplice de mis alegrías, mis travesuras, mis esfuerzos, mis logros y por permitirme conocer a personas maravillosas que nunca imagine encontrar.

A todos los maestros que comparten sus conocimientos, experiencias y valores. Sin duda han sido grandes amigos de este viaje por esta gran universidad.

Presentación

Señores miembros del Jurado:

El presente trabajo de investigación titulado “Gestión de riesgo de endeudamiento en una empresa de lubricantes, Huancayo 2017”, tuvo como objetivo general: proponer un plan de diagnóstico económico financiero que permita mejorar la gestión del riesgo de endeudamiento de una empresa de lubricantes, este trabajo se realizó en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Privada Norbert Wiener para optar el Título de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales.

La presente investigación se trabajó con la empresa Kanazawa S.A.C., donde se aplicaron los 4 índices de ratios financieros. De la misma manera se aplicó una entrevista más detallada y minuciosa a los Gerentes Generales de la empresa donde se obtuvo mayor detalle de los problemas que presenta la empresa.

El trabajo de investigación cuenta con cinco capítulos estructuralmente interrelacionados en forma secuencial basados en los lineamientos de la Universidad Privada Norbert Wiener como son: el primer capítulo corresponde al problema de investigación, el segundo capítulo corresponde al marco teórico metodológico, el tercer capítulo corresponde al trabajo de campo, el cuarto capítulo corresponde a la implementación de la propuesta y el quinto capítulo se refiere a la discusión de la investigación, seguido de la conclusión y sugerencias, finalmente en la sección de anexos se encuentran los instrumentos, la matriz de investigación, la matriz de consistencia y la validación de expertos.

Índice

Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de Figuras	xvi
Índice de Tabla	xvii
Índice de Cuadros	xvi
Resumen	xvii
Abstract	xviii
Introducción	xix
CAPÍTULO I	13
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1 Problema de investigación	22
1.1.1 Identificación del problema ideal	22
1.1.2 Formulación del problema	24
1.2 Objetivos	24
1.2.1 Objetivo general	24
1.2.2 Objetivos específicos	24
1.3 Justificación	25

1.3.1	Justificación metodológica	25
1.3.2	Justificación práctica	25
CAPÍTULO II		13
MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO		13
2.1	Marco teórico	28
2.1.1	Sustento teórico	28
2.1.2	Antecedentes	32
2.1.3	Marco conceptual	36
2.2	Metodología	62
2.2.1	Sintagma	62
2.2.2	Enfoque	63
2.2.3	Tipo	63
2.2.4	Diseño	64
2.2.5	Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes	65
2.2.6	Unidad de análisis	65
2.2.7	Técnicas e instrumentos	67
2.2.8	Procedimiento para la recopilación de datos	70
2.2.10	Mapeamiento	72
CAPITULO III		66
EMPRESA		66
3.1	Descripción de la empresa	74

3.2 Marco legal de la empresa	74
3.3 Actividad económica de la empresa	74
3.4 Información tributaria de la empresa	75
3.5 Información económica y financiera de la empresa	75
3.6 Proyectos actuales	78
3.7 Perspectiva empresarial	78
CAPÍTULO IV	66
TRABAJO DE CAMPO	66
4.1 Diagnóstico cuantitativo	80
4.1.1 Análisis descriptivo	80
4.2 Diagnóstico cualitativo	93
4.3 Triangulación de datos: Diagnóstico final	103
CAPÍTULO V	82
PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN	82
“GESTIÓN DE RIESGO DE ENDEUDAMIENTO”	82
5.1 Fundamentos de la propuesta	108
5.2 Objetivos de la propuesta	109
5.3 Problema	109
5.4 Justificación	110
5.5 Resultados esperados	111
5.6 Plan de Actividades	111

5.7	Evidencias	113
5.7.1	Capacidad de pago	113
5.7.2	Activos no productivos	114
5.7.3	Indicadores de Gestión	116
5.7.4	Estructura optima del capital	122
5.8	Presupuesto	132
5.9	Diagrama de Gantt/Pert CPM	133
5.10	Flujo de caja en un plazo de cinco años considerando tres escenarios	134
5.11	Viabilidad económica de la propuesta	137
CAPÍTULO VI		105
DISCUSIÓN		105
CAPÍTULO VII		117
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS		117
7.1	Conclusiones	143
7.2	Sugerencias	144
CAPÍTULO VIII		146
REFERENCIAS		146
ANEXO		124
Anexo 1: Matriz de la investigación		151
Anexo 2: Matriz metodológica de categorización		152
Anexo 3: Instrumento cuantitativo		153

Anexo 4: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	154
Anexo 5: Fichas de validación de la propuesta	155
Anexo 6: Evidencia de la visita a la empresa	161
Anexo 7: Evidencia de la propuesta	162

Índice de Figuras

Figura 1. Mapeamiento de la investigación	64
Figura 2. Nivel de efectividad de la Razón Corriente en las cuentas por pagar	80
Figura 3. Nivel de efectividad de la Prueba Ácida en las cuentas por pagar	81
Figura 4. Nivel de efectividad de la solvencia en las cuentas por pagar a largo plazo	82
Figura 5. Nivel de efectividad del apalancamiento en el financiamiento	83
Figura 6. Nivel de efectividad del endeudamiento de terceros	84
Figura 7. Nivel de efectividad de la Rentabilidad Bruta sobre las ventas	85
Figura 8. Nivel de efectividad de la rentabilidad Operativa sobre los gastos administrativos	86
Figura 9. Nivel de efectividad de la rentabilidad Neta sobre los gastos	87
Figura 10. Nivel de efectividad del rendimiento sobre los activos que mide la rentabilidad sobre el activo total	88
Figura 11. Nivel de efectividad de la rentabilidad sobre los recursos propios de los fondos invertidos.	89
Figura 12. Nivel de efectividad del periodo Promedio de Inventario en el stock de la empresa.	90
Figura 13. Nivel de efectividad del periodo Promedio de Cobranza en las cuentas por cobrar.	91
Figura 14. Nivel de efectividad del Periodo Promedio de Pagos en las cuentas por pagar	92

Figura 24. Proceso de gestión de riesgo de endeudamiento	112
Figura 15. Ciclo de Operación de la empresa venta. Creación propia	116
Figura 16. Ciclo de Operación de la empresa cobranza. Creación propia	118
Figura 17. Ciclo de Operación de la empresa pago. Creación propia	120
Figura 18. Matriz BCG	121
Figura 19. Estructura del valor de la empresa 2016, creación propia	122
Figura 20. Estructura del valor de la empresa escenario 1, creación propia	125
Figura 21. Estructura del valor de la empresa escenario 2, creación propia	126
Figura 23. Diagrama de Gantt de la propuesta	133

Índice de Tabla

Tabla 1	Validez de expertos	69
Tabla 2	Confiabilidad del instrumento cuantitativa.	69
Tabla 3.	Nivel de efectividad de la Razón Corriente en las cuentas por pagar	80
Tabla 4.	Nivel de efectividad de la Prueba Ácida en las cuentas por pagar	81
Tabla 5.	Nivel de efectividad de la solvencia en las cuentas por pagar a largo plazo	82
Tabla 6	Nivel de efectividad del apalancamiento en el endeudamiento.	83
Tabla 7.	Nivel de efectividad del endeudamiento de terceros	84
Tabla 8.	Nivel de efectividad de la Rentabilidad Bruta de las ventas	85
Tabla 9.	Nivel de efectividad de la rentabilidad Operativa sobre los gastos administrativos	86
Tabla 10.	Nivel de efectividad de la rentabilidad neta sobre los gastos	87
Tabla 11.	Nivel de efectividad del rendimiento sobre los activos que mide la rentabilidad sobre el activo total	88
Tabla 12.	Nivel de efectividad de la rentabilidad sobre los recursos propios de los fondos invertidos.	89
Tabla 13.	Nivel de efectividad del periodo Promedio de Inventario en el stock de la empresa.	90
Tabla 14.	Nivel de efectividad del periodo Promedio de Cobranza en las cuentas por cobrar.	91

Tabla 15. Nivel de efectividad del Periodo Promedio de Pagos en las cuentas por pagar.	92
Tabla 16 Nivel de efectividad de los ratios de rentabilidad proyectados a 5 años	131
Tabla 17 Presupuesto de la propuesta	132
Tabla 18 Escenario1	134
Tabla 19 Escenario2	135
Tabla 20 Escenario3	136
Tabla 21 Viabilidad económica de la propuesta según los tres escenarios del flujo de caja.	137

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes	65
Cuadro 2. Balance general 2015 y 2016 método comparativo. Elaboración propia	77
Cuadro 3. Estado de resultados 2015 y 2016 método comparativo. Elaboración propia	77
Cuadro 4. Actividad de la propuesta	111
Cuadro 5. Diseño del proyectado de presupuesto de efectivo. Creación propia	113
Cuadro 6. Detalle de cuadro de vehículos. Creación propia	114
Cuadro 7. Cuadro de activos fijos – Inmuebles. Creación propia	115
Cuadro 8. Estructura del WACC 2016, creación propia	123
Cuadro 9. Estructura del WACC escenario 1, creación propia	125
Cuadro 10. Estructura del WACC escenario 2, creación propia	126
Cuadro 11. Balance general proyectado a 5 años. Creación propia	129
Cuadro 12. Estado de resultados proyectado a 5 años. Creación propia	130

Resumen

La presente investigación tiene como finalidad diagnosticar y afrontar el riesgo de endeudamiento de la empresa de lubricantes, considerando la importancia que tiene el riesgo de endeudamiento en las organizaciones, por ello se decidió realizar la propuesta de gestión de riesgo de endeudamiento orientado a la gestión de los recursos financieros utilizando indicadores que permitan planificar el uso eficiente de efectivo para afrontar las cuentas por pagar.

La investigación utilizó el sintagma holístico, el cual emplea la teoría del enfoque mixto, específicamente de tipo descriptiva, analítica y proyectiva utilizando un diseño transversal – longitudinal de tipo no experimental, se realizó en análisis de los 13 ratios financieros de la organización, así como entrevistas a profundidad a tres individuos relacionados con el área, para posteriormente analizar la información obtenida mediante una triangulación de datos.

Los resultados obtenidos en el diagnóstico coincidieron en la necesidad de la implementación de gestión de riesgo de endeudamiento en la empresa de lubricantes. Al obtener en la sub categoría de riesgo de endeudamiento. Por tal motivo, es importante asegurar la capacidad de pago mediante mecanismos financieros el uso eficiente de sus recursos.

Palabra clave: Riesgo, Cuentas por pagar, endeudamiento, capacidad de pago, indicadores financieros.

Abstract

The purpose of this research is to diagnose and deal with the risk of indebtedness of the lubricants company, considering the importance of the risk of default in the organizations, for this reason it was decided to carry out the proposal of risk management of default oriented to the management of financial resources using indicators that allow planning the efficient use of cash to deal with accounts payable.

The research used the holistic syntagma, which uses the mixed approach theory, specifically of a descriptive, analytical and projective type, using a cross-longitudinal design of a non-experimental type, which was carried out in analysis of the 13 financial ratios of the organization, as well as in-depth interviews with three individuals related to the area, to later analyze the information obtained through a triangulation of data.

The results obtained in the diagnosis coincided in the need for the implementation of risk management of indebtedness in the lubricant company. When obtaining in the sub-category of risk of indebtedness. For this reason, it is important to ensure the ability to pay through financial mechanisms the efficient use of their resources.

Keyword: Keyword: Risk, Accounts payable, indebtedness, payment capacity, financial indicators.

Introducción

La gestión de riesgo de endeudamiento ha pasado a ser una herramienta de gran utilidad en las empresas en vista de que estos contienen en forma explícita los procedimientos para realizar eficientemente la gestión.

Hoy en día, el área de Administración de finanzas o en todo caso el área administrativa de la empresa necesita contar con una guía escrita y formal, que indique claramente cada uno de los pasos a seguir en la gestión de riesgo de endeudamiento.

Kanazawa fue creada en el año 1995 por Tomas de la Cruz, persona dedicada a la venta de aceite de lubricantes para autos, después de observar la gran demanda que existe por haber trabajado en el mundo del transporte de carga y pasajeros por mucho tiempo, decidió incursionar en este rubro que es importantes en el mundo automotriz que hoy se ha vuelto tan competitivo.

El objetivo principal del presente proyecto es proponer un plan de diagnóstico económico financiero que permita mejorar la gestión de riesgo de endeudamiento.

El capítulo I presenta el problema de la investigación, la situación de la empresa, los problemas, los objetivos a proponer, las causas, las consecuencias, la justificación y porqué es importante el proyecto y quienes se beneficiarán del mismo.

El Capítulo II presenta el marco teórico metodológico, que incluye los fundamentos teóricos, gráficos, antecedentes que amparan el estudio del problema, definiciones conceptuales de términos que han sido empleados en el trabajo de investigación.

En el capítulo III se presenta todo lo que respecta al trabajo de campo, la información cuantitativa, cualitativa y la triangulación de datos a partir de la Información recopilada a través de la encuesta y entrevista realizada.

El capítulo IV nos detallada la propuesta de investigación como alternativa a la solución del problema ya expuesto donde se relata el plan que se va a proponer, los fundamentos, los objetivos, el diseño, la viabilidad y la validación de la propuesta

Finalmente, se llega al capítulo V donde se redactar la discusión, conclusiones y sugerencias más relevantes que se han obtenido con el desarrollo de la tesis para consideración de la empresa estudiada.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de investigación

1.1.1 Identificación del problema ideal

En el mundo globalizado que se vive todas las empresas se están alineando al mundo competitivo global, una empresa ya no compite por captar nuevos clientes con los competidores locales si no compite con el mundo globalizado, el motivo que hay marcas internacionales que se quieren posicionar en el mercado local con un precio bajo y con planes estratégicos económicos y financieros que le permiten llegar a los mercados locales, el diagnóstico económico y financiero es un proceso de gestión preventivo y estratégico. Se constituye como un medio de análisis que permite el cambio de una empresa, de un estado de incertidumbre a otro de conocimiento, para su adecuada dirección, por otro lado, es un proceso de evaluación permanente de la empresa a través de indicadores que permiten medir los signos vitales de la empresa.

La empresa que distribuye los productos Shell en las zonas de Huancayo, Huánuco, Ayacucho y Huancayo que se encuentra su local principal en el Jr. Arequipa 2756 El Tambo, Huancayo, Junín comercializa toda la variedad de productos Shell. Se tiene realizar una gestión de riesgo de endeudamiento que le permita ser más competitivo en el mercado local ya que los últimos años empezaron ingresar nuevas marcas de Aceite para automóvil algunos de baja calidad y bajo precio.

La empresa tiene una estructura organizacional básica como lo enuncia su constitución: Junta general de accionistas, Gerencia, Administrador de finanzas, personal administrativo. Tiene las áreas de Finanzas, contabilidad, logística y administradores de zona. A pesar de que cuenta con un área contable, no practica diagnóstico permanente, y lo hacen solo cuando vas a solicitar que le renueven el crédito, es decir, no gerencia adecuadamente el riesgo de la deuda.

En el texto de la ley N.º 26702, ley General de sistema financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, publicada por el Congreso de la República, señala en su Artículo 222º que las entidades financieras deberán tener presente, para la evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia, tomar en cuenta los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de servicio de la deuda, así como su situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de deuda del deudor.

En resumen, en este último punto la norma establece que el criterio básico a emplear en la evaluación de las operaciones de crédito es la capacidad de pago del deudor. En tanto, las garantías tienen carácter subsidiario.

El Reglamento de gobierno corporativo y de la gestión integral de riesgos, aprobado mediante Resolución SBS N.º 272-2017, define el riesgo como "la posibilidad de ocurrencia de eventos que impacten negativamente sobre los objetivos de la empresa o su situación financiera".

En el Artículo 23º, la mencionada norma refiere que los riesgos surgir por diversas fuentes, internas o externas, y pueden agruparse en diversas categorías o tipos. Y dentro de una lista de los diversos tipos de riesgos a que está expuesta una empresa, menciona el riesgo de crédito y lo define como "la posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, emisores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales".

El concepto gestión del riesgo de crédito está expuesto en el Artículo 1º de la Resolución SBS N.º 3780-2011, que lo define del siguiente modo: "Es el proceso que permite mantener el riesgo de crédito dentro de parámetros aceptables, establecidos en

las políticas y procedimientos internos aprobados por el Directorio, y alcanzar sus objetivos de rentabilidad y eficiencia".

Por lo que es de vital importancia implementar la gestión de riesgo de endeudamiento, con la finalidad de ayudar a la empresa a conseguir sus objetivos, así como beneficios que le permitan ser competitivo en el mercado local.

1.1.2 Formulación del problema

¿De qué manera mejora la gestión del riesgo de endeudamiento de una empresa de lubricantes, Huancayo en el periodo 2017?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Proponer un plan de diagnóstico económico financiero que permita mejorar la gestión del riesgo de endeudamiento de una empresa de lubricantes, de Huancayo en el periodo 2017.

1.2.2 Objetivos específicos

Diagnosticar la efectividad de gestión para evidenciar como se manejó la empresa de lubricantes en el periodo 2015 – 2016 en referencia a las cuentas por pagar y cobrar.

Explicar cómo permite el ratio de liquidez medir la capacidad de pago que tiene la empresa de lubricantes para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

Validar la solvencia de la empresa de lubricantes a través de conocimientos técnicos y consulta de expertos.

Explicar el riesgo generado por el apalancamiento financiero y su repercusión en los resultados de la empresa

Diseñar el plan de diagnóstico económico y financiero para la gestión de riesgo de endeudamiento a través de conocimientos técnicos y consulta de expertos.

1.3 Justificación

El presente trabajo de investigación permite que determinadas empresas comercializadoras de lubricantes para autos cuenten con pautas para diagnosticar y afrontar el riesgo de endeudamiento de su empresa.

1.3.1 Justificación metodológica

La investigación se desarrolló bajo una metodología holística que permita un estudio cuantitativo y cualitativo que permita una propuesta viable que sirva como una alternativa de solución del problema detectado, basado en los procedimientos y técnicas del análisis financiero a la información contable – financiera de la empresa de lubricantes., para que los resultados obtenidos sirvan a la gerencia para el control de riesgo de endeudamiento y la toma de decisiones de manera oportuna y eficiente en momento determinado.

1.3.2 Justificación práctica

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad el aporte para empresas comercializadoras de lubricantes, ya que se desarrollará un plan de diagnóstico

económico financiero para la gestión de riesgo de endeudamiento de las empresas que permitirá tomar decisiones oportunas para mitigar los riesgos financieros. Asimismo, el desarrollo de la investigación tendrá un aporte para la universidad ya que se podrá tomar como antecedente para futuras investigaciones del diagnóstico de endeudamiento de una empresa. Finalmente, podemos indicar con el presente trabajo se busca que los empresarios se enfoquen más en el core del negocio, que es la comercialización de lubricantes para autos, en lugar de enfocarse en los problemas financieros como la falta de liquidez o incremento de los inventarios.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO

2.1 Marco teórico

2.1.1 Sustento teórico

La teoría clásica se enfoca en presentar una estructura y función organizacional adecuada que debe tener toda empresa para optimizar los recursos humanos y lograr la eficiencia, según Chiavenato (2004) menciona que:

Henri Fayol, es pionero de la Teoría clásica, es considerado, junto con Taylor, uno de los fundadores de la administración moderna. Definió las funciones básicas de la empresa, el concepto de administración (planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar) y los llamados principios generales de administración como procedimientos universales aplicables en cualquier tipo de organización o empresa. Para Fayol, existe una proporcionalidad de la función administrativa, que se reparte en todos los niveles de la empresa. La Teoría' clásica formuló una teoría de la organización que considera a la administración como una ciencia. El énfasis en la estructura lleva a que la organización sea entendida como una disposición de las partes (órganos) que la constituyen, su forma y la interrelación entre dichas partes. Esta teoría de la organización se restringe exclusivamente a la organización formal. Para estudiar racionalmente la organización, ésta debe caracterizarse por una división del trabajo y la correspondiente especialización de las partes (órganos) que la constituyen. La división del trabajo puede ser vertical (niveles de autoridad) u horizontal (departamentalización). (p. 80)

Por lo tanto, a partir de esta teoría la administración se aplican principios fundamentales que se aplican a cualquier empresa: Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Y a la par se debe tener división de trabajo y especializaciones. Lo que se busca

de esta teoría es la unión de todos los principios mediante la coordinación para garantizar la perfecta armonía del grupo y de mejores resultados.

El sistema administrativo, según la postura de la teoría de la contingencia se caracteriza por actuar según los planes. Hernández y Rodríguez (2006) Afirman:

Una contingencia es la posibilidad de que algo suceda o no. En teoría los sistemas actúan según los planes; sin embargo, en la práctica no es así: existen innumerables contingencias que afectan al sistema directivo. Cada rama tiene situaciones especiales y diferentes formas de atender su problemática: por tanto, cada sistema administrativo varía según el campo, ramo y tamaño de la empresa, sus actividades: comercial y/o servicios, por ejemplo, turismo: hoteles, restaurantes, agencias de viaje, compañías aéreas, etc.; de administración pública: federal, estatal, municipal: de transportes y carga: compañías de autobuses, ferrocarriles, etc., y de educación en todos los niveles. La enseñanza de la administración debe dejar claro que no hay sistemas y situaciones iguales, que las contingencias a que se enfrentan los directores en cada rama son diversas debido a los aspectos técnicos que prevalecen en los sectores técnico-productivo. (p. 154)

Las teorías de la contingencia actúan según los planes, lo que se busca en esta teoría es que se entienda que en la práctica las contingencias son diferentes ya que hay diferentes tipos de escenarios y uno difiere del otro.

La política de endeudamiento, según la postura de la teoría de cuanto debe endeudarse una empresa se caracteriza por la deuda que adquieren las organizaciones. Según Allen, Myers y Brealey (2010) afirman.

La política de endeudamiento rara vez importa en mercados de capital que funcionan bien, sin fricciones ni imperfecciones. Pocos administradores financieros aceptarían esa conclusión como guía para sus actividades cotidianas. Si la política de endeudamiento no importa, entonces no deben preocuparse por ella: las decisiones financieras se deberían delegar a subordinados. Pero los administradores financieros sí se preocupan por la política de endeudamiento. En este capítulo se explican los motivos. Si la política de endeudamiento careciera totalmente de importancia, entonces las razones reales para adquirir deuda variarían en forma aleatoria entre las empresas y las industrias. Pero casi todas las aerolíneas, empresas de servicios públicos, bancos y compañías de desarrollo inmobiliario se financian fuertemente con deuda. Y también lo hacen muchas empresas en industrias con mucho aprovechamiento del capital, como las del acero, aluminio, químicos, petróleo y minería. Por otra parte, es raro encontrar una compañía farmacéutica o una agencia de publicidad que no esté financiada de modo predominante por capital. (p. 496)

Por lo tanto, en la teoría de cuanto debe endeudarse una empresa menciona que pocos son administradores financieros que se preocupan por las políticas de endeudamiento y que todas las empresas tienen deuda para poder financiar sus actividades varía el porcentaje de deuda según requiera la empresa.

La administración del dinero, según la postura de la teoría de la liquidez se caracteriza por la facilidad de convertir en efectivo las cuentas por cobrar y maquinarias y equipos. Según Ross, Weterfield y Jaffe (2012) afirman.

Es la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). El activo circulante, que comprende los activos más líquidos, incluye el efectivo y los activos que se convertirán en efectivo en el transcurso de un año a partir de la fecha del balance general. Las cuentas por cobrar son los montos aún no cobrados a los clientes por los bienes o servicios que se les vendieron. El inventario se compone de las materias primas que se usarán en la producción, el trabajo en proceso y los artículos terminados. Los activos fijos son el tipo de activos menos líquido. Los activos fijos tangibles incluyen bienes inmuebles, planta y equipo. Estos activos no se convierten en efectivo como resultado de las actividades normales de la empresa y, por lo general, no se usan para pagar gastos tales como la nómina. Algunos activos fijos no son tangibles. Los activos intangibles no tienen existencia física, pero pueden ser muy valiosos. Algunos ejemplos de activos intangibles son el valor de una marca comercial o de una patente. Mientras más líquidos sean los activos de una empresa, menos probabilidades tendrá de experimentar problemas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. (p. 22)

Por lo tanto, la liquidez es la facilidad de convertirse en dinero que compone efectivo, cuentas por cobrar y maquinarias y equipos, mientras más líquido sea una organización tendrá menos problemas para cumplir sus obligaciones de pagos.

Teoría del Riesgo

Mediante su obra la teoría del riesgo, mencionan Lawrence y Chad (2012), en esencia, riesgo es una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión. Las inversiones cuyos rendimientos son más inciertos se consideran generalmente más riesgosas. Más formalmente, los términos riesgo e incertidumbre se usan indistintamente para referirse al grado de variación de los rendimientos relacionados con un activo específico. (p. 287). En esta teoría, el riesgo se entiende que la peligrosidad usualmente se define como la probabilidad de ocurrencia de una situación desfavorable, por tanto, a mayor, probabilidad de ocurrencia se asume mayor riesgo. Igualmente, a mayor vulnerabilidad se asume que el riesgo aumenta.

2.1.2 Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Aguirre y Machado (2012), mediante su investigación denominada *Diseño de un modelo de Gestión por procesos para la empresa Equinorte S.A.*, orientado al mejoramiento continuo del Sistema Comercial. El estudio tuvo como objetivo Diseñar un modelo de Gestión por procesos que permita tanto el mejoramiento continuo tanto en la preventa y postventa lo cual ayudara a disminuir costos, tiempos, duplicidad de tareas y demás situaciones que se susciten. Donde se realizó un análisis descriptivo general de la empresa, así como también el análisis de la situación actual de los procesos, llega a la conclusión que la organización debe funcionar eficientemente sin importar quien esté al frente por lo que su estructura y procesos deben estar bien definidos, para que el desempeño de las actividades sea eficaz y eficiente.

García y Salazar (2005), mediante su investigación denominada *Métodos de administración y evaluación de riesgos*, El estudio tuvo como objetivo la evaluación de riesgos es un proceso enfocado a estimar el impacto de aquellos riesgos que puedan afectar el normal ejercicio de una entidad, recopilando la información necesaria para que la organización pueda tomar una decisión adecuada sobre la necesidad de adoptar medidas preventivas. El trabajo se realizó bajo los lineamientos de proyecto factible, es de tipo descriptiva, como técnica de recolección de datos, se utilizó observación directa y entrevista. Con los instrumentos de recolección de datos aplicados para el desarrollo de esta propuesta, llega a la conclusión que el control aplicado en un esquema de administración de riesgos que se integra activamente a los objetivos estratégicos declarados por la organización y contribuye en forma significativa al desarrollo de nuevos productos.

Antecedentes Nacionales

Rubio y Salazar (2013), mediante su investigación denominada *Diagnostico económico – financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento en la empresa láctea S.A. de Trujillo 2011 - 2012*. Tuvo como objetivo de investigación fue determinar como el diagnostico económico financiero permite mejorar la gestión de riesgo de endeudamiento de la empresa LACTEA S.A. El trabajo se realizó bajo los lineamientos de proyecto factible, es de tipo descriptiva, como técnica de recolección de datos, se utilizó observación directa y la encuesta. Con los instrumentos de recolección de datos aplicados para el desarrollo de esta propuesta, se puede concluir que se logró diagnosticar las características que actualmente son empleadas por la organización para el diagnóstico y la gestión de riesgo de endeudamiento. Se puede concluir que con el desarrollo de este trabajo se pudo mejorar la

gestión de riesgo de endeudamiento de la empresa Láctea S.A. Los autores confirman que, de acuerdo con los indicadores financieros, la aplicación permanente y oportuna genera un mejor manejo de sus recursos. Finalmente, el trabajo de investigación tiene relación con la tesis en proponer el riesgo de endeudamiento que incluya indicadores financieros, con el fin de poder tener el resultado en la gestión de riesgo de endeudamiento en la empresa de lubricantes.

Muro (2014), mediante su investigación denominada *Diagnostico económico financiero y sus implicaciones en la proyección de estados financieros al año 2015 de la empresa agroindustrial de Lambayeque - 2013*. El objetivo de la investigación fue evaluar el diagnóstico económico financiero de la empresa Agroindustrial de Lambayeque durante el periodo 2010-2012, comparar los indicadores de eficiencia y eficacia de la empresa Agroindustrial de Lambayeque con los del Sector, determinar la proyección de Estados Financieros al año 2015 para la empresa Agroindustrial de Lambayeque y, establecer políticas económicas y financieras para la mejora de los resultados a largo plazo de la empresa, El trabajo se realizó bajo los lineamientos de proyecto factible, es de tipo no experimental, como técnica de recolección de datos, se utilizó observación directa y entrevista. Con los instrumentos de recolección de datos aplicados para el desarrollo de esta propuesta, llega a la conclusión que las características que actualmente son empleadas por la organización para evaluar el diagnostico económico financiero y comparar los indicadores de eficiencia y eficacia. Se puede concluir que con el desarrollo de este trabajo se pudo mejorar las políticas económicas y financieras para la empresa Agroindustrial de Lambayeque apunta a mejorar aspectos como Inversión, Financiamiento, Operacional y Tributario con la finalidad de que ésta logre a largo plazo incrementar sus niveles

económicos y financieros, generar beneficios positivos para los accionistas, alcanzar estándares de la más alta calidad y sobre todo mejorar la posición de la empresa en el sector azucarero nacional. Finalmente, el trabajo de investigación tiene relación con la tesis en proponer el riesgo de endeudamiento que incluya indicadores financieros, con el fin de poder tener el resultado en la gestión de riesgo de endeudamiento en la empresa de lubricantes.

Vargas y Menor (2014) mediante su investigación denominada *Análisis y valor financiero de la empresa de agroquímicos corporación Misti*, tuvo como objetivo de estimar el valor financiero de la empresa Misti SA, que permita tener estrategias o plantear alternativas diversas para que la empresa pueda mejorar su valor, El trabajo se realizó bajo los lineamientos de proyecto factible, es de tipodescriptiva, se utilizó observación directa y entrevista. Con los instrumentos de recolección de datos aplicados para el desarrollo de esta propuesta, llega a la conclusión que al diagnosticar y determinar que la empresa tiene un alto potencial de desarrollo futuro de modo que sus inversionistas deben seguir apostando al crecimiento, en caso de una nueva salida a Bolsa, con seguridad sus precios por acción serán mucho mayores a los logrados el año 2009, de modo que se recomienda su inversión como una empresa con muy buenos fundamentos para el futuro. Finalmente, el trabajo de investigación tiene relación con la tesis en proponer el riesgo de endeudamiento que incluya indicadores financieros, con el fin de poder tener el resultado en la gestión de riesgo de endeudamiento en la empresa de lubricantes.

León (2017) mediante su investigación denominada *Gestión en los procesos para el desarrollo en las distintas funciones del área de administración y finanzas en la Empresa DRRP SAC*, El objetivo de la investigación fue Describir la gestión en los procesos para el

desarrollo en las distintas funciones del área de administración y finanzas. El trabajo se realizó bajo los lineamientos de proyecto factible, es de tipo descriptiva, se utilizó observación directa y entrevista. Con los instrumentos de recolección de datos aplicados para el desarrollo de esta propuesta, llega a la conclusión que al contar con una información adecuada se permitió verificar de manera oportuna si existe algún error que se pueda mejorar a tiempo evitando algún tipo de penalidad. Un manual de procedimientos permite tener una comunicación con las personas encargadas con la finalidad que la tarea asignada se efectuó de una forma ordenada y sistemática. Finalmente, el trabajo de investigación tiene relación con la tesis en proponer el riesgo de endeudamiento que incluya indicadores financieros, con el fin de poder tener el resultado en la gestión de riesgo de endeudamiento en la empresa de lubricantes.

2.1.3 Marco conceptual

Gestión de ratio de liquidez

La liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. Para Gitman y Zutter (2012) afirman que:

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar

sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento, de manera que los accionistas no querrán que la empresa haga una sobreinversión en liquidez. Las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido). (P.65)

La liquidez mide la capacidad de pago que tiene la organización para hacer frente a sus deudas de corto plazo, el valor del ratio de liquidez debe ser mayor a 1 si fuera menor a 1 indica que está cerca de declararse en suspensión de pagos y deberá hacer frente a sus deudas a corto plazo teniendo que vender sus activos fijos, lo que reduciría su capacidad productiva.

Liquidez corriente

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa cumplir con sus obligaciones financieras. Gitman y Zutter (2012) afirman que:

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Se expresa de la siguiente manera:

Liquidez corriente = Activos corrientes - Pasivos corrientes

La liquidez corriente de Bartlett Company en 2012 es de

$\$1,223,000 / \$620,000 = 1.97$

Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio. Por ejemplo, una tienda de comestibles cuyos ingresos son relativamente predecibles tal vez no necesite tanta liquidez como una empresa de manufactura que enfrenta cambios repentinos e inesperados en la demanda de sus productos. Cuanto más predecibles son los flujos de efectivo de una empresa, más baja es la liquidez corriente aceptable. Como Bartlett Company es una empresa con un flujo de efectivo anual relativamente predecible, su liquidez corriente de 1.97 puede ser bastante aceptable. (p.66)

La liquidez corriente son activos corrientes aquellos activos que son susceptibles de convertirse en efectivo en un periodo inferior a un año, de estos activos además de la caja y bancos se tiene las inversiones a corto plazo, la cartera y los inventarios.

Razón rápida (prueba ácida)

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido para Gitman y Zutter (2012) indican que:

La baja liquidez del inventario de manera general se debe a dos factores primordiales:

1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y
2. el inventario se vende de manera general a crédito, lo que significa que se vuelve

una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

La razón rápida de Bartlett Company en 2012 es de:

$$\frac{\$1,223,000 - \$289,000}{\$620,000} = \frac{\$934,000}{\$620,000} = 1.51$$

Al igual que en el caso de la liquidez corriente, el nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida de la industria en la cual opera. La razón rápida ofrece una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general. (p.67)

La prueba acida es uno de los indicadores de liquidez como indicador de la capacidad de la organización para cancelar sus obligaciones corrientes, sin contar con la venta de sus existencias esto quiere decir básicamente con los saldos de efectivo, sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún activo de fácil liquidación, sin tocar los inventarios.

Gestión de ratio de solvencia

El aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como el endeudamiento y las acciones preferentes, para Gitman y Zutter (2012) indican que:

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de las empresas. En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados. (p. 70)

El ratio de solvencia es de gran utilidad a la hora de analizar el riesgo que asume nuestra organización o negocio al realizar ventas al crédito, nos permite establecer límites de crédito adecuados a cada cliente, lo nos ayuda a contener el riesgo de impago.

Índice de endeudamiento

Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa y para Gitman y Zutter (2012) indican que:

El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la siguiente manera:

Índice de endeudamiento = $\frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$

El índice de endeudamiento de Bartlett Company en 2012 es

$$\frac{\$1,643,000\text{m}}{\$3,597,000} = 0.457 = 45.7\%$$

Este valor indica que la empresa ha financiado cerca de la mitad de sus activos con deuda. Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero. (p. 72)

El índice de endeudamiento mide, la dependencia de la organización de terceros por lo que el ratio de endeudamiento especifica en qué grado la empresa es financieramente dependiente de entidades bancarias, accionistas o incluso otras empresas.

Razón de cargo de interés fijo

Mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de interés contractuales; en ocasiones, se denomina razón de cobertura de interés y para Gitman y Zutter (2012) indican que:

La razón de cargos de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses. La razón de cargos de interés fijo se calcula de la siguiente manera:

Razón de cargos de interés fijo = Utilidades antes de intereses e impuestos / Intereses

La cifra de las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) es igual que la cifra de la utilidad operativa presentada en el estado de pérdidas y ganancias. Aplicando esta razón a Bartlett Company se obtiene el siguiente valor para 2012:

Razón de cargos de interés fijo = $\$418,000 / \$93,000 = 4.5$

La razón de cargos de interés fijo de Bartlett Company parece aceptable. Con frecuencia se sugiere un valor de por lo menos 3.0 (y de preferencia cercano a 5.0). Las utilidades antes de intereses e impuestos de la empresa podrían reducirse hasta en 78% $[(4.5 - 1.0) / 4.5]$, y la empresa aún tendría la capacidad de pagar los \$93,000 de intereses que debe. Por lo tanto, tiene un buen margen de seguridad. (p.12)

La razón de cargos de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, nos permite medir la capacidad de la organización para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses.

Índice de cobertura de pago fijo

Mide la capacidad de una empresa para el cumplimiento de todas sus obligaciones de los pagos fijos y Gitman y Zutter (2012) indican que:

El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de los préstamos, pagos de arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor. La fórmula para calcular el índice de cobertura de pagos fijos es:

$$\begin{aligned} \text{Índice de} \\ \text{cobertura} \\ \text{de pagos} \\ \text{fijos} \end{aligned} = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos} + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{Pagos de arrendamiento} + \{(\text{Pagos del principal} + \text{Dividendos de acciones preferentes}) \times [1/(1 - T)]\}}$$

donde T es la tasa impositiva corporativa aplicable al ingreso de la empresa. El término $1/(1 - T)$ se incluye para ajustar el principal después de impuestos y los pagos de dividendos de acciones preferentes con un equivalente antes de impuestos que es congruente con los valores antes de impuestos de todos los demás términos. Al aplicar la fórmula a los datos de 2012 de Bartlett Company se obtiene:

$$\begin{aligned} \text{Índice de cobertura} \\ \text{de pagos fijos} \end{aligned} &= \frac{\$418,000 + \$35,000}{\$93,000 + \$35,000 + \{(\$71,000 + \$10,000) \times [1/(1 - 0.29)]\}} \\ &= \frac{\$453,000}{\$242,000} = 1.9 \end{aligned}$$

Puesto que las ganancias disponibles son casi el doble de sus obligaciones de pagos fijos, la firma parece tener la capacidad de cumplir sus obligaciones en forma segura. Al igual que la razón de cargos de interés fijo, el índice de cobertura de pagos fijos mide el riesgo. Cuanto menor es el índice, mayor es el riesgo tanto para los

prestamistas como para los dueños; cuanto mayor es el índice, menor es el riesgo. Este índice permite a las partes interesadas evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pagos fijos adicionales sin llegar a la quiebra. (p. 73)

El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de los préstamos, pagos de arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor.

Gestión de ratio de actividad (Gestión)

Miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir en entrada o salida y Gitman y Zutter (2012) indican que:

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos. (p. 68)

El ratio de actividad permite analizar el ciclo de rotación del elemento económico seleccionado y por lo general son expresados en días. Sus resultados proporcionan elementos que permiten profundizar en el comportamiento de algunos índices. Entre los más utilizados se encuentran los de rotación de cuentas por cobrar, de cuentas por pagar, del activo total, del activo fijo, inventarios, así como el plazo promedio de cobro, de pago y de inventarios.

Periodo De Promedio De Cobro

Es el Tiempo Promedio que se requiere para cobrar las cuentas. Para Gitman y Zutter (2012) afirman que:

El periodo promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio:

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de cobro} &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{365}} \end{aligned}$$

El periodo promedio de cobro de Bartlett Company en 2012 es

$$\frac{\$503,000}{\frac{\$3,074,000}{365}} = \frac{\$503,000}{\$8,422} = 59.7 \text{ días}$$

En promedio, la empresa tarda 59.7 días en cobrar una cuenta.

El periodo promedio de cobro tiene significado solo cuando se relaciona con las condiciones de crédito de la empresa. Si Bartlett Company otorga a sus clientes condiciones de crédito a 30 días, un periodo promedio de cobro de 59.7 días indica créditos mal administrados o un departamento de cobros deficiente, o ambos. También es posible que el periodo de cobro prolongado se deba a una relajación intencional de la supervisión de las condiciones de crédito en respuesta a las presiones competitivas. Si la empresa amplió las condiciones de crédito a 60 días, el periodo promedio de cobro de 59.7 días sería bastante aceptable. Desde luego, se requiere información adicional para evaluar la eficacia de las políticas de crédito y cobro de la empresa. (p. 69)

El periodo promedio de cobro permite indicar el numero promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, esto quiere decir el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

Periodo promedio de pago

Es el tiempo que se requiere pagar las cuentas y Gitman y Zutter (2012) indican que:

El periodo promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro:

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de pago} &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{365}} \end{aligned}$$

La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados.

Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos. Si suponemos que las compras de Bartlett Company correspondieron al 70% del costo de sus bienes vendidos en 2012, su periodo promedio de pago es de:

$$\frac{\$382,000}{\frac{0.70 \times \$2,088,000}{365}} = \frac{\$382,000}{\$4,004} = 95.4 \text{ días}$$

Esta cifra es significativa solo en relación con las condiciones de crédito otorgadas a la empresa. Si los proveedores de Bartlett Company le concedieron, en promedio, 30 días de crédito, un analista daría a Bartlett una calificación de crédito baja debido a

que se tomó demasiado tiempo para pagar sus cuentas. Los posibles prestamistas y proveedores de crédito comercial se interesan más en el periodo promedio de pago porque este índice brinda información sobre los patrones de pago de las cuentas de la empresa. (p. 69)

El periodo promedio de pago nos muestra los días que se demora la organización para pagar sus deudas.

Gestión de ratio de rentabilidad

Para Gitman y Zutter (2012) indican que:

Existen muchas medidas de rentabilidad. En conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias. (p. 73)

La rentabilidad permite comparar los resultados de la organización con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Mide el nivel de eficiencia en la utilización de los activos de la organización en relación con la gestión de sus operaciones.

Estado de pérdidas y ganancias de tamaño común

Es el estado de resultados en el que cada rubro se expresa como un porcentaje de las ventas y Gitman y Zutter (2012) indican que:

Una herramienta muy utilizada para evaluar la rentabilidad respecto a las ventas es el estado de pérdidas y ganancias de tamaño común. Cada rubro de este estado se expresa como un porcentaje de las ventas. Los estados de pérdidas y ganancias de tamaño común son de gran utilidad para comparar el desempeño a lo largo de los años, debido a su facilidad para mostrar si ciertas clases de gastos tienen tendencias al alza o a la baja como un porcentaje del volumen total de los negocios que efectúa la empresa. Tres índices de rentabilidad citados con frecuencia y que se pueden leer directamente en el estado de pérdidas y ganancias de tamaño común son: **1.** el margen de utilidad bruta, **2.** el margen de utilidad operativa y **3.** el margen de utilidad neta. (p. 73)

Los estados de pérdidas y ganancias de tamaño común son de gran utilidad para comparar el desempeño de la organización a lo largo de los periodos.

margen de utilidad bruta

Esto mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pago sus bienes y Gitman y Zutter (2012) indican que:

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida). El margen

de utilidad bruta se calcula de la siguiente manera: (p. 74)

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad bruta de Bartlett Company de 2012 es

$$\frac{\$3,074,000 - \$2,088,000}{\$3,074,000} = \frac{\$986,000}{\$3,074,000} = 32.1\%$$

El margen de utilidad bruta permite a la organización determinar la salud financiera, Indica el porcentaje de los fondos que quedan después de la eliminación del costo de los productos vendidos a partir de las cifras de ingresos. Cuanto mayor sea el porcentaje de margen de utilidad bruta, mayor cantidad de fondos estarán disponibles para reinvertir, guardar o pagar los gastos.

Margen de utilidad operativa

Esto mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes; las utilidades “puras” ganadas por cada dólar de ventas. Gitman y Zutter (2012) afirman que:

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, *excluyendo* los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta. La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

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

El margen de utilidad operativa de Bartlett Company de 2012 es de: (p. 75)

$$\begin{aligned} \$418,000 \div \$3,074,000 &= 13.6\% \\ \frac{\$418,000}{\$3,074,000} &= 13.6\% \end{aligned}$$

El margen de utilidad de operativa es la proporción derivada de la sección de ingresos operativos de un reporte de resultados comparado con las ventas. La sección de ingresos operativos se conoce también como EBIT, que significa (en inglés) ingresos antes de intereses e impuestos. Esta medida es especialmente útil para los inversionistas que desean ver qué tan rentable y estable son las operaciones de tu negocio.

Margen de utilidad neta

Esto mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo los interés, impuestos y dividendos de acciones preferentes y Gitman y Zutter (2012) indican que:

El margen de utilidad neta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta de Bartlett Company de 2012 es:

$$\$221,000 / \$3,074,000 = 0.072 = 7.2\%$$

$$\frac{\$221,000}{\$3,074,000} = 7.2\%$$

\$3,074,000

El margen de utilidad neta es una medida comúnmente referida que indica el éxito de la empresa en cuanto a las ganancias obtenidas de las ventas. Los márgenes de utilidad neta “adecuados” difieren considerablemente entre las industrias. Un margen de utilidad neta del 1% o menos no sería raro para una tienda de comestibles, en tanto que un margen de utilidad neta de 10% sería bajo para una joyería. (p. 75)

El margen de utilidad neto es una proporción de utilidades importante que muestra qué tan eficientemente la compañía puede convertir ventas en ganancias netas. El ingreso neto es el cálculo final en el estado de ingresos y mantener un margen de utilidad neto alto, muestra que la organización está en una buena posición para ganar utilidades en el mercado actual.

Ganancias por acción (GPA)

Es una medida común que evalúa que tan rentable es una compañía para sus accionistas, Para Gitman y Zutter (2012) indican que:

En general, las ganancias por acción (GPA) de la empresa son importantes para los accionistas actuales o futuros, y para la administración. Como mencionamos anteriormente, las GPA representan el monto en dólares obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación. Las ganancias por acción se calculan de la siguiente manera:

$$\text{Ganancias por acción} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

Las ganancias por acción de Bartlett Company en 2012 son:

$$\$221,000 / 76,262 = \$2.90$$

Esta cifra representa el monto en dólares obtenido *para* cada acción común en circulación.

El monto en dólares de efectivo *distribuido en realidad* a cada accionista es el dividendo por acción (DPA), que como se observa en el estado de pérdidas y ganancias de Bartlett Company (tabla 3.1), aumentó de \$0.75 en 2011 a \$1.29 en 2012. El público inversionista vigila muy de cerca las GPA y se considera que estas son un indicador importante del éxito corporativo. (p. 76)

Los empresarios e inversionistas usan GPA para determinar la estabilidad financiera de una compañía. Generalmente, compañías con altas proporciones de GPA son más exitosas y brindan mejores reintegros a sus accionistas.

Rendimiento sobre los activos totales (RSA)

Es para medir la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles; Para Gitman y Zutter (2012) indican que:

El rendimiento sobre activos totales (RSA), también conocido como rendimiento sobre la inversión (RSI), mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los

activos totales de la empresa, mejor. El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:

$RSA = \text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes} / \text{Total de activos}$

El rendimiento sobre los activos totales de Bartlett Company en 2012 es:

$$\frac{\$221,000}{\$3,597,000} = 6.1\%$$

$$\$221,000 \div \$3,597,000 = 0.061 = 6.1\%$$

Este valor indica que la empresa ganó 6.1 centavos por cada dólar de inversión en activos. (p. 76)

Los RSA permite que la organización medir la capacidad de sus activos para generar utilidad.

Rendimiento sobre el patrimonio (RSP)

Es para medir el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa y para Gitman y Zutter (2012) indican que:

El rendimiento sobre el patrimonio (RSP) mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. El rendimiento sobre el patrimonio se calcula de la siguiente manera:

$RSP = \text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes} / \text{Capital en acciones comunes}$

Este índice para Bartlett Company en 2012 es:

$$\begin{aligned} \$221,000 \div \$1,754,000 &= 0.126 = 12.6\% \\ \frac{\$221,000}{\$1,754,000} &= 12.6\% \end{aligned}$$

Observe que el valor del capital en acciones comunes (\$1,754,000) se obtuvo al restar \$200,000 del patrimonio en acciones preferentes del total del patrimonio de los accionistas de \$1,954,000 (véase el balance general de Bartlett Company de 2012 en la tabla 3.2). El RSP calculado del 12.6% indica que durante 2012 Bartlett ganó 12.6 centavos sobre cada dólar de capital en acciones comunes. (p. 76)

Mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas de la empresa. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios.

Riesgo De Endeudamiento

Se refiere a los efectos que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que ganan los accionistas; por lo general, mayor apalancamiento se traduce en rendimientos más altos, pero más volátiles y para Gitman y Zutter (2012) indican que:

El apalancamiento se refiere a los efectos que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que ganan los accionistas. Por “costos fijos” queremos decir costos que no aumentan ni disminuyen con los cambios en las ventas de la compañía. Las empresas tienen que pagar estos costos fijos independientemente de que las condiciones del negocio sean buenas o malas. Estos costos fijos pueden ser operativos, como los derivados de la compra y la operación de la planta y el equipo, o financieros, como los costos fijos derivados de los pagos de deuda. Por lo general, el apalancamiento incrementa tanto los rendimientos como el riesgo. Una empresa

con más apalancamiento gana mayores rendimientos, en promedio, que aquellas que tienen menos apalancamiento, pero los rendimientos de la empresa con mayor apalancamiento también son más volátiles.

Muchos de los riesgos empresariales están fuera del control de los administradores, a diferencia de los riesgos asociados con el apalancamiento. Los administradores pueden limitar el efecto del apalancamiento adoptando estrategias que dependen en mayor medida de los costos variables que de los fijos. (P. 455)

La probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización. El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados.

Apalancamiento financiero

Es el uso de los costos financieros fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las utilidades antes de interés e impuestos sobre las ganancias por cada acción de la empresa y para Gitman y Zutter (2012) indican que:

El apalancamiento financiero se debe a la presencia de los costos financieros fijos que la empresa debe pagar. Si usamos el esquema de la tabla 12.1, podemos definir el apalancamiento financiero como el uso de los costos financieros fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las ganancias por acción de la empresa. Los dos costos financieros fijos más comunes son:

- 1.** los intereses de deuda y **2.** los dividendos de acciones preferentes. Estos costos deben pagarse sin importar el monto de las UAII disponibles para pagarlos. (p. 463)

Para las organizaciones el principal mecanismo para apalancarse es la deuda, que permite que invirtamos más dinero del que tenemos gracias a lo que hemos pedido prestado (a cambio de unos intereses). Pero no solo mediante deuda se puede conseguir apalancamiento financiero, sino que en muchos instrumentos financieros (sobre todo derivados como los futuros) solo es necesario dejar una garantía del total invertido, por lo que también se puede apalancar la operación. Además, en las opciones financieras, como compramos un derecho sobre un activo subyacente, que generalmente tiene un precio mucho mayor a la prima, se genera un efecto apalancamiento.

Riesgo de mercado

Para Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero indican que:

El objetivo de las unidades de negocio es maximizar el beneficio generado, partiendo de los recursos asignados y manteniendo el nivel de exposición frente a los factores de riesgo dentro de los límites establecidos por la entidad. Dentro de estos límites las unidades de negocio contarán con libertad de acción para tomar decisiones sobre la gestión de los riesgos actuales y potenciales. Para ello, los operadores de cada una de las unidades construirán sus expectativas en base a la información disponible en el mercado y las materializarán a través de la contratación de las pertinentes operaciones con el resto de los agentes del mercado. Las operaciones contratadas generarán una exposición del valor de la entidad ante los distintos factores de riesgo, que se traducirá en el mapa global de riesgos de la entidad. Como ya se indicó anteriormente, este no es únicamente una herramienta de control, en cuanto permite vigilar el cumplimiento de los límites, sino que debe emplearse también como herramienta de gestión. Habitualmente, las posiciones en instrumentos financieros de

cualquier entidad se encuentran formadas por una mezcla de instrumentos heterogéneos, pero dependiente de los mismos factores de riesgo. (p. 66)

En este sentido, el riesgo de mercado recoge posibles circunstancias adversas y determinantes para la situación de una organización. Cuando en el mundo empresarial hablamos de riesgo de mercado se marcan aquellas contingencias que de manera directa o indirecta afectan a las variables mercantiles y económicas de la venta y cotización en las organizaciones.

El Factor de riesgo de mercado

Para Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero indican que:

El Factor de riesgo de mercado para cada una de las unidades de negocio es preciso identificar los factores de riesgo que condicionan su valor y que caracterizan su comportamiento. Desde un punto de vista de los riesgos de mercado, estos factores vendrán definidos por las variables que determinen el comportamiento de los mercados financieros: tipos de interés, tipos de cambio, cotizaciones de acciones, precios de mercancías, volatilidades, variables macroeconómicas, etc. (p. 46)

El riesgo de mercado para las organizaciones es el riesgo de una probable pérdida dentro de un plazo en particular en el valor de un instrumento o portafolio financiero producto de cambios en las variables de mercado, como tasas de interés, tasas de cambio de moneda, spreads de crédito.

Riesgo de tipo de interés

Para Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero indican que:

Una entidad o negocio se encuentra expuesta a riesgo de tipo de interés cuando su valor depende del nivel que tengan ciertos tipos de interés en los mercados financieros. Una entidad o negocio estará expuesta a riesgo de tipo de interés cuando:

La variación del valor de mercado de los activos frente a un cambio en los tipos de mercado no coincida con la variación del valor de mercado de los pasivos y esta diferencia no se halle compensada por la variación en el valor de mercado de los instrumentos fuera de balance.

Las diferencias entre las sensibilidades de los activos y los pasivos tendrán lugar cuando existan diferencias en los importes por plazos, en los calendarios de amortización, en el tipo de referencia de los cupones (fijo o flotante), en la calidad crediticia de los instrumentos, en las características de los instrumentos (por ejemplo, la existencia de opciones implícitas que permitan cancelar anticipadamente o prolongar la vida de dichos instrumentos), etc. El margen futuro, debido a operaciones pendientes, dependa de los tipos de interés. (p. 47)

El riesgo de tipo de interés afecta a la organización y es otra de las modalidades del llamado riesgo de mercado. Se le llama así porque es el riesgo que se corre debido a las variaciones de las tasas de interés. Está mucho más presente y es más elevado de lo que se suele creer.

Riesgo de acciones

Una entidad o negocio se encuentra expuesta a riesgo de acciones cuando su valor depende de la cotización de determinadas acciones o índices de acciones en los mercados financieros. Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero afirman. “Una entidad estará expuesta a riesgo de acciones cuando posea inversiones en otras compañías, independientemente de que esta se haya realizado con fines especulativos o para intervenir en su gestión, o cuando posea instrumentos derivados cuyo subyacente esté expuesto a riesgo de acciones”. (p. 48). A corto plazo, sin embargo, se trata de una inversión arriesgada por su alta volatilidad. La volatilidad es una forma de medir el riesgo y se refiere a las variaciones grandes de precio y de rentabilidad que sufre un mercado, un índice, una cartera o un activo financiero.

Riesgo de mercancías

Existe riesgo de mercancías para Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero cuando. “Una entidad o negocio se encuentra expuesta a riesgo de mercancías cuando su valor depende de la cotización de determinadas mercancías en los mercados internacionales” (p.48). En este sentido, el riesgo de mercado recoge posibles circunstancias adversas y determinantes para la situación de una organización. Cuando en el mundo empresarial hablamos de riesgo de mercado se marcan aquellas contingencias que de manera directa o indirecta afectan a las variables mercantiles y económicas de la venta y cotización en las empresas.

Riesgo cambiario

La entidad estará expuesta a riesgo según. Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero indican cuando: “Una entidad o negocio se encuentra expuesta a riesgo cambiario cuando su valor depende del nivel que tengan ciertos tipos de cambio entre divisas en los mercados financieros” (p. 49). Este fenómeno que implica el que un agente económico coloque parte de sus activos en una moneda, o instrumento financiero denominado en moneda diferente de la cual utiliza este agente como base para sus operaciones cotidianas de una institución financiera.

Riesgo de crédito

La naturaleza del riesgo de crédito, así como los criterios de gestión y control de dicho riesgo, son exactamente iguales tanto para el negocio de banca comercial y para Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero afirman que: “Desde un punto de vista general, se puede definir el riesgo de crédito como la posibilidad de sufrir pérdidas si los clientes y contrapartidas, con las que la entidad tiene contratadas operaciones, incumplen los compromisos contractuales que han adquirido, por falta de solvencia. Una entidad financiera asume riesgo de crédito en los diferentes negocios en los que opera. En la actividad de banca comercial las entidades asumen riesgos de crédito por los préstamos, líneas de crédito, garantías, avales, etc. que conceden” (p. 100). Las entidades deben gestionar y controlar el riesgo crediticio que asumen de una forma agregada, teniendo en cuenta tanto las posiciones de banca comercial como las de tesorería. Igualmente, los límites de riesgo de crédito por contrapartidas deberán ser asignados para todo tipo de operaciones.

Riesgo operacional

El riesgo operacional puede provocar pérdidas debido a errores humanos, procesos internos inadecuados o defectuosos, fallos en los sistemas y como consecuencia de acontecimientos externos para Soler, Staking, Ayuso, Beato, Botín, Escrig y Falero afirman que: “De una forma general, podemos definir el riesgo operacional como la posibilidad de que se produzca una pérdida financiera debida a acontecimientos inesperados en el entorno operativo y tecnológico de una entidad. El riesgo operativo u operacional es un concepto muy amplio en el que se suelen agrupar una gran variedad de riesgos relacionados con aspectos diversos” (p. 126). Las organizaciones deben elaborar manuales para cada uno de los negocios en los que sean activos, en los que se recojan, de forma detallada, todas las políticas y procedimientos¹ que tienen implantados para controlar el riesgo operativo, los cuales serán de obligado cumplimiento para todo el personal de la entidad involucrado en dichas actividades.

2.2 Metodología

2.2.1 Sintagma

El estudio de investigación destacara un sintagma holístico, porque se realiza un diagnostico que genera una propuesta final para enfocar el estudio de manera practico, coherente y sencillo.

La investigación holística abarca una variedad de definiciones a través de diferentes modelos epistémicos que han aportado por diversos autores. No obstante, esta investigación ha desarrollado surgir una respuesta a la necesidad integradora de diversos enfoques, métodos y técnicas a través de diversas disciplinas científicas que comprende el desarrollo del conocimiento humano. Esto implica que la investigación holística acuda un paradigma cualitativo y un paradigma cuantitativo como aspecto importante y necesario.

Hurtado (2000), la investigación holística es:

Un proceso continuo de cada evento que refleja y contiene a la vez las dimensiones de la totalidad que lo comprende. Cada modo u holotipo de investigación comprende de un modo trascendente, estadios investigativos anteriores (acción integradora) y posibles desarrollos futuros (acción proyectiva), que un investigador holístico puede usar técnicas “cuantitativas” o “cualitativas” para el análisis de manera pertinente y apropiada con la naturaleza de la investigación. (p.98).

Se entiende por holística una síntesis integradora de pensamiento metodológico que desarrolla al estudio del conocimiento humano que recoge, analiza y modela un esquema práctico que se centra en los objetivos como logros sucesivos de un proceso continuo a través de dos tipos de técnicas esenciales llamadas: enfoque cuantitativo y enfoque cualitativo.

2.2.2 Enfoque

La presente investigación comprende de tipo mixto, porque enfoca la recopilación de datos tanto cualitativos como cuantitativos con el propósito de resolver los problemas de investigación planteada. El enfoque mixto logra una perspectiva más precisa del fenómeno; ayudando a esclarecer y formular el planteamiento del problema, produciendo la multiplicidad de observaciones de diversas fuentes y tipo de datos para el desarrollo de la interpretación y su teoría.

Según Johnson, Onwuegbuzie & Turner (2007), “la investigación mixta representa un enfoque plural y ecléctico al combinar varios enfoques de los que aprovecha sus fortalezas y minimiza sus debilidades” (p.210). Esto no significa que la investigación mixta no será reemplazo a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos para reducir sus debilidades potenciales y lograr un mayor entendimiento del fenómeno relacionado al estudio.

Según Tashakkori & Teddlie (2003), “los estudios de método mixto son aquellos que combinan los enfoques cuantitativos y cualitativos en la metodología de un solo estudio o en un estudio de multifactores” (p.352). Es decir, consiste en combinar e integrar la recolección y análisis de datos dentro de un mismo paradigma facilitando el hallazgo o conocimiento de una línea de interés.

2.2.3 Tipo

Establecido el objetivo, la investigación se considera “proyectiva”, porque consiste en la elaboración de una propuesta con proyección que será aplicada en un futuro.

La investigación proyectiva se ocupa de un diagnóstico preciso a las necesidades del momento para alcanzar los fines de manera adecuada. Por ello, la investigación proyectiva se involucra en la creación, diseño y elaboración de planes, de modo que identifica las tendencias futuras, probabilidades y limitaciones de la descripción que se somete en la investigación.

En la investigación proyectiva se trabajan en relación con causa – efecto, porque permite explicar el por qué y cómo ocurre tal situación al diseñar una propuesta para integrar esta categoría. (Hurtado, 2008).

2.2.4 Diseño

La presente investigación es del tipo no experimental, porque las variables se mantienen y no son manipuladas.

Según Valmi (2007) nos define que:

Los diseños no experimentales no tienen determinación aleatoria, manipulación de variables o grupos de comparación. El investigador observa lo que ocurre de forma natural, sin intervenir de manera alguna. Existen muchas razones para realizar este tipo de estudio. Primero, un número de características o variables no están sujetas, o no son receptivas a manipulación experimental. Así como, por consideraciones éticas, algunas variables no pueden o no deben ser manipuladas. En algunos casos, las variables independientes aparecen y no es posible establecer un control sobre ellas.

2.2.5 Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes

Categoría 1	Categoría 2
Gestión de riesgo para el endeudamiento	Riesgo de endeudamiento
Subcategoría	Subcategoría
Gestión de Ratio de Liquidez	Apalancamiento financiero
Gestión de Ratio de Solvencia	Riesgos de crédito
Gestión de Ratio de Gestión	Riesgos de mercado
Gestión de Ratio de Rentabilidad	Riesgos operacionales
Categorías emergentes	
Competitividad, comercialización, accionistas, gestión operativa, Comportamiento del mercado.	

Cuadro 1. Categorías y subcategorías apriorísticas y emergentes

2.2.6 Unidad de análisis

Población

Según Tamayo (2001), “una población está definida por sus características definitorias, por tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo” (p.30). Es decir, la población es un conjunto de individuos con determinadas características demográficas, que obtendrá la muestra en un estudio de distribución, frecuencia y factores determinantes para extraer resultados de dicho estudio.

Hernández, Fernández y Baptista (2001), establecen que la población:

Es todo aquello que es estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los

resultados. Así, la población es un conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (p.45).

La población tiene una o varias características o atributos en común para realizar un estudio estadístico. Se consideró el estado de situación financiera, manual de gestión y memoria de Kanazawa. S.A.C., de la ciudad de Huancayo – Perú 2015 -2016 y se tomó como segunda población al gerente general, administrador financiero y contadora.

Muestra

De acuerdo con Balestrini (2006), “una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible” (p.141). La muestra se refiere una parte o cantidad pequeña que se separa de la población para determinar ciertos métodos, con la intención de someterla a un estudio, experimentación o análisis.

Según Barrera (2008), expresa que la muestra se realiza cuando:

La población es tan grande o inaccesible que no se puede estudiar toda, por ello, el investigador tendrá la posibilidad de seleccionar una muestra. El muestreo no es un requisito indispensable de toda investigación, es decir, depende de los propósitos del investigador, el contexto y las características de sus unidades de estudio (p.141). La muestra sirve para demostrar lo que desea obtener del estudio para conocer una pequeña escala con las mismas características, además se puede dar uso el tipo de muestreo, para especificar una o varios elementos de la población.

Se consideró el estado de situación financiera, Estado de resultados y Memoria de Kanazawa S.A.C. y se tomó como muestra 3 ejecutivos de la organización mencionada.

2.2.7 Técnicas e instrumentos

De acuerdo con Hurtado (2008), “el instrumento representa la herramienta con la cual se va a recoger, filtrar y codificar la información, es decir el con qué. Los instrumentos pueden estar ya elaborados e incluso normalizados” (p. 153). El autor explica que un instrumento de recolección de datos enfoca a los fenómenos para extraer información, facilitando al investigador alcanzar los objetivos de la investigación a través de una serie de técnicas.

La recolección de datos para la presente investigación se plantea a través de técnicas como encuestas y entrevistas que sirve para lograr los objetivos y obtener información necesaria de manera útil, precisa y organizada.

Según Hurtado (2008) una entrevista, “constituye una actividad mediante la cual dos personas se sitúan frente a frente, para que una de ellas haga preguntas y la otra responder” (p. 469). Esto significa, la entrevista es la interrelación o dialogo entre personas, es decir, el entrevistador y el entrevistado a través de preguntas abiertas para destacar la información más importante. Esto ha desarrollado mucho en el ámbito laboral al presentarse en el proceso de búsqueda de un empleo.

Instrumentos

Según Hernandez, Fernandez, y Baptista (2010) el instrumento de medición es un “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (p. 200). Por lo tanto, se entiende que el instrumento es utilizado por el investigador con la finalidad de registrar una determinada información sobre diversos variables que pueda tener en mente.

Por otra parte, los instrumentos son procedimientos o medios que utiliza el investigador para obtener una determinada información para alcanzar los objetivos, además del instrumento el investigador debe elegir las técnicas más apropiadas para la recolección de datos (Hurtado, 2000).

Técnicas

La técnica de entrevista consiste en la interacción verbal entre dos o más personas, donde el entrevistador, mediante preguntas, obtiene la información de los entrevistados sobre una situación determinada (Rodríguez y Valdeoriola, 2009).

Guía de análisis documental: Es la elaboración de una lista ordenada en el cual se anotan todos los aspectos que se tienen que revisar del funcionamiento de un sistema, de sus componentes; del desarrollo de una actividad del cumplimiento de una operación o de cualquier otro aspecto relacionado con la evaluación.

Ficha técnica del instrumento

Nombre: Diagnóstico de gestión de riesgo

Objetivo: Determinar la situación económica financiera de la empresa

Lugar de aplicación: Empresa Kanazawa

Forma de aplicación: Individual

Duración de la Aplicación: 10 minutos

Descripción del instrumento: El cuestionario cuenta con 6 preguntas

Validez

Tabla 1

Validez de expertos

Nro.	Expertos	Criterios
1	Julio Capristan Miranda	Aplicable
2	Edwin Vasquez Mora	Aplicable
3	Fernando Nolazco Labajos	Aplicable

Confiabilidad

Tabla 2

Confiabilidad del instrumento cuantitativa.

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
.8406	8

Para la confiabilidad se realizó la aplicación de un piloto en la empresa Kanazawa, utilizando la prueba de confiabilidad Alfa de Cronbach, obteniendo como resultado un nivel de confiabilidad (0,8406).

2.2.8 Procedimiento para la recopilación de datos

Procedimiento para recopilar datos cuantitativos

Para obtener los datos cuantitativos primero se realizó el análisis de los estados de situación financiera y de resultados, luego se aplicó las fórmulas de los ratios financieros (liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión) para los periodos del 2015 y 2016. De esta manera se obtuvo los datos para luego su posterior interpretación de cómo se encuentra la empresa.

Procedimiento para recopilar datos cualitativos

Realicé una guía de entrevista con seis preguntas, luego se aplicó la entrevista a tres expertos del tema para lo cual tuve que grabar la entrevista, luego procedí a transcribir a Word tal cual fue grabado, luego he codificado y de ellas obtuve las categorías emergentes finalmente he triangulado para llegar a mis conclusiones aproximativos.

2.2.9 Método de análisis de datos

Reducción de datos

Se recolectará la información de las fuentes escritas, electrónicas, revistas entre otros.

Luego se pasará a realizar los instrumentos para que después se recolectar los datos mediante el cuestionario.

Se tendrá que validar los instrumentos por los expertos en el campo.

Se solicitará a las autoridades encargadas de la empresa para que se pueda aplicar los instrumentos, sin ningún problema correspondiente.

Análisis de datos

Para esta fase se empleará los ratios financieros que son formulas aplicables para cualquier tipo de empresas que se desarrollara en el Excel de office, en el cual se pasará toda la información que se obtuvo de manera cuantitativa, que nos permitirá obtener los resultados de manera rápida y eficiente, con tablas y gráficos más detallados para luego pasar a la triangulación de los datos.

Análisis descriptivo

Habrà una revisión de los datos según la categoría y sub categoría, de la variable al cual pertenezca. Análisis y descripción de los datos que se obtuvieron; y para finalizar con las conclusiones de la investigación.

Triangulación

Para terminar con la investigación, se pasará a la discusión de los datos cuantitativos y cualitativos que se han obtenido en los resultados estadísticos.

2.2.10 Mapeamiento

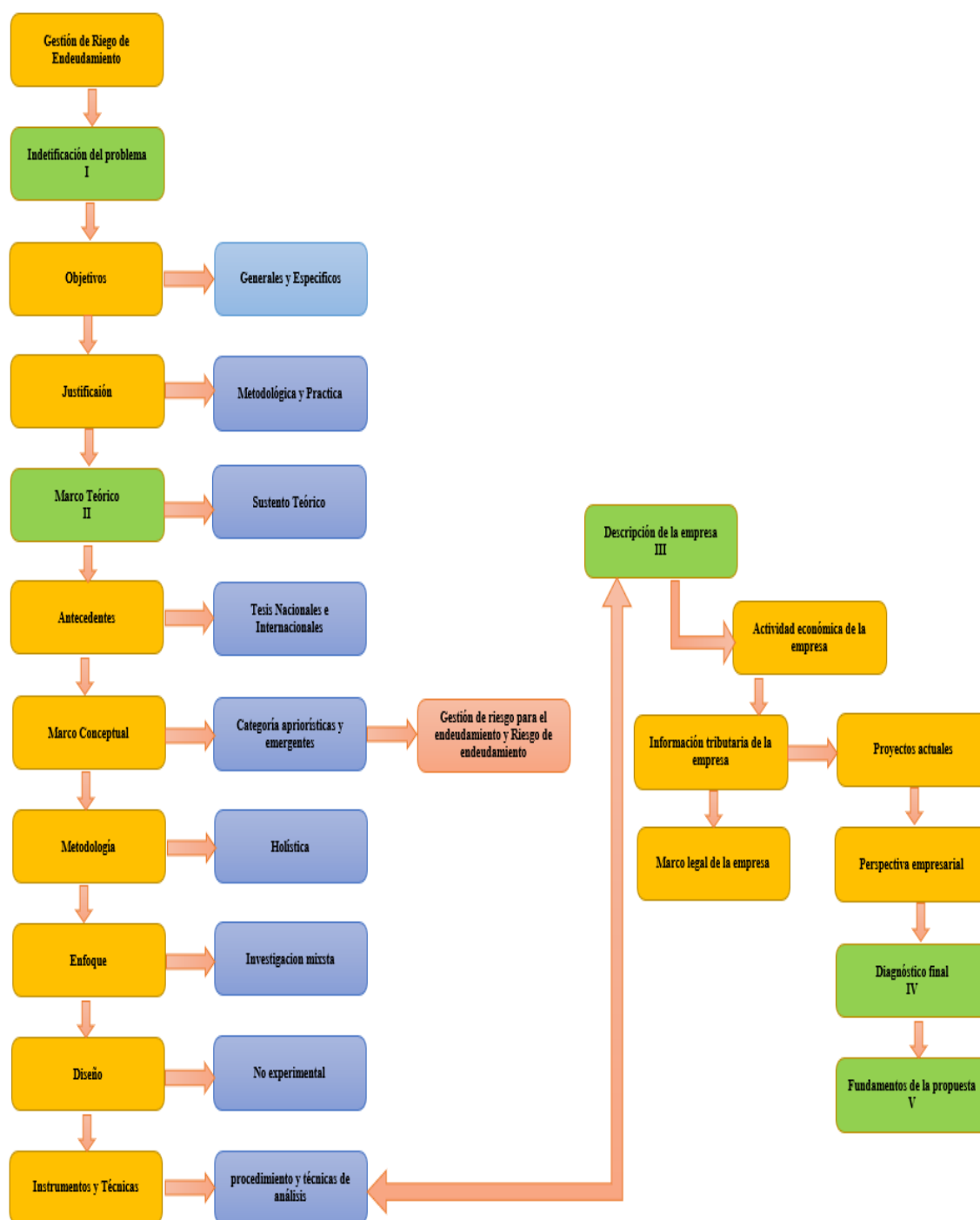


Figura 1. Mapeamiento de la Investigación

CAPITULO III

EMPRESA

3.1 Descripción de la empresa

Kanazawa SAC, empresa líder en distribución de Lubricantes en la región Centro del País, con cobertura en los departamentos de Huánuco, Pasco, Junín, Huancavelica y Ayacucho, estamos muy bien reconocidos por nuestro proveedor Shell Lubricantes del Perú, que nos ofrecen desarrollar nuevos territorios.

Se caracteriza por desarrollar clientes estratégicos en cada ciudad en los canales de consumo e institucional.

Nuestro interés por entrar al negocio de distribución de consumo masivo es por la identificación de la demanda insatisfecha existente en nuestro mercado, dado por la informalidad, la falta de personal motivado en cumplir con los objetivos corporativos de las representadas por nuestra visión de expansión en nuevos mercados y satisfacción de brindar estándares de servicio ya desarrollados exitosamente en el rubro de Lubricantes.

3.2 Marco legal de la empresa

La empresa Kanazawa S.A.C. está constituida como sociedad anónima cerrada, porque es recomendada para las empresas familiares, chicas o medianas; puede estar conformada por personas naturales o jurídicas con ánimo de constituir una sociedad y participar de forma activa en la administración, gestión y representación.

3.3 Actividad económica de la empresa

La actividad económica de la organización Kanazawa S.A.C. es la venta y distribución de productos SHELL en Huancayo, Ayacucho, Huánuco y La merced

3.4 Información tributaria de la empresa

Es de régimen general y sus obligaciones es:

Emisión de comprobantes de pago.

Pago de las declaraciones mensuales por el PDT.

Declaración anual de Renta y estados financieros

Tener al día los libros contables de compras y ventas.

Tener al día el libro de diario simplificado

Las siguientes obligaciones están sujetas al monto de operaciones de la empresa.

Los beneficios que tiene al estar en este régimen son:

Se pueden reducir gastos

Se tiene garantía financiera

Mayor uso de comprobantes de pago (facturas)

3.5 Información económica y financiera de la empresa

Rendimiento del Activo (ROA): El Rendimiento sobre el activo en el ejercicio 2015 es de 6.59 %, versus 2016 8.92 %, disminuyendo en un 2.33 % lo cual no significa perdida, de lo contrario indica la posibilidad del incremento en la rentabilidad de las inversiones (Patrimonio). Rendimiento del Patrimonio (ROE): El Rendimiento sobre el capital invertido en el ejercicio 2015 es de 81%, Versus 2016 85%, incremento de 4%, significa que la rentabilidad de las inversiones es mayor a la rentabilidad de los activos el cual genero un efecto de apalancamiento positivo.

Capital de Trabajo: Capital de trabajo obtenido en el ejercicio 2016 1.33% Versus 2015 1.22%, con una disminución de 0.11%, el cual no dificulta porque en ambos años

la empresa puede atender sus obligaciones corrientes sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios. El cual significa rentable.

Balance general 2015 y 2016

BALANCE GENERAL			ANÁLISIS			
Al 31 de diciembre 2016			VERTICAL		HORIZONTAL	
(Expresado en Nuevos Soles)			2016	2015	2016	2015
ACTIVO	2016	2015			Absoluta	Relativa
ACTIVO DISPONIBLE Y EXIGIBLE	Importe	Importe	%	%	Importe	%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	77,945	32,834	0,95%	0,34%	45,111	137%
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	1.774,223	2.522,552	21,60%	26,30%	-748,329	-30%
Cuentas por Cobrar Comerciales - Relacionados		78,467		0,82%	-78,467	-100%
Cuentas por Cobrar al Personal, a los Accionistas (Socios), directores y Gerentes.	9,647	4,673	0,12%	0,05%	4,974	106%
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	6,830	10,280	0,08%	0,11%	-3,450	-34%
Cuentas por Cobrar Diversas - Relacionados		189,179		1,97%	-189,179	-100%
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	11,611	8,775	0,14%	0,09%	2,836	32%
Mercaderías	2.618,783	2.419,593	31,88%	25,22%	199,190	8%
Tributos	166,106	392,798	2,02%	4,09%	-226,692	-58%
Activo Diferido	193,330	63,487	2,35%	0,66%	129,843	205%
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE	4.858,475	5.722,638	59,14%	59,66%	-864,163	- 15,10%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Servicios y Otros Contratados por Anticipado		4,779		0,05%	-4,779	-100%
Activo Diferido	18,465	54,958	0,22%	0,57%	-36,493	-66%
Inmuebles Maquinaria y Equipo	4.319,611	4.828,668	52,58%	50,34%	-509,057	-11%
Depreciación, Amortización y Agotamientos Acumulados.	-986,580	-	-12,01%	-10,67%	-36,600	-4%
Intangibles	4,990	4,990	0,06%	0,05%	0,000	0%
TOTAL, ACTIVO NO CTE.	3.356,486	3.870,215	40,86%	40,34%	-513,729	- 13,27%
TOTAL, ACTIVO	8.214,961	9.592,853	100,00%	100,00%	-	-
					1.377,892	14,36%
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Anticipos Recibidos		89,638	0	0,93%	-89,638	-100%
Tributos por Pagar, Contraprestaciones y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud Por Pagar.	41,744	10,703	0,51%	0,11%	31,041	290%
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	62,963	61,211	0,77%	0,64%	1,752	3%
Cuentas por Pagar Comerciales - Relacionadas		124,314	0	1,30%	-124,314	-100%
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	2.685,419	3.624,409	32,69%	37,78%	-938,99	-26%
Cuentas por Pagar Accionistas Directores y Gerentes	793,173	605,615	9,66%	6,31%	187,558	31%
Obligaciones Financieras	1.041,787	787,270	12,68%	8,21%	254,517	32%
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	50,431	94,574	0,61%	0,99%	-44,143	-47%
Cuentas por Pagar Diversas - Relacionados	73,768	4,163	0,90%	0,04%	69,605	1672%
Pasivo Diferido	3,504	3,504	0,04%	0,04%	0	0%
TOTAL, PASIVO CORRIENTE	4.752,789	5.405,401	57,86%	56,35%	-652,612	-12%

PASIVO A LARGO PLAZO						
Obligaciones Financieras	474,927	902,041	5,78%	9,40%	-427,114	-47%
TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE	474,927	902,041				
TOTAL, PASIVO	5.227,716	6.307,442	63,64%	65,75%	-	-
					1.079,726	17,12%
<u>PATRIMONIO NETO</u>						
Capital	2.378,737	2.448,74	28,96%	25,53%	-70	-3%
Excedente de Revaluación	818,136	847,621	9,96%	8,84%	-29,485	-3%
Capital Adicional	-400,400		-4,87%	0,00%	-400,4	0%
Reserva Legal	117,042	117,042	1,42%	1,22%	0	0%
Resultados Acumulados	-2,097	-249,432	-0,03%	-2,60%	247,335	-99%
Resultado del Ejercicio	75,827	121,443	0,92%	1,27%	-45,616	-38%
TOTAL, PATRIMONIO NETO	2.987,245	3.285,411	36,36%	34,25%	-298,166	-9,08%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	8.214,961	9.592,853	100%	100%	-	-
					1.377,892	14,36%

Cuadro 2. Balance general 2015 y 2016 método comparativo. Elaboración propia

Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS			ANÁLISIS			
AL 31-12-2016			VERTICAL		HORIZONTAL	
(Expresado en Nuevos Soles)	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	Importe	Importe			Absoluta	Relativa
			%	%	Importe	%
Ventas Netas	14.400,324	15.339,684	100%	100%	-939,360	-6,12%
Menos: Dcto.Rebaj.Bonif.Concedidas	-14,897	-6,110	-0,10%	-0,04%	-8,787	143,81%
Mas: Dcto.Rebaj.Bonif.Obtenidos	320,169	333,861	2,22%	2,18%	-13,692	-4,10%
TOTAL, DE INGRESOS BRUTOS	14.705,596	15.667,435	102%	102%	-961,839	-6,14%
Costo de Ventas	-	-13.487,97	-	-	588,523	-4,36%
	12.899,445		89,58%	87,93%		
UTILIDAD BRUTA	1.806,151	2.179,467	12,54%	14,21%	-373,316	-17,13%
GASTOS OPERACIONALES						
TERCEROS - Prestación De Servicios - Ven	63,028		0,44%	0,00%	63,028	0
Gastos de Administración	-623,057	-664,488	-4,33%	-4,33%	41,431	-6,24%
Gastos de Ventas	-790,345	-1.004,90	-5,49%	-6,55%	214,558	-21,35%
Otros Ingresos	4,692	102,126	0,03%	0,67%	-97,434	-95,41%
UTILIDAD OPERATIVA	460,469	612,202	3,20%	3,99%	-151,733	-24,78%
OTROS INGRESOS (GASTOS)						
Inmueble, maquinaria y equipo-enajenación	688	0	4,78%	0,00%	688	0%
Costo enajenan. inmueble maquinaria y equipo	-321,504	0	-2,23%	0,00%	-322	0%
Ingresos Financieros	107,016	33,814	0,74%	0,22%	73	216%
Gastos Financieros	-280,489	-530,574	-1,95%	-3,46%	250	-47%
Pérdidas extraordinarias	-551	0	-3,82%	0,00%	-551	0%
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXTRAORDINARIAS, PARTICIPACIONES Y DEL IMPUESTO A LA RENTA	103,217	115,442	0,72%	0,75%	-12,225	-10,59%
Impuesto a la Renta	-27,390	0	-0,19%	0,00%	-27,390	0
Participaciones	0	0				
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	75,827	115,442	0,53%	0,75%	-39,615	-34,32%

Cuadro 3. Estado de resultados 2015 y 2016 método comparativo. Elaboración propia

3.6 Proyectos actuales

Sus proyectos actuales obtener la distribución de llantas Goodyear en las zonas de Ayacucho, Huánuco y Huancayo, actualmente tiene la distribución de la merced.

3.7 Perspectiva empresarial

Siendo una empresa que se encuentra en constante crecimiento, se ve en la necesidad de ampliar sus centros laborales, buscando un nuevo local para un seguir manteniendo el mejor ambiente laboral.

Realizar proyectos al interior del país, teniendo una propuesta actual pero aún no confirmada por el momento.

Ser elegidos como la primera empresa de distribución de aceites en el Perú.

CAPÍTULO IV
TRABAJO DE CAMPO

4.1 Diagnóstico cuantitativo

4.1.1 Análisis descriptivo

Tabla 3.

Nivel de efectividad de la Razón Corriente en las cuentas por pagar

Nota	Ejercicios	variación (S/)
Año (1)	2016	1,02
Año (2)	2015	1,06
Diferencia	1	-0,04

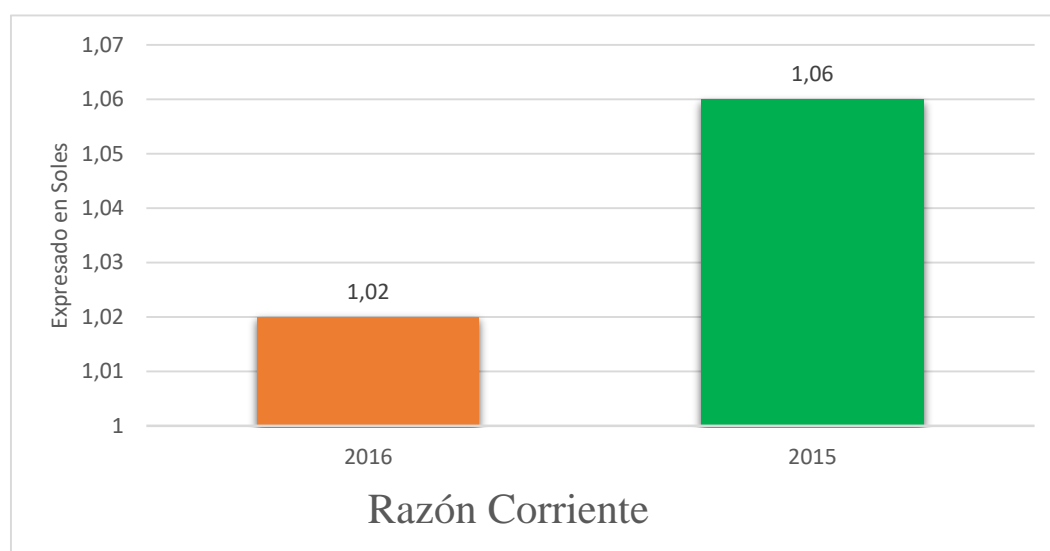


Figura 2. Nivel de efectividad de la Razón Corriente en las cuentas por pagar

La tabla 3 y la figura 2 indican el nivel de efectividad de la razón corriente en las cuentas por pagar. Se observa, que la empresa en el periodo 2016 por cada sol de deuda en el corto plazo tiene S/ 1,02 para afrontar sus deudas, entre mayor es la razón resultante, mayor solvencia y capacidad de pago se tiene, esto es una garantía para la empresa de que no tendrá problemas para afrontar sus deudas como para sus acreedores, puesto que tendrán certeza de que sus inversiones no se perderán, en el periodo 2015 tiene 1,06 para afrontar sus gastos por cada sol de deuda, siendo el más alto entre los dos periodos.

Tabla 4.

Nivel de efectividad de la Prueba Ácida en las cuentas por pagar

Nota	Ejercicios	variación (S/)
Año (1)	2016	0,47
Año (2)	2015	0,61
Diferencia	1	-0,14

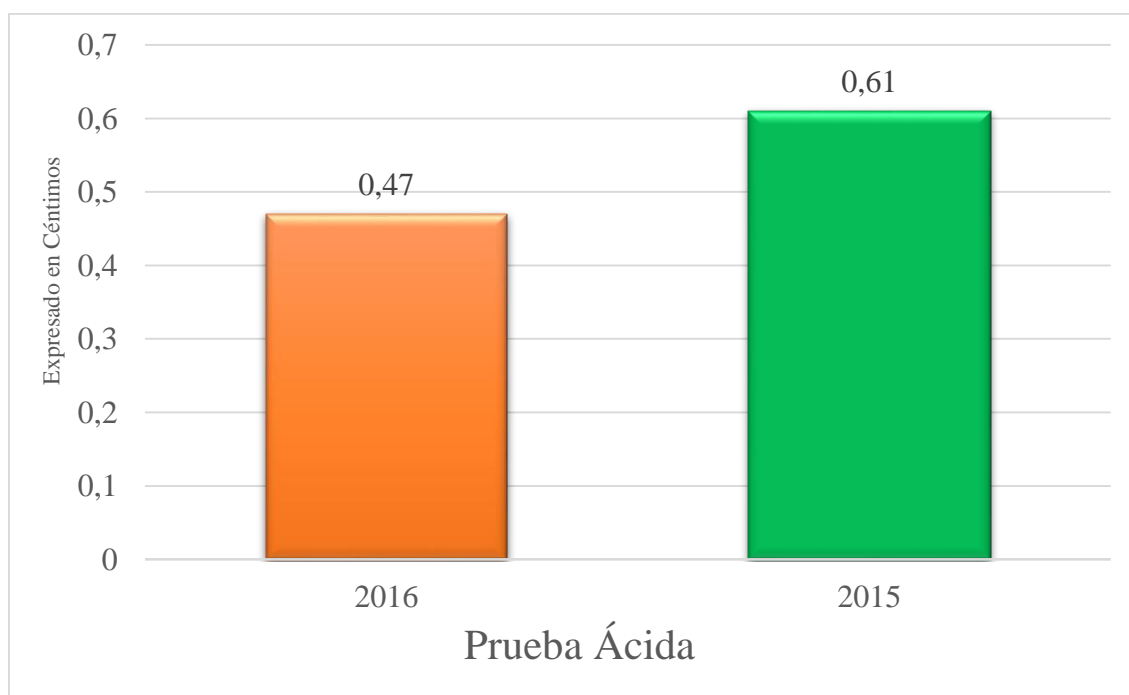


Figura 3. Nivel de efectividad de la Prueba Ácida en las cuentas por pagar

La tabla 4 y la figura 3 indican el nivel de efectividad de la prueba acida en las cuentas por pagar. Se observa, que, por cada sol de deuda en el corto plazo, la empresa en el periodo 2016 tiene s/ 0,47 para pagarlo, la empresa no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías. El resultado ideal debería ser por un sol que se debe y debe tener un sol para pagar, esto garantizaría el pago de sus deudas a corto plazo, en el periodo 2015 que tiene 0,61 centavo de sol para afrontar sus gastos. (en los últimos años la empresa no tiene activos corrientes para afrontar sus gastos).

Tabla 5.

Nivel de efectividad de la solvencia en las cuentas por pagar a largo plazo

Nota	Ejercicios	variación (S/)
Año (1)	2016	1,57
Año (2)	2015	1,52
Diferencia	1	0,05

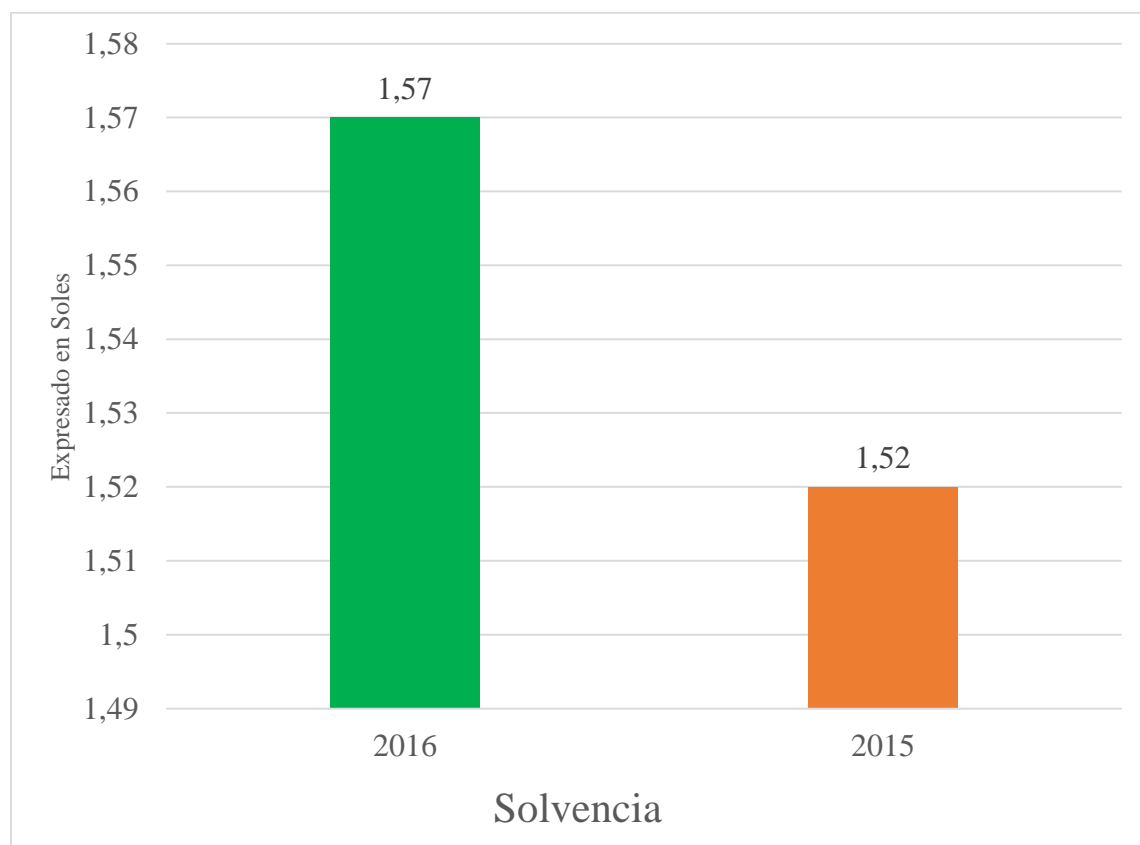


Figura 4. Nivel de efectividad de la solvencia en las cuentas por pagar a largo plazo

La tabla 5 y la figura 4 indican el nivel de efectividad de la solvencia en las cuentas por pagar a largo plazo. Se observa, la empresa en el periodo 2016 puede cubrir 1.57 soles de su activo total por cada sol en el pasivo total, por lo cual no presenta problemas de pago con los recursos recuperados a largo plazo, de igual forma en el periodo 2015 tiene 1.52 de sol, no presenta problemas de pago a largo plazo, siendo el valor ideal del ratio en torno a 2 soles.

Tabla 6

Nivel de efectividad del apalancamiento en el endeudamiento.

Nota	Ejercicios	variación (%)
Año (1)	2016	63,64%
Año (2)	2015	65,75%
Diferencia	1	-2,11%

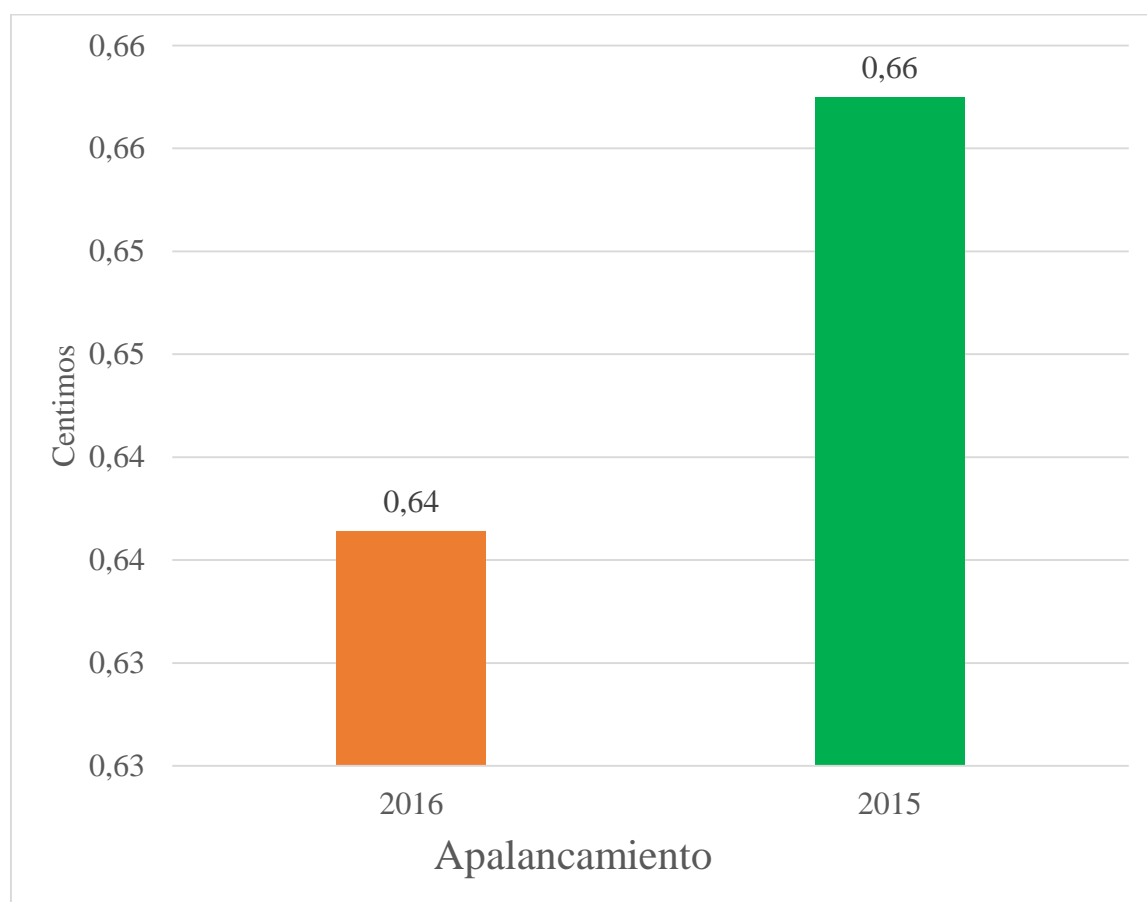


Figura 5. Nivel de efectividad del apalancamiento en el financiamiento

La tabla 6 y la figura 5 indica el nivel de efectividad del apalancamiento en el financiamiento. Se observa, que la empresa en el periodo 2016 por cada sol invertido 0.64 centavos de sol están siendo financiados por proveedores, préstamos bancarios y en el 2015 por cada sol invertido tiene 0.66 centavos han sido financiados, en el periodo 2016 bajo la dependencia de terceros.

Tabla 7.

Nivel de efectividad del endeudamiento de terceros

Nota	Ejercicios	variación (%)
Año (1)	2016	175,00%
Año (2)	2015	192,00%
Diferencia	1	-17,00%

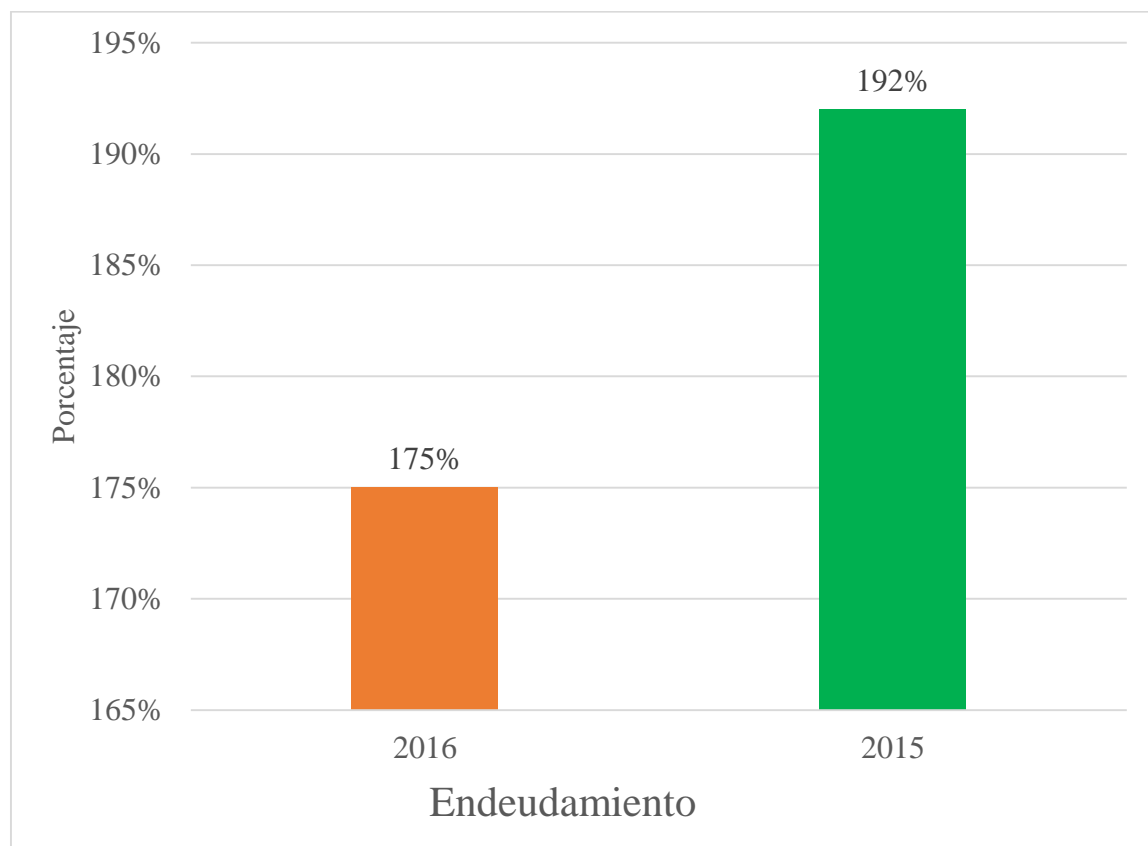


Figura 6. Nivel de efectividad del endeudamiento de terceros

La tabla 7 y la figura 6 indican el nivel de efectividad del endeudamiento de terceros. Se observa, en el endeudamiento de terceros constituye en el pasivo total representa en el periodo 2016 es 175 % del patrimonio neto de la empresa, esto representa un mayor riesgo para los accionistas al ser ellos los que financian en mayor porcentaje a la empresa, en el periodo 2015 el patrimonio neto de la empresa es 192 %. En general representan un riesgo para los accionistas.

Tabla 8.

Nivel de efectividad de la Rentabilidad Bruta de las ventas

Nota	Ejercicios	variación (%)
Año (1)	2016	12,54%
Año (2)	2015	14,21%
Diferencia	1	-1,67%

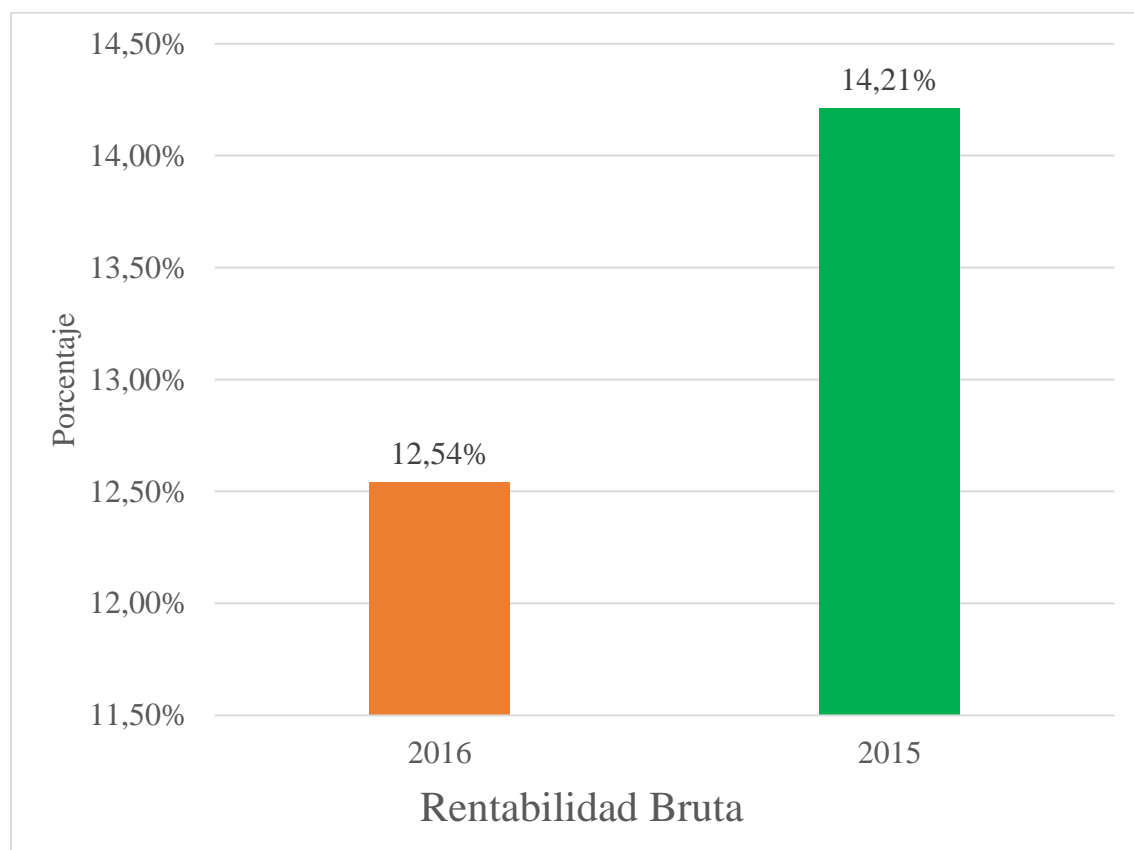


Figura 7. Nivel de efectividad de la Rentabilidad Bruta sobre las ventas

La tabla 8 y la figura 7 indican el nivel de efectividad de la Rentabilidad Bruta sobre las ventas. Se observa, que para los periodos 2016 y 2015, las utilidades brutas obtenidas después de descontar los costos de venta fueron del 12.54 % y 14.21% respectivamente, por lo cual observamos que existe un descenso del 1,67% para el periodo 2016, se puede afirmar que a pesar de que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la utilidad bruta es significativa.

Tabla 9.

Nivel de efectividad de la rentabilidad Operativa sobre los gastos administrativos

Nota	Ejercicios	variación (%)
Año (1)	2016	3,20%
Año (2)	2015	3,99%
Diferencia	1	-0,79%

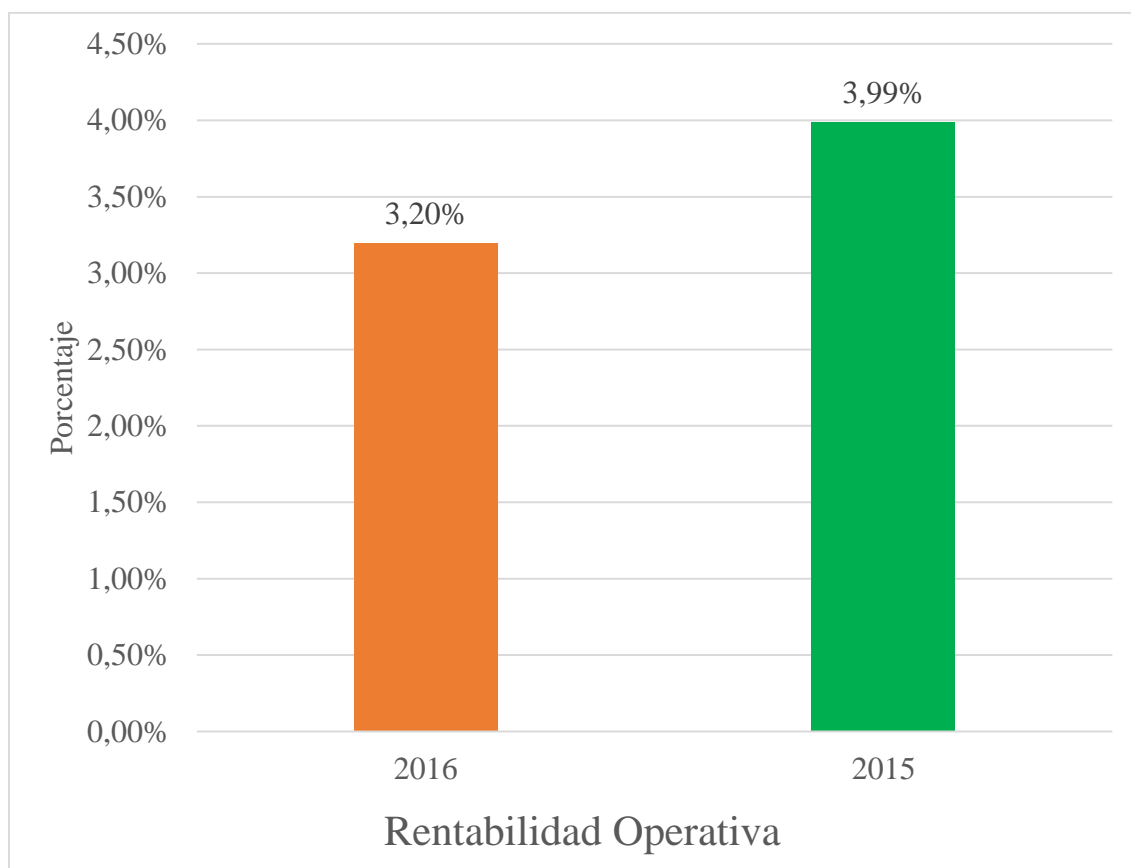


Figura 8. Nivel de efectividad de la rentabilidad Operativa sobre los gastos administrativos

La tabla 9 y la figura 8 indica el nivel de efectividad de la rentabilidad Operativa sobre los gastos administrativos. Se observa, que la participación de gastos administrativos y de venta sobre las ventas fue de 3.20 % para el periodo 2016 y del 3.99 % para el periodo 2015. Se puede inferir que existe una disminución de 0,79% para el 2016, lo cual es ocasionado por la disminución de los gastos administrativos y ventas.

Tabla 10.

Nivel de efectividad de la rentabilidad neta sobre los gastos

Nota	Ejercicios	variación (%)
Año (1)	2016	0,53%
Año (2)	2015	0,75%
Diferencia	1	-0,22%

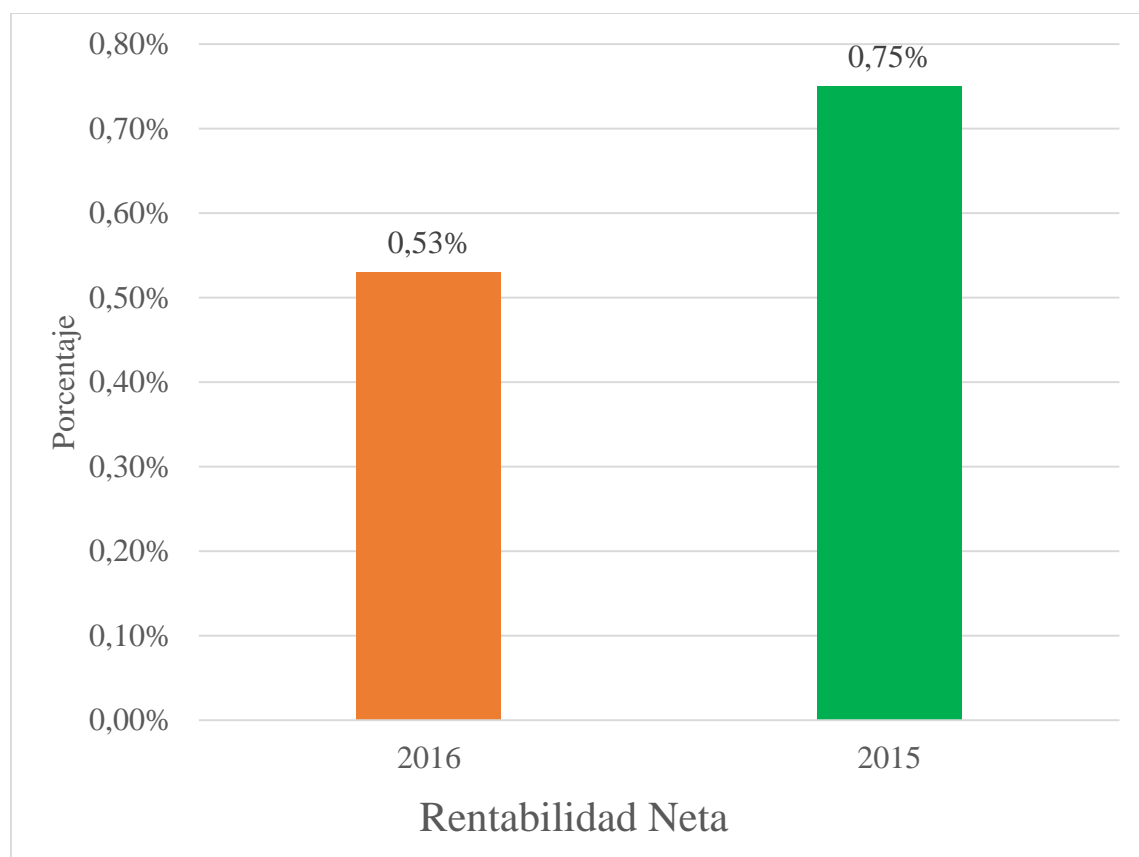


Figura 9. Nivel de efectividad de la rentabilidad Neta sobre los gastos

La tabla 10 y la figura 9 indican el nivel de efectividad de la rentabilidad Neta sobre los gastos. Se observa, que las ventas de la empresa para el periodo 2016 y 2015 generaron el 0.53% y el 0.75% de la utilidad respectivamente, se puede ver que existe una disminución del 0.22% en la utilidad del periodo 2016. A pesar del aumento en los costos de venta y los gastos administrativos y de ventas, las ventas cayeron siendo el periodo 2016 el menos rentable.

Tabla 11.

Nivel de efectividad del rendimiento sobre los activos que mide la rentabilidad sobre el activo total

Nota	Ejercicios	variación (%)
Año (1)	2016	0,92%
Año (2)	2015	1,20%
Diferencia	1	-0,28%

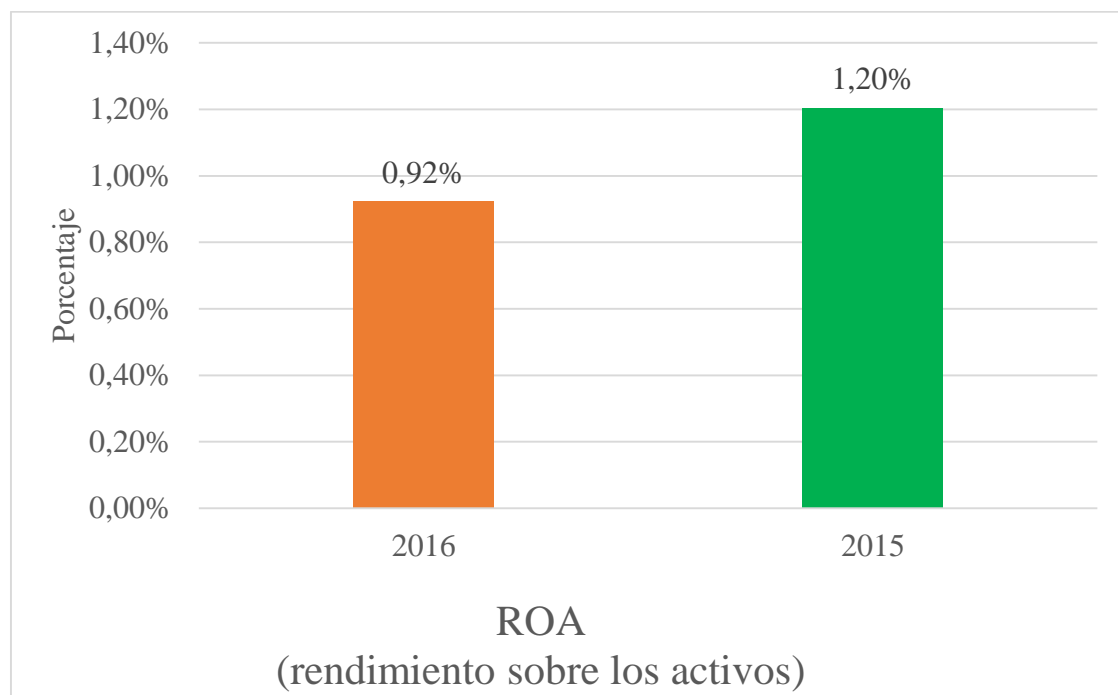


Figura 10. Nivel de efectividad del rendimiento sobre los activos que mide la rentabilidad sobre el activo total

La tabla 11 y la figura 10 indican que el nivel de efectividad del rendimiento sobre los activos que mide la rentabilidad sobre el activo total. Se observa, que, por cada sol invertido en activos, la empresa obtuvo el 0.92 % en el 2016 y 1.20 % para el 2015 por cada sol de utilidad neta. Es decir, la administración de la empresa ha empeorado la efectividad ya que en el año 2015 fue malo de igual forma el periodo 2016. Se considera para que la empresa sea valorada de forma positiva en cuanto a su rentabilidad, la cifra obtenida de su ROA debe superar aproximadamente el 5%.

Tabla 12.

Nivel de efectividad de la rentabilidad sobre los recursos propios de los fondos invertidos.

Nota	Ejercicios	variación (%)
Año (1)	2016	2,54%
Año (2)	2015	3,51%
Diferencia	1	-0,98%

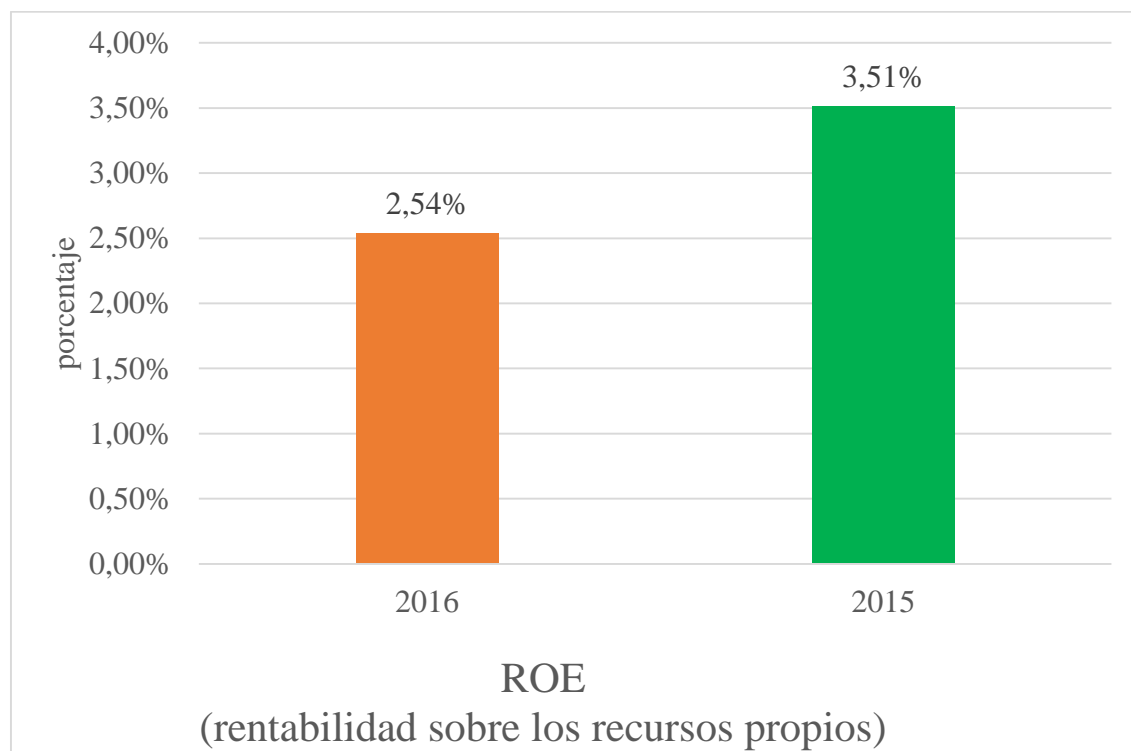


Figura 11. Nivel de efectividad de la rentabilidad sobre los recursos propios de los fondos invertidos.

La tabla 12 y la figura 11 indican el nivel de efectividad de la rentabilidad sobre los recursos propios de los fondos invertidos. Se observa, que por cada sol de inversión realizada por los accionistas ha obtenido una rentabilidad del 2.54 % en el periodo 2016 y 3.51 % en el periodo 2015, esta es la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas por lo tanto se puede afirmar que un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, la empresa bajo su ROE en el 2016 en 0.97%.

Tabla 13.

Nivel de efectividad del periodo Promedio de Inventario en el stock de la empresa.

Nota	Ejercicios	variación (d)
Año (1)	2016	73,09
Año (2)	2015	64,58
Diferencia	1	8,51

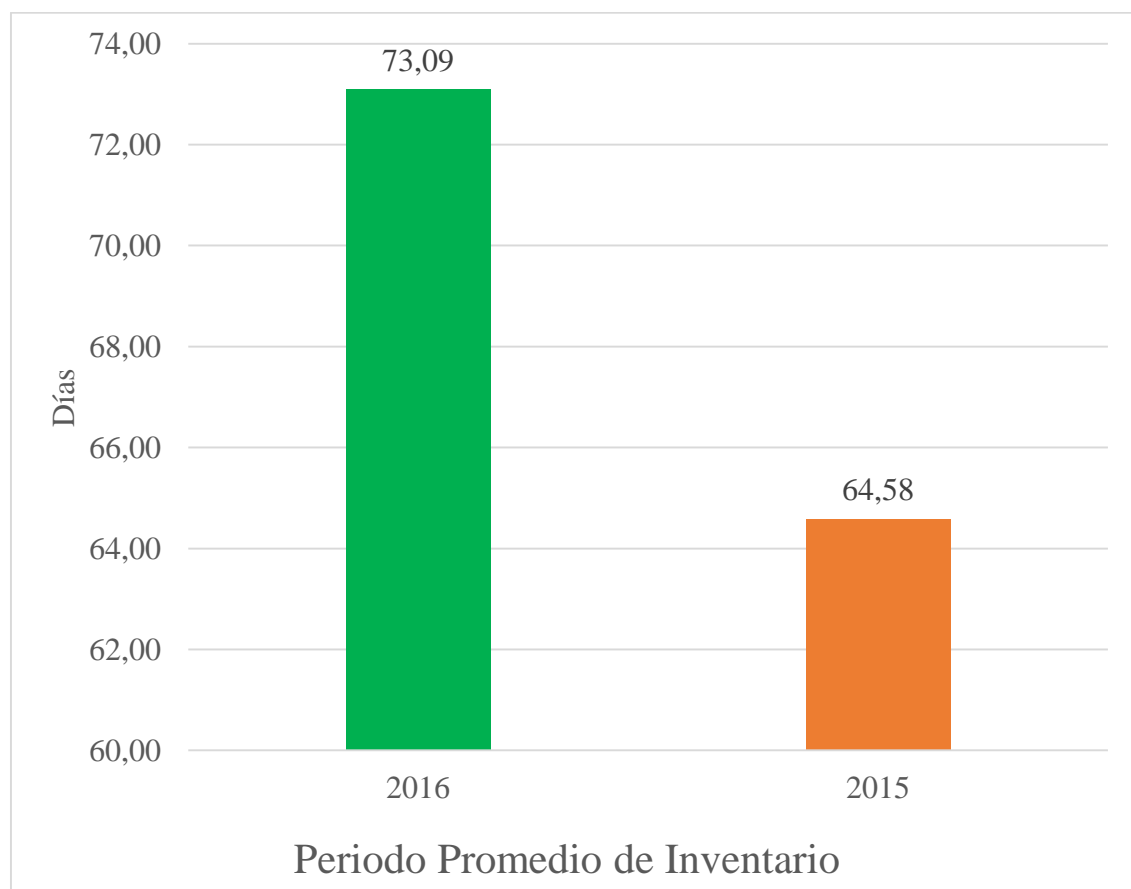


Figura 12. Nivel de efectividad del periodo Promedio de Inventario en el stock de la empresa.

La tabla 13 y la figura 12 indican el Nivel de efectividad del periodo Promedio de Inventario en el stock de la empresa. Se observa, que la empresa cambia inventarios cada 73 días en el periodo 2016, a comparación de 2015 que se demoró en 64 días. Los cuales se incurre en costos de almacenamiento y debe reducir drásticamente para el 2017 porque se ve que cada año sigue aumentando el periodo de inmovilización de los inventarios.

Tabla 14.

Nivel de efectividad del periodo Promedio de Cobranza en las cuentas por cobrar.

Nota	Ejercicios	variación (d)
Año (1)	2016	44,35
Año (2)	2015	59,20
Diferencia	1	-14,85

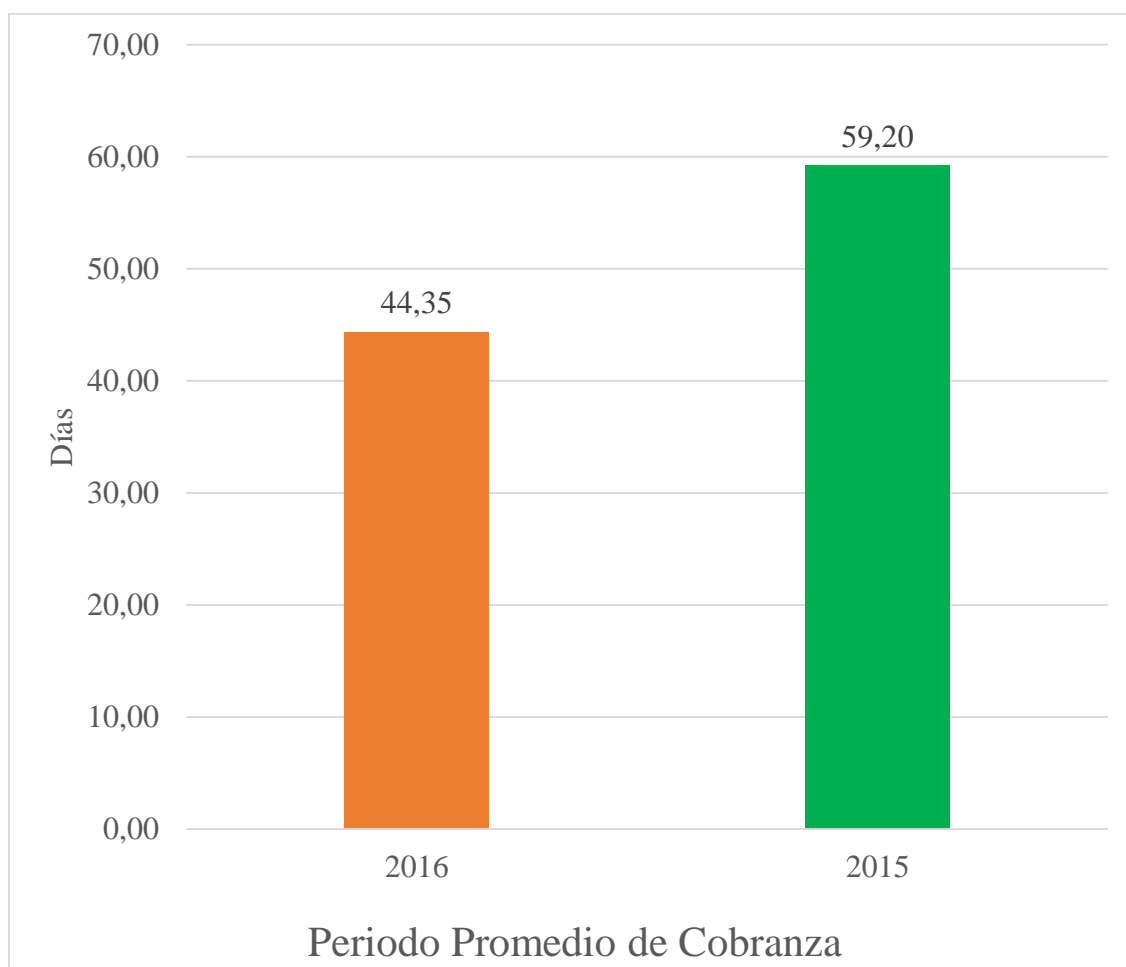


Figura 13. Nivel de efectividad del periodo Promedio de Cobranza en las cuentas por cobrar.

La tabla 14 y la figura 13 indican el nivel de efectividad del periodo Promedio de Cobranza en las cuentas por cobrar. Se observa, que en el periodo 2016 las cuentas por cobrar tardaron en medio de 44 días para convertirse en efectivo, fue inferior al periodo promedio de cobranza del periodo 2015 que fue de 59 días se obtuvo una ligera mejora.

Tabla 15.

Nivel de efectividad del Periodo Promedio de Pagos en las cuentas por pagar.

Nota	Ejercicios	variación (d)
Año (1)	2016	49,52
Año (2)	2015	67,33
Diferencia	1	-17,81

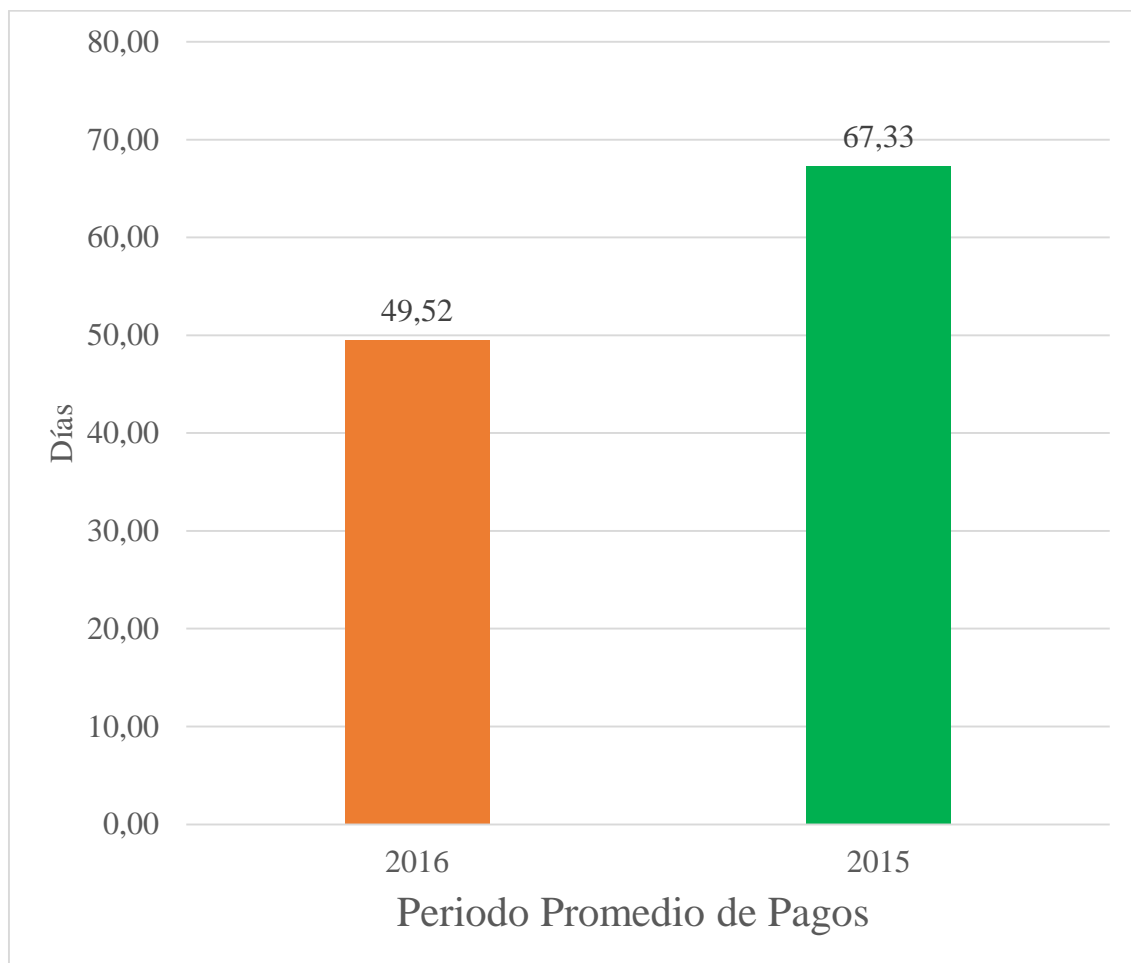


Figura 14. Nivel de efectividad del Periodo Promedio de Pagos en las cuentas por pagar

La tabla 15 y la figura 14 indican los niveles de efectividad del Periodo Promedio de Pagos en las cuentas por pagar. Se observa, que en el periodo 2016 a los proveedores se les pagaron en media cada 49 días, comparado con el periodo 2015 de 67 días, el periodo 2016 empeoro al conseguir un menor plazo de financiamiento de los proveedores.

4.2 Diagnóstico cualitativo

N.º	Preguntas de la entrevista	Sujetos Encuestados			Codificación	Categoría Emergente	Conclusiones Aproximativas
		Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3			
		Kizoku Takagi	Arely Muedas	Gerardo Lermo			
		Gerente	Contadora	Jefe de Ventas			
1	¿La empresa ha obtenido rentabilidad en el periodo 2016?	Teniendo en cuenta que el año 2016 la empresa NEXO macro distribuidor de lubricantes SHELL realizo cambios en su Área Administrativa. De lo cual nos evaluaron nuestro desempeño y decidieron retirarnos la distribución de la zona de Huánuco, todo esto ocasiono que, que la rentabilidad disminuye, según la proyección las	La Empresa si se obtuvo rentabilidad, pero la rentabilidad que se genero fue menor que lo proyectado, según los Estados de Resultados y Balance General, se puede apreciar que las ventas son bajas y los gastos operativos son altos y los clientes no cumplen con el crédito brindado y están sumando más de 60 días.	La Empresa si genero rentabilidad en el año 2016, según la reunión realizada al cierre de año nuestro problema principal fue que las ventas bajaron, los precios altos en moneda extranjera (dólares) que obtuvimos de nuestra central NEXO no se pudo colocar los productos en el mercado según la proyección estimada para el año 2016 y el tipo de cambio alto ocasiono que los clientes no quisieran pagar.	C1: Rentabilidad bajas C2: Las ventas bajaron C3: Morosidad de clientes	Disminuye la rentabilidad	La rentabilidad mide el rendimiento del capital en un periodo determinado y los recursos utilizados para obtenerla, si la gestión es manejada correctamente con proyecciones a largo y corto plazo, con un buen manejo de la caja, los créditos que se dan tienen que ser evaluados

		ventas fueron menores.					según el récord de pago que se obtienes de la base de datos de la empresa y un buen control de las rotaciones inventario.
2	¿Cómo se encuentran con relación a los ejercicios anteriores?	El 2015 fue mejor por el apoyo que se tenía del macro distribuidor NEXO por los precios y promociones, esto se suma que el dólar no estaba en alza. Por estos motivos el 2016 no fue un buen año a comparación de los ejercicios anteriores.	La Empresa en el ejercicio 2016, indica que la rentabilidad disminuyó con respecto a los demás años, aunque viendo el margen de utilidad de los ejercicios anteriores se ve que hay una ligera disminución año tras año.	El 2015 y los años anterior fue mejor con relación al 2016 por diferentes factores como son el incremento de marcas de aceites en el mercado, los cobros a los clientes que se realizan en dólares, cuando sube el tipo de cambio no quieren pagar, el constante marketing que realiza nuestra competencia directa que es Mobil que cada año va quitando más mercado.	C1: No fue un buen año C2: La cobranza es en dólares C3: Competencia	La rentabilidad decrece	El ejercicio 2016 no fue un buen año por problemas de tipo de cambio que impide que los precios sean estables, las diferentes marcas que están ingresando al mercado nacional con precios bajos y la competencia se mantiene sólido año tras año, estos factores ocasionan que la

							empresa tenga menos presencia en el mercado a comparación de los ejercicios anteriores y la rentabilidad sea menor.
3	¿Cómo se ha comportado el mercado de lubricantes?	En los últimos años la venta de lubricantes ha disminuido por el ingreso de nuevas marcas, la subida del dólar, el agresivo marketing que aplica la competencia entre otros, no es fácil estar en este rubro, pero seguiremos avanzando.	Según la contabilidad que se maneja en los últimos años ha disminuido las compras y se ha vendido menos, el dinero que ingresa a los bancos ha bajado y la morosidad de los clientes a crecido ya que los créditos mayores a 60 días están representados de las facturas emitidas en un 20 %.	La competencia es fuerte las nuevas marcas que ingresan tienen un precio menor que lo que vende la empresa y sus ventas siguen siendo en soles y no varían como si lo hace nuestro producto ya que las facturas se realizan en dólares y se cobran según el tipo de cambio del día. los precios altos de los aceites que vendemos la falta de apoyo para realizar eventos y promociones están costándonos la pérdida de mercado.	C1: Las ventas Disminuyeron C2: Nuevas marcas C3: Tipo de cambio	El descenso de las ventas	El mercado es agresivo en las ventas de lubricantes la empresa tiene problemas por el ingreso de nuevas marcas y la variación del tipo de cambio, no hay un horizonte claro la empresa está perdiendo mercado por falta de una buena comunicación y tiene que generar políticas de

							gestión a partir del análisis de los ratios financieros que permitan ver cómo está la empresa para así tener gestiones políticas que contribuyan a tener una presencia sólida en el mercado
4	¿Cómo va la relación con los bancos?	Nuestra relación es buena trabajamos principalmente con el banco BCP tenemos líneas de créditos aprobadas, cartas fianzas y leasing. Además, contamos con los servicios del Banco Continental y tarjetas american express. Se llego a vender propiedades que están a nombre de la empresa que	Todos los meses se paga puntual los créditos que se tiene con los bancos y renovamos mensualmente las cartas fianzas, algunas propiedades que maneja la empresa se llegó a vender para así afrontar deudas que se tiene con los proveedores.	Tengo entendido que no se tiene ningún problema el banco que trabajamos es el BCP para realizar los depósitos y pagos de los clientes.	C1: buenas relaciones con los bancos C2: Líneas de crédito		La empresa en la banca tiene buena relación tiene años trabajando el banco BCP y gracias a sus pagos puntuales le ofrecen nuevos bancos diferentes líneas de crédito o compras su deuda a una tasa inferior de la que

		no se utilizan, para así realizar pagos adelantados a nuestros proveedores.					otorga el banco actual.
5	¿Cuentan con algún mecanismo que permita reducir el riesgo de morosidad de sus clientes?	Se ha ido implementado políticas de acuerdo con los aprendizajes que se ha tenido en el camino. Al principio por ejemplo no se firmaba una letra de cambio y carta de compromiso simplemente de aceptaba el crédito, luego cuando empezaron a no pagar los clientes, aprendimos que debemos tener un documentos que nos respalden, entonces se empezó a firmar cartas de compromiso y	La gerencia general convoca a reuniones para revisar las deudas de los morosos, también existe un continuo monitorio de quienes pagaron, quienes depositaron en cuenta, eso va visualizando en la cancelación de facturas y cuando existe el atraso entonces se prepara la morosidad con un sistema de antigüedad de deuda. Actualmente el nivel de morosidad de la organización es alto, por lo que para mí se requiere un área de cobranza encargada de cobrar a todos los	Se que la organización maneja algunos mecanismos de cobro y de revisión de morosos , pero hasta el momento no hay un documento donde se mencione como se realiza esta calificación, solo es de conocimiento de la gerencia y del área administrativa que realiza el reporte, se incrementó las ventas al contado y esto permite que no incremente nuestras cuentas por cobrar.	C1: Políticas de cobranza C2: Morosidad C3: Penalidades		Las políticas y mecanismos que permitan agilizar el proceso de cobranza, además de conocer a los clientes para lo cual la empresa califica el nivel de morosidad en base a un sistema de antigüedad de deuda, se debe realizar el seguimiento para la recuperación de las deudas contraídas con la empresa.

	<p>letras de cambio, se ha ido haciendo modificaciones a la carta de compromiso poniendo penalidades, ajustando algunas cláusulas especificando que si no paga en la fecha acordada no hay ningún problema, pero se tendría que poner en ejecución la letra de cambio y cobrar un 3% de la deuda contraída por el retraso de pago porque nuestro proveedor nos cierra el crédito si no pagamos puntual . Entonces se sigue tratando de reforzar métodos preventivos y que si es que algo malo sucede vamos a accionarlos, pero</p>	<p>clientes tanto moroso o que paguen puntual.</p>				
--	--	--	--	--	--	--

		<p>aún queda mucha oportunidad.</p> <p>También se realiza una revisión mensual de los morosos. No se cuenta con políticas plasmadas de manera física a través en manuales, es algo que se está en la agenda para realizar.</p>				
6	¿Con que procesos o políticas de cobranza cuenta la empresa?	<p>Actualmente tenemos la política de que, si el cliente se atrassa en el pago de dos facturas más de 45 días, pactadas de acuerdo con la carta de compromiso, se procede a dejarle de atender con sus pedidos hasta que realice el pago de las facturas pendientes.</p>	<p>Se realiza continuo monitoreo de quienes pagaron, quienes depositaron en las cuentas y cuando días de atrasso tiene la deuda y se reporta como moroso identificando por niveles por un sistema de antigüedad de deuda y de acuerdo con ello se deja de entender hasta que se regularicen sus pagos, según las políticas establecidas.</p>	<p>Actualmente se mide el atrasso en el pago de acuerdo con un sistema en Excel de la antigüedad de la deuda que ha contraído por los clientes, los reportes generados de las deudas pasan a ser verificados por los vendedores y su posterior visita a los clientes.</p>	<p>C1: política de cobranza</p> <p>C2: Morosidad</p> <p>C3: Atrasso de deuda</p>	<p>La organización tiene algunas políticas para medir el nivel de morosidad de sus clientes en base a un sistema de deuda, además que realiza un continuo monitoreo a los clientes que están atrasados en el pago, si este se encuentra</p>

							atrasados en el pago por más de 45 días se suspende la atención hasta que se regularice sus pagos.
7	<p>¿Cuenta con clientes en estado de endeudamiento?</p> <p>¿Cómo evalúa este estado?</p>	<p>Se revisa mensualmente los clientes que tienes facturas vencidas más de un mes y los calificamos de baja, media o alta morosidad de acuerdo con el tiempo que tardan en cancelar las facturas emitidas, las cuales son enviadas según carta de compromiso al jefe de ventas y posteriormente se ejecuta la letra en el banco. Actualmente está la política que pasados los 60 días o más de dos</p>	<p>El estado de morosidad se califica de acuerdo con el tiempo de antigüedad de la deuda, estableciendo colores de identificación desde amarillo cuando esta alerta, rojo cuando ya es moroso, pero también tenemos un intermedio un naranja por la antigüedad de la deuda, son medidas diferentes, si se establece que la antigüedad de la deuda es corta hay un método si es más antigua son otros métodos. Los cuales son de conocimiento de la persona que elabora el reporte y de la persona</p>	<p>Son varios los clientes que están en estado de morosidad y sigue incrementando la cartera año tras año, esto se mide de acuerdo con el tiempo que se demoran pagar después de enviada la factura de acuerdo a las fechas pactadas en el contrato del servicio, en el que hay un cronograma de pago.</p>	<p>C1: Morosidad</p> <p>C2: Políticas de cobranza</p>	<p>Falta de liquidez para afrontar sus gastos</p>	<p>Los clientes morosos son los que no cancelan su factura en la fecha de vencimiento, para ello la empresa mide el nivel de morosidad de sus clientes de acuerdo con el tiempo que cada cliente demora en pagar identificándolos por colores de más bajo a más alto siendo este el de mayor riesgo de incumplimiento de pago.</p>

		facturas vencidas sin pagar pasa a la suspensión de toda atención al cliente hasta que regularice su deuda.	a la que se lo reporta, pero no está establecido el proceso de manera física, es decir no tenemos un manual sobre estas políticas de control.				
8	¿Realiza programaciones o utiliza alguna herramienta para realizar los pagos?	Las obligaciones que se tienen con los proveedores se realizan al vencimiento de las facturas. La prioridad de pago siempre es el personal, luego proveedores, hay obligaciones que se paga inmediatamente o adelantado, también hay proveedores se manejan a 30 o 45 días dependiendo de la condición de compra, de los resultados de la compra y de la confianza que se tenga con el	No se tiene ninguna programación para realizar los pagos a nuestros proveedores, tampoco se tiene problemas en duplicar los pagos, porque ahora se realiza la mayoría de los pagos a través de transferencia bancarias.	La empresa no cuenta con cronogramas de pagos, lo que se hace es conforme llegan las facturas se visualiza la fecha de vencimiento y se hacen los pagos un día antes o en el mismo día, la mayoría de los pagos se realizan de acuerdo al tipo de cambio de la semana. La mayoría de los pagos a los proveedores son al crédito, todas las obligaciones se realizan por transferencia bancaria.	C7: Política de pagos C8: Programación	Cronograma de pagos	La organización no cuenta con una política específica al momento de la realización de los pagos más que el pago de remuneraciones como primera prioridad, actualmente la mayoría de los pagos se realizan vía transferencias bancarias, tampoco se cuenta con programaciones de pagos, se paga del día a día

		proveedor si es recurrente y si se realiza varias compras puede ser que se tenga políticas de pago más holgadas.					en la mayoría de los casos.
--	--	--	--	--	--	--	-----------------------------

4.3 Triangulación de datos: Diagnóstico final

Del estudio realizado, se aplicó los ratios financieros a los estados de resultados y al balance general de los periodos 2015 y 2016 para analizar su situación económica y financiera de la empresa, los estudios de referencia consideran conceptos como rentabilidad, liquidez, gestión y solvencia como la base para el diagnóstico del presente trabajo de investigación además de la variable riesgo de endeudamiento.

Un primer aspecto de la mejora del riesgo de endeudamiento es la rentabilidad. Es importante determinar políticas que permitan que la empresa sea rentable con políticas de venta, de cobranza, manejo de caja chica y los almacenes esto permitirá el mejor uso de los recursos que dispone la organización para afrontar sus gastos a corto y largo plazo teniendo en cuenta la empresa tiene que mantenerse competitivo dentro del mercado y un indicador que la empresa es sólida es su rentabilidad y el crecimiento de la misma.

En el análisis cuantitativo se observa que la rentabilidad tomando como muestra los estados de ganancia y pérdidas da como resultado que la rentabilidad neta para el periodo 2016 fue de 0.53 % y para el periodo 2015 fue de 0.75 % estos datos demuestran que la rentabilidad disminuyó en un 0.22 % el 2016 fue el menos rentable de los dos periodos, además según el análisis cualitativo la rentabilidad en organización mide el rendimiento del capital en un periodo determinado el manejo de los recursos por parte de la gestión administrativa aplicando políticas de manejo de caja chica, créditos, ventas y almacén esto permitirá que disminuyan los gastos innecesarios que contribuyan con la optimización de la rentabilidad y disminuya el riesgo de endeudamiento.

En la gestión de riesgo de endeudamiento no solo es determinar los factores externos sino dar a conocer los factores internos que contribuyen a que la rentabilidad aumente o

disminuya, En programar y ejecutar charlas de sensibilización mediante las cuales se socialicen el concepto, importancia y beneficios del Control Interno a los funcionarios y servidores públicos de la entidad; y capacitaciones en materia de Control Interno, Gestión por Procesos y Gestión de Riesgos mediante las cuales se brinden conocimientos y herramientas principalmente al Equipo de Trabajo (La contraloría, 2017).

En el análisis cuantitativo la rentabilidad operativa para los periodos 2016 y 2015 fueron 3.20% y 3.99 % respectivamente se puede ver que existe una disminución de 0.79 % para el periodo 2016 con respecto al periodo 2015 gran parte de los gastos operativos son en las ventas y gastos administrativos con más del 9%, en el análisis cualitativo se determina que los factores externos como el tipo de cambio, la competencia y los precios son las causas que originan el descenso de la rentabilidad.

Si las ventas disminuyen se retrasa los pagos de las cuentas por pagar, en el análisis cuantitativo la efectividad del periodo promedio de inventario la empresa cambia sus inventarios cada 73 días en el periodo 2016 y el periodo 2015 cada 64 días, esto incurre en costos de almacenamientos, cada año aumenta el periodo de inmovilización de inventario, en el análisis cualitativo la empresa está perdiendo mercado, por falta de una buena comunicación y se tiene que generar políticas de gestión a partir del análisis de los ratios financieros que permitan ver cómo está la empresa para así pueda gestionar políticas que contribuyan a tener una presencia solida en el mercado.

La falta de liquidez puede convertirse en principio del fin de la empresa, cuando una organización no tiene la capacidad para hacer frente a sus obligaciones y compromisos financieros en el corto plazo, se dice que sufre de liquidez. Si no sale rápido

del problema, las deudas podrían hacerle quebrar, las causas más comunes que orillan a las medianas empresas a sufrir falta de flujo de efectivo es que tienen cuenta por cobrar, costos excesivos de operación, sobreproducción de inventario, gastos fijos onerosos e innecesarios y exceso de personal.

Los problemas de liquidez generalmente son temporales y pueden tener su origen en factores externos como el comportamiento del mercado, cambios tecnológicos o en la competencia.

En el nivel de endeudamiento de los clientes de acuerdo con el análisis cuantitativo se observa, que, por cada sol de deuda en el corto plazo la organización en el periodo 2016 tiene S/ 0.47 para pagarlo, la empresa no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías, el resultado ideal debería ser por un sol que se debe, debe tener un sol para pagar, esto garantizaría sus deudas a corto plazo, en el periodo 2015 tiene S/ 0.61 para afrontar sus gastos. Con respecto al análisis cuantitativo sobre las deudas que tienen los clientes menciona que Los clientes morosos son los que no cancelan su factura en la fecha de vencimiento, para ello la empresa mide el nivel de morosidad de sus clientes de acuerdo con el tiempo que cada cliente demora en pagar identificándolos por colores de más bajo a más alto siendo este el de mayor riesgo de incumplimiento de pago.

Los problemas de falta de pago por parte de los clientes afectan la liquidez de la empresa, la herramienta que se debe utilizar es detectar las causas más frecuentes de facturas impagadas y frenarlas, llevar la contabilidad al día para evitar errores en las facturas es clave a la hora de reducir riesgos.

La programación del pago a proveedores se debe realizar mediante una concentración de información obtenida de las facturas y guías de remisión, en el cual se

informa en este formato la orden de compra, clave del proveedor, nombre del proveedor, guías de remisión, numero de factura, importe de la factura.

La decisión del pago a proveedores se tiene que realizar mediante las políticas y normas que implanta la empresa. esto puede organizarse ya sea por fecha de remisión de mercancías o por el importe de la factura tomando en cuenta el convenio que se estableció en la orden de compra con respecto a la forma de pago.

En la organización en el análisis cuantitativo la efectividad del periodo promedio de pagos en las cuentas por pagar. Se observa, que en el periodo 2016 a los proveedores se les pagaron en media cada 49 días, comparado con el periodo 2015 de 67 días, el periodo 2016 empeoro al conseguir un menor plazo de financiamiento de los proveedores. Y en análisis cualitativo la organización no cuenta con una política específica al momento de la realización de los pagos más que el pago de remuneraciones como primera prioridad, actualmente la mayoría de los pagos se realizan vía transferencias bancarias, tampoco se cuenta con programaciones de pagos, se paga del día a día en la mayoría de los casos, es decir que no hay políticas de control de pago a proveedores que puedan ser sólidos y que estén implantados de tal forma que puedan ser perceptibles y se pueda mostrar, por lo que no hay ningún documento donde este plasmado dichas policitas de control. Entonces se necesita formular y plasmar políticas de tal forma que puedan ser entendidos y visualizados por toda la organización.

CAPÍTULO V

PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

“GESTIÓN DE RIESGO DE ENDEUDAMIENTO”

5.1 Fundamentos de la propuesta

La propuesta denominada la gestión de riesgo de endeudamiento se desarrolló en el fundamento de la teoría de riesgos empresariales donde menciona el riesgo es la desviación con respecto a un resultado deseado; estos resultados pueden ser de diferentes tipos, entre los cuales pueden mencionarse las utilidades de la empresa, costos, venta, precios, cobro a clientes etc. Y para García y Paredes (2013) indican que:

Es importante diferenciar la incertidumbre del riesgo, ya que cuando se refiere a incertidumbre se está hablando de posibilidad, la cual no se puede estimar ya que es un aspecto cualitativo. Y cuando se refiere a riesgo se está hablando de probabilidad, lo cual si puede calcularse por ser un aspecto cuantitativo. Las medidas de riesgo se aplican sobre aquellos eventos que son cuantificables; asimismo, existen situaciones tanto en la economía como en las empresas que se cuantifican y además sirven de base para realizar estimaciones futuras (p. 202).

Es evidente que toda actividad empresarial implica riesgos. Este se produce por el hecho que la empresa lleva acabo sus actividades en un entorno de incertidumbre, en ausencia de certeza sobre qué ocurrirá en el futuro. Dado que el riesgo es inherente a la actividad de las empresas, se deben de integrar en sus procesos de toma de decisiones a través de su conocimiento, valoración y gestión (control, políticas, reducción o eliminación).

La empresa Kanazawa S.A.C. es una empresa dedicada a la comercialización y distribución de productos Shell y Goodyear en la zona centro del Perú lleva 22 años en funcionamiento. Debido a los cambios constantes en el mercado, aparición de nuevos

competidores y la baja rentabilidad obtenida los últimos años, se tiene que aplicar nuevas estrategias que permita fortalecer la estructura financiera de la organización que permitan una mejor distribución de los recursos financieros, por tal motivo se tienen que tomar acciones para garantizar el incremento de la rentabilidad de la empresa.

5.2 Objetivos de la propuesta

Asegurar la capacidad de pago de la empresa Kanazawa S.A.C. antes que el endeudamiento ponga en peligro su existencia.

Identificar los activos no productivos de la empresa y gestionarlos.

Determinar los indicadores de gestión de la empresa.

Determinar la estructura optima del capital de la empresa.

5.3 Problema

Este documento es una guía que permitirá de forma adecuada a mitigar riesgos, contingencias y minimizar los posibles problemas que puedan generarse en la operatividad económica de la organización, afectando de esta manera al nivel operativo, administrativo, y financiero, ante eventuales riesgos derivados del factores internos y externos a lo que la empresa está expuesto día a día, permitiendo con la adecuada aplicación de la propuesta la continuidad de las actividades de la organización salvaguardando así sus activos corrientes.

La cartera de clientes, que es la razón de ser de Kanazawa S.A.C., debe ser controlada eficaz y eficientemente. Se debe definir e implementar los procesos de control interno oportunos y políticas que normen los procedimientos, tomando en consideración un mejor control de créditos con área especializada denominada Administración de riesgos de endeudamiento que permita efectuar controles precisos y definidos para evitar el riesgo financiero y las posibles pérdidas económicas.

Una administración eficiente comienza entendiendo perfectamente el ciclo de operaciones de corto plazo de la organización, esto unido a los presupuestos de la caja, ayudara a mantener un equilibrio optimo en los niveles de liquidez, la consecuente disminución de riesgo de insolvencia y el incremento del ROA.

5.4 Justificación

La presente investigación permite analizar la gestión de riesgo de endeudamiento de la empresa Kanazawa S.A.C., con la finalidad de asegurar la capacidad de pago de la empresa antes que el endeudamiento ponga en peligro sus existencias, determinar la estructura optima del capital, identificar sus activos no productivos y diseñar un mecanismo financiero que permita utilizar eficientemente el efectivo para afrontar sus cuentas por pagar. Todo esto se realizará con la finalidad de que la organización cuente con una mayor liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo, y finalmente maximizar su rentabilidad.

5.5 Resultados esperados

La propuesta de la gestión de riesgo de endeudamiento permitirá el uso apropiado del endeudamiento para mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa y en consecuencia generar valor para los accionistas.

5.6 Plan de Actividades

Capacidad de pago	Identificar activos no productivos	Indicadores de Gestión	Estructura optima de capital
Presupuesto de efectivo	Maquinarias	Periodo promedio de inventarios	Valor total de la empresa
Saber el dinero que se requiere	Terreno	Periodos de cobranza	Deuda
		Periodo de pago	Capital
			WACC proyectado
			Ratios rentabilidad proyectados

Cuadro 4. Actividad de la propuesta

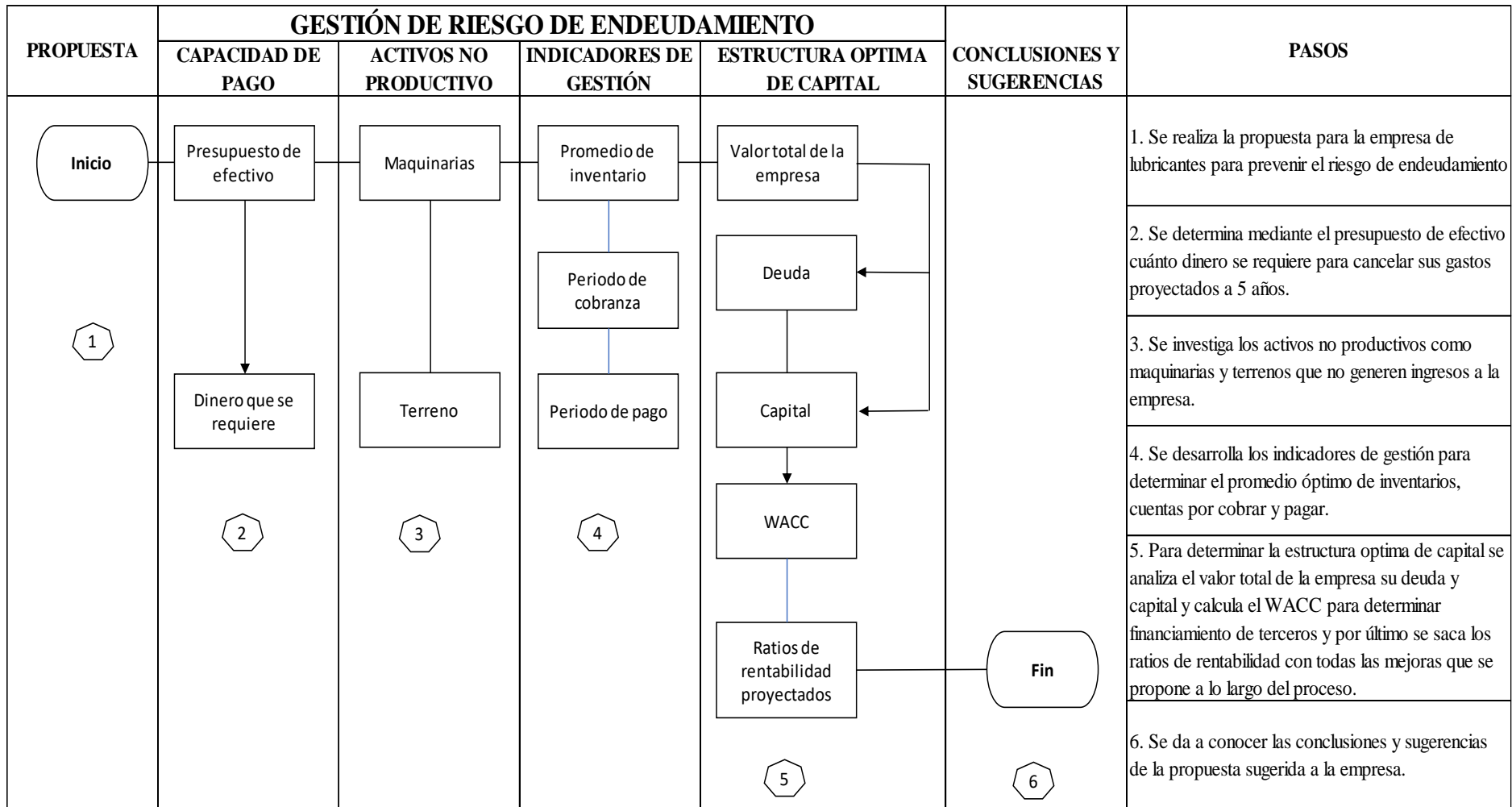


Figura 24. Proceso de gestión de riesgo de endeudamiento

5.7 Evidencias

5.7.1 Capacidad de pago

Presupuesto de efectivo

Se realizó el flujo de caja proyectado ya que es una herramienta para la administración financiera, que permita planificar el uso eficiente de efectivo, el principal ingreso de efectivo viene las ventas al contado y cobros a clientes por ventas a crédito, los principales egresos son pagos a proveedores, sueldos, gastos administrativos, préstamos financieros entre otros.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO AL FINAL DE AÑO					
AÑO	2018	2019	2020	2021	
SALDO INICIAL	0	S/32.501,79	S/187.055,90	S/489.714,13	S/963.402,87
INGRESOS					
VENTAS	S/14.705.597,00	S/15.200.000,00	S/14.800.600,00	S/15.300.000,00	S/14.200.500,00
TOTAL INGRESOS	S/14.705.597,00	S/15.200.000,00	S/14.800.600,00	S/15.300.000,00	S/14.200.500,00
EGRESOS					
REMUNERACIONES	S/368.400,00	S/380.785,00	S/370.779,00	S/383.290,00	S/383.290,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/623.000,00	S/623.000,00	S/606.629,00	S/623.000,00	S/623.000,00
TRIBUTOS POR PAGAR	S/27.390,00	S/28.880,00	S/28.121,14	S/29.070,00	S/29.070,00
IGV	S/212.967,00	S/223.897,50	S/218.014,56	S/226.108,26	S/226.108,26
OBLIGACIONES FINANCIERAS	S/397.893,21	S/311.758,40	S/147.619,06		
FLETES	S/144.000,00	S/144.000,00	S/144.000,00	S/144.000,00	S/144.000,00
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	S/12.899.445,00	S/13.333.125,00	S/12.982.779,00	S/13.420.843,00	S/12.420.843,00
TOTAL EGRESOS	S/14.673.095,21	S/15.045.445,90	S/14.497.941,76	S/14.826.311,26	S/13.826.311,26
SALDO FINAL	S/32.501,79	S/187.055,90	S/489.714,13	S/963.402,87	S/1.337.591,61

Cuadro 5. Diseño del proyectado de presupuesto de efectivo. Creación propia

Dinero que se requiere para afrontar los gastos

Se puede apreciar en el cuadro 5 del presupuesto de efectivo proyectado a 5 años, que las ventas cubren el total de los egresos, para que el proyectado de flujo de caja sea optimo se requiere que disminuya los egresos.

5.7.2 Activos no productivos

Maquinarias

Vehículos y equipos de transporte es el medio de transporte adquirido por la empresa para realizar sus operaciones de ventas y traslado de mercadería dentro de la zona de Huancayo, Ayacucho, la Merced, Cerro de Pasco, la Oroya, Satipo y Oxapampa. Estos equipos no se utilizan en su totalidad en algunos casos los camiones de 10 y 4 toneladas se utiliza una vez al mes, a continuación, se detalla el total de vehículos en el cuadro 6, que cuenta la empresa y luego se determinara los vehículos que se utilizan una vez al mes y en algunos casos se dejó utilizar por falta de mantenimiento a los vehículos.

N°	DETALLE DE LOS ACTIVOS FIJOS - VEHÍCULOS	VALOR
1	Vehículo Automotor Menor NF-100-WAVE/color rojo/Honda/Serie:LTMPCGB2665168318 Motor: SDH150FMG-2*65165001* Placa N° MP-6525	S/3.178,00
2	Camión Isuzu NLR55L, carrocería CHASIS CABINA/ color blanco/Serie: JAANLR55E97100110 Motor: 4JB1-772453 Placa XP-8111	S/54.782,60
3	Motocicleta Honda NF100-WAVE / color gris metalico/Motor: SDH150FMG29584476	S/3.689,54
4	Camión Isuzu modelo Reward 500 COLOR: plata, motor: 4HK1-833301 N° chasis: JAANPR75KA7101033 PLACA N° W1W-928	S/74.752,95
6	Motocicleta Marca: HONDA, Modelo : STORM, Chasis: LAL9CJF87A3902267, Motor: SDH157FMICA3403567, Color: Gris -2010	S/3.986,81
7	Motocicleta Marca: HONDA, Modelo : NF100 WAVE, Chasis: LTMPCGB21B5900185, Motor: SDH150FMG2A5819055, Color: Rojo Ruby-2010 PLACA N° W3-2620	S/3.458,60
8	Motocicleta Marca: HONDA, Modelo : NF100 WAVE, Chasis: LTMPCGB2XB59000100, Motor: SDH150FMG2A5818880, Color: Rojo Ruby-2010 PLACA N° W3-2621	S/3.458,60
9	Motocicleta Marca: HONDA, Modelo : NF100 WAVE, Chasis: LTMPCGB20A5903349, Motor: SDH150FMG2A5816377, Color: Rojo Ruby-2010, Num. Poliza: 48527 PLACA N° W3-3178	S/3.468,42
10	Camión ISUZU, modelo reward 300,color plata N° chasis JAANLR55EB7100733, N° motor 4JB1-113491, PLACA N° C6Q-904	S/55.466,10
11	Camión ISUZU, modelo reward 300,color plata N° chasis JAANLR55EB7100821, N° motor 4JB1-123599, PLACA N° C00-936	S/55.082,88
12	Vehículo Clase Cmta Panel Marca Volkswagen Año de Fabricación 2006 Modelo Caddy 19 Carrocería Panel, Colores Rojo Blanco Dorado Motor N° IY969562, Serie N° 8AWZZZ9EZ7A726388 PLACA N° C2Y-869	S/12.519,00
13	Vehículo Isuzu año 2012 color blanco azul plata Modelo, NMR85L-HH5AYPE carrocería Furgón Motor N° 4JJ1270840 Serie N° JAANMR85HC7101808 PLACA N° D2S-744	S/73.010,00
14	Vehículo Isuzu año 2011 color blanco azul celeste Modelo, NLR55L-EE1AY carrocería Furgón Motor N° 4JB1129701 Serie N° JAANLR55EB7100915 PLACA N° C9Q-852	S/59.720,00
15	Vehículo PEUGEOT año 2008 color blanco Modelo, PARTNER carrocería PANEL MOTOR N° 10DXFZ0040782 Serie N° VF3GBWJYB9N000839 PLACA N° D9R-724	S/13.000,00
	TOTAL	S/419.573,50

Cuadro 6. Detalle de cuadro de vehículos. Creación propia

En el cuadro 6 se puede apreciar el total de vehículos que cuenta la empresa de los cuales el camión que se utiliza una vez al mes para reparto es:

Camión Isuzu (ítems 4): El camión se utiliza para reparto de mercadería desde el almacén principal de Huancayo hasta las zonas más alejadas que son Ayacucho y La merced, esto permite el abastecimiento de mercadería,

El camión no cuenta con seguro de transporte de carga (Ayacucho y la merced la carretera es peligrosa por los huaicos y las carreteras angostas), para evitar los gastos de mantenimiento y seguros la empresa debe optar contratar una empresa de transportes California S.A. y el camión Isuzu se debe vender a un precio de 74.752,95 soles estimado para que ingrese efectivo y amortizar las cuentas por pagar.

Terreno

Comprende el valor de los edificios de propiedad de la empresa, así como las partes integrantes de los edificios, los terrenos que cuenta la empresa donde no se encuentra el almacén y estos son:

ACTIVO FIJO - TERRENO		
Nº	DETALLE	MONTO
1	Jr. Trujillo UBICACIÓN: Esquina formada por Jr. Trujillo N° 200-210 y el Jr. Grau S/N Distrito El Tambo- Huancayo - Junin AREA: 189 m ²	S/96.800,00
2	Un terreno Merced UBICACIÓN: Av. Perú, sector de Pampa del Carmen - Merced - Chanchamayo - Junin ÁREA: 7,448,45 m ² FORMALIDAD: Asiento G00001 de la partida electronica N° 11005912 del registro de propiedad inmueble de la Zona Registral N° VIII-Sede Hyo, Oficina Registral La Merced	S/1.203.073,64
3	Un Terreno UBICACIÓN: Jr. Arequipa N°2755, distrito de El Tambo, Provincia de Huancayo, Departamento de Junin ÁREA: Según consta en la Ficha Registral. FORMALIDAD: Ficha N°31338 continuada en la Partida Electronica N° 11005665 del registro de Predios de Huancayo, en donde además aparecen sus características, áreas/s, linderos y medidas perimétricas.	S/260.033,54
TOTAL		S/1.559.907,18

Cuadro 7. Cuadro de activos fijos – Inmuebles. Creación propia

La empresa cuenta con 3 terrenos que se detalla en el cuadro 7, de los cuales el ítem 1, antiguamente se utilizó para las oficinas, tienda y almacenamiento de los productos Shell, luego de comprar el terreno del ítem 3 para sus actividades comerciales la empresa dejó utilizar terreno ubicado en jr. Trujillo 200-210.

La venta del terreno se debe aplicar a las cuentas por pagar, la empresa debe realizar la venta del edificio (ítems 1 y ítem 2) en parte de pago por la deuda que se tiene de las obligaciones financieras que son préstamos de los bancos para la compra de terrenos.

5.7.3 Indicadores de Gestión

Periodo promedio de Inventario

Es uno de los indicadores empleados para el control de gestión de la función logística y comercial de la empresa, La empresa cuenta con un periodo promedio de inventarios de 64 días para el periodo 2015 y 73 días para el periodo 2016, esto se puede apreciar en la figura 12.

Las facturas emitidas por nuestro proveedor NEXO LUBRINCATES es de 45 días, para obtener una rotación de inventario óptimo se tiene que vender dentro de los 45 días.

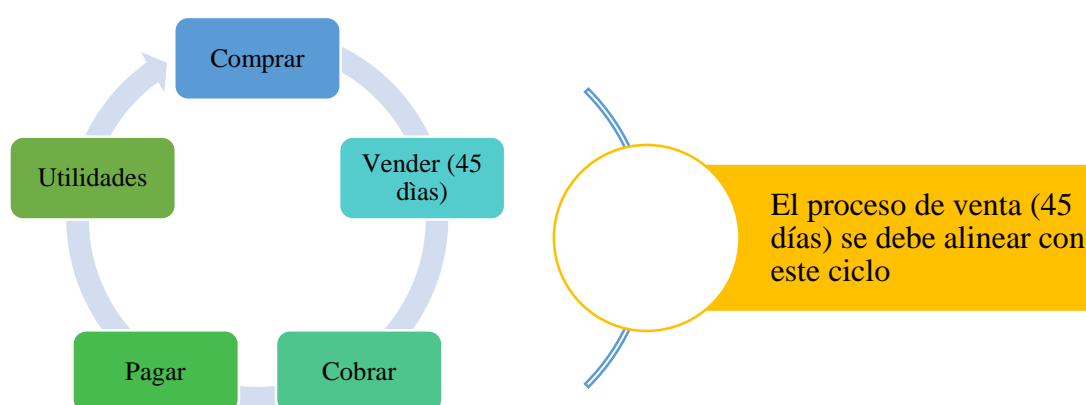


Figura 15. Ciclo de Operación de la empresa venta. Creación propia

Para obtener un óptimo periodo promedio de inventario se debe disminuir los inventarios, teniendo en cuenta la siguiente información.

Tabla 16.

Periodo promedio de inventario proyectada. Creación propia

Concepto	Ejercicio		
	2015	2016	2018
Inventario	S/2.419.593,00	S/2.618.783,00	S/1.612.430,63
Costo de venta	S/13.487.968,00	S/12.899.445,00	S/12.899.445,00
Días	360	360	360
Periodo promedio de inventarios	65	73	45

En tabla 16, del ejercicio 2018 proyectado se puede apreciar que los inventarios disminuyeron y se obtuvo un periodo promedio de inventario de 45 días, alineándonos con el periodo promedio de pago emitidas por nuestros proveedores.

Se obtuvo un ahorro de 1.006.352,37 millón de soles a comparación del periodo 2016, para obtener este ahorro se recomienda a la empresa lo siguiente:

Vender los inventarios sin movimiento, inventariar los productos con baja rotación mayor a 45 días luego determinar el costo de la mercadería para luego venderlos con promociones.

Se tendrá que determinar los productos con mayor rotación según la zona, para luego realizar orden de pedido, esto permitirá que no se tenga productos sin movimiento.

Se debe determinar los productos que brinden una mayor utilidad y con una rotación dentro de los 45 días, de esta manera se podrá realizar la orden de pedido maximizando las ganancias y disminuyendo el riesgo de productos sin movimiento.

Periodos de Cobranza

Es un indicador empleado para determinar que las cuentas comerciales se conviertan en efectivo, la empresa cuenta con un periodo promedio de cobranza de 44 días para el ejercicio 2016 y el ejercicio 2015 fue de 59 días para que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, los datos se pueden apreciar en la figura 13.

Las cuentas por cobrar deben ir en relación con el crédito que se otorga a los clientes y estos son de 30 días, el periodo promedio de cobranza optimo debe ser dentro de los 35 días.

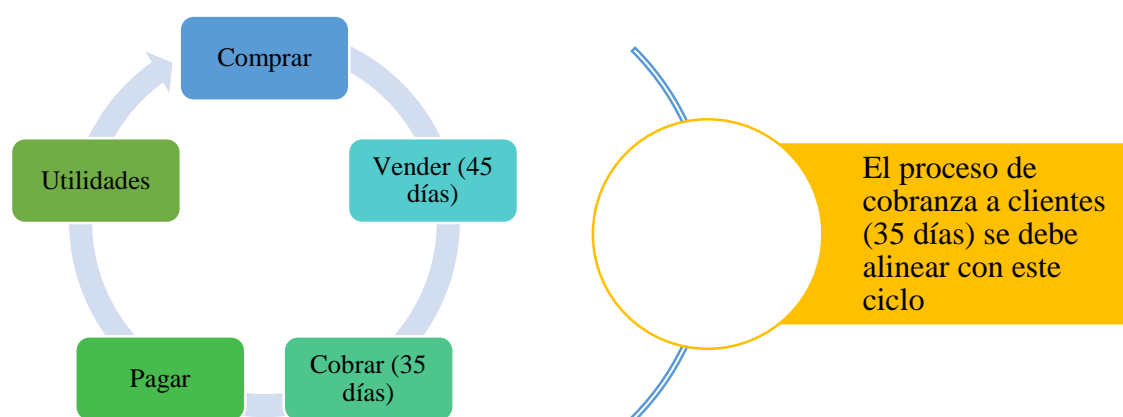


Figura 16. Ciclo de Operación de la empresa cobranza. Creación propia

Para obtener un óptimo periodo promedio de cobranza se debe disminuir las cuentas por cobrar, teniendo en cuenta la siguiente información.

Tabla 17.

Periodo promedio de cobranza proyectada. Creación propia

Concepto	Ejercicio		
	2015	2016	2018
Cuentas por cobrar	S/2.522.552,00	S/1.774.223,00	S/1.400.031,50
ventas al crédito	S/15.339.684,00	S/14.400.324,00	S/14.400.324,00
Días	360	360	360
periodo promedio de Cobranza	59	44	35

De la tabla 17, en el ejercicio 2018 se puede apreciar que las cuentas por cobrar disminuyeron y se obtuvo un periodo promedio de cobranza de 35 días, alineándonos con el proceso de cobranza óptimo.

Se obtiene un ingreso de 1.006.352,37 millón de soles a comparación del ejercicio 2016, para obtener este ingreso de dinero de las cuentas por cobrar se recomienda a la empresa lo siguiente:

La empresa tiene cuentas por cobrar mayores a 60 días acumulados por más 600 mil soles, se debe contratar un personal de cobranza para así recuperar los 600 mil soles y estar pendiente de las cobranzas antes que cumpla la fecha de pago las facturas de los clientes, así evitando que pasen a las cuentas por cobrar a mayores de 35 días.

Se debe redactar políticas de crédito, de esta manera se evitará que se de crédito a clientes que tengan más de una factura, los clientes que se pasen más de 30 días deberán firmar una letra entre otros.

Se debe capacitar al personal de ventas sobre el riesgo de dar crédito a clientes que demoran en pagar o clientes nuevos que se desconoce si son buenos pagadores o no así evitar poner en riesgo el ingreso de dinero a la empresa.

Periodo de pago

Es un indicador que permite determinar los días que tarda la empresa en pagar a sus proveedores, la empresa cuenta con un periodo promedio de pago de 49 días para el ejercicio 2016 y para el 2015 de 67 días los datos se pueden apreciar en la figura 14.

Las cuentas por pagar deben ir en relación con el promedio de cobranza estos son de 35 días, el periodo promedio de pago óptimo debe ser dentro de los 40 días.

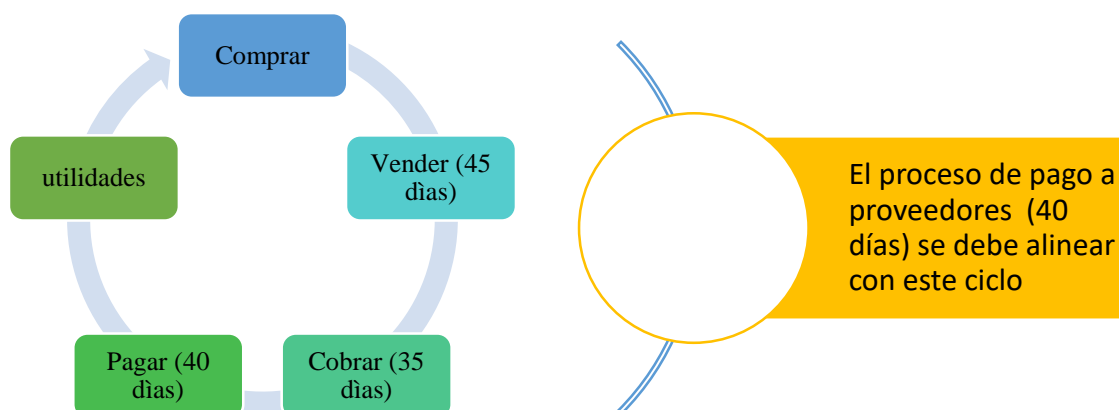


Figura 17. Ciclo de Operación de la empresa pago. Creación propia

Para obtener un óptimo promedio de pago se debe disminuir las cuentas por cobrar y bajar las compras, teniendo en cuenta la siguiente información.

Tabla 18.

Periodo promedio de pago proyectada. Creación propia

Concepto	Ejercicio		
	2015	2016	2018
Cuentas por cobrar	S/2.522.552,00	S/1.774.223,00	S/1.400.031,50
Compras	S/13.487.968,00	S/12.899.445,00	S/12.500.445,00
Días	360	360	360
Periodo promedio de pago	67	50	40

De la tabla 18, del ejercicio 2018 se puede apreciar que las cuentas por cobrar disminuyeron y las compras de igual forma y se obtuvo un promedio de pago proyectado óptimo de 40 días, alineándonos con el proceso de pago a proveedores.

Se obtiene ingresos de las cuentas por cobrar de 1.006.352,37 millón de soles y se deja de comprar por un valor de 399.000,00 soles a comparación del ejercicio 2016, para obtener este ingreso de dinero y dejar de comprar por un valor de 399 mil soles se recomienda a la empresa lo siguiente.

Se debe crear el área de tesorería esto permitirá gestionar las cobranzas y posteriormente los pagos de esta manera se podrá optimizar el periodo promedio de pago disminuyendo el riesgo de pagos fuera de fecha.

Debe determinar la empresa los productos con mayor demanda en el mercado y los que tienen menor demanda con la matriz BCG (matriz de crecimiento y participación) que permita analizar la cartera de negocios de la empresa.



Figura 18. Matriz BCG

5.7.4 Estructura optima del capital

Es la combinación de los recursos propios de la empresa y ajenos que permitan maximizar el valor de la empresa.

Valor total de la empresa

El valor total de la empresa está compuesto por una estructura de activos (son bienes o derechos que posee la empresa), pasivos (la deuda que la empresa posee) y capital (la inversión inicial que aportó los accionistas de la empresa), se detalla a continuación en la figura 24 del ejercicio 2016.

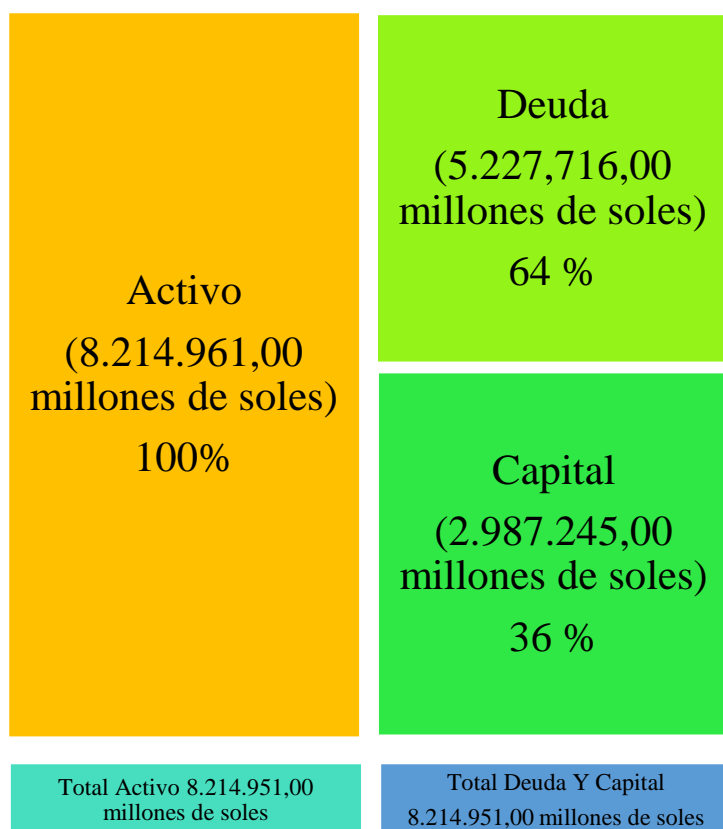


Figura 19. Estructura del valor de la empresa 2016, creación propia
La empresa obtiene un financiamiento externo por parte de terceros en el ejercicio 2016 del 33,82 % (WACC) y se detalla a continuación en el cuadro 11.

CALCULO DEL WACC DE LA EMPRESA		
DESCRIPCIÓN	ABREV.	DATOS
Tasa de costo de oportunidad de los accionistas	Ke	20%
Capital aportado por los accionistas	CAA	36%
Deuda financiera contraída	D	64%
Costo de la deuda financiera	Kd	59%
Tasa de impuesto	T	29,50%
Promedio ponderado del costo de capital	WACC	33,82%

Cuadro 8. Estructura del WACC 2016, creación propia

En la estructura del WACC del cuadro 11, la deuda financiera contraída es más del 64 % de igual forma el capital aportado por los accionistas representa el 36 %, para obtener un menor coste de ponderado de capital (WACC) se debe reestructurar el valor total de la empresa figura 19.

Deuda

La deuda de la empresa para el ejercicio 2016 es de 5.227.716,00 millones de soles que representa en porcentaje de la estructura del valor de la empresa en un 64 % (figura 19), para reducir la deuda se recomienda lo siguiente.

Los activos no productivos de maquinarias y terreno se vendan con el dinero obtenido paguen las deudas financieras contraídas, la empresa tiene un camión Isuzu Cuadro 6, ítem 4, por un valor estimado de 74.752.95 soles y terrenos de 189 m2 (cuadro 7, ítems 1) y 7000 m2 (cuadro 7, ítems 2) por un valor estimado de 1.299.873,64 millón de soles. En total se contaría con dinero para afrontar las deudas contraídas en 1.374.626,59 millón de soles.

Al vender los activos no productivos disminuiría los activos en 6.840.334,41 millones de soles.

Capital

El capital de la empresa para el ejercicio 2016 es de 2.987.245.00 millones de soles que representa en porcentaje de la estructura del valor de la empresa en 36 % (figura 19) para aumentar el capital y disminuir la deuda se recomienda.

Que las cuentas por pagar a los accionistas de 793.173,00 soles (cuadro 2) pase como capital para la empresa, teniendo una menor deuda y un mejor capital se obtendría un mejor WACC.

WACC proyectado

El costo del capital medio ponderado es la tasa de descuento que se empleara para descontar los flujos de fondos operativos para valorar una empresa utilizando el descuento de flujo de efectivo.

La necesidad de utilizar este método está justificada en que los flujos de efectivos calculados se financian tanto con capital propio como con capital de terceros.

Para obtener un mejor WACC se tendrá dos escenarios donde las estructuras de capital varíen.

Escenario 1

Que los activos no productivos de maquinarias y terrenos por un valor de 1.374.626,59 millón de soles se vendan y con la venta se paguen las deudas contraídas teniendo la nueva deuda en 3.853.089, 41 millones de soles y se reduzca el activo en 6.840.334,41 millones de soles teniendo este escenario se obtendrá una nueva estructura del valor de la empresa.

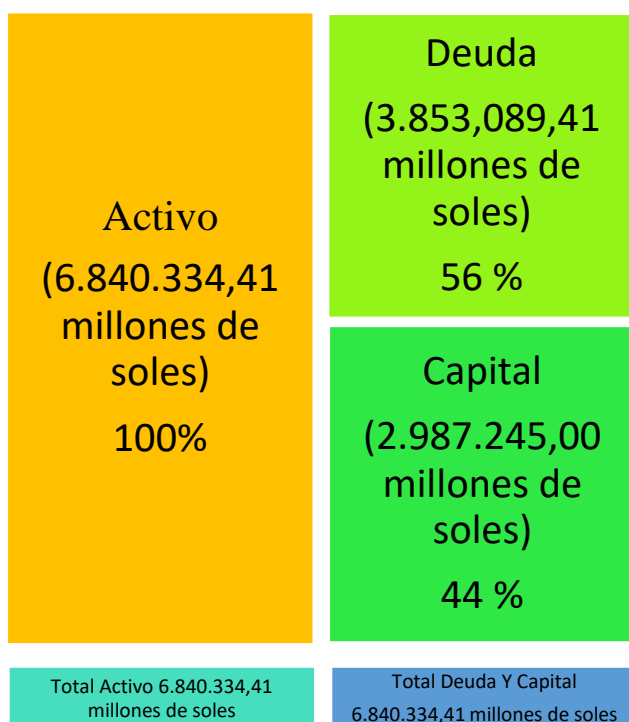


Figura 20. Estructura del valor de la empresa escenario 1, creación propia

Las obtener una menor deuda y activo, se obtendrá un nuevo porcentaje del WACC (obtener un mejor financiamiento por parte de terceros).

CALCULO DEL WACC DE LA EMPRESA		
DESCRIPCIÓN	ABREV.	DATOS
Tasa de costo de oportunidad de los accionistas	Ke	20%
Capital aportado por los accionistas	CAA	44%
Deuda financiera contraída	D	56%
Costo de la deuda financiera	Kd	51%
Tasa de impuesto	T	29,50%
Promedio ponderado del costo de capital	WACC	28,71%

Cuadro 9. Estructura del WACC escenario 1, creación propia

En el escenario de la figura 20, se puede apreciar que la deuda financiera contraída ha disminuido por ingreso de dinero a través de las ventas de los activos no productivos, y se renegocio el costo de la deuda financiera, obteniendo de esta manera un WACC de 28.71 %.

Escenario 2

Las deudas por pagar a los accionistas son 793.173,00 soles (cuadro 2), la deuda que obtuvo por prestamos realizados por parte de los accionistas para hacer frente a deudas a corto plazo, debe pasar como parte de capital. De esta manera el capital será de 3.780.418,00 millón de soles y la deuda bajaría en 3.059.916,41 millones de soles, el nuevo escenario de la estructura del valor de la empresa seria:

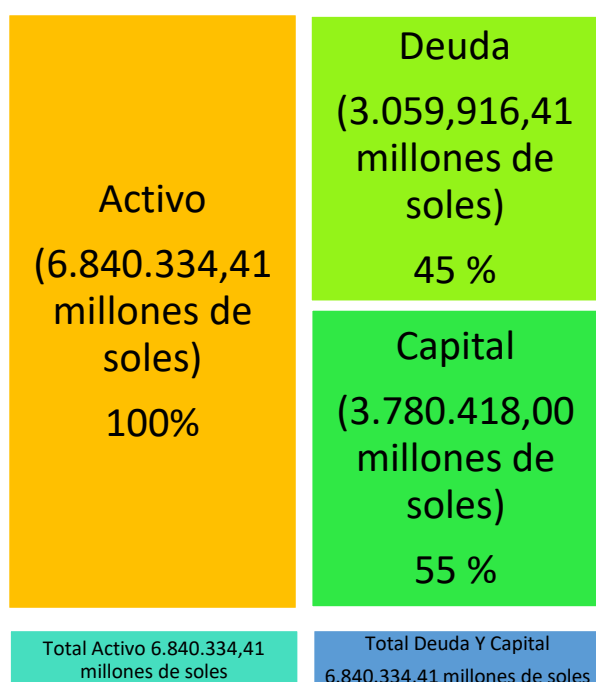


Figura 21. Estructura del valor de la empresa escenario 2, creación propia

La obtener una menor deuda e incrementar el capital (figura 21) se obtendrá un nuevo WACC proyectado.

CALCULO DEL WACC DE LA EMPRESA		
DESCRIPCIÓN	ABREV.	DATOS
Tasa de costo de oportunidad de los accionistas	Ke	20%
Capital aportado por los accionistas	CAA	55%
Deuda financiera contraída	D	45%
Costo de la deuda financiera	Kd	40%
Tasa de impuesto	T	29,50%
Promedio ponderado del costo de capital	WACC	23,42%

Cuadro 10. Estructura del WACC escenario 2, creación propia

En el escenario del cuadro 10. Se puede apreciar que la deuda financiera contraída ha disminuido por que la deuda que se tiene con los accionistas paso como capital de esta manera se incrementa el capital, se renegocia el costo de la deuda financiera y se obtiene un WACC de 23,42 %

Ratios de Rentabilidad Projectados

Para determinar los ratios de rentabilidad ROA y ROE se realizara a partir del estados de resultados proyectado y el balance general proyectado a 5 años.

Balance general 2018 y 2022 (proyectado)

BALANCE GENERAL PROYECTADO					
5 AÑOS					
(Expresado en Nuevos Soles)					
<u>ACTIVO</u>	2018	2019	2020	2021	2022
<u>ACTIVO DISPONIBLE Y EXIGIBLE</u>	Importe	Importe	Importe	Importe	Importe
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	77.945	32.834	32.834	32.834	32.834
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	1,774.223	2,522.552	2,522.552	2,522.552	2,522.552
Cuentas por Cobrar Comerciales - Relacionados		78.467	78.467	78.467	78.467
Cuentas por Cobrar al Personal, a los Accionistas (Socios), directores y Gerentes.	9.647	4.673	4.673	4.673	4.673
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	6.830	10.280	10.280	10.280	10.280
Cuentas por Cobrar Diversas - Relacionados		189.179	189.179	189.179	189.179
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	11.611	8.775	8.775	8.775	8.775
Mercaderías	2,618.783	2,419.593	2,419.593	2,419.593	2,419.593

Tributos	166.106	392.798	392.798	392.798	392.798
Activo Diferido	193.330	63.487	63.487	63.487	63.487
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE	4,858.475	5,722.638	5,722.638	5,722.638	5,722.638
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>					
Servicios y Otros Contratados por Anticipado					
Activo Diferido	18.465	18.465	18.465	18.465	18.465
Inmuebles Maquinaria y Equipo	2,944.985	2,944.985	2,944.985	2,944.985	2,944.985
Depreciación, Amortización y Agotamientos Acumulados.	-986.580	-986.580	-986.580	-986.580	-986.580
Intangibles	4.990	4.990	4.990	4.990	4.990
TOTAL, ACTIVO NO CTE.	1,981.860	1,981.860	1,981.860	1,981.860	1,981.860
TOTAL, ACTIVO	6,840.335	7,704.498	7,704.498	7,704.498	7,704.498
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>					
<u>PASIVO CORRIENTE</u>					
Anticipos Recibidos	89.638	89.638	89.638	89.638	89.638
Tributos por Pagar, Contraprestaciones y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud Por Pagar.	10.703	10.703	10.703	10.703	10.703
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	2,603.666	2,603.666	2,603.666	2,603.666	2,603.666
Obligaciones Financieras	187.270	187.270	187.270	187.270	187.270
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	50.431	50.431	50.431	50.431	50.431
Cuentas por Pagar Diversas - Relacionados	73.768	73.768	73.768	73.768	73.768
Pasivo Diferido	3.504	3.504	3.504	3.504	3.504
TOTAL, PASIVO CORRIENTE	2,929.342	3,018.980	3,018.980	3,018.980	3,018.980
<u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>					
Obligaciones Financieras	130.574	130.574	130.574	130.574	130.574

TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE	130.574	130.574	130.574	130.574	130.574
TOTAL, PASIVO	3,059.916	3,149.554	3,149.554	3,149.554	3,149.554
<u>PATRIMONIO NETO</u>					
Capital	3,171.910	3,171.910	3,171.910	3,171.910	3,171.910
Excedente de Revaluación	665.071	665.071	685.071	665.071	665.071
Reserva Legal	117.042	117.042	117.042	117.042	117.042
Resultados Acumulados	-249.432	-249.432	-249.432	-249.432	-249.432
Resultado del Ejercicio	75.827	75.827	75.827	75.827	75.827
TOTAL, PATRIMONIO NETO	3,780.418	3,780.418	3,800.418	3,780.418	3,780.418
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	6,840.334	6,929.972	6,949.972	6,929.972	6,929.972

Cuadro 11. Balance general proyectado a 5 años. Creación propia

Estado de resultados 2018 y 2022 (proyectado)

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
5 AÑOS					
(Expresado en Nuevos Soles)	2018	2019	2020	2021	2022
	Importe	Importe	Importe	Importe	Importe
Ventas Netas	14,400.324	14,400.324	14,400.324	14,400.324	14,400.324
Menos: Dscto.Rebaj.Bonif.Concedidas	-6.110	-14.897	-6.110	-6.110	-6.110
Mas:Dscto.Rebaj.Bonif.Obtenidos	333.861	320.169	320.169	320.169	320.169
TOTAL, DE INGRESOS BRUTOS	14,728.075	14,705.596	14,714.383	14,714.383	14,714.383
Costo de Ventas	-12,500.445	-12,500.445	-12,500.445	-12,500.445	-12,500.445
UTILIDAD BRUTA	2,227.630	2,205.151	2,213.938	2,213.938	2,213.938

GASTOS OPERACIONALES					
TERCEROS - Prestación De Servicios - Ven		63.028			
Gastos de Administración	-664.488	-623.057	-623.057	-623.057	-623.057
Gastos de Ventas	-1,004.90	-790.345	-790.345	-790.345	-790.345
Otros Ingresos	102.126	4.692			
UTILIDAD OPERATIVA	660.365	859.469	800.536	800.536	800.536
OTROS INGRESOS (GASTOS)					
Inmueble, maquinaria y equipo-enajenación	0	688			
Costo enajenan. inmueble maquinaria y equipo	-121.504	-121.504	-121.504	-121.504	-121.504
Ingresos Financieros	33.814	107.016			
Gastos Financieros	-130.574	-130.574	-130.574	-130.574	-130.574
Pérdidas extraordinarias	0	-551			
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXTRAORDINARIAS, PARTICIPACIONES Y DEL IMPUESTO A LA RENTA	442.101	852.132	548.458	548.458	548.458
Impuesto a la Renta	0	-27.390	-27.390	-27.390	-27.390
Participaciones	0	0			
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	442.101	824.742	521.068	521.068	521.068

Cuadro 12. Estado de resultados proyectado a 5 años. Creación propia

Tabla 16

Nivel de efectividad de los ratios de rentabilidad proyectados a 5 años

RATIOS ROA Y ROE						
INDICE	FORMULA	EJERCICIO				
		2018	2019	2020	2021	2022
ROA						
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$	6.46%	10.70%	6.76%	6.76%	6.76%
ROE						
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$	11.69%	21.82%	13.71%	13.78%	13.78%

En la tabla 16, se observa que por cada son invertidos en activos la empresa obtuvo un incremento en el ROA en los 5 ejercicios y de igual forma por cada sol realizada por los accionistas se ha incrementado la rentabilidad en los 5 años (ROE)

5.8 Presupuesto

Tabla 17

Presupuesto de la propuesta

Tipo de cambio		S/. 3,25			
PROPUESTA	Cantidad	C/U S/	Total, S/	Total \$	
IMPLEMENTACIÓN					
Desarrollo de presupuesto de efectivo	1	S/. 250,00	S/. 250,00	\$76,92	
Identificación de los activos no productivos	1	S/. 350,00	S/. 350,00	\$107,69	
Desarrollo de indicadores de gestión	1	S/. 500,00	S/. 500,00	\$153,85	
Esquematización de la estructura de capital	1	S/. 350,00	S/. 350,00	\$107,69	
Análisis de la proyección de flujo de caja	1	S/. 350,00	S/. 350,00	\$107,69	
Útiles de oficina	1	S/. 100,00	S/. 100,00	\$30,77	
Computadora	1	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	\$461,54	
Electricidad	1	S/. 50,00	S/. 50,00	\$15,38	
Impresión de la propuesta	2	S/. 50,00	S/. 100,00	\$30,77	
INFORME					
Informe de los resultados a los accionistas	5	S/. 250,00	S/. 1.250,00	\$384,62	
Informe y capacitación al personal administrativo	5	S/. 250,00	S/. 1.250,00	\$384,62	
TOTAL			S/. 6.050,00	\$1.476,92	

5.9 Diagrama de Gantt/Pert CPM

Meses				Enero														Febrero				Marzo																		
Días	Duración			L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	S	J	V	S	L	M	J	V	S	L	M																
Fecha	Nro. Días	Inicio	Final	01/01/2018	02/01/2018	03/01/2018	04/01/2018	05/01/2018	08/01/2018	09/01/2018	10/01/2018	11/01/2018	12/01/2018	15/01/2018	16/01/2018	17/01/2018	18/01/2018	19/01/2018	20/01/2018	25/01/2018	26/01/2018	27/01/2018	29/01/2018	30/01/2018	01/02/2018	02/02/2018	22/02/2018	23/02/2018	24/02/2018	27/02/2018	28/02/2018	01/03/2018	02/03/2018	03/03/2018	05/03/2018	06/03/2018				
Determinación de la capacidad de pago	8	01/01/2018	12/01/2018	[Barra azul]																																				
Presupuesto de efectivo	4	01/01/2018	05/01/2018	[Barra verde]																																				
Saber el dinero que se requiere	4	08/01/2018	12/01/2018					[Barra verde]																																
Identificar activos no productivos	6	15/01/2018	20/01/2018										[Barra azul]																											
Identificación de la maquinaria	3	15/01/2018	17/01/2018										[Barra verde]																											
Identificación de los terrenos	3	18/01/2018	20/01/2018													[Barra verde]																								
Identificadores de gestión	7	25/01/2018	02/02/2018																	[Barra azul]																				
Periodo promedio de inventario	3	25/01/2018	27/01/2018												[Barra verde]																									
periodos de cobranza	2	29/01/2018	30/01/2018																			[Barra verde]																		
Periodos de pago	2	01/02/2018	02/02/2018																							[Barra verde]														
Estructura optima de capital	10	22/02/2018	18/02/2018																								[Barra azul]													
Valoración de la empresa	3	22/02/2018	24/02/2018																								[Barra verde]													
determinación de la deuda	2	27/02/2018	28/02/2018																																					
Determinación del capital	3	01/03/2018	03/03/2018																																					
Determinar el WACC proyectado	1	05/03/2018	05/03/2018																																					
Ratios de rentabilidad	1	06/03/2018	06/03/2018																																					

Figura 23. Diagrama de Gantt de la propuesta

5.10 Flujo de caja en un plazo de cinco años considerando tres escenarios

Tabla 18

Escenario1

Datos	Importe					
WACC =	23,42%					
VAN =	S/. 191.999,94					
TIR =	1060,75%					

Partidas	0	2018	2019	2020	2021	2022
Saldo Inicial	-S/. 6.050,00	S/. 57.145,00	S/. 131.740,00	S/. 206.335,00	S/. 280.930,00	S/. 355.525,00
Ingresos						
Intereses por préstamo accionistas		S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00
Impuesto predial y arbitrios		S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00
Mantenimiento de Unidad		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
Inventarios		S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00
Total, Ingresos		S/. 86.495,00	S/. 86.495,00	S/. 86.495,00	S/. 86.495,00	S/. 86.495,00
Egresos						
Remuneración (Chofer)		S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00
Alquiler de local		S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00
Mantenimiento		S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00
Marketing		S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00
Impuesto predial y arbitrios		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
tasación inmobiliaria		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
IGV		S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00
Total, Egresos		S/. 23.300,00	S/. 11.900,00	S/. 11.900,00	S/. 11.900,00	S/. 11.900,00
Flujo De Caja		S/. 63.195,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00

Tabla 19

Escenario2

Datos	Importe					
WACC =	28,71%					
VAN =	S/. 171.359,75					
TIR =	1060,75%					

Partidas	0	2018	2019	2020	2021	2022
Saldo Inicial	-S/. 6.050,00	S/. 57.145,00	S/. 131.740,00	S/. 206.335,00	S/. 280.930,00	S/. 355.525,00
Ingresos						
Intereses por préstamo accionistas		S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00
Impuesto predial y arbitrios		S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00
Mantenimiento de Unidad		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
Inventarios		S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00
Total, Ingresos		<u>S/. 86.495,00</u>	<u>S/. 86.495,00</u>	<u>S/. 86.495,00</u>	<u>S/. 86.495,00</u>	<u>S/. 86.495,00</u>
Egresos						
Remuneración (Chofer)		S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00
Alquiler de local		S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00
Mantenimiento		S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00
Marketing		S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00
Impuesto predial y arbitrios		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
tasación inmobiliaria		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
IGV		S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00
Total, Egresos		<u>S/. 23.300,00</u>	<u>S/. 11.900,00</u>	<u>S/. 11.900,00</u>	<u>S/. 11.900,00</u>	<u>S/. 11.900,00</u>
Flujo De Caja		S/. 63.195,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00

Tabla 20

Escenario3

Datos	Importe					
WACC =	33,82%					
VAN =	S/. 154.599,65					
TIR =	1060,75%					

Partidas	0	2018	2019	2020	2021	2022
Saldo Inicial	-S/. 6.050,00	S/. 57.145,00	S/. 131.740,00	S/. 206.335,00	S/. 280.930,00	S/. 355.525,00
Ingresos						
Intereses por préstamo accionistas		S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00	S/. 23.795,00
Impuesto predial y arbitrios		S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00	S/. 6.200,00
Mantenimiento de Unidad		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
Inventarios		S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00	S/. 55.000,00
Total, Ingresos		S/. 86.495,00	S/. 86.495,00	S/. 86.495,00	S/. 86.495,00	S/. 86.495,00
Egresos						
Remuneración (Chofer)		S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00	S/. 1.400,00
Alquiler de local		S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00
Mantenimiento		S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00	S/. 2.000,00
Marketing		S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00	S/. 4.000,00
Impuesto predial y arbitrios		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
tasación inmobiliaria		S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
IGV		S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00	S/. 9.900,00
Total, Egresos		S/. 23.300,00	S/. 11.900,00	S/. 11.900,00	S/. 11.900,00	S/. 11.900,00
Flujo De Caja		S/. 63.195,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00	S/. 74.595,00

5.11 Viabilidad económica de la propuesta

Tabla 21

Viabilidad económica de la propuesta según los tres escenarios del flujo de caja.

	Optimista	Probable	Pesimista
Tasas cambiantes			
Costo medio ponderado de capital (WACC)	33,82%	28,71%	23,42%
Tasa de interna de retorno (TIR)	1060%	1060%	1060%
Resultados			
Valor Actual neto (VAN)	S/154.599,65	171,359,75	S/191.999,94

En la tabla 9 se muestra la viabilidad de la propuesta en base al indicador Valor Actual Neto (VAN), evaluando la propuesta en tres escenarios, siendo favorable en los tres supuestos, lo que significa que el beneficio es mayor que el costo de la implantación de control, el cual permitirá un adecuado manejo tanto en los ingresos como en los egresos de la organización.

5.12 Validación de la propuesta

La propuesta ha sido validada por dos profesionales por el magister en Finanzas, Juan Ricardo Capristan Miranda y magister, Edwin Vasquez Mora.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

Discusión

La presente tesis Gestión de riesgo de endeudamiento en una empresa de lubricantes, Huancayo 2017 ha logrado concluir adecuadamente el proceso de investigación y planeamiento de propuesta de solución al problema de riesgo de endeudamiento que presentaba la empresa al no poder cubrir sus cuentas por pagar a largo plazo, para determinar cuánto es lo que requiere de dinero para afrontar sus gastos futuros se desarrolló el presupuesto de efectivo a 5 años y poder determinar el dinero que se requiere para afrontar sus obligaciones, la empresa cuenta con diferentes activos como son terrenos, maquinarias, autos, motos entre otros que en algunos casos la empresa no da un buen uso para esto se realizó una análisis de los inventarios de activos de la empresa y se determinó que tiene maquinarias y terrenos que no se utilizan y que se pueden utilizar como efectivo para afrontar los gastos futuros, se desarrolló los indicadores de gestión óptimo para que la empresa obtenga un mejor rendimiento en los periodos promedios de inventarios, periodos de cobranzas y periodos de pagos futuros, al final se desarrolló la estructura óptima del capital determinando el valor actual de la empresa con todos los datos obtenidos anteriormente (balance general y estados de resultados) de esta manera se pudo analizar los escenarios futuros donde la empresa tendría una deuda que pueda pagar la empresa y se optó por un capital razonable, se realizó 3 escenarios obteniendo un menor financiamiento por parte de terceros (WACC).

Se concluyó con las ratios de rentabilidad ROE y ROA proyectos a 5 años se obtuvo un mejor beneficio para la empresa y sus accionistas. Es por ello por lo que el proceso de la investigación se recurrió de teorías financieras y administrativas que, relacionada con la categoría y metodología de la investigación, las cuales son base para el desarrollo de la propuesta denominada “Gestión de riesgo de endeudamiento” que

constituye la implementación de control a través de siete etapas concluyendo es los estados financieros y balance general.

En la investigación se encontró que por cada sol de deuda a corto plazo tiene para afrontar sus deudas S/ 1.02 en el periodo 2016, esto debería ser una garantía para la empresa de que no tendrá problemas para afrontar sus deudas como para sus acreedores, puesto que se tendría la certeza de que sus inversiones no se perderán, al ver este resultado en la Figura 2 se puede determinar que la empresa cada año tiene menos dinero para afrontar sus gastos a corto plazo ya que en el ejercicio 2015 se tiene 1.06 soles para afrontar sus gastos.

En el análisis cualitativo los entrevistados dan cuenta de que se tiene clientes con morosidad alta es uno de los motivos que la empresa tiene una menor liquidez para afrontar sus gastos, la empresa obtuvo un ROA de 0.92% por cada sol invertido en activos, para que la empresa sea valorada de forma positiva en cuanto a su rentabilidad debería superar aproximadamente el 5 %. Para tal efecto según García y Paredez (2013), La rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo, es la utilidad o ganancia del negocio por realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa, así como su eficiencia; es un indicador de rendimiento. Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo determinado; es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese periodo y los recursos utilizados para obtenerlos. (p. 241). La propuesta inicial se realizó cuando se realizó los ratios financieros de la empresa ello indicaba, que a pesar de que la empresa seguía vendiendo no podía afrontar sus gastos a largo plazo.

Referente a los resultados cualitativos se determinó que la empresa se encuentra en un nivel desfavorable en cuanto al endeudamiento para cumplir sus obligaciones, lo que implica tomar medidas para obtener liquidez a través de la propuesta de gestión de riesgo de endeudamiento.

Con respecto a los objetivos de la investigación se llevaron a cabo satisfactoriamente, cumpliendo con los objetivos propuestos y de esa forma obteniendo el resultado acertado para poder brindar la mejor solución al problema. Luego de analizar la información obtenida de los ratios financieros, la entrevista a expertos se propone dar solución para mejorar la gestión de riesgo de endeudamiento de la empresa de lubricantes.

CAPÍTULO VII
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

7.1 Conclusiones

Primero: La empresa no cuenta con la liquidez necesaria para afrontar sus pasivos de corto plazo. Generando de esta forma, un sobre costo al solicitar constantemente sobregiros o prestamos de accionistas. Por tal motivo, se realizó el presupuesto de Efectivo que permitió identificar las necesidades reales de efectivo en el corto y largo plazo.

Segundo: El identificar los activos no productivos es de vital importancia para la organización si estas desean contar con dinero para afrontar sus obligaciones disminuyendo el riesgo de endeudamiento, de esta manera se investigó los terrenos y maquinarias que no son utilidad para el funcionamiento de la organización y que a corto plazo los activos no productivos se vuelvan efectivo para disminuir las cuentas por pagar.

Tercero: La empresa de lubricantes al carecer de indicadores óptimos de gestión que permitan un eficiente control de los inventarios y cobranza, que le permita contar con liquidez, además no cuenta con un adecuado indicador de periodos pago que permita determinar los días que tarda en pagar la empresa a sus proveedores, según los indicadores no tiene establecido procesos para las operaciones de la empresa, debido a que no hay un área específica que se encargue del área de tesorería. Por ejemplo, los días de inventario era de 73 días y con la propuesta se llegaría a 45 días de inventarios.

Cuarto: Se desarrolló una estructura óptima de capital donde la organización obtenga una mejor rentabilidad, a través un menor riesgo de endeudamiento que

permita a la empresa ser solvente. Estructura (deuda = 45% y capital propio 55%) permitirá reducir el WACC de 33.82% a 23.42%, generando de esta forma mayor valor al inversionista.

7.2 Sugerencias

- Primero:** Se recomienda desarrollar un flujo de efectivo con proyecciones de crecimiento para determinar los gastos a futuro y el efectivo que requiere para afrontar dichos gastos, de igual forma el flujo de caja proyectado a 5 años se podrá presentar a futuros inversores que deseen invertir en la empresa.
- Segundo:** Se sugiere a la alta Gerencia liquidar todos los activos no productivos que están en desuso y generando gastos innecesarios a la organización permitiendo que los indicadores de rentabilidad mejoren, así demostrar que la empresa es rentable y solida ante el sistema bancario y posibles inversionistas.
- Tercero:** Se recomienda a la empresa de lubricantes crear el área de tesorería donde se encargue del proceso de cobranza y pagos con finalidad de evitar riesgo de morosidad de pago y la falta de liquidez, para afrontar sus cuentas por pagar.
- Cuarto:** La gestión de riesgo de endeudamiento debería ser llevada a cabo por el área de finanzas a través de directrices aprobadas por la directiva. El administrador financiero deberá asumir la administración de este riesgo y ejercer supervisión y monitoreo periódico, debe tener en cuenta que la misma se

consigue buscando un equilibrio entre liquidez y la rentabilidad, dado que el endeudamiento juega un papel fundamental en el equilibrio tanto económico como financiero.

CAPÍTULO VIII
REFERENCIAS

Referencias

Allen, Myers y Brealey (2010). *Principio de finanzas corporativas*. México: Mc Graw Hill

Aguirre, A., & Machado, E. (2012). *Diseño de un modelo de gestión por procesos para la empresa Equinorte S.A., orientado al mejoramiento continuo del sistema comercial*. Obtenido de Repositorio Universidad Central de Ecuador: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1758/1/T-UCE-0003-101.pdf>

García J., & Salazar P., E. (2005). *Métodos de administración y evaluación de riesgos*. Obtenido de Repositorio de la Universidad de Chile: http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/garcia_j2/sources/garcia_j2.pdf

Hurtado J. (2001). *El proyecto de investigación*. Bogotá: Fundación Sypal-Magisterio.

Hurtado J. (2008). *Metodología de la investigación, una comprensión holística*. Caracas: Ediciones Quirón – Sypal.

Hernández, Fernández & Baptista (2001). *Metodología de la investigación*. México: Editorial McGraw Hill.

Hurtado A. & Paredes L. (2013). *Estrategias financieras empresariales*. México: Grupo editorial patria.

José A. Soler Ramos, Kim B. Staking, Alfonso Ayuso Calle, Paulina Beato, Emilio Botín O'Shea, Miguel Escrig Meliá y Bernardo Palero Carrasco (1999). *Gestión de riesgos financieros un enfoque práctico para países latinoamericanos*. EE. UU. IDB BookStore

Johnson, Onwuegbuzie & Turner (2007). *Hacia una definición de la investigación de métodos mixtos*. Nebraska: Sage Publications.

Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter (2012). *Administración financiera*. México: Pearson

León A. (2017). *Gestión de los procesos para el desarrollo en las distintas funciones del área administración y finanzas en la empresa DRRP S.A.C. (tesis de administración y negocios internacionales)*. Universidad privada Norbert Wiener, Lima, Perú.

Muro L. (2014). *Diagnostico económico financiero y su implicancia en la proyección de estados financieros al año 2015 de la empresa agroindustrial de Lambayeque – 2013 (tesis de contador público)*. Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.

Ross, Westerfield y Jaffe (2012). *Finanzas corporativas*. México: Mc Graw Hill

Rubio N. y Salazar B. (2013). *Diagnostico económico – financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento en la empresa láctea s.a. de Trujillo 2011- 2012 (tesis de contador público)*. Universidad privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.

SBS. (2013). *Ley general de sistema de sistema financiero y del sistema de seguros y organiza.* Recuperado de:

http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pf_normatividad/20160719_Ley-26702.pdf Extraído el 01 de octubre del 2017.

Vargas G. y Menor M. (2014). *Análisis y valor financiero de la empresa de agroquímicos corporación Misti (tesis de licenciado de administración de empresas)*. Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.

ANEXO

Anexo 1: Matriz de la investigación

Título de la Investigación: Gestión de Riesgo de Endeudamiento En una empresa de Lubricantes, Huancayo, 2017		
Planteamiento de la Investigación	Objetivos	Justificación
Formulación del problema. ¿De qué manera mejorara la gestión del riesgo de endeudamiento de una empresa de lubricantes, Huancayo en el periodo 2017?	Objetivo general	Esta investigación se desarrolló bajo una metodología holística que permita un estudio cuantitativo y cualitativo, para construir una propuesta viable que sirva como una alternativa de solución del problema detectado, basado en los procedimientos y técnicas del análisis financiero a la información contable - financiera de la organización, para los resultados obtenidos sirvan a la gerencia para el controles de riesgo de endeudamiento y la toma de decisiones de manera oportuna y eficiente en un momento determinado.
	Proponer un plan de diagnóstico económico financiero que permita mejorar la gestión de riesgo de endeudamiento de una empresa de lubricantes, de Huancayo periodo 2017.	
	Objetivos específicos	
	Proponer un plan de diagnóstico económico financiero que permita mejorar la gestión de riesgo de endeudamiento.	
	Explicar cómo permite el ratio de liquidez medir la capacidad de pago que tiene la empresa de lubricantes para cancelar sus obligaciones de corto plazo.	
	Diseñar el plan de diagnóstico económico financiero para la gestión de riesgo de endeudamiento a través de técnicos y consulta de expertos.	
	Explicar el riesgo generado por el apalancamiento financiero y su repercusión en los resultados de la empresa.	
	Validar la solvencia de la empresa de lubricantes a través de conocimientos técnicos y consulta de expertos.	
Metodología		
Sintagma y enfoque	Diseño	Metodo e Instrumento
Holístico Mixto	Proyectiva	Entrevista

Anexo 2: Matriz metodológica de categorización

Objetivo general	Objetivos específicos	Categorías	Sub	Unidad de análisis	Técnicas	Instrumentos
Proponer un plan de diagnóstico económico financiero que permita mejorar la gestión de endeudamiento de una empresa de lubricantes, de Huancayo periodo 2017.	Proponer un plan de diagnóstico económico financiero que permita mejorar la gestión de riesgo de endeudamiento.	Gestión de riesgo	Rentabilidad de la empresa	Colaboradores Administrativos y Contables	Entrevista	Ficha de entrevista
	Explicar cómo permite el ratio de liquidez medir la capacidad de pago que tiene la empresa de lubricantes para cancelar sus obligaciones de corto plazo.		Evaluación de riesgos			
	Diseñar el plan de diagnóstico económico financiero para la gestión de riesgo de endeudamiento a través de técnicos y consulta de expertos.					
	Explicar el riesgo generado por el apalancamiento financiero y su repercusión en los resultados de la empresa.		Indicadores de gestión	Estados financieros	Indicadores	Ratios financieros
	Validar la solvencia de la empresa de lubricantes a través de conocimientos técnicos y consulta de expertos.					Ficha de evaluación de expertos

Anexo 5: Fichas de validación de la propuesta



Universidad
Norbert Wiener

CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, Julio Ricardo, Capristán Miranda identificado con DNI Nro 06663183 Especialista en 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	DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 1: Ratio de Liquidez	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Razón corriente				✓				✓				✓				✓	17	
2	Prueba Ácida				✓				✓				✓				✓	17	
DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 2: Ratio de Solvencia																			
3	Indicador de Solvencia				✓				✓				✓				✓	17	
4	Indicador del apalancamiento				✓				✓				✓				✓	17	
5	Indicador del endeudamiento				✓				✓				✓				✓	17	
DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 3: Ratio de Gestión																			
6	Periodo promedio de Inventario				✓				✓				✓				✓	17	
7	Periodo promedio de Cobranza				✓				✓				✓				✓	17	
8	Periodo promedio de Pago				✓				✓				✓				✓	17	

Julio Ricardo Capristán Miranda

DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 4: Ratio de rentabilidad												
9	Rentabilidad Bruta				✓			✓			✓	17
10	Rentabilidad Operativa				✓			✓			✓	17
11	Rentabilidad Neta				✓			✓			✓	17
12	Rendimiento sobre los Activos (ROA)				✓			✓			✓	17
13	Rentabilidad sobre los recursos Propios (ROE)				✓			✓			✓	17
DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 5: Cualitativo												
14	¿La empresa ha obtenido rentabilidad en el periodo 2016?				✓			✓			✓	16
15	¿Cómo se encuentran con relación a los ejercicios anteriores?				✓			✓			✓	17
16	¿Cómo se comporta el mercado de lubricantes?				✓			✓			✓	17
17	¿Cómo va la relación con los bancos?				✓			✓			✓	17
18	¿Cuenta con algún mecanismo que permita reducir el riesgo de morosidad de sus clientes?				✓			✓			✓	17
19	¿con que procesos o políticas de cobranza cuenta la empresa?				✓			✓			✓	17
20	¿Cuenta con clientes en estado de endeudamiento? ¿Cómo evalúa este estado?				✓			✓			✓	17
21	¿Realiza programaciones o utiliza alguna herramienta para realizar los pagos?				✓			✓			✓	17

(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. Debe añadir... ítems en la dimensión/sub categoría

.....
.....

Es todo cuanto informo;


Firma



Universidad
Norbert Wiener

CERTIFICADO DE VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Yo, EDWIN VASQUEZ KORA identificado con DNI Nro 43343660 Especialista en ADMINISTRACION - CONTABILIDAD Actualmente laboro en UNIVE. WIENER Ubicado en LIMA 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	DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 1: Ratio de Liquidez	Coherencia				Relevancia				Claridad				Suficiencia				Puntaje	Sugerencias
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Razón corriente				✓				✓				✓				✓	17	
2	Prueba Ácida				✓				✓				✓				✓	17	
DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 2: Ratio de Solvencia																			
3	Indicador de Solvencia				✓				✓				✓				✓	17	
4	Indicador del apalancamiento				✓				✓				✓				✓	17	
5	Indicador del endeudamiento				✓				✓				✓				✓	17	
DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 3: Ratio de Gestión																			
6	Periodo promedio de Inventario				✓				✓				✓				✓	17	
7	Periodo promedio de Cobranza				✓				✓				✓				✓	17	
8	Periodo promedio de Pago				✓				✓				✓				✓	17	

DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 4: Ratio de rentabilidad											
9	Rentabilidad Bruta			✓		✓		✓		✓	17
10	Rentabilidad Operativa			✓		✓		✓		✓	17
11	Rentabilidad Neta			✓		✓		✓		✓	17
12	Rendimiento sobre los Activos (ROA)			✓		✓		✓		✓	17
13	Rentabilidad sobre los recursos Propios (ROE)			✓		✓		✓		✓	17
DIMENSIÓN /SUB CATEGORÍA 5: Cualitativo											
14	¿La empresa ha obtenido rentabilidad en el periodo 2016?			✓		✓		✓		✓	16
15	¿Cómo se encuentran con relación a los ejercicios anteriores?			✓		✓		✓		✓	16
16	¿Cómo se comporta el mercado de lubricantes?			✓		✓		✓		✓	16
17	¿Cómo va la relación con los bancos?			✓		✓		✓		✓	16
18	¿Cuenta con algún mecanismo que permita reducir el riesgo de morosidad de sus clientes?			✓		✓		✓		✓	16
19	¿con que procesos o políticas de cobranza cuenta la empresa?			✓		✓		✓		✓	16
20	¿Cuenta con clientes en estado de endeudamiento? ¿Cómo evalúa este estado?			✓		✓		✓		✓	16
21	¿Realiza programaciones o utiliza alguna herramienta para realizar los pagos?			✓		✓		✓		✓	16

(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. Debe añadir... ítems en la dimensión/sub categoría

.....
.....

Es todo cuanto informo;


DR CPC EDUARDO VALDERRAMA
Firma

Anexo 6: Evidencia de la visita a la empresa



Anexo 7: Evidencia de la propuesta

BALANCE GENERAL PROYECTADO					
5 AÑOS					
(Expresado en Nuevos Soles)					
<u>ACTIVO</u>	2018	2019	2020	2021	2022
<u>ACTIVO DISPONIBLE Y EXIGIBLE</u>	Importe	Importe	Importe	Importe	Importe
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	77.945	32.834	32.834	32.834	32.834
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	1,774.223	2,522.552	2,522.552	2,522.552	2,522.552
Cuentas por Cobrar Comerciales - Relacionados		78.467	78.467	78.467	78.467
Cuentas por Cobrar al Personal, a los Accionistas (Socios), directores y Gerentes.	9.647	4.673	4.673	4.673	4.673
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	6.830	10.280	10.280	10.280	10.280
Cuentas por Cobrar Diversas - Relacionados		189.179	189.179	189.179	189.179
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	11.611	8.775	8.775	8.775	8.775
Mercaderías	2,618.783	2,419.593	2,419.593	2,419.593	2,419.593
Tributos	166.106	392.798	392.798	392.798	392.798
Activo Diferido	193.330	63.487	63.487	63.487	63.487
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE	4,858.475	5,722.638	5,722.638	5,722.638	5,722.638
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>					
Servicios y Otros Contratados por Anticipado					
Activo Diferido	18.465	18.465	18.465	18.465	18.465
Inmuebles Maquinaria y Equipo	2,944.985	2,944.985	2,944.985	2,944.985	2,944.985
Depreciación, Amortización y Agotamientos Acumulados.	-986.580	-986.580	-986.580	-986.580	-986.580
Intangibles	4.990	4.990	4.990	4.990	4.990
TOTAL, ACTIVO NO CTE.	1,981.860	1,981.860	1,981.860	1,981.860	1,981.860
TOTAL, ACTIVO	6,840.335	7,704.498	7,704.498	7,704.498	7,704.498

<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>					
<u>PASIVO CORRIENTE</u>					
Anticipos Recibidos	89.638	89.638	89.638	89.638	89.638
Tributos por Pagar, Contraprestaciones y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud Por Pagar.	10.703	10.703	10.703	10.703	10.703
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	2,603.666	2,603.666	2,603.666	2,603.666	2,603.666
Obligaciones Financieras	187.270	187.270	187.270	187.270	187.270
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	50.431	50.431	50.431	50.431	50.431
Cuentas por Pagar Diversas - Relacionados	73.768	73.768	73.768	73.768	73.768
Pasivo Diferido	3.504	3.504	3.504	3.504	3.504
TOTAL, PASIVO CORRIENTE	2,929.342	3,018.980	3,018.980	3,018.980	3,018.980
<u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>					
Obligaciones Financieras	130.574	130.574	130.574	130.574	130.574
TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE	130.574	130.574	130.574	130.574	130.574
TOTAL, PASIVO	3,059.916	3,149.554	3,149.554	3,149.554	3,149.554
<u>PATRIMONIO NETO</u>					
Capital	3,171.910	3,171.910	3,171.910	3,171.910	3,171.910
Excedente de Revaluación	665.071	665.071	685.071	665.071	665.071
Reserva Legal	117.042	117.042	117.042	117.042	117.042
Resultados Acumulados	-249.432	-249.432	-249.432	-249.432	-249.432
Resultado del Ejercicio	75.827	75.827	75.827	75.827	75.827
TOTAL, PATRIMONIO NETO	3,780.418	3,780.418	3,800.418	3,780.418	3,780.418
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	6,840.334	6,929.972	6,949.972	6,929.972	6,929.972

Cuadro 11. Balance general proyectado a 5 años. Creación propia

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
5 AÑOS					
(Expresado en Nuevos Soles)	2018	2019	2020	2021	2022
	Importe	Importe	Importe	Importe	Importe
Ventas Netas	14,400.324	14,400.324	14,400.324	14,400.324	14,400.324
Menos: Dscto.Rebaj.Bonif.Concedidas	-6.110	-14.897	-6.110	-6.110	-6.110
Mas:Dscto.Rebaj.Bonif.Obtenidos	333.861	320.169	320.169	320.169	320.169
TOTAL, DE INGRESOS BRUTOS	14,728.075	14,705.596	14,714.383	14,714.383	14,714.383
Costo de Ventas	-12,500.445	-12,500.445	-12,500.445	-12,500.445	-12,500.445
UTILIDAD BRUTA	2,227.630	2,205.151	2,213.938	2,213.938	2,213.938
GASTOS OPERACIONALES					
TERCEROS - Prestación De Servicios - Ven		63.028			
Gastos de Administración	-664.488	-623.057	-623.057	-623.057	-623.057
Gastos de Ventas	-1,004.90	-790.345	-790.345	-790.345	-790.345
Otros Ingresos	102.126	4.692			
UTILIDAD OPERATIVA	660.365	859.469	800.536	800.536	800.536
OTROS INGRESOS (GASTOS)					
Inmueble, maquinaria y equipo-enajenación	0	688			
Costo enajenan. inmueble maquinaria y equipo	-121.504	-121.504	-121.504	-121.504	-121.504
Ingresos Financieros	33.814	107.016			
Gastos Financieros	-130.574	-130.574	-130.574	-130.574	-130.574
Pérdidas extraordinarias	0	-551			
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXTRAORDINARIAS, PARTICIPACIONES Y DEL IMPUESTO A LA RENTA	442.101	852.132	548.458	548.458	548.458
Impuesto a la Renta	0	-27.390	-27.390	-27.390	-27.390
Participaciones	0	0			
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	442.101	824.742	521.068	521.068	521.068

Cuadro 12. Estado de resultados proyectado a 5 años. Creación propia

