



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

“LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE CORTO PLAZO Y SU IMPACTO EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA DATA ENERGY PERU SAC, EN TRUJILLO 2017.”

Tesis para optar el título profesional de:

Contador Público

Autores:

Bach. Cecilia Roxana Solano Carlos
Bach. Pamela Araceli Rosario Hernández

Asesor:

Mg. C.P.C. César Jáuregui Flores

Trujillo – Perú
2018

APROBACIÓN DE LA TESIS

El (La) asesor(a) y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por el (la) Bachiller **Cecilia Roxana Solano Carlos y Pamela Araceli Rosario Hernández**, denominada:

**“LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE CORTO PLAZO Y SU IMPACTO EN
LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA DATA
ENERGY PERU SAC, EN TRUJILLO 2017”**

Mg. C.P.C. César Jáuregui Flores
ASESOR

Ing. Luigi Vatslav Cabos Villa
**JURADO
PRESIDENTE**

Mg. C.P.C. William Carranza Luján
JURADO

Dr. C.P.C. Timoteo Maza Montalvan
JURADO

DEDICATORIA

A Dios por brindarme la vida y
por guiar mi camino todos los días.

A mis padres,
por siempre apoyarme en todo momento,
por cuidar de mí y permitir lograr esta meta.

A mi esposo,
por su apoyo incondicional
siempre alentándome para seguir adelante.

Pamela R.

A Dios, por guiarme cada día
y permitirme culminar mi carrera profesional.

A mis padres, por su apoyo incondicional,
sus consejos y su ejemplo, lo que me ha motivado a
seguir adelante y afrontar los retos que se me han
presentado con optimismo.

A mi hija Camila,
quien me impulsa a crecer continuamente
como como persona y profesional,
y a seguir cumpliendo todas mis metas propuestas.

Roxana S.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Privada del Norte, Carrera de Contabilidad y Finanzas por los conocimientos y experiencias impartidas a lo largo de la vida universitaria.

A nuestros padres y esposos, quiénes con su apoyo moral coadyuvaron a la consecución del presente proyecto.

Al CPC. Cesar Jauregui Flores por brindarnos su soporte como guía en el desarrollo del presente proyecto de investigación.

A la empresa Data Energy Peru S.A.C por la flexibilidad, paciencia e información proporcionada y sobre todo por la apertura necesaria que nos permitió culminar el presente proyecto de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<u>APROBACIÓN DE LA TESIS</u>	ii
<u>DEDICATORIA</u>	iii
<u>AGRADECIMIENTO</u>	iii
<u>ÍNDICE DE CONTENIDOS</u>	vii
<u>ÍNDICE DE TABLAS</u>	viii
<u>ÍNDICE DE FIGURAS</u>	viii
<u>RESUMEN</u>	ixx
<u>ABSTRACT</u>	x
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	14
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.....	29
CAPÍTULO 4. RESULTADOS.....	33
CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN.....	71
CONCLUSIONES.....	73
RECOMENDACIONES.....	74
REFERENCIAS.....	75
ANEXOS.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1: ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	39
TABLA N° 2: ESTADO DE RESULTADOS.....	41
TABLA N° 3: ANÁLISIS DE RATIOS.....	42
TABLA N° 4: OBJETIVOS ESTRATEGICOS.....	43
TABLA N°5: COTIZACION DE SERVICIO DE CABLEADO ESTRUCTURADO.....	44
TABLA N°6: COTIZACION DE SERVICIO DE RADIOENLACE.....	45
TABLA N° 7: VENTAS REALES PERIODO DE ENERO A JUNIO 2017.....	48
TABLA N°8: VENTAS PROYECTADAS PERIODO DE JULIO A DICIEMBRE 2017.....	48
TABLA N°9: ANÁLISIS DE LAS COBRANZAS DE ENERO A JUNIO 2017.....	49
TABLA N° 10: PROYECCIÓN DE LAS COBRANZAS DE JULIO A DICIEMBRE 2017.....	49
TABLA N° 11: CRONOGRAMA DE FINANCIAMIENTO BCP.....	51
TABLA N° 12: PROYECCIÓN DE FINANCIAMIENTO DEL SERVICIO DE CABLEADO ESTRUCTURADO- FACTURA NEGOCIABLE.....	52
TABLA N° 13: PROYECCIÓN DE FINANCIAMIENTO DEL SERVICIO DE RADIOENLACE-FACTURA NEGOCIABLE.....	52
TABLA N° 14: FLUJO DE CAJA REAL – 1ER SEMESTRE 2017.....	53
TABLA N° 15: FLUJO DE CAJA PROYECTADO – 2DO SEMESTRE 2017.....	54
TABLA N° 16: ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO.....	55
TABLA N° 17: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	57
TABLA N° 18: RATIOS PROYECTADOS.....	58
TABLA N° 19: APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS.....	59
TABLA N° 20: APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COBRANZAS.....	59
TABLA N° 21: TABLA DE SERVICIOS DOCUMENTADOS 2DO SEMESTRE 2017.....	60
TABLA N°22: VARIACIÓN DE SERVICIOS DOCUMENTADOS PERIODO 2017.....	60
TABLA N°23: UTILIDAD ESPERADA POR TIPO DE SERVICIO.....	60
TABLA N° 24: SERVICIO DE CABLEADO PARA 7 PUNTOS DE RED.....	61
TABLA N° 25: SERVICIO DE RADIOENLACE CON 7 MULTIPUNTOS Y 7 ANTENAS.....	62
TABLA N° 26: CLIENTES POR METODO DE COBRANZA.....	64
TABLA N° 27: N° DE COMPROBANTES COBRADOS CON FACTURA NEGOCIABLE.....	64
TABLA N° 28: FORMA DE FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS.....	65
TABLA N° 29: FLUJO DE CAJA REAL – 2DO SEMESTRE 2017.....	66
TABLA N° 30: ESTADO DE SITUACION FINANCIERA REAL VS PROYECTADO.....	67
TABLA N° 31: ESTADO DE RESULTADOS REAL VS PROYECTADO.....	69
TABLA N° 32: ANALISIS DE RATIOS REAL VS PROYECTADO.....	70

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1: FLUJOGRAMA PROCESO DE PRESTACION DE SERVICIOS.....	36
FIGURA N° 2: FLUJOGRAMA PROCESO DE COBRANZA.....	37
FIGURA N° 3: FLUJOGRAMA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO.....	38
FIGURA N° 4: VENTAS REALES PERIODO DE ENERO A DICIEMBRE 2016.....	47

RESUMEN

El presente trabajo muestra la implementación de estrategias financieras de corto plazo en la empresa Data Energy Perú SAC, con la finalidad de mejorar su situación económica y financiera.

Para ello se ha realizado, en primera instancia, un análisis de la situación actual de la empresa para identificar sus fortalezas y debilidades financieras, haciendo uso del análisis vertical, horizontal y análisis de ratios; posteriormente, se han establecido objetivos estratégicos acorde a sus necesidades, que servirán de guía en el desarrollo de las herramientas financieras; también se han elaborado los presupuestos para el segundo trimestre del ejercicio 2017 de manera que al compararlos podamos evidenciar mejoras en la empresa.

Finalmente, se ha evidenciado una mejora de la situación económica y financiera de la empresa a través del incremento de la rentabilidad de la empresa en un 3.02% sobre los activos y en un 0.58% sobre el patrimonio neto; también se ha optimizado el índice de liquidez a 4.39 y su factor de caja 1.05, contribuyendo al beneficio de la empresa y validando los objetivos de la presente tesis.

ABSTRACT

This paper shows the implementation of short-term financial strategies in the company Data Energy Peru SAC, with the purpose of improving its economic and financial situation.

For this, an analysis of the current situation of the company has been carried out in order to identify its financial strengths and weaknesses, making use of vertical, horizontal analysis and ratios analysis; subsequently, strategic objectives have been established according to their needs, which will serve as a guide in the development of financial tools; The budgets for the second quarter of fiscal year 2017 have also been prepared so that when comparing them we can show improvements in the company.

Finally, an improvement of the economic and financial situation of the company has been evidenced through the increase of the profitability of the company in a 3.02% on the assets and in a 0.58% on the net patrimony; The liquidity index has also been optimized to 4.39 and its cash factor 1.05, contributing to the company's profit and validating the objectives of this thesis.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad el sector empresarial dedicado a la prestación de servicios ha venido creciendo debido a diversos factores como la recuperación de la demanda interna, la inversión privada, y el mejor desempeño de los sectores productivos, representando una expansión del 3.29% en el año 2016; específicamente el sector de otros servicios administrativos y de apoyo ascendieron a 5.6% (INEI, 2016). Ante esta coyuntura las empresas tienen una mayor necesidad de gestionar adecuadamente sus finanzas tanto en el corto como en el largo plazo, ya que deben adaptarse a los cambios y responder ante mayores volúmenes de servicios solicitados.

Es importante resaltar que para que una empresa pueda gestionar adecuadamente sus finanzas en el corto plazo debe establecer estrategias que le permitan realizar un análisis del circulante, su estructura financiera y nivel general de endeudamiento de corto plazo y el análisis de riesgo de los créditos concedidos a clientes.

Bajo este contexto realiza operaciones la empresa DATA ENERGY PERU SAC, que se dedica a prestar servicios informáticos y complementarios y que compite con relativo éxito en el mercado trujillano; sin embargo la referida empresa tiene la necesidad de contar con estrategias financieras en el corto plazo que le permitan gestionar eficientemente su capital de trabajo, ya que actualmente tiene problemas para hacer efectivas sus cobranzas, lo que al mismo tiempo la obliga a incumplir con los pagos a sus proveedores y recurrir a financiamientos de emergencia haciendo uso de tarjetas de crédito empresariales o de préstamos a terceros una tasa elevada.

Por otro lado, el endeudamiento sin planificación y la falta de formalización de sus servicios; es decir, que se no tenga definido el alcance de los mismos, ocasiona que el cliente exija condiciones adicionales a las pactadas inicialmente; reduciendo su margen de ganancia al encarecer el costo de los servicios prestados, afectando la situación económica y financiera de la empresa

En el año 2016, la gerencia tuvo la tentativa de establecer procedimientos para mejorar la gestión de cobranza a clientes, pero sin el adecuado control y claro establecimiento de estrategias orientadas al cumplimiento de objetivos no tuvo resultados favorables. Así mismo, la empresa no puede cumplir con sus obligaciones financieras ni de gestión, demostrando falta de liquidez y rentabilidad y una continua dependencia del financiamiento de terceros.

Esta situación ha motivado a las autoras a realizar el presente proyecto, para determinar el impacto de las estrategias financieras de corto plazo en la situación económica y financiera de la empresa.

1.2. Formulación del problema

¿En qué medida impactan las estrategias financieras de corto plazo, en la situación económica y financiera de la empresa DATA ENERGY PERU SAC, en Trujillo 2017?

1.3. Justificación

El mundo actual de los negocios se caracteriza por ser un entorno cambiante, que exige que las empresas establezcan estrategias para poder asegurar su continuidad en el mercado y la obtención de recursos para su desarrollo. Bajo este contexto, es fundamental para una empresa que establezca estrategias financieras de corto plazo, de manera que le permitan un manejo adecuado de su capital de trabajo, para operar y mantener su estabilidad financiera; así mismo, que las fuentes de financiamiento sean adecuadas y que su ciclo de conversión del efectivo le permita cumplir con todas sus obligaciones.

En base a lo ya mencionado, el presente proyecto va a permitir que se corroboren los beneficios de la aplicación de estrategias financieras de corto plazo en las operaciones empresariales; también realizar proyecciones que servirán para mejorar la toma de decisiones en la organización.

Por otro lado, la presente investigación tendrá un impacto económico financiero para la empresa mediante una adecuada planificación y uso eficaz de los recursos.

Finalmente, el presente proyecto servirá como un marco base para consulta de estudiantes, egresados y empresas similares que necesiten de estrategias financieras de corto plazo; así mismo, permitirá la aplicación de los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de la carrera profesional de Contabilidad y Finanzas.

1.4. Limitaciones

Entre las principales limitaciones durante el desarrollo de la investigación son que el tiempo disponible para su desarrollo es corto; además de la poca disposición del personal del área contable para brindarnos la información solicitada.

A pesar de lo descrito anteriormente, se pudo tener acceso a la información de la empresa, para poder llevar a cabo la presente investigación.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Demostrar que las estrategias financieras de corto plazo impactan en la situación económica y financiera de la empresa Data Energy Perú S.A.C.

1.5.2. Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación económica y financiera actual de la empresa a través de un análisis de sus principales indicadores.
- Diseñar la propuesta de las estrategias financieras de corto plazo adecuadas a las necesidades de la empresa de DATA ENERGY PERU SAC.
- Implementar las estrategias financieras de corto plazo para tener un impacto positivo en la situación económica y financiera de la empresa.
- Comprobar que la implementación de las estrategias financieras de corto plazo impacta positivamente en la situación económica y financiera de la empresa DATA ENERGY PERU SAC.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

a) Antecedentes

- La tesis titulada “La Gestión financiera de corto plazo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio SAC, Trujillo 2014”, de Arzani, S. y Cardoso, M. (2016) indica que la gestión financiera influye en la rentabilidad de la empresa, y que existe una correlación positiva entre el ciclo de liquidez y rentabilidad sobre los activos, es decir que si el ciclo de liquidez es elevado cualquier cambio positivo o negativo influirá en el incremento de la rentabilidad de la empresa. De igual manera en el caso del nivel de liquidez con la rentabilidad del patrimonio y de la inversión. Este antecedente contribuye como referencia la influencia de la gestión financiera de corto plazo impacta en la situación económica y financiera de la organización.

- En la tesis titulada “El Planeamiento Financiero A Corto Plazo y La Mejora En La Situación Económica Financiera en la Empresa BBC Servicios de Ingeniería SRL, Lima 2015”, de Meza M. (2015) publicada por la Universidad Privada del Norte, analiza los procesos de la empresa descubriendo entre sus principales dificultades la falta de programación de las cobranzas y pagos de obligaciones de corto plazo, para lo cual desarrolla un plan financiero con la finalidad de superar los problemas de liquidez y endeudamiento y la mejorar de la rentabilidad de la empresa. Este antecedente contribuye al presente trabajo debido a la similitud de los objetivos establecidos entre ambos proyectos y que sus conclusiones refuerzan que a través del uso de herramientas financieras se puede mejorar la situación económica y financiera de la empresa.

- La tesis denominada “Aplicación de la Factura Negociable y su incidencia financiera en la Empresa Thian SAC, en Trujillo 2015” de Pesantes B. (2016) publicada por la Universidad Nacional de Trujillo, se indica que el uso de la factura negociable genera disponibilidad de efectivo, porque permite realizar la cobranza a sus clientes en menos tiempo; siendo eficaz para las cobranzas, pero generando gastos financieros debido a la comisión de los bancos. Este trabajo contribuye a la presente tesis ya que muestra los efectos de aplicación de la factura negociable como una herramienta para la gestión de cobranzas, la cual también se ha aplicado en el presente proyecto.

- En la tesis denominada “Herramientas Financieras para la compañía Amary’s de la ciudad de Quito, provincia de Pichincha”, de Vinueza J. (2015), publicada por la Universidad Regional Autónoma de los Andes, indica que las herramientas financieras permitieron estructurar el proceso de análisis de los Estados Financieros, mejorando la disponibilidad de capital de

trabajo, la recuperación de cartera y los índices de rentabilidad de la compañía. Este antecedente contribuye al presente trabajo debido a que muestra el impacto de las herramientas financieras en la entidad y su importancia en la toma de decisiones.

- Finalmente, en la tesis denominada “Propuesta de un modelo de Gestión Financiera para la empresa Bio Agro ubicada en la ciudad de Cuenca” de Erraez, M. (2014), concluye que haciendo uso de estrategias financieras se puede alcanzar la maximización de utilidades; así mismo, que la optimización de los procesos en el área financiera permiten un buen manejo del capital de trabajo, logrando el éxito de la empresa. Este antecedente contribuye a los objetivos de la presente tesis ya que propone una casuística similar y refuerza el hecho que a través de la gestión financiera se mejora la situación financiera y económica de la empresa.

b) Bases teóricas

1.1.1. ESTRATEGIAS FINANCIERAS

A. Definiciones. – la palabra estrategia deriva del latín *strategia*, que a su vez procede de dos términos griegos: *stratos* (“ejército”) y *agein* (“conductor”, “guía”). Por lo tanto, el significado primario de estrategia es el arte de dirigir las operaciones militares. (Porto, J. y Merino, M., 2008)

Porto, J. y Merino, M. (2008), indican que el concepto también se utiliza para referirse al plan ideado para dirigir un asunto y para designar al conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. En otras palabras, una estrategia es el proceso seleccionado a través del cual se prevé alcanzar un cierto estado futuro.

En el ámbito de las finanzas la estrategia puede definirse como la parte del proceso de planificación y gestión estratégica de una organización, que se relaciona directamente con la obtención de los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio y con su asignación de alternativas de inversión que contribuyan al logro de los objetivos esbozados en el plan, tanto en el corto, como en el mediano y largo plazo. (Reyes, 2008)

B. TIPOS DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Según Van Horne, J. (1998) las estrategias financieras pueden clasificarse dependiendo del efecto que se persiga con éstas, en a largo plazo y a corto plazo.

Las estrategias financieras para el largo plazo involucran los aspectos siguientes:

- Sobre la inversión.
- Sobre la estructura financiera.
- Sobre la retención y/o reparto de utilidades.

Mientras que las estrategias financieras para el corto plazo deben considerar los aspectos siguientes:

- Sobre el capital de trabajo.
- Sobre el financiamiento corriente.
- Sobre la gestión del efectivo.

C. FUNDAMENTOS DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Las estrategias financieras de corto plazo comprenden las siguientes dimensiones descritas de forma conceptual y operativa para la presente investigación:

- **Administración del capital de trabajo:**

Determinar cuál será el nivel de los activos corrientes y determinar la forma en que éstos son financiados son las dos decisiones básicas para establecer una política para el capital de trabajo según (Dumrauf, 2010).

Para (Court, 2012) el capital de trabajo se debe clasificar en dos: Capital de trabajo neto y capital de trabajo bruto. La diferencia es que al capital de trabajo bruto no se le restan los pasivos corrientes. Sin embargo cabe señalar cuando se habla de capital de trabajo se refiere a capital de trabajo neto.

Las políticas de administración de capital de trabajo para ambos autores son las 3 siguientes:

Política conservadora: Esta política consiste en utilizar deuda de largo plazo y acciones, de manera que ambas excedan la base de los activos no corrientes y los activos corrientes permanentes. Su desventaja es que conduce a una menor rentabilidad por tener que afrontar el servicio de deuda como un gasto financiero fijo, esta es la política menos riesgosa.

Política agresiva: Consiste en utilizar menos financiamiento de largo plazo, para financiar con deuda de corto plazo cualquier requerimiento adicional de activos que se produzca por variaciones estacionales. Así mismo, va a minimizar la inversión en capital de trabajo, sin embargo a la vez supone el riesgo de estar expuesto a los cambios en las tasas de interés cada vez que es necesario financiar el crecimiento de los activos corrientes.

Política moderada o de sincronización: Este tipo de política consiste en financiar parte de los activos corrientes permanentes con deuda de largo plazo y acciones.

La elección de una política de administración del capital de trabajo suele afectar según (Dumrauf, 2013) a los costos de la compañía y por tanto su rentabilidad y la capacidad para responder a las condiciones cambiantes de la economía. Por lo tanto conceptualmente el capital de trabajo es la cantidad de recursos que la empresa requiere para realizar sus operaciones en un periodo, y esta capacidad se mide mediante los activos y pasivos corrientes.

Para la siguiente investigación el capital de trabajo también es la cantidad de recursos que la empresa necesita para operar, siendo medida mediante el siguiente indicador:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente.}$$

Uno de los métodos para el cálculo adecuado del Capital de Trabajo es el Método del Periodo de Desfase, el cual permite calcular la cuantía de la Inversión en Capital de Trabajo que debe financiarse desde el instante en que se adquiere los insumos hasta el momento en que se recupera el Capital invertido mediante la venta del producto, de manera que el monto recuperado se destine a financiar el siguiente Ciclo Productivo.

Para la aplicación de este método se debe conocer el costo efectivo de producción anual proyectado, tomando como base de información el precio de mercado de los insumos requeridos por el proyecto para la elaboración del producto final. El costo total efectivo se divide por el número de días que tiene el año, obteniendo de esta operación un costo de producción promedio día que se multiplica por los días del periodo de desfase, arrojando como resultado final el monto de la Inversión precisa para financiar la primera producción. La fórmula que permite estimar el Capital de Trabajo mediante el método señalado es:

$$C.T = (\text{Costo total del año} / 360 \text{ días}) * \text{Número de días del ciclo productivo}$$

Para el cálculo del Capital de Trabajo mediante este método se consideran los costos efectivos de producción denominados también costos explícitos, excluyendo la depreciación y la amortización de la Inversión diferida; además en este cálculo no se consigna el costo Financiero porque el interés generado durante la fase de funcionamiento del Proyecto deberá ser cubierto por el valor de las ventas y no por el Capital de Trabajo.

- **Financiamiento corriente:**

De acuerdo a Reyes, M. (2008) ,el financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extrabancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Las fuentes espontáneas generalmente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse la obligaría a acudir a fuentes que sí tienen un costo financiero explícito.

Para una mayor comprensión cabe señalar el caso de una cuenta por pagar, que aparentemente no tiene un costo financiero, cuando se paga (y más aún de forma anticipada), reduce la liquidez y obliga a la dirección financiera a sustituir este financiamiento de algún modo para mantener la estrategia que se haya adoptado con relación al capital de trabajo. En este mismo caso, generalmente no se considera que el financiamiento de proveedores, al diferir el pago, aumenta el riesgo percibido por éste y consecuentemente este aumento del riesgo se traduce de algún modo, adoptando comúnmente la forma del incremento del precio.

Por su parte, las fuentes bancarias presentan un costo explícito que no es más que el interés que exigen estas instituciones por el financiamiento que otorgan. Ahora bien, no se trata solamente del interés, sino que además resulta importante evaluar otros costos colaterales como es el caso de las comisiones, y la exigencia de saldos compensatorios que inmovilizan parte del financiamiento, siendo fundamental para la evaluación de estas fuentes el cálculo de la tasa efectiva que recoge el efecto de todos los costos asociados a su obtención.

De esta manera se puede apreciar que la definición de cómo deberá financiarse la empresa en el corto plazo responde a determinadas estrategias específicas, como es el caso del aprovechamiento del descuento por pronto pago, del ciclo de pagos que resulte adecuado a su vez a la estrategia de capital de trabajo o si estratégicamente conviene acudir al financiamiento bancario o a una compañía financiera de factoraje, definiendo a su vez mediante qué alternativa (línea de crédito u otra), y qué garantías comprometer para obtener el financiamiento requerido.

Finalmente cabe destacar que el criterio para la definición de las estrategias de financiamiento corriente apunta hacia la selección de aquellas fuentes que, combinando adecuadamente la relación riesgo – rendimiento adoptada por la empresa en correspondencia con su estrategia de capital de trabajo, proporcione el menor costo financiero total.

- **Gestión del efectivo:**

Para Menguzzato y Renau (1997), las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de los aspectos ya tratados con respecto a la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.

Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de contado, si son justificables económicamente, pueden utilizarse para alcanzar este objetivo.

Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago. Los criterios que se emplean para medir la efectividad de las acciones asociadas a la gestión del efectivo son: la razón rápida o prueba ácida, el ciclo de caja y/o la rotación de caja, el ciclo y/o la rotación de los cobros, el ciclo y/o la rotación de inventarios, así como el ciclo y/o la rotación de los pagos.

Entre los instrumentos que permiten el cumplimiento de la estrategia para la gestión del efectivo se encuentra la planificación financiera, específicamente la utilización del presupuesto de caja.

El empleo del presupuesto de caja permite conocer los excesos y/o defectos de efectivo que se le pueden presentar a la organización en el corto plazo, a partir de lo cual puede adoptar la decisión oportuna que proporcione la mayor eficiencia en cuanto a la inversión del exceso o a la negociación de la mejor alternativa para cubrir el déficit.

La administración eficiente del efectivo, resultante de las estrategias que se adopten con relación a las cuentas por cobrar, los inventarios y los pagos, contribuye a mantener la liquidez de la empresa.

D. FACTURA NEGOCIABLE. – De acuerdo a lo indicado por SUNAT en la Resolución N° 211-2015/SUNAT publicada el 14 de agosto de 2015, se estableció una tercera copia denominada factura negociable y se estableció el plazo, la forma y las condiciones para que los emisores cumplan con la obligación de dar de baja a las facturas comerciales y recibos por honorarios impresos o importados que no tengan la tercera copia.

Definición: la Factura Negociable es “un título valor que se genera a través del tercer ejemplar de la factura comercial o el recibo por honorarios o el comprobante electrónico registrado en una ICLV, y que por efectos de su endoso (s) y negociación a través de una entidad financiera, proporciona dinero inmediato a su emisor” (Boletín SUNAT, 2017).

Obligados: son todas las empresas que emiten facturas comerciales, y las personas que emitan recibos por honorarios, sin importar que la emisión pueda ser física o electrónica; y se origina en la compra venta o cualquier modalidad de transferencia de bienes o prestación de servicios, en las que haya saldo total o parcial de la operación o la contraprestación pactada al crédito por las partes.

Características: La misma información impresa de una factura comercial o recibo por honorarios, con el título de FACTURA NEGOCIABLE y la leyenda “Copia transferible- no válida para efectos tributarios” que se consigna en el anverso y además una información adicional que va en el anverso o reverso de este ejemplar.

Factura Comercial Electrónica: La emisión se genera desde el portal de la SUNAT o desde los sistemas del contribuyente. La factura electrónica comercial se registra en una ICLV y produce los mismos efectos que el endoso según la ley de títulos y valores. La SUNAT o el emisor habilitan los campos y el emisor registra los datos para la información adicional.

Como Funciona: El proveedor la entrega al adquirente para su aceptación, sino hay disconformidad se presume aceptación en 8 días hábiles. El proveedor o el legítimo tenedor endosa la factura a la entidad financiera y esta la cobra al adquirente de los bienes o servicios, quien será el obligado principal.

Ventaja: Puedes transferir una Factura Negociable a una entidad financiera para obtener liquidez en el corto plazo, siempre que se cumpla con los requisitos que se indican a continuación:

- La denominación de FACTURA NEGOCIABLE.
- Número de la factura comercial.
- Firma y domicilio del proveedor del bien o servicio (emisor de la factura).
- Domicilio del adquirente (comprador) del bien o usuario del servicio.
- Fecha de vencimiento.
- Monto Neto Pendiente de Pago, este importe debe estar descontado de retenciones, detracciones o pagos a cuenta.
- La fecha de pago del monto señalado en el punto anterior.
- La fecha y constancia de entrega de la factura, así como de los bienes y servicios prestados.
- Aceptación Expresa Obligatoria.
- Endoso obligatorio.
- Leyenda de COPIA TRANSFERIBLE – NO VÁLIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS.

De esta manera, el proveedor no tiene que esperar la fecha de vencimiento para poder realizar la cobranza. Se puede utilizar las Facturas Negociables cuando se tenga la necesidad de financiar una venta que hayas realizado al crédito.

1.1.2. SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

A. Definiciones. - De acuerdo al autor Canahua (2012) la situación financiera es la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas que posee; y se ve reflejada en el Estado de Situación Financiera, cuya estructura la conforman las cuentas de activo, pasivo y patrimonio.

Según la definición considerada en el marco conceptual para la información financiera: “El activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.”

“El pasivo es una obligación presente en la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.”

“El patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos los pasivos.”

Por otro lado, la situación económica refleja la capacidad de la empresa para generar resultados, que podrán ser positivos o negativos. Se muestra en el estado de resultados y este permite conocer si la empresa está en pérdida o ganancia.

Canahua (2012) indica que “La situación económica se refiere a los resultados que se obtienen en un periodo determinado (usualmente 12 meses) con relación al desarrollo de una actividad por parte de una entidad”.

Los elementos que lo conforman son, de acuerdo a la definición del marco conceptual para la información financiera (IASB, 2010):

- Ingresos: son los recursos que recibe la empresa correspondiente a las remuneraciones de la venta de sus bienes o prestación de sus servicios. Al generarse un ingreso, se puede recibir diferentes tipos de activos, como el efectivo y/o las cuentas por cobrar.

- Gastos: consiste en el desembolso de dinero en efectivo durante el periodo contable, con la finalidad de generar ingresos futuros para la empresa.

Según Canahua (2012) “El objetivo de una empresa es generar lucro, por ello el interés de los dueños y administradores sobre el Estado de Resultados; puesto que si se ha invertido dinero nos preocupa conocer la rentabilidad obtenida.”

B. Métodos de Análisis Financiero. – El autor Flores (2015), nos indica que entre los principales métodos de análisis financiero tenemos:

- Método de análisis horizontal (dinámico): “este método introduce la variable temporal; es decir, proporciona un punto de referencia de la situación de la empresa en varios momentos y estudia la forma en que han evolucionado las diversas magnitudes económica y financieras hasta llegar a una situación determinada.” (p.53)

- Método de análisis vertical (estático): “este método toma como base la situación en un momento determinado, los estados financieros de la empresa de un periodo determinado, y compara diversas magnitudes dentro de este.” (p.53)

- Coeficientes o ratios financieros: “son índices que permiten relacionar las cuentas de un estado financiero con otras cuentas de este u otros estados financieros. Estos nos indican liquidez, solvencia y rentabilidad de una empresa.” (p.64)

C. Razones Financieras. – Para Gitman (2012), la información contenida en los estados financieros es muy importante para los stakeholders, quienes necesitan tener con periodicidad medidas relativas de la eficiencia operativa de la empresa. “El análisis de los estados financieros se basa en el uso de las razones o valores relativos. El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones

financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa.” (p.61)

Horne (2002), indica que las razones financieras son una relación matemática entre dos cifras extraídas de los estados financieros que buscan tener una medición de los resultados internos y externos de una empresa. Proveen información que permite tomar decisiones acertadas. Se clasifican en: índices de liquidez, de gestión, de solvencia y de rentabilidad.

D. Categorías de las razones financieras:

Gitman (2012), “considera que las razones financieras se dividen por conveniencia en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad, y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno.” (p.65)

- **Ratios de liquidez.** - Estos índices miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

- Razón de liquidez general: principal medida de liquidez ya que muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$LG = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El rango estándar es entre 1.4 – 1.8. Si el resultado es mayor a 1, la empresa tiene una muy buena capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Si es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos suficientes para cubrir sus obligaciones con sus acreedores.

- Prueba ácida: es un indicador más exigente porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez frente a sus obligaciones a corto plazo. No toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo.

$$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Si el resultado es mayor a 1 significa que la empresa cuenta con activos líquidos para cubrir con sus obligaciones y de la misma forma si el resultado es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos líquidos suficientes para cubrir sus obligaciones, pero esto no significa que para la empresa sea perjudicial, sino que depende del tipo de

sector al que pertenece y de su capacidad de pago en el tiempo analizado. El rango estándar entre 1.2 – 1.6.

□ Indicador caja: nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente.

$$IC= \frac{\text{Efectivo y Equivalente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Por lo general un valor alrededor de 0.3 se puede considerar aceptable, aunque el mejor índice siempre está en correspondencia a las características del sector en que se encuentra la empresa. Sin embargo, mientras los valores de esta ratio sean mayores implicaría tener efectivo en exceso lo cual es perjudicial para la empresa porque el dinero está siendo improductivo porque no genera interés.

• **Ratios de Solvencia.** - Llamados también ratios de endeudamiento, son aquellos que cuantifican la capacidad de la empresa para generar fondos y cubrir sus deudas: intereses financieros, pago del principal, costo de créditos, etc., de mediano o largo plazo. Estas razones muestran la participación de los acreedores y los socios respecto de los recursos de la empresa.

Entre las principales están:

□ Apalancamiento financiero: esta ratio indica el porcentaje de los recursos de la empresa que son financiados por terceros (deuda), es decir, relaciona la proporción que representa los pasivos del total de activos.

$$AF= \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

De la expresión anterior se deduce que si el cociente es alto significa que la empresa está empleando más deuda para financiar sus activos y así obtener utilidades. Si este cociente es reducido implica que la empresa se vale menos del financiamiento de terceros para producir y generar beneficios.

□ Estructura de Capital: esta ratio mide el nivel de endeudamiento que tiene la empresa respecto a su patrimonio neto. Matemáticamente, se calcula dividiendo los pasivos totales entre el patrimonio neto total.

$$EC= \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Con relación a este ratio, la mayoría de las empresas prefieren mantener su valor por debajo de uno porque eso refleja que su capital propio supera el monto comprometido con los acreedores para tener una garantía de financiamiento futura. Si el cociente fuera mayor a 1 esto significa que las deudas que tiene la empresa superan al patrimonio por

lo que se podría decir que la empresa se encuentra sobre endeudada y encuentre dificultades para acceder a un préstamo.

□ Calidad de plazo de deuda: este ratio mide el grado de exigibilidad de la deuda. Matemáticamente se expresa de la siguiente manera

$$CPD = \frac{\text{Pasivos Corrientes}}{\text{Pasivo Total}}$$

No hay pronunciamiento en cuanto a los límites de este indicador, pero sin lugar a dudas mientras menor sea su valor mayor calidad tiene la deuda porque el mayor peso de la deuda recae en las obligaciones a largo plazo las cuales tienen un vencimiento lejano y permite a la empresa poder financiarse de forma más estable. Una ratio de 0.3 indicaría una óptima estructura de deuda, pero esto varía de acuerdo al sector.

□ Razón de cobertura de intereses: conocido también como ratio de cobertura de gastos financieros. Esta ratio mide el número de veces en que las utilidades operativas de la empresa cubren el pago de intereses provenientes de las obligaciones con sus acreedores. Matemáticamente se calcula dividiendo la utilidad operativa entre el monto por intereses pagados.

$$CI = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Intereses}}$$

Si el resultado es mayor a uno, entonces la empresa podrá cubrir sus gastos financieros, en caso contrario, el pago de intereses no tendrá respaldo. Lo óptimo es que ese ratio sea mayor para que la empresa refleje una buena capacidad de pago en el sistema financiero.

• Ratios de Rentabilidad

Son razones que evalúan la capacidad de la empresa para generar utilidades, a través de los recursos que emplea, sean estos propios o ajenos, y, por el otro, la eficiencia de sus operaciones en un determinado periodo. Al igual que los ratios mencionados anteriormente son de suma importancia porque permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

□ Rentabilidad de activos (ROA): llamado también rendimiento sobre la inversión. Este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. Matemáticamente se expresa de la siguiente forma:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

De lo anterior, se deduce que, si el coeficiente es alto, entonces la empresa está empleando eficientemente sus recursos y está obteniendo mayores retornos por cada unidad de activos que posee. Caso contrario, estaría perdiendo la oportunidad de lograr mejores resultados.

□ Rendimiento del capital (ROE): mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos este ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas. Matemáticamente se calcula de la siguiente manera:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Un ratio alto significa que los accionistas están consiguiendo mayores beneficios por cada unidad monetaria invertida. Si el resultado fuese negativo esto implicaría que la rentabilidad de los socios es baja.

□ Margen de la utilidad bruta: este ratio determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción. Para calcularlo se usa la siguiente formula:

$$\text{MB} = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costos}}{\text{Ventas Netas}}$$

□ Margen de la utilidad operativa: este ratio indica la cantidad de ganancias operativas por cada unidad vendida y se calcula comparando la utilidad operativa con el nivel de ventas.

$$\text{MO} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

□ Margen de utilidad neta: este ratio relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas y mide los beneficios que obtienen la empresa por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta porque considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa.

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

Esta razón mide la efectividad de la gerencia de ventas ya que muestra su capacidad para hacer cumplir la misión de la empresa. Si los ingresos operacionales se les comparan con el motor de una máquina, se dice que la rentabilidad sobre ingresos es la medida de eficiencia de este motor.

Mientras más alto sea este ratio, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas.

- **Ratios de Actividad**

Estos índices permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual se ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del balance general durante el año, de la estructura de inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas.

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

Rotación de cuentas por cobrar: este ratio calcula el número de veces que han sido renovadas las cuentas por cobrar. Se deriva de la siguiente ecuación:

$$\text{Rot CxC} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Periodo Promedio de Cobro}}$$

Periodo promedio de cuentas por cobrar: este índice pondera el número de días que dichas cuentas se convierten en efectivo, es decir, calcula el tiempo que se demora en cobrar por los productos o servicios proveídos.

$$\text{Periodo Prom CxC} = \frac{360}{\text{Rot CxC}}$$

Rotación de cuentas por pagar este ratio calcula el número de veces que han sido renovadas las cuentas por pagar. Se deriva de la siguiente ecuación:

$$\text{Rot CxP} = \frac{\text{Compras}}{\text{Periodo Promedio de Pago}}$$

Periodo promedio de cuentas por pagar: este índice pondera el número de días que dichas cuentas deben ser pagadas por la empresa, es decir, calcula el tiempo que se demora en pagar a los proveedores.

$$\text{Periodo Prom C x P} = \frac{360}{\text{Rot CxP}}$$

Rotación de activos: este ratio mide la eficiencia de la gerencia en la administración de las existencias a través de la velocidad promedio en que estos entran y salen del negocio y se convierten en efectivo.

$$\text{Rot Activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

Si el ratio es mayor a 1 esto significa que la empresa está aprovechando sus recursos disponibles para generar retornos, caso contrario significa que buena parte de los activos no están generando beneficios.

c) Hipótesis

Las estrategias financieras de corto plazo, si impactan en la mejora de la situación económica y financiera de la empresa DATA ENERGY PERU SAC en el periodo 2017.

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

1.1 Operacionalización de variables

Variable Independiente:

Las estrategias financieras de corto plazo

Variable Dependiente:

La situación económica y financiera.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable Independiente: Las Estrategias financieras de corto plazo	Son herramientas que se utilizan para la obtención de los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio, de manera que se puedan cumplir con los objetivos establecidos por la organización en el corto plazo.	Capital de trabajo	Activo Corriente – Pasivo Corriente Método del periodo de desfase
		Financiamiento Corriente	Estructura de financiamiento
		Gestión del Efectivo	Presupuesto de ventas Presupuesto de cobranzas Flujo de caja
Variable Dependiente: La situación económica y financiera	La situación económica refleja la capacidad de la empresa para generar resultados, ya sean positivos o negativos y se refleja en el Estado de Resultados. La situación financiera es la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a las deudas que posee, y se refleja en el Estado de Situación Financiera.	Razones de liquidez	Razón corriente
			Prueba ácida
			Indicador de caja
		Razones de Gestión	Rotación de cuentas por cobrar.
			Rotación de cuentas por pagar.
		Razones de Rentabilidad	ROA
			ROE
			Margen de Utilidad Bruta
			Margen de Utilidad Neta
		Razones de Solvencia	Apalancamiento Financiero
Estructura de Capital			
Calidad de plazo de deuda			
Razón de cobertura de intereses.			

1.2 Diseño de investigación

Investigación Pre experimental

G 0₁ X 0₂

1.3 Unidad de estudio

La unidad de estudio está conformada por la empresa Data Energy Perú SAC

1.4 Población

La población está conformada por los Estados Financieros de la empresa Data Energy Peru SAC.

1.5 Muestra (muestreo o selección)

La muestra está conformada por los Estados Financieros de la empresa Data Energy Perú SAC.

El tipo de muestreo utilizada es el muestreo no probabilístico, específicamente la muestra fue obtenida aplicando e método intencional o de conveniencia, debido a que se ha seleccionado a la empresa por el conocimiento que se tiene de la misma.

1.6 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

Se utilizaron las siguientes técnicas de recolección de datos:

Guía de observación.- la guía de observación es un documento que permite encausar la acción de observar ciertos fenómenos, evaluando el desempeño de los mismos. Esta guía se estructura generalmente, a través de columnas que favorecen la organización de los datos recogidos. En este caso se utilizará para determinar los procesos operativos de la empresa.

Entrevistas. - es una técnica de investigación social para la indagación, exploración y recolección de datos, y consiste en un diálogo interpersonal entre el entrevistador y el entrevistado en forma directa; puede darse a través de un formulario de preguntas estructuradas con alternativas, o elaboradas de acuerdo a las circunstancias y características de desenvolvimiento y desarrollo de la entrevista.

Las entrevistas serán de importancia en el presente trabajo, por formar parte del proceso análisis de la situación económica y financiera actual que se realizará en la empresa. Éstas se aplicarán al personal del área contable y administrativa.

Análisis Documental. - el análisis documental es la operación que consiste en seleccionar las ideas informativamente relevantes de un documento a fin de expresar su contenido sin

ambigüedades para recuperar la información en él contenida. Esta representación puede ser utilizada para identificar el documento, para procurar los puntos de acceso en la búsqueda de documentos, para indicar su contenido o para servir de sustituto del documento. El análisis puede tomar la forma de un sumario, un resumen, un índice alfabético de materias o códigos sistemáticos.

Este instrumento se utilizará para seleccionar la información relevante de cada mes, donde se puedan apreciar el desempeño de la empresa en materia financiera.

1.7 Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

La técnica para el análisis de información en el caso de las entrevistas, guías de observación y análisis documental consistirá en lo siguiente:

Revisión permanente y reducción de datos: consiste en la reducción de los datos, es decir, en la simplificación, el resumen, la selección de la información para hacerla abarcable y manejable. La reducción de datos supone también descartar o seleccionar para el análisis parte del material informativo recogido, teniendo en cuenta determinados criterios teóricos y prácticos.

Disposición y transformación de datos: La disposición de la información de una forma gráfica y organizada, tras su recogida, facilita la comprensión y el análisis de la misma; sirve para ilustrar las relaciones de varios conceptos o el proceso de transición entre etapas o momentos de investigación o del desarrollo del fenómeno de estudio.

Análisis de contenido: El análisis de contenido trata de descubrir los significados de un documento, éste puede ser textual, la transcripción de una entrevista, una historia de vida, un libro o material audiovisual, etc. El propósito es poner de manifiesto los significados, tanto los manifiestos como los latentes, ya para eso clasifica y codifica los diferentes elementos en categorías que representen más claramente el sentido.

Obtención de resultados y conclusiones: Llegar a conclusiones implicaría ensamblar de nuevo los elementos diferenciados en el proceso analítico para reconstruir un todo estructurado y significativo; una de las principales herramientas intelectuales en el proceso de obtención de conclusiones es la comparación, la cual permite destacar las semejanzas y diferencias entre las unidades incluidas en una categoría. Las conclusiones y las interpretaciones serán revisadas y probablemente modificadas a lo largo del proceso investigador; debemos tener en cuenta también en todo estudio cualitativo las intenciones de

la investigación emprendida y no perder de vista la percepción de los protagonistas del contexto estudiado.

Verificación de conclusiones: Verificar las conclusiones de un estudio significa comprobar el valor de verdad de los descubrimientos realizados, o lo que es igual, comprobar su validez basándose en juicios sobre la correspondencia entre los hallazgos y la realidad.

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

4.1. DESCRIPCION GENERAL DE LA EMPRESA

4.1.1. RESEÑA HISTORICA

Data Energy S.A.C es una empresa peruana con más de 6 años en el mercado de la seguridad electrónica, telecomunicaciones, redes e informática; ha venido consolidándose desde el 7 de agosto del 2008 como una empresa joven y dinámica dedicada al desarrollo de proyectos tales como: Diseño e instalación de sistemas de seguridad electrónica a nivel residencial, comercial, e industrial; así como la venta de equipos informáticos, impresoras y suministros en general en las marcas más reconocidas del mercado y compatibles.

Adicionalmente presta servicios de diseño redes de telecomunicaciones y networking, en conectividad de cobre, fibra óptica, wireless y sistemas satelitales que proveen a nuestros clientes una gama amplia de soluciones que favorecen el mejor desempeño de sus labores.

4.1.2. VISION

Ser reconocidos como la primera opción por nuestros clientes como una empresa que brinda soluciones oportunas a sus necesidades de acuerdo a nuestro rubro con responsabilidad y honestidad, respaldado por nuestro mejor capital que es talento humano multidisciplinario que viene trabajando con altos estándares de calidad.

4.1.3. MISION

Somos una empresa dedicada al rubro de cómputo, seguridad electrónica y telecomunicaciones, integrados por personas con espíritu de empresa y comprometidas en fijar nuevos estándares de excelencia con la satisfacción de los clientes. Queremos lograr nuevos niveles de éxito competitivo para el beneficio de nuestros clientes corporativos, naturales y de nuestros trabajadores.

4.1.4. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los principales productos y servicios de la empresa abarcan la seguridad electrónica, cómputo, telecomunicaciones y redes:

- Seguridad electrónica: alarmas contra intrusiones y contra incendios (nivel residencial, industrial y bancario); cercos eléctricos; CCTV (Circuitos cerrado, Tv) cámaras, DVR; Cámaras IP (AXIS, DAHUA, EVERFOCUS, VIVOTEK); GPS, centrales de vigilancia electrónica, detectores; infrarrojos, detectores de accesos entre otros.
- Cómputo: Equipos informáticos portátiles (compatibles / marca); servidores, impresoras de inyección de tinta, matriciales, láser; de formato ancho, plotters; suministros (tintas, baterías,

cargadores, etc); estabilizadores, UPS nacionales e importados; automatización de datos (Impresoras ticketeras, lectores de códigos de barras, lectores de banda magnética, etc).

- Telecomunicaciones & Redes: Cables (INDECO, PHELP, DOLGE); equipamiento (ABC, SCHNEIDER, SIEMENS, GENERAL ELECTRIC); cableado estructurado (AMP, SIEMON, PANDUIT); equipos de conectividad de redes de cobre y fibra (CISCO, 3COM, DLINK) y equipos de conectividad inalámbrica, radioenlaces.
- Servicios: diseño e instalación de sistemas de seguridad electrónica (nivel residencial, industrial y comercial); diseño e instalación de redes de telecomunicaciones, networking en conectividad de cobre, fibra óptica, wireless y sistemas satelitales e instalación de sistemas en puesta de tierra.

4.1.5. CLIENTES Y PROVEEDORES

Entre sus principales clientes tenemos:

- Universidad Privada del Norte
- Prosegur
- Sociedad Agrícola Virú
- Grupo Transpesa
- Grupo Autonort
- RICAR
- Municipalidad Distrital de Huanchaco
- Green Perú
- Corporacion Panaservice

Entre los principales proveedores tenemos:

- GRUPO DELTRON SAC
- INTCOMEX PERU SAC
- KROTON SAC
- NEXUS TECHNOLOGY SAC
- INGRAMMICRO SAC

4.2. DIAGNOSTICO

La presente investigación tiene como finalidad la implementación de estrategias financieras de corto plazo, que puedan adaptarse con facilidad a la realidad de la empresa y que permitan contrarrestar sus principales debilidades financieras, tales como la falta de disponibilidad de capital de trabajo, el financiamiento corriente y la gestión del efectivo.

Las estrategias serán fundamentadas en objetivos estratégicos acorde a las metas corporativas de la empresa, y se pondrán en marcha haciendo uso de instrumentos financieros de fácil acceso y bajo costo que permitan mejorar la situación económica y financiera y tener una mayor capacidad de negociación.

4.2.1. DIAGNOSTICO OPERATIVO

El diagnostico operativo consiste en evaluar las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la organización con la finalidad de conocer su situación actual; así mismo, evaluar los procesos que influyen significativamente en la situación económica y financiera:

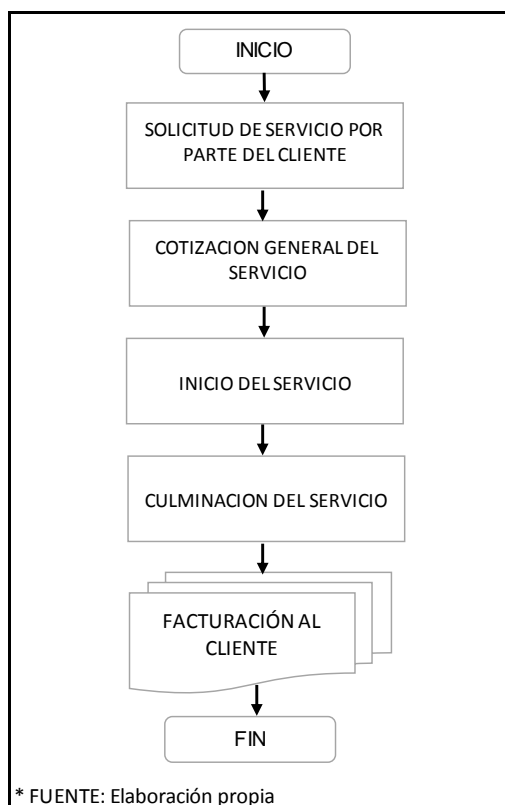
TABLA N°: ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Personal auto motivado y con experiencia. - Infraestructura y herramientas de trabajo adecuadas. - Tiempo de respuesta adecuado - Diferenciación entre productos y servicios - Calidad de los productos y servicios prestados. - Variedad de productos y servicios 	<ul style="list-style-type: none"> - Buena ubicación de los locales. - Amplio mercado de consumidores tecnológicos. - Autorización en el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado. - Creciente demanda en el sector telecomunicaciones. - Referencias de clientes.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - No cuenta con una estructura interna definida. - No cuenta con contratos que permitan la formalización de los servicios. - Falta de definición de los procedimientos y la respectiva formatería para complementarlos. - Falta de un sistema que permita cotizar, facturar y mantener una base de datos de clientes. - Falta de políticas de créditos y de fondeo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresa posicionadas en el mercado. - Exigencias en demasía de los clientes debido a la falta de contratos de servicio. - Morosidad de Clientes. - Bajos precios de la competencia. - Barreras de entrada de fácil acceso para nuevos competidores.

Luego de la evaluación general de la empresa se pudieron identificar 3 problemas principales que afectan la situación económica y financiera en el corto plazo:

- Formalización de los servicios prestados. – este punto es de vital importancia para la empresa, ya que al no contar con contratos que avalen el alcance del servicio, los clientes tienen la oportunidad de exigir condiciones adicionales a las pactadas inicialmente; así también, no se encuentra estipulado que se otorgue un adelanto al inicio del servicio, por lo que el capital de trabajo destinado para cada uno de los proyectos resulta insuficiente.

FIGURA N° 1: FLUJOGRAMA PROCESO DE PRESTACION DE SERVICIOS

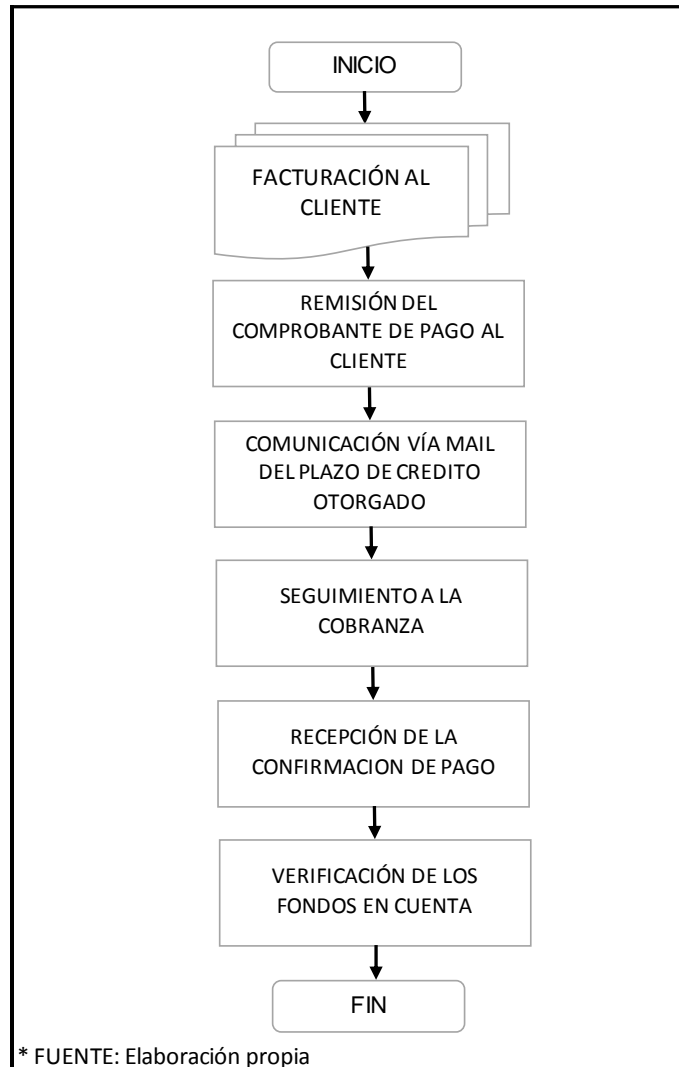


En el flujograma podemos observar que el proceso inicia con la solicitud del cliente de un servicio específico, lo cual se realiza vía mail o telefónica; a continuación se procede a hacer una cotización general del servicio solicitado (La empresa no cuenta con una ficha técnica específica, tampoco realiza la actualización de precios respectiva para los materiales que va a emplear, no considera plazos de inicio y término para el trabajo a realizarse, ni define la conformidad del cliente y las responsabilidades post venta).

Luego de la culminación del servicio se procede a la facturación al cliente.

- Políticas de créditos y cobranzas. – la realidad de la empresa es que no se cuenta con una política de créditos y cobranzas definido, por lo cual los periodos de espera para hacer dichas cobranzas son largos, afectando su liquidez y el cumplimiento de sus obligaciones con proveedores.

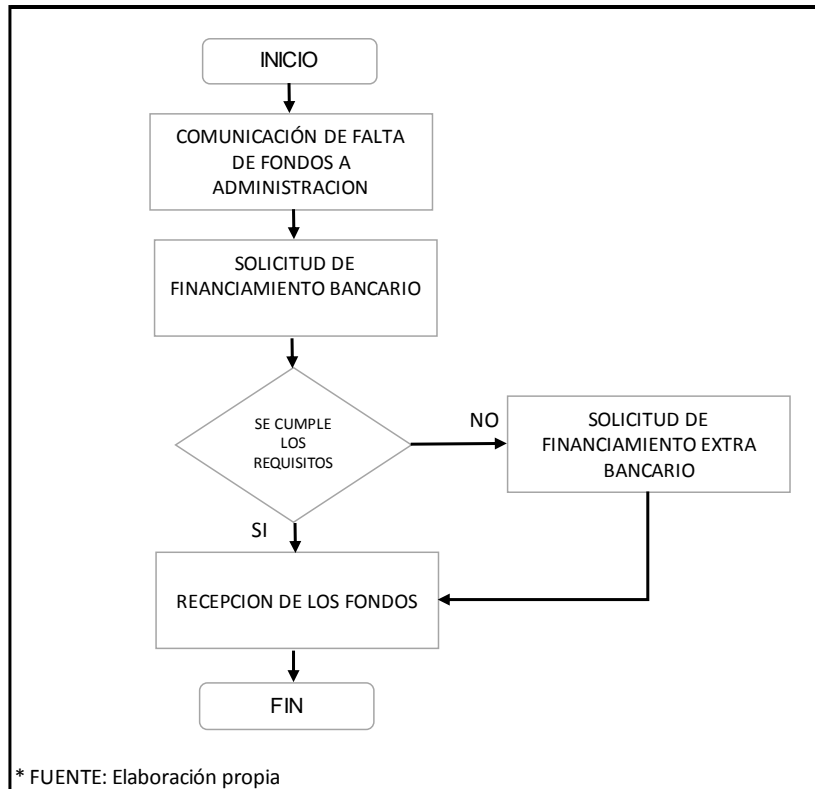
FIGURA N 2°: FLUJOGRAMA PROCESO DE COBRANZA



En lo que respecta a los créditos, se realizan sin tener una calificación previa del cliente, tampoco se tienen garantías o contrato que avale la operación. Los plazos del crédito se pactan vía mail y el seguimiento también se realiza por este medio o vía telefónica; por este motivo el incumplimiento en los pagos de los comprobantes es recurrente.

- Políticas de fondeo. - la empresa tampoco cuenta con fuentes de fondos estables que le permitan financiarse cuando lo requiera, con tasas y condiciones favorables que no afecten su operación.

FIGURA N° 3: FLUJOGRAMA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO



Como podemos observar, al no contar con un presupuesto o ficha técnica del servicio prestado, es la persona encargada del proyecto la que comunica a la administración el requerimiento de los fondos necesario para culminarlo. Ante esta situación, la administración buscará el financiamiento bancario o extra bancario, de manera que se pueda adquirir los bienes necesarios para cumplir con el servicio encomendado.

4.2.2. DIAGNOSTICO FINANCIERO

El diagnostico financiero está conformado por el análisis del Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y los principales ratios.

4.2.2.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

TABLA N° 1: ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

(Expresado en Soles)

	ANALISIS VERTICAL					
	2,017	2,016	2,015	2,017.00	2,016.00	2,015.00
	AL 30 DE JUN	AL 30 DE JUN	AL 30 DE JUN	AL 30 DE JUN	AL 30 DE JUN	AL 30 DE JUN
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,388.58	16,268.97	10,305.48	0.18%	3.34%	2.79%
Activos Financieros a Valor Razonable						
Activos Financ. Dispon. para la Venta						
Activos Financ.Manten. hasta el Vencim.						
Activos por Instrum. Financ. Derivados						
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	167,831.56	142,291.60	85,847.93	21.76%	29.22%	23.22%
Otras Ctas.por Cobrar a Partes Relacion.						
Otras Cuentas por Cobrar (neto)						
Existencias (neto)	377,502.85	138,305.47	172,503.19	48.95%	28.40%	46.66%
Activos Biológicos						
Activos No Ctes.Mantenid. para la Venta						
Gastos Contratados por Anticipado						
Otros Activos	21,307.00	9,611.59	2,436.00	2.76%	1.97%	0.66%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	568,029.99	306,477.62	271,092.60	73.65%	62.94%	73.33%
Activos Financ. Dispon. para la Venta						
Activos Financ.Manten. hasta el Vencim.						
Inversiones Inmobiliarias						
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	202,699.16	180,000.00	98,324.00	26.28%	36.96%	26.60%
Activos Intangibles (neto)	484.00	483.53	289.00	0.06%	0.10%	0.08%
Activ.por Imp.a la Renta y Partic.Difer.						
Crédito Mercantil						
Otros Activos						
TOTAL ACTIVO	771,213.15	486,961.15	369,705.60	100.00%	100.00%	100.00%

Una de las partidas más significativas en el análisis vertical del Estado de Situación Financiera son las cuentas por cobrar comerciales que representan el 23.22% del activo en primer semestre del periodo 2015 y que se incrementan en el año 2016 hasta llegar a 29.22%, lo cual nos muestra el antecedente en la empresa que se tienen dificultad para concretar las cobranzas por servicios prestados a clientes.

ANALISIS VERTICAL						
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Sobregiros Bancarios						
Obligaciones Financieras	245,911.51	204,407.21	148,331.00	31.89%	41.98%	40.12%
Cuentas por Pagar Comerciales	40,184.00	14,327.11	34,614.00	5.21%	2.94%	9.36%
Otras Ctas. por Pagar a Partes Relac. Imp. a la Renta y Paticip. Corrientes						
Otras Cuentas por Pagar	83,487.00	9,262.29	13,147.00	10.83%	1.90%	3.56%
Provisiones						
Pasivos Mantenedos para la Venta						
TOTAL PASIVO CORRIENTE	369,582.51	227,996.61	196,092.00	47.92%	46.82%	53.04%
Obligaciones Financieras						
Cuentas por Pagar Comerciales				0.00%	0.00%	0.00%
Otras Ctas. por Pagar a Partes Relac.						
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%
TOTAL PASIVO	369,582.51	227,996.61	196,092.00	47.92%	46.82%	53.04%
PATRIMONIO NETO						
Capital	60,000.00	60,000.00	60,000.00	7.78%	12.32%	16.23%
Acciones de Inversión						
Resultados Acumulados	244,118.01	148,916.64	61,287.00	31.65%	30.58%	16.58%
Diferencias de Conversión						
Utilidad del ejercicio	97,512.64	50,047.90	52,326.60	12.64%	10.28%	14.15%
TOTAL PATRIMONIO NETO	401,630.65	258,964.54	173,613.60	52.08%	53.18%	46.96%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	771,213.16	486,961.15	369,705.60	100.00%	100.00%	100.00%

En lo que respecta al pasivo, podemos señalar que las obligaciones financieras representan el 40.12% del total del pasivo y patrimonio en el 2015 y el 41.98% en el 2016, lo cual es preocupante debido a que sus deudas a corto plazo representan casi el 50%, mostrándonos el antecedente que la empresa está solicitando financiamiento externo en demasía.

4.2.2.2. ESTADO DE RESULTADOS

TABLA N° 2: ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS
(Expresado en Soles)

	ANALISIS VERTICAL					
	2,017 AL 30 DE JUN	2,016 AL 30 DE JUN	2,015 AL 30 DE JUN	2,017.00 AL 30 DE JUN	2,016.00 AL 30 DE JUN	2,015.00 AL 30 DE JUN
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	660,189.96	606,553.04	620,865.00	100.00%	100.00%	100.00%
Otros Ingresos Operacionales						
Total de Ingresos Brutos	660,189.96	606,553.04	620,865.00	100.00%	100.00%	100.00%
Costo de Ventas	-382,061.00	-392,015.23	-407,259.02	-57.87%	-64.63%	-65.60%
Otros Costos Operacionales						
Utilidad Bruta	278,128.96	214,537.81	213,605.98	42.13%	35.37%	34.40%
GASTOS OPERACIONALES:						
Gastos de Ventas	-51,492.00	-50,586.52	-57,616.27	-7.80%	-8.34%	-9.28%
Gastos de Administración	-67,237.00	-71,755.22	-71,827.87	-10.18%	-11.83%	-11.57%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos						
Otros Ingresos						
Otros Gastos	-346.00	-1,091.80		-0.05%	-0.18%	0.00%
Utilidad Operativa	159,053.96	91,104.27	84,161.83	24.09%	15.02%	13.56%
OTROS INGRESOS Y GASTOS						
Ingresos Financieros						
Gastos Financieros	-20,738.16	-21,593.29	-11,486.00	-3.14%	-3.56%	-1.85%
Partic.en Result.de Partes Relac.						
Gananc.(Pérd.) por Instrum.Financ.Deriv.						
RESULTADO ANTES DE I.R. Y PARTICIPACIONE	138,315.80	69,510.98	72,675.83	20.95%	11.46%	11.71%
Participaciones						
Impuesto a la Renta	-40,803.16	-19,463.07	-20,349.23	-6.18%	-3.21%	-3.28%
UTILID.(PÉRD.)NETA DE ACTIV.CONTINUAS	97,512.64	50,047.90	52,326.60	14.77%	8.25%	8.43%
Ingreso(Gasto) Neto de Operac.Discont.						
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	97,512.64	50,047.90	52,326.60	14.77%	8.25%	8.43%

En el estado de resultados podemos observar un incremento en las partidas de gastos operacionales con una variación de 1.46% y 10.54% para el primer semestre del 2016 y 2017 respectivamente, teniendo como base el primer semestre del año 2015. En lo que respecta a los gastos financieros no se muestran elevados debido a que los préstamos se solicitaron en los últimos meses del ejercicio 2016.

4.2.2.3. RATIOS

TABLA N° 3: ANÁLISIS DE RATIOS

RATIOS	2017 1ER SEM	2016 1ER SEM	2015 1ER SEM
RAZON DE LIQUIDEZ GENERAL	1.54	1.34	1.38
PRUEBA ÁCIDA	0.52	0.74	0.50
INDICADOR DE CAJA	0.01	0.07	0.05
APALANCAMIENTO FINANCIERO	47.92%	46.82%	53.04%
ESTRUCTURA DE CAPITAL	92.02%	88.04%	112.95%
CALIDAD DE PLAZO DE DEUDA	1.00	1.00	1.00
RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	7.67	4.22	7.33
ROA	12.64%	10.28%	14.15%
ROE	24.28%	19.33%	30.14%
MB	0.42	0.35	0.34
MO	0.24	0.15	0.14
MUN	0.15	0.08	0.08
ROTACION CXC	3.93	4.26	7.23
PERIODO PROMEDIO DE COBRO - TOTAL	91.52	84.45	49.78
ROTACION DE CXP	3.09	16.62	8.53
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	116.53	21.66	42.22
RATIO DE SOLVENCIA	2.09	2.14	1.89

En lo que respecta al análisis de ratios podemos señalar que el indicador de caja que en el 1er semestre del 2017 es 0.01, lo cual es demasiado bajo para el óptimo que es de 0.4; así también el indicador de estructura de capital es 92.02% lo cual indica que la empresa está teniendo problemas de sobreendeudamiento. Además, en lo que respecta al periodo promedio de cobro se están recuperando los servicios prestados al crédito en 91.52 días, ocasionando que también los pagos a proveedores se retrasen hasta en 116.53 días.

4.3. DISEÑO

4.3.1. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:

Para el diseño de las estrategias financieras de corto plazo se han establecido objetivos estratégicos para contrarrestar las debilidades encontradas en la empresa:

- **Gestión de capital de trabajo:** el punto de partida de este objetivo es falta de formalización de los servicios prestados en la empresa; por ello se establecerá un contrato modelo u orden de servicio que sirva como base para cada uno de los servicios prestados, así mismo, se preparará un presupuesto, donde se determine la utilidad esperada del servicio y que

permita la opción de ajuste de acuerdo al tiempo del contrato y a las variaciones en el índice de precios.

- **Gestión del efectivo:** la base para este objetivo es la debilidad de la empresa respecto de las políticas de créditos y cobranzas, por este motivo la organización optará por acogerse a 1 herramienta que le permita gestionar con mayor rapidez los cobros a clientes, tal como la factura electrónica negociable, la cual le permitirá también mejorar las relaciones establecidas con el sistema financiero y disminuirán el riesgo de descapitalización.
- **Financiamiento Corriente:** este objetivo también se encuentra ligado al acogimiento por parte de la empresa a la factura electrónica negociable, evaluando la necesidad de endeudamiento con terceros después del uso de esta herramienta; así mismo, se comprarán las tasas y el porcentaje de los proyectos por fuente de financiamiento.

TABLA N° 4: OBJETIVOS ESTRATEGICOS

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	INDICADOR
GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	FORMALIZAR LOS SERVICIOS PRESTADOS	ESTABLECER FICHA TÉCNICA PARA LOS SERVICIOS PRINCIPALES	N° DE SERVICIOS CON CONTRATO FIRMADO
		ESTABLECER UTILIDAD PROYECTADA POR CADA SERVICIO	% DE UTILIDAD DE LOS SERVICIOS PRESTADOS
GESTIÓN DEL EFECTIVO	POLITICAS DE CREDITOS Y COBRANZAS	FACTURA NEGOCIABLE	% DE COMPROBANTES COBRADOS CON FACTURA NEGOCIABLE
FINANCIAMIENTO CORRIENTE	POLITICAS DE FONDEO	ESTABLECER POLITICAS DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS	% DE PROYECTOS FINANCIADOS CON RECURSOS PROPIOS
			% DE PROYECTOS FINANCIADOS POR TERCEROS

4.3.1.1. GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO:

Para poder determinar el capital necesario para el desarrollo de cada uno de los servicios se ha establecido un formato de cotización estándar donde se listan todos los materiales necesarios para el proyecto, el tiempo de ejecución y los ingresos que se percibirán durante el mismo; así también se ha proyectado que la utilidad es del 20% para el cableado estructurado y del 15% para el servicio de radioenlace.

Para determinar el capital de trabajo se ha aplicado el método del periodo de desfase, teniendo en cuenta el periodo de servicios de un mes (30 días).

TABLA N°5: COTIZACION DE SERVICIO DE CABLEADO ESTRUCTURADO



CABLEADO ESTRUCTURADO

COTIZACION DE SERVICIOS N° _____

FECHA: _____

RAZ SOCIAL:

RUC:

TIEMPO DE EJECUCIÓN:

Item	Q	U	PART NUMBER	DESCRIPCION	Precio			
					Unitario S/.	Total S/		
1.01	1	Rollo	219585-2 AMP	AMP CABLE UTP CAT. 6 CHAQUETA CMR	S/.	513.24	S/.	513.24
1.02	1	Und	1375055-x AMP	Jack RJ-45 Cat. 6 (Color Azul/negro) AMP	S/.	18.06	S/.	18.06
1.03	1	Und	557505-x AMP	Placa iconeable de 2 salidas, blanco AMP	S/.	13.75	S/.	13.75
1.04	1	GBL		Etiquetado con etiqueta adhesiva vinyl 9.5mm x 6.4m	S/.	82.57	S/.	82.57
1.05	1	Und	1116412-x	Tapa Ciega SL Marfil / Blanco AMP	S/.	1.37	S/.	1.37
1.06	1	Und		Caja toma datos Ticibox 4 x 2"	S/.	10.32	S/.	10.32
1.07	1	Und	AP1228 TICINO	Tomacorriente dúplex 2P+T standard TICINO	S/.	19.27	S/.	19.27
1.08	1	Rollo	SKU:22170-8	Indeco Cable NH-80 LSZH de 4mm2	S/.	191.97	S/.	191.97
1.09	1	Rollo		Indeco Cable de tierra verde/amarillo 12 AWGx 100 m	S/.	191.97	S/.	191.97
1.10	1	Und	Dexson 02536	Canaleta Blanca 40x25 con Division Dexson	S/.	16.51	S/.	16.51
1.11	1	Und	Dexson 0263	Accesorios de canaleta 40x25 Dexson	S/.	3.39	S/.	3.39
1.12	1	Und	1711096-1	Patch cord 1 mt cat. 6 LSZH Azul, roj	S/.	15.39	S/.	15.39
1.13	1	Und	1711094-3	Patch cord 3mt cat. 6 LSZH Azul, roj	S/.	20.80	S/.	20.80
1.14	1	Und	1375292-1	Placa Patch Panel modular de 48 salidas vacía.	S/.	143.96	S/.	143.96
1.15	1	Und		Llave termomagnetica	S/.	48.16	S/.	48.16
1.16	1	Und		caja para llave termomagnetica 4p	S/.	48.16	S/.	48.16
1.17	1	Rollo		Cable telefonico 4 hilos	S/.	208.01	S/.	208.01
1.18	1	Und		SERVICIO DE INSTALACIÓN DE CABLEADO ESTRUCTURADO INCLUYE: CANALIZACIÓN Y MATERIALES ADICIONALES DE CANALIZACIÓN, CERTIFICACIÓN DE PUNTOS DE DATOS EN COBRE CAT 6, INSTALACIÓN MANO DE OBRA CALIFICADA.	S/.	1,286.16	S/.	1,286.16
					SUB TOTAL GENERAL S/	S/.	2,833.06	
					IGV (18% S/)	S/.	509.95	
					TOTAL GENERAL S/	S/.	3,343.01	

La presente cotización modelo del servicio de cableado estructurado considera una unidad por material indispensable para su la instalación de un punto de red, estos materiales serán variables

de acuerdo a los requerimientos del cliente (puntos solicitados); así también considera la mano de obra de un técnico y un supervisor para la instalación.

El periodo de desfase para este servicio es de 19 días, de acuerdo al siguiente detalle:

DESCRIPCIÓN	DÍAS DE DESFASE
Visita Técnica	1 día
Solicitud y adquisición de materiales	5 días
Instalación	10 días
Acabados y conformidad del servicio	3 días
TOTAL	19 días

Por lo tanto, el capital de trabajo para este proyecto es de S/. 2117.24 soles; es decir el 63.33% del total del proyecto.

TABLA N°6: COTIZACION DE SERVICIO DE RADIOENLACE



SERVICIO DE RADIOENLACE

COTIZACION DE SERVICIOS N° _____

FECHA: _____

RAZ SOCIAL:

RUC:

Item	Q	U	PART NUMBER	DESCRIPCION	Precio	
					Unitario US\$	Total US\$
1.01	1	Und		Ubiquiti Nano Station M5 16 dbi - NanoStation M5 - AIRMAX • 2X2 MIMO, 5GHz • 27dBm, Antena integrada 16dBi • 150+Mbps • Inyector PoE incluido 24v 0.5A • Dos puerto Ethernet 10/100 Mbps	\$ 133.26	\$ 133.26
1.02	1	Und		CAMBIUM PTP 650 LPU Y KIT DE ATERRAMIENTO	\$ 546.20	\$ 546.20
1.03	1	Und		CAMBIUM PTP 650 EQUIPO INTEGRATED END WITH AC+DC	\$ 3,929.81	\$ 3,929.81
1.04	1	Und	C000065K022A	PTP-650 Licencia para up-grade de velocidad de versión Lite (125Mbps) a versión Full (450Mbps). PTP 650 licencia por equipo (ODU)	\$ 3,335.46	\$ 3,335.46

1.05	1	Und	TC-Carrier UBIQUITI	ToughCable Pro CAT5E, STP • 24 AWG, Blindado, • Soporta gigabit • Cable drenador ESD 26AWG • Protección UV para exteriores • Longitud 305m.	\$ 230.24	\$ 230.24
1.06	1	Und	NVR608-32-4KS2	NVR608 DAHUA 32 CANALES y HD 6 TB (4 UNIDADES HD WD 6.0 TB SATA PURPLE Disco duro Western Digital Purple, 6TB, SATA 6 Gb/s, 3.5".) NVR608-32-4KS2 Intel Processor > Max 32 IP Camera Inputs > Max 384Mbps Incoming Bandwidth > Up to 12MP Resolution for Preview and Playback > Supports RAID 0/1/5/6/10 > Smart Tracking and Intelligent Video	\$ 2,420.12	\$ 2,420.12
1.07	1	Und		Caja Pase 20 x 15 x 10 cm marca KBA	\$ 8.98	\$ 8.98
1.08	1	Und		Tomas de energia c/ tierra TOMAC.UNIVERSAL DOBLE 2X16A+T 250V DOMINO SENCIA	\$ 8.51	\$ 8.51
1.09	1	Und		Cable vulkanizado 3X14 AWG x 100 mt CONDUCTOR ELECTRICO VULCANIZADO NMT 500 V 2 x 12 AWG GRIS 70	\$ 118.45	\$ 118.45
1.10	1	Und		Llave termica Bticino 16 A INT. TERMOMAGNETICO BT DIN 2 X 16A 240V/440V	\$ 12.44	\$ 12.44
1.11	1	Und		Mastil de Fierro Galvanizado x 2 mt	\$ 129.59	\$ 129.59
1.12	1	Und		Torre 15 mt (tubo 1" x 2 mm incluido instalacion)	\$ 1,155.41	\$ 1,155.41
1.13	1	Und		Conector recto para tubo corrugado de ½"	\$ 1.09	\$ 1.09
1.14	1	Und		PRENSAESTOPA DE LSZH M20X1.5 IP66 C/TUERCA	\$ 1.09	\$ 1.09
1.15	1	Und		Plug RJ45 CAT. 6 Sólido. AMP Metalico	\$ 1.20	\$ 1.20
1.16	1	Und		2 Megapixel Full HD 20x Netw ork IR PTZ Dome Camera SD6C220T-HN	\$ 622.98	\$ 622.98
1.17	1	Serv		Instalacion de Ubiquiti Nano Station M5 16 dbi	\$ 53.59	\$ 53.59
1.18	1	Serv		Instalación de CAMBIUM PTP 650 LPU y alineamiento de Radio enlace	\$ 209.01	\$ 209.01
1.19	1	Serv		Instalación y cableado de Caja Pase, Tomas de energia c/ tierra, Llave termica Bticino	\$ 62.52	\$ 62.52
1.20	1	Serv		Instalación y cableado de Camara PTZ con soporte y/oMastil	\$ 89.32	\$ 89.32
1.21	1	Serv		Instalación y cableado de Camara PTZ en torre	\$ 160.78	\$ 160.78
1.22			Los servicios de instalación incluyen viáticos de personal técnico		\$ -	\$ -
SUB TOTAL GENERAL US\$					\$	13,230.06
IGV (18% US\$)					\$	2,381.41
TOTAL GENERAL US\$					\$	15,611.48

La presente cotización modelo del servicio de radioenlace considera una unidad por material indispensable para su ejecución (por cada punto de radioenlace cobertura), los cuales serán variables de acuerdo a los requerimientos del cliente; así también considera la mano de obra de un técnico y un supervisor para la instalación.

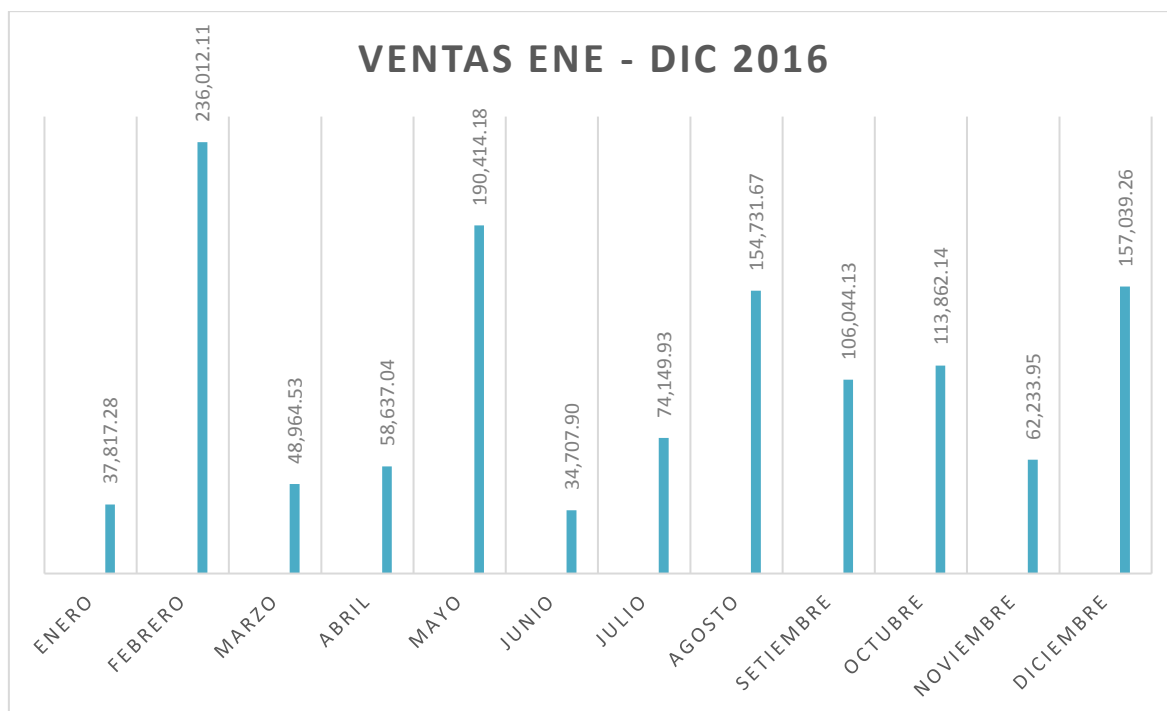
El periodo de desfase para este servicio es de 19 días, de acuerdo al siguiente detalle:

DESCRIPCIÓN	DÍAS DE DESFASE
Visita Técnica	1 día
Solicitud y adquisición de materiales	5 días
Instalación	10 días
Acabados y conformidad del servicio	3 días
TOTAL	19 días

Por lo tanto, el capital de trabajo para este proyecto es de USD \$9887.27 dólares americanos; es decir el 63.33% del total del proyecto.

4.3.1.2. GESTIÓN DEL EFECTIVO: para la gestión del efectivo se realizará la proyección de las ventas del segundo semestre del año 2017; así también, el presupuesto de cobranzas y el flujo de caja del ejercicio. Para realizar la proyección de las ventas del ejercicio 2017 se tomará como base el ejercicio 2016 con una disminución del 30% debido a la coyuntura climática y política del ejercicio 2017.

FIGURA N° 4: VENTAS REALES PERIODO DE ENERO A DICIEMBRE 2016



Fuente: Data Energy Perú SAC

En el gráfico, podemos observar que las ventas totales durante el primer semestre del año 2016 han sido de S/. 606,553.04 soles; y en el segundo semestre del año 2016, han sido de S/. 668,061.08 soles.

TABLA N° 7: VENTAS REALES PERIODO DE ENERO A JUNIO 2017

VENTAS TOTAL - 1ER SEMESTRE 2017 (INC IGV)

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
CABLEADO ESTRUCTURADO	28,764.00	47,149.77	236,292.26	21,501.50	14,267.78	6,304.61	354,279.92
RADIOENLACE	88,221.34		46,054.42	25,680.39	22,282.90	8,957.87	191,196.92
OTROS SERVICIOS	4,926.05	2,294.81	1,936.32				9,157.18
VENTA DE PRODUCTOS	58,755.36		34,943.11		6,874.08	4,983.39	105,555.94
TOTAL	180,666.75	49,444.58	319,226.11	47,181.89	43,424.76	20,245.87	660,189.96

TABLA N°8: VENTAS PROYECTADAS PERIODO DE JULIO A DICIEMBRE 2017

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CABLEADO ESTRUCTURADO	26,245.69	54,767.95	37,534.78	40,302.00	22,027.98	55,584.73	236,463.15
RADIOENLACE	17,331.63	36,166.61	24,786.50	26,613.86	14,546.41	36,705.98	156,150.99
OTROS SERVICIOS	546.68	1,140.78	781.83	839.47	458.83	1,157.80	4,925.38
VENTA DE PRODUCTOS	7,780.95	16,236.83	11,127.78	11,948.17	6,530.54	16,478.97	70,103.24
TOTAL	51,904.95	108,312.17	74,230.89	79,703.50	43,563.77	109,927.48	467,642.76

Fuente: Elaboración propia

Las ventas proyectadas del segundo semestre del ejercicio 2017 suman un total de S/. 467,642.76 soles.

En lo que respecta a la proyección de cobranzas, se implementará el uso de la factura negociable con nuestros clientes, de manera que la empresa disponga de mayor liquidez y pueda cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

TABLA N° 9: ANÁLISIS DE LAS COBRANZAS DE ENERO A JUNIO 2017

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	SALDO POR COBRAR 1ER
COBRANZA 2016	33,749.50	24,299.64	67,499.00	9,449.86			
AL CONTADO	47,004.29				6,874.08	4,983.39	
A 7 DÍAS			34,943.11				
A 15 DÍAS	4,926.05	2,294.81	1,936.32				
A 30 DÍAS		11,751.07		70,887.68			
MÁS DE 30 DÍAS		99,341.07	41,219.15	23,574.89	116,942.10	25,680.39	167,831.56
TOTAL COBRANZA	85,679.84	137,686.59	145,597.58	103,912.42	123,816.18	30,663.78	167,831.56

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	PROMEDIO
% COBRANZAS/VENTAS	28.74%	4.64%	11.55%	0.00%	15.83%	24.61%	14.23%

Fuente: Data Energy Perú SAC

En el primer semestre del año 2017, podemos observar que la empresa está cobrando en el mes un promedio de 14.23% de las ventas realizadas (no considera servicios del 2016), lo cual es un indicador que resulta demasiado bajo para las necesidades de la organización.

También podemos observar que se están cobrando servicios prestados en el ejercicio 2016, que quedaron pendientes, lo cual nos muestra la gestión poco efectiva de dichas cobranzas (a más de 120 días).

TABLA N° 10: PROYECCIÓN DE LAS COBRANZAS DE JULIO A DICIEMBRE 2017

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	SALDO POR COBRAR 2DO SEM
COBRANZA 2016							
AL CONTADO	7,780.95	16,236.83	11,127.78	11,948.17	6,530.54	16,478.97	
A 7 DÍAS	546.68	1,140.78	781.83	839.47	458.83	1,157.80	
A 15 DÍAS	26,245.69	83,701.24	39,517.70	66,915.87	33,665.11	58,939.87	
A 30 DÍAS		17,331.63					
MÁS DE 30 DÍAS	33,566.31	33,566.31	57,582.79	47,978.31	25,174.73	2,909.28	33,350.84
TOTAL COBRANZA	68,139.64	151,976.79	109,010.10	127,681.81	65,829.22	79,485.92	33,350.84

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
% COBRANZAS/VENTAS	66.61%	93.32%	69.28%	100.00%	93.32%	69.66%	82.03%

Fuente: Elaboración propia

Mediante el uso de la herramienta factura negociable se proyecta que las cobranzas se efectivicen, y se llegue a tener un promedio de 82.03% de las ventas cobradas en el mes.

4.3.1.3. FINANCIAMIENTO CORRIENTE: el financiamiento corriente que la empresa ha manejado durante el primer semestre del ejercicio 2017, es mediante préstamos de entidades financieras tales como el Banco de Crédito, haciendo uso de su tarjeta empresarial.

Actualmente la empresa cuenta con un préstamo de S/. 186 mil soles, otorgado por la entidad bancaria en el mes de noviembre de 2016.

TABLA N° 11: CRONOGRAMA DE FINANCIAMIENTO BCP

<table border="1"> <tr> <td>Ciente</td> <td>ENERGY PERU</td> <td>Interes</td> <td>26.00%</td> </tr> <tr> <td>Importe</td> <td>186,000.00</td> <td>* Credito en Soles</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Plazo</td> <td>48 meses</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Ciente	ENERGY PERU	Interes	26.00%	Importe	186,000.00	* Credito en Soles		Plazo	48 meses									1.94460%
Ciente	ENERGY PERU	Interes	26.00%																	
Importe	186,000.00	* Credito en Soles																		
Plazo	48 meses																			
Nº	Fecha	Capital	Interes	Cuota	Seguro	Total	Saldo Capital													
1	06/12/2016	2,378.83	3,616.95	5,995.78	2.50	5,998.28	183,621.17													
2	06/01/2017	2,425.09	3,570.69	5,995.78	2.50	5,998.28	181,196.08													
3	06/02/2017	2,472.25	3,523.53	5,995.78	2.50	5,998.28	178,723.83													
4	06/03/2017	2,520.32	3,475.46	5,995.78	2.50	5,998.28	176,203.51													
5	06/04/2017	2,569.33	3,426.45	5,995.78	2.50	5,998.28	173,634.18													
6	06/05/2017	2,619.30	3,376.48	5,995.78	2.50	5,998.28	171,014.88													
7	06/06/2017	2,670.23	3,325.55	5,995.78	2.50	5,998.28	168,344.65													
8	06/07/2017	2,722.16	3,273.62	5,995.78	2.50	5,998.28	165,622.49													
9	06/08/2017	2,775.09	3,220.69	5,995.78	2.50	5,998.28	162,847.40													
10	06/09/2017	2,829.06	3,166.73	5,995.78	2.50	5,998.28	160,018.35													
11	06/10/2017	2,884.07	3,111.71	5,995.78	2.50	5,998.28	157,134.28													
12	06/11/2017	2,940.15	3,055.63	5,995.78	2.50	5,998.28	154,194.12													
13	06/12/2017	2,997.33	2,998.45	5,995.78	2.50	5,998.28	151,196.80													
14	06/01/2018	3,055.61	2,940.17	5,995.78	2.50	5,998.28	148,141.18													
15	06/02/2018	3,115.03	2,880.75	5,995.78	2.50	5,998.28	145,026.15													
16	06/03/2018	3,175.61	2,820.17	5,995.78	2.50	5,998.28	141,850.55													
17	06/04/2018	3,237.36	2,758.42	5,995.78	2.50	5,998.28	138,613.19													
18	06/05/2018	3,300.31	2,695.47	5,995.78	2.50	5,998.28	135,312.87													
19	06/06/2018	3,364.49	2,631.29	5,995.78	2.50	5,998.28	131,948.38													
20	06/07/2018	3,429.92	2,565.86	5,995.78	2.50	5,998.28	128,518.46													
21	06/08/2018	3,496.61	2,499.17	5,995.78	2.50	5,998.28	125,021.85													
22	06/09/2018	3,564.61	2,431.17	5,995.78	2.50	5,998.28	121,457.24													
23	06/10/2018	3,633.93	2,361.85	5,995.78	2.50	5,998.28	117,823.31													
24	06/11/2018	3,704.59	2,291.19	5,995.78	2.50	5,998.28	114,118.72													
25	06/12/2018	3,776.63	2,219.15	5,995.78	2.50	5,998.28	110,342.09													
26	06/01/2019	3,850.07	2,145.71	5,995.78	2.50	5,998.28	106,492.02													
27	06/02/2019	3,924.94	2,070.84	5,995.78	2.50	5,998.28	102,567.08													
28	06/03/2019	4,001.26	1,994.52	5,995.78	2.50	5,998.28	98,565.81													
29	06/04/2019	4,079.07	1,916.71	5,995.78	2.50	5,998.28	94,486.74													
30	06/05/2019	4,158.39	1,837.39	5,995.78	2.50	5,998.28	90,328.34													
31	06/06/2019	4,239.26	1,756.52	5,995.78	2.50	5,998.28	86,089.08													
32	06/07/2019	4,321.70	1,674.09	5,995.78	2.50	5,998.28	81,767.39													
33	06/08/2019	4,405.73	1,590.05	5,995.78	2.50	5,998.28	77,361.65													
34	06/09/2019	4,491.41	1,504.37	5,995.78	2.50	5,998.28	72,870.25													
35	06/10/2019	4,578.75	1,417.03	5,995.78	2.50	5,998.28	68,291.50													
36	06/11/2019	4,667.79	1,327.99	5,995.78	2.50	5,998.28	63,623.71													
37	06/12/2019	4,758.56	1,237.22	5,995.78	1.00	5,996.78	58,865.16													
38	06/01/2020	4,851.09	1,144.69	5,995.78	1.00	5,996.78	54,014.06													
39	06/02/2020	4,945.42	1,050.36	5,995.78	1.00	5,996.78	49,068.64													
40	06/03/2020	5,041.59	954.19	5,995.78	1.00	5,996.78	44,027.05													
41	06/04/2020	5,139.63	856.15	5,995.78	1.00	5,996.78	38,887.41													
42	06/05/2020	5,239.58	756.20	5,995.78	1.00	5,996.78	33,647.84													
43	06/06/2020	5,341.47	654.31	5,995.78	1.00	5,996.78	28,306.37													
44	06/07/2020	5,445.34	550.44	5,995.78	1.00	5,996.78	22,861.03													
45	06/08/2020	5,551.23	444.55	5,995.78	1.00	5,996.78	17,309.81													
46	06/09/2020	5,659.17	336.61	5,995.78	1.00	5,996.78	11,650.63													
47	06/10/2020	5,769.22	226.56	5,995.78	1.00	5,996.78	5,881.41													
48	06/11/2020	5,881.41	114.37	5,995.78	1.00	5,996.78	0.00													

Fuente: BCP

Tal como podemos observar en el cronograma de pagos del crédito, el costo de la deuda es del 26% anual; es decir, la empresa está desembolsando un interés anualizado de S/. 40,143.49 soles en el primer año, S/. 31,873.96 en el segundo año, S/. 21,454.36 soles en el tercer año y S/. 8,325.66 soles en el último año, lo cual hace un total de S/. 101,797.47 soles.

TABLA N° 12: PROYECCIÓN DE FINANCIAMIENTO DEL SERVICIO DE CABLEADO ESTRUCTURADO- FACTURA NEGOCIABLE

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS POR SERV. CABLEADO ESTRUCTURADO	26,245.69	54,767.95	37,534.78	40,302.00	22,027.98	55,584.73	236,463.15
COBRANZA FACT. NEG. (85%)	22,308.84	46,552.76	31,904.57	34,256.70	18,723.78	47,247.02	200,993.67
TEA 4.87%	0.013%	0.013%	0.013%	0.013%	0.013%	0.013%	
DIAS	15	15	15	15	15	15	
OTRAS COMISIONES (0.5%)	111.54	232.76	159.52	171.28	93.62	236.24	1,004.97
TOTAL COBRANZAS	22,308.84	46,552.76	31,904.57	34,256.70	18,723.78	47,247.02	200,993.67
TOTAL PORTES Y COMISIONES	155.75	325.01	222.74	239.16	130.72	329.85	1,403.22
NETO COBRANZAS	22,153.09	46,227.75	31,681.83	34,017.54	18,593.06	46,917.17	199,590.45

TABLA N° 13: PROYECCIÓN DE FINANCIAMIENTO DEL SERVICIO DE RADIOENLACE- FACTURA NEGOCIABLE

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS POR SERV. RADIOENLACE	17,331.63	36,166.61	24,786.50	26,613.86	14,546.41	36,705.98	156,150.99
COBRANZA FACT. NEG. (85%)	14,731.88	30,741.62	21,068.52	22,621.78	12,364.45	31,200.08	132,728.34
TEA 4.87%	0.013%	0.013%	0.013%	0.013%	0.013%	0.013%	
DIAS	15	15	15	15	15	15	
OTRAS COMISIONES (0.5%)	73.66	153.71	105.34	113.11	61.82	156.00	663.64
TOTAL COBRANZAS	14,731.88	30,741.62	21,068.52	22,621.78	12,364.45	31,200.08	132,728.34
TOTAL PORTES Y COMISIONES	102.85	214.62	147.09	157.93	86.32	217.82	926.63
NETO COBRANZAS	14,629.03	30,527.00	20,921.44	22,463.85	12,278.13	30,982.26	131,801.70

Fuente: Elaboración propia

Al utilizar la factura negociable como herramienta, la empresa estará autofinanciándose a un plazo de 15 días en promedio, a una tasa de costo de la deuda de 4.87% anual. Se proyecta que esta herramienta se estará utilizando en un 85% de las ventas, previa coordinación con los clientes a los que se presta el servicio de cableado estructurado y radioenlace.

En base a la proyección de cobranzas, los intereses y comisiones pagados por el servicio de descuento de Factura Negociable para las ventas por servicio de cableado estructurado es de S/. 1403.22 soles y en el caso de servicio de radio enlace es de S/. 926.63 soles.

TABLA N° 14: FLUJO DE CAJA REAL – 1ER SEMESTRE 2017

DATA ENERGY PERU SAC

FLUJO DE CAJA EJERCICIO 2017

(EN NUEVOS SOLES)

	1ER SEMESTRE						TOTAL 1ER - SEMESTRE
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	
Saldo de efectivo ,inicial	39,629.46	-51,306.52	-34,525.08	-117,889.75	-113,522.19	-47,729.19	39,629.46
Más entradas							
Cobros a clientes	85,679.84	137,686.59	145,597.58	103,912.42	123,816.18	30,663.78	627,356.40
Total de efectivo disponible	125,309.30	86,380.08	111,072.50	-13,977.32	10,293.99	-17,065.41	302,013.14
Menos desembolsos							
Herramientas y suministros	147,120.21	96,651.57	184,925.14	74,415.46	26,970.27	22,210.67	552,293.32
Gastos de personal	12,054.31	12,054.31	12,054.31	12,054.31	17,583.81	12,054.31	77,855.36
Seguros	230.44	-	-	371.69	-	-	602.13
Servicios Básicos	647.00	533.00	601.13	454.39	660.51	596.34	3,492.37
Otros Gastos	2,208.17	2,279.76	643.60	2,071.31	1,973.72	2,206.54	11,383.10
Impuesto General a las Ventas	3,077.70	1,945.11	15,408.98	2,802.45	3,569.47	1,890.43	28,694.15
Impuesto sobre la renta	5,282.21	1,445.63	9,333.31	1,379.47	1,269.62	1,591.93	20,302.16
Total de Desembolsos	170,620.03	114,909.38	222,966.47	93,549.09	52,027.40	40,550.23	694,622.59
Total efectivo necesario	170,620.03	114,909.38	222,966.47	93,549.09	52,027.40	40,550.23	694,622.59
Exceso deficiencia de efectivo	-45,310.73	-28,529.30	-111,893.96	-107,526.41	-41,733.41	-57,615.64	-392,609.45
Préstamo (al inicio)						65,000.00	65,000.00
Liquidación (al final)	-	-	-	-	-	-	
Amortización	2,425.09	2,472.25	2,520.32	2,569.33	2,619.30	2,670.23	15,276.52
Intereses (a % anual)	3,570.69	3,523.53	3,475.46	3,426.45	3,376.48	3,325.55	20,698.16
Efectos totales de financiamiento	5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	70,995.78	100,974.68
Saldo de efectivo ,final	-51,306.52	-34,525.08	-117,889.75	-113,522.19	-47,729.19	1,388.58	-493,584.13

En el flujo de caja del primer semestre del ejercicio 2017 podemos observar la deficiencia de efectivo que presenta la empresa para cumplir con sus obligaciones, ocasionado principalmente por una mala gestión de las cuentas por cobrar, por lo que la empresa se ha visto en la necesidad de solicitar un préstamo a un tercero por el importe de 65 mil soles.

TABLA N° 15: FLUJO DE CAJA PROYECTADO – 2DO SEMESTRE 2017

DATA ENERGY PERU SAC

FLUJO DE CAJA EJERCICIO 2017

(EN NUEVOS SOLES)

2DO SEMESTRE						TOTAL 2DO -	El año en
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	SEMESTRE	conjunto
1,388.58	7,416.56	108,253.75	171,414.52	249,501.31	227,786.83	1,388.58	39,629.46
68,139.64	151,976.79	109,010.10	127,681.81	65,829.22	79,485.92	602,123.48	1,229,479.88
69,528.22	159,393.35	217,263.85	299,096.33	315,330.53	307,272.75	1,367,885.03	1,269,109.34
18,939.89	12,688.97	13,916.01	17,667.26	57,400.99	30,490.00	151,103.12	703,396.44
26,896.80	12,054.31	12,054.31	12,054.31	17,601.09	24,735.17	105,395.98	183,251.34
947.30	247.30	247.30	247.30	747.30	247.30	2,683.80	3,285.93
727.00	852.00	737.00	962.00	852.00	737.00	4,867.00	8,359.37
2,578.81	1,896.30	1,910.15	1,360.00	1,986.00	745.00	10,476.26	21,859.36
4,508.52	14,238.18	8,818.47	8,978.05	1,686.86	7,593.24	45,823.33	74,517.48
1,517.56	3,166.75	2,170.31	2,330.31	1,273.69	3,213.98	13,672.61	33,974.77
56,115.88	45,143.81	39,853.55	43,599.24	81,547.92	67,761.69	334,022.10	1,028,644.69
56,115.88	45,143.81	39,853.55	43,599.24	81,547.92	67,761.69	334,022.10	1,028,644.69
13,412.34	114,249.53	177,410.30	255,497.09	233,782.61	239,511.06	1,033,862.93	240,464.65
-	-	-	-	-	-		65,000.00
2,722.16	2,775.09	2,829.06	2,884.07	2,940.15	2,997.33	17,147.85	32,424.37
3,273.62	3,220.69	3,166.73	3,111.71	3,055.63	2,998.45	18,826.83	39,525.00
5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	35,974.68	71,949.37
7,416.56	108,253.75	171,414.52	249,501.31	227,786.83	233,515.28	997,888.25	168,515.28

En el segundo semestre del ejercicio 2017 se proyecta una mejora de las cobranzas, brindándole a la empresa una mayor liquidez que le permita cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

TABLA N° 16: ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre de 2017

(Expresado en Soles)

	ANALISIS VERTICAL	
	2,017.00	2,017.00
	PROYECTADO	PROYECTADO
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	168,515.28	23.29%
Activos Financieros a Valor Razonable		
Activos Financ. Dispon. para la Venta		
Activos Financ.Manten. hasta el Vencim.		
Activos por Instrum. Financ. Derivados		
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	33,350.84	4.61%
Otras Ctas.por Cobrar a Partes Relacion.		
Otras Cuentas por Cobrar (neto)		
Existencias (neto)	297,159.82	41.07%
Activos Biológicos		
Activos No Ctes.Mantenid. para la Venta		
Gastos Contratados por Anticipado		
Otros Activos	21,307.00	2.94%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	520,332.94	71.92%
Activos Financ. Dispon. para la Venta		
Activos Financ.Manten. hasta el Vencim.		
Inversiones Inmobiliarias		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	202,699.16	28.02%
Activos Intangibles (neto)	484.00	0.07%
Activ.por Imp.a la Renta y Partic.Difer.		
Crédito Mercantil		
Otros Activos		
TOTAL ACTIVO	723,516.10	100.00%

PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
Sobregiros Bancarios		
Obligaciones Financieras	71,979.37	9.95%
Cuentas por Pagar Comerciales	30,490.00	4.21%
Otras Ctas. por Pagar a Partes Relac.		
Imp. a la Renta y Paticip. Corrientes		
Otras Cuentas por Pagar	75,807.20	10.48%
Provisiones		
Pasivos Mantenedidos para la Venta		
TOTAL PASIVO CORRIENTE	178,276.57	24.64%
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones Financieras	137942.46	19.07%
Cuentas por Pagar Comerciales		
Otras Ctas. por Pagar a Partes Relac.		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	137,942.46	19.07%
TOTAL PASIVO	316,219.03	43.71%
PATRIMONIO NETO		
Capital	60,000.00	8.29%
Acciones de Inversión		
Resultados Acumulados	244,118.01	33.74%
Diferencias de Conversión		
Utilidad del ejercicio	103,179.06	14.26%
TOTAL PATRIMONIO NETO	407,297.07	56.29%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	723,516.10	100.00%

En los estados financieros proyectados podemos destacar la partida de cuentas por cobrar comerciales que se ha reducido significativamente y al cierre del año 2017 se proyecta que represente el 4.61% del total de los activos; así mismo, se estima que el efectivo disponible represente el 23.29% del total de los activos.

En lo que respecta al pasivo las obligaciones financieras se han reclasificado en corto y largo plazo representando el 9.95% y el 19.07% respectivamente, y la cuentas por pagar comerciales representan el 4.21% del pasivo.

TABLA N° 17: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	ANALISIS VERTICAL	
	2,017.00 PROYECTADO	2,017.00 PROYECTADO
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,127,832.72	100.00%
Otros Ingresos Operacionales		
Total de Ingresos Brutos	1127832.72	100.00%
Costo de Ventas	-732,061.00	-64.91%
Otros Costos Operacionales		
Utilidad Bruta	395,771.72	35.09%
GASTOS OPERACIONALES:		
Gastos de Ventas	-91,492.00	-8.11%
Gastos de Administración	-117,237.00	-10.39%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos		
Otros Ingresos		
Otros Gastos	-1,164.44	-0.10%
Utilidad Operativa	185,878.28	16.48%
OTROS INGRESOS Y GASTOS		
Ingresos Financieros		
Gastos Financieros	-39,525.00	-3.50%
Partic.en Result.de Partes Relac.		
Gananc.(Pérd.) por Instrum.Financ.Deriv.		
RESULTADO ANTES DE I.R. Y PARTICIPACIONE	146,353.28	12.98%
Participaciones		
Impuesto a la Renta	-43,174.22	-3.83%
UTILID.(PÉRD.)NETA DE ACTIV.CONTINUAS	103,179.06	9.15%
Ingreso(Gasto) Neto de Operac.Discont.		
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	103,179.06	9.15%

TABLA N° 18: RATIOS PROYECTADOS

RATIOS	2017 PROY
RAZON DE LIQUIDEZ GENERAL	2.92
PRUEBA ÁCIDA	1.25
INDICADOR DE CAJA	0.95
APALANCAMIENTO FINANCIERO	43.71%
ESTRUCTURA DE CAPITAL	77.64%
CALIDAD DE PLAZO DE DEUDA	0.56
RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	4.70
ROA	14.26%
ROE	25.33%
MB	0.35
MO	0.16
MUN	0.09
ROTACION CXC	33.82
PERIODO PROMEDIO DE COBRO - TOTAL	10.65
ROTACION DE CXP	6.89
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	52.27
RATIO DE SOLVENCIA	2.29

De acuerdo a las proyecciones realizadas se estima que el indicador de caja sea de 0.95, sobrepasando el óptimo de 0.40 debido a que la empresa necesita mayor disposición de efectivo para cubrir sus necesidades, el ratio de estructura de capital es de 77.64% lo cual indica que las deudas empiezan a descender en relación a su patrimonio neto; así también el periodo promedio de cobro se optimiza proyectándose concretar la cobranza en 11 días.

4.4. IMPLEMENTACIÓN

Las herramientas financieras se han puesto en práctica durante el segundo semestre del año 2017, debido a que en el primer semestre del 2017 se ha realizado la propuesta de adopción de las herramientas a la gerencia, se han aprobado y se ha iniciado con el proceso de sensibilización a clientes, teniendo como resultados los siguientes:

4.4.1. APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

En lo que respecta al presupuesto de ventas se tienen que el cumplimiento de lo proyectado ha sido del 83.23%; es decir, que se ha dejado de vender S/. 78,400.33 soles en el segundo semestre del ejercicio 2017.

TABLA N° 19: APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL VENTAS
VENTA PROYECTADA	51,904.95	108,312.17	74,230.89	79,703.50	43,563.77	109,927.48	467,642.76
VENTA REAL	34,227.24	92,650.40	57,503.44	56,825.00	43,966.56	104,069.79	389,242.43
VAR. DEL PREP. DE VTAS	-17,677.71	-15,661.77	-16,727.45	-22,878.50	402.79	-5,857.69	-78,400.33
% DE CUMPLIMIENTO	65.94%	85.54%	77.47%	71.30%	100.92%	94.67%	83.23%

En la tabla N°19 podemos observar que las ventas reales durante el periodo Julio – Diciembre 2017 han sido menores a las proyectadas, logrando un cumplimiento de 83.23% al final del periodo.

4.4.2. APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COBRANZAS

En el presupuesto de cobranzas se ha logrado un cumplimiento de 87.18% de lo proyectado de acuerdo a lo siguiente:

TABLA N° 20: APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COBRANZAS

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL COBRANZAS
COBRANZAS PROYECTADAS	68,139.64	151,976.79	109,010.10	127,681.81	65,829.22	79,485.92	602,123.48
COBRANZA REAL	59,139.64	129,237.30	95,031.91	100,454.06	66,232.01	74,828.23	524,923.15
VAR. DEL PREP. DE COBRANZAS	-9,000.00	-22,739.49	-13,978.20	-27,227.75	402.80	-4,657.69	-77,200.33
% DE CUMPLIMIENTO	86.79%	85.04%	87.18%	78.68%	100.61%	94.14%	87.18%

4.4.3. APLICACIÓN DE OBJETIVOS ESTRATEGICOS

4.4.3.1. Gestión de capital de trabajo

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	INDICADOR
GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	FORMALIZAR LOS SERVICIOS PRESTADOS	ESTABLECER FICHA TÉCNICA PARA LOS SERVICIOS PRINCIPALES	N° DE SERVICIOS CON CONTRATO FIRMADO
		ESTABLECER UTILIDAD PROYECTADA POR CADA SERVICIO	% DE UTILIDAD DE LOS SERVICIOS PRESTADOS

La finalidad de este objetivo ha sido la formalización de los servicios prestados, por lo que se ha elaborado un formato de cotización y contrato modelo para los servicios de cableados estructurado y radioenlace. Además, se ha elaborado un modelo de Acta de Conformidad, que sería el sustento necesario para la culminación del servicio.

TABLA N° 21: TABLA DE SERVICIOS DOCUMENTADOS 2DO SEMESTRE 2017

TIPO DE SERVICIO	N° DE SERVICIOS	ESTADO	%
CABLEADO ESTRUCTURADO	8	DOCUMENTADO	61.54%
RADIOENLACE	5	DOCUMENTADO	38.46%
TOTAL	13	DOCUMENTADO	100.00%

TABLA N°22: VARIACIÓN DE SERVICIOS DOCUMENTADOS PERIODO 2017

PERIODO	N° DE SERVICIOS	ESTADO	%
1ER SEMESTRE 2017	11	SIN DOCUMENTAR	0%
2DO SEMESTRE 2017	13	DOCUMENTADO	100%

En el primer semestre 2017 se han solicitado 11 servicios distintos entre cableado estructurado y radioenlace, de los cuales ningún de ellos ha tenido cotización o contrato; sin embargo, en el segundo semestre del ejercicio se han presentado cotizaciones para 15 servicios, de los cuales se concretaron 13. Además, para todos los servicios se han pactado condiciones a través de un contrato u orden de servicio.

Así mismo se ha establecido que la utilidad esperada por cada servicio es en promedio de:

TABLA N°23: UTILIDAD ESPERADA POR TIPO DE SERVICIO

TIPO DE SERVICIO	UTILIDAD ESPERADA
CABLEADO ESTRUCTURADO	20%
RADIOENLACE	15%

TABLA N°24: SERVICIO DE CABLEADO PARA 7 PUNTOS DE RED



CABLEADO ESTRUCTURADO

COTIZACION DE SERVICIOS N° _____

FECHA: _____

RAZ SOCIAL:

RUC:

TIEMPO DE EJECUCIÓN:

Item	Q	U	PART NUMBER	DESCRIPCION	Precio			
					Unitario S/.	Total S/		
1.01	0.5	Rollo	219585-2 AMP	AMP CABLE UTP CAT. 6 CHAQUETA CMR	S/.	506.21	S/.	253.10
1.02	22	Und	1375055-x AMP	Jack RJ-45 Cat. 6 (Color Azul/negro) AMP	S/.	17.81	S/.	391.77
1.03	8	Und	557505-x AMP	Placa iconeable de 2 salidas, blanco AMP	S/.	13.56	S/.	108.47
1.04	1	GBL		Etiquetado con etiqueta adhesiva vinyl 9.5mm x 6.4m	S/.	81.44	S/.	81.44
1.05	5	Und	1116412-x	Tapa Ciega SL Marfil / Blanco AMP	S/.	1.36	S/.	6.78
1.06	16	Und		Caja toma datos Ticibox 4 x 2"	S/.	10.18	S/.	162.87
1.07	8	Und	AP1228 TICINO	Tomacorriente dúplex 2P+T standard TICINO	S/.	19.00	S/.	152.01
1.08	1	Rollo	SKU:22170-8	Indeco Cable NH-80 LSZH de 4mm2	S/.	189.34	S/.	189.34
1.09	0.5	Rollo		Indeco Cable de tierra verde/amarillo 12 AWGx 1.00 m	S/.	189.34	S/.	94.67
1.10	15	Und	Dexson 02536	Canaleta Blanca 40x25 con Division Dexson	S/.	16.29	S/.	244.31
1.11	10	Und	Dexson 0263	Accesorios de canaleta 40x25 Dexson	S/.	3.34	S/.	33.39
1.12	8	Und	1711096-1	Patch cord 1 mt cat. 6 LSZH Azul, roj	S/.	15.18	S/.	121.47
1.13	8	Und	1711094-3	Patch cord 3mt cat. 6 LSZH Azul, roj	S/.	20.51	S/.	164.11
1.14	1	Und	1375292-1	Placa Patch Panel modular de 48 salidas vacía.	S/.	141.98	S/.	141.98
1.15	1	Und		Llave termomagnetica	S/.	47.50	S/.	47.50
1.16	1	Und		caja para llave termomagnetica 4p	S/.	47.50	S/.	47.50
1.17	1	Rollo		Cable telefonico 4 hilos	S/.	205.16	S/.	205.16
1.18	1	Und		SERVICIO DE INSTALACIÓN DE CABLEADO ESTRUCTURADO INCLUYE: CANALIZACIÓN Y MATERIALES ADICIONALES DE CANALIZACIÓN, CERTIFICACIÓN DE PUNTOS DE DATOS EN COBRE CAT 6, INSTALACIÓN MANO DE OBRA CALIFICADA.	S/.	1,268.53	S/.	1,268.53
					SUB TOTAL GENERAL S/		S/.	3,714.42
					IGV (18% S/)		S/.	668.60
					TOTAL GENERAL S/		S/.	4,383.01

En el presente documento se detallan los materiales y mano de obra que se ha utilizado para la instalación de 7 puntos de red, obteniendo que el total del servicio es de S/. 4383.01 soles.

Comprobación

SUB TOTAL DE VENTA	S/.	3,714.42	
COSTO DE MERCADERIA MAS COSTOS OCULTOS	S/.	2,740.09	
UTILIDAD BRUTA	S/.	974.33	
FACTORING	S/.	-	
IGV A PAGAR	S/.	186.39	
IMPUESTO A LA RENTA	S/.	55.72	
UTILIDAD NETA	S/.	732.22	19.71%

Para verificar que la utilidad se encuentra en el promedio esperado se ha realizado la comprobación respectiva obteniendo una utilidad neta 19.71%.

TABLA N°25: SERVICIO DE RADIOENLACE CON 7 MULTIPUNTOS Y 7 ANTENAS



SERVICIO DE RADIOENLACE

COTIZACION DE SERVICIOS N° _____

FECHA: _____

RAZ SOCIAL:

RUC:

Item	Q	U	PART NUMBER	DESCRIPCION	Precio	
					Unitario US\$	Total US\$
1.01	75	Und		Ubiquiti Nano Station M5 16 dbi - NanoStation M5 - AIRMAX • 2X2 MIMO, 5GHz • 27dBm, Antena integrada 16dBi • 150+Mbps • Inyector PoE incluido 24v 0.5A • Dos puerto Ethernet 10/100 Mbps	\$ 114.58	\$ 8,593.25
1.02	4	Und		CAMBIUM PTP 650 LPU Y KIT DE ATERRAMIENTO.	\$ 469.61	\$ 1,878.45
1.03	4	Und		CAMBIUM PTP 650 EQUIPO INTEGRATED END WITH AC+DC.	\$ 3,378.78	\$ 13,515.10
1.04	4	Und	C000065K022A	PTP-650 Licencia para up-grade de velocidad de versión Lite (125Mbps) a versión Full (450Mbps). PTP 650 licencia por equipo (ODU)	\$ 2,867.76	\$ 11,471.05

1.05	2	Und	TC-Carrier UBIQUITI	ToughCable Pro CAT5E, STP • 24 AWG, Blindado, • Soporta gigabit • Cable drenador ESD 26AWG • Protección UV para exteriores • Longitud 305m.	\$ 197.96	\$ 395.91
1.06	2	Und	NVR608-32-4KS2	NVR608 DAHUA 32 CANALES y HD 6 TB (4 UNIDADES HD WD 6.0 TB SATA PURPLE Disco duro Western Digital Purple, 6TB, SATA 6 Gb/s, 3.5".) NVR608-32-4KS2 Intel Processor > Max 32 IP Camera Inputs > Max 384Mbps Incoming Bandwidth > Up to 12MP Resolution for Preview and Playback > Supports RAID 0/1/5/6/10 > Smart Tracking and Intelligent Video	\$ 2,080.77	\$ 4,161.54
1.07	75	Und		Caja Pase 20 x 15 x 10 cm marca KBA	\$ 7.72	\$ 578.92
1.08	75	Und		Tomas de energia c/ tierra TOMAC.UNIVERSAL DOBLE 2X16A+T 250V DOMINO SENCIA	\$ 7.32	\$ 548.72
1.09	3	Und		Cable vulkanizado 3X14 AWG x 100 mt CONDUCTOR ELECTRICO VULCANIZADO NMT 500 V 2 x 12 AWG GRIS 70	\$ 101.84	\$ 305.51
1.10	30	Und		Llave termica Bticino 16 A INT. TERMOMAGNETICO BT DIN 2 X 16A 240V/440V	\$ 10.70	\$ 320.98
1.11	30	Und		Mastil de Fierro Galvanizado x 2 mt	\$ 111.42	\$ 3,342.66
1.12	15	Und		Torre 15 mt (tubo 1" x 2 mm incluido instalacion)	\$ 993.40	\$ 14,901.01
1.13	30	Und		Conector recto para tubo corrugado de ½"	\$ 0.94	\$ 28.19
1.14	75	Und		PRENSAESTOPA DE LSZH M20X1.5 IP66 C/TUERCA	\$ 0.94	\$ 70.48
1.15	150	Und		Plug RJ45 CAT. 6 Sólido. AMP Metalico	\$ 1.03	\$ 155.05
1.16	45	Und		2 Megapixel Full HD 20x Netw ork IR PTZ Dome Camera SD6C220T-HN	\$ 535.63	\$ 24,103.39
1.17	75	Serv		Instalacion de Ubiquiti Nano Station M5 16 dbi	\$ 46.08	\$ 3,455.91
1.18	4	Serv		Instalación de CAMBIUM PTP 650 LPU y alineamiento de Radio enlace	\$ 179.71	\$ 718.82
1.19	75	Serv		Instalación y cableado de Caja Pase, Tomas de energia c/ tierra, Llave termica Bticino	\$ 53.76	\$ 4,031.64
1.20	30	Serv		Instalación y cableado de Camara PTZ con soporte y/oMastil	\$ 76.79	\$ 2,303.84
1.21	15	Serv		Instalación y cableado de Camara PTZ en torre	\$ 138.24	\$ 2,073.55
1.22			Los servicios de instalación incluyen viáticos de personal técnico		\$ -	\$ -
SUB TOTAL GENERAL US\$					\$	96,953.99
IGV (18% US\$)					\$	17,451.72
TOTAL GENERAL US\$					\$	114,405.71

En el presente documento se detallan los materiales y mano de obra que se ha utilizado para la instalación de 7 multipuntos de radioenlace cobertura con 7 antenas, obteniendo que el total del servicio es de USD \$ 114,405.71 dólares.

Comprobación

SUB TOTAL DE VENTA	\$ 96,953.99	
COSTO DE MERCADERIA MAS COSTOS OCULTOS	\$ 78,404.23	
UTILIDAD BRUTA	\$ 18,549.76	
FACTORING	\$ -	
IGV A PAGAR	\$ 2,719.52	
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 1,454.31	
UTILIDAD NETA	\$ 14,375.92	14.83%

Para verificar que la utilidad se encuentra en el promedio esperado se ha realizado la comprobación de la respectiva obteniendo una utilidad neta 14.83%.

4.4.3.2. Políticas de créditos y cobranzas

GESTIÓN DEL EFECTIVO	POLITICAS DE CREDITOS Y COBRANZAS	FACTURA NEGOCIABLE	% DE COMPROBANTES COBRADOS CON FACTURA NEGOCIABLE
----------------------	-----------------------------------	--------------------	---

Para la gestión del efectivo el principal objetivo ha sido uniformizar las cobranzas a clientes a través del uso de la factura negociable, de manera que se eviten los retrasos en las cobranzas y se pueda superar el problema de liquidez por el que atraviesa la empresa; para ello se ha logrado que el 85% de nuestros clientes acepte este método de cobro.

TABLA N° 26: CLIENTES POR METODO DE COBRANZA

PERIODO	N° DE CLIENTES	METODO DE COBRANZA
1ER SEMESTRE 2017	20	CREDITO A 30 DIAS – GESTIÓN TELEFONICA
	3	CONTADO – EFECTIVO
2DO SEMESTRE 2017	17	CREDITO 15 DIAS – FACTURA NEGOCIABLE
	3	CREDITO A 30 DIAS – GESTIÓN TELEFONICA
	3	CONTADO – EFECTIVO

TABLA N° 27: N° DE COMPROBANTES COBRADOS CON FACTURA NEGOCIABLE

PERIODO	N° DE COMPROBANTES	%
1ER SEMESTRE 2017	0	0%
2DO SEMESTRE 2017	22	44%

De los 50 comprobantes emitidos en el 2do semestre del 2017 por el servicio de cableado estructurado y radioenlace, 22 se han cobrado mediante factura negociable, lo que representa el 44% de los comprobantes emitidos.

4.4.3.3. Financiamiento corriente

FINANCIAMIENTO CORRIENTE	POLITICAS DE FONDEO	ESTABLECER POLITICAS DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS	% DE PROYECTOS FINANCIADOS CON RECURSOS PROPIOS
			% DE PROYECTOS FINANCIADOS POR TERCEROS

El financiamiento corriente será gestionado a través del uso de la factura negociable, debido a que estas cobranzas se harán efectivas durante los primeros 15 días de emitido el comprobante a una tasa de 4.87%.

TABLA N° 28: FORMA DE FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS

PERIODO	N° DE PROYECTOS FINANCIADOS	TIPO DE FINANCIAMIENTO	TASA	%
1ER SEMESTRE 2017	11	BANCARIO	26%	100%
2DO SEMESTRE 2017	11	FACURA NEGOCIABLE	4.87%	84.62%

4.4.4. APLICACIÓN DEL FLUJO DE CAJA

Posteriormente a obtener los datos reales tanto de ventas como de cobranzas se tendrá el flujo de caja para el segundo semestre del ejercicio 2017.

TABLA N° 29: FLUJO DE CAJA REAL – 2DO SEMESTRE 2017

DATA ENERGY PERU SAC

**FLUJO DE CAJA EJERCICIO 2017
(EN NUEVOS SOLES)**

2DO SEMESTRE						TOTAL 2DO -	El año en
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	SEMESTRE	conjunto
1,388.58	1,630.01	82,574.70	134,797.99	189,815.88	168,404.69	1,388.58	39,629.46
59,139.64	129,237.30	95,031.91	100,454.06	66,232.01	74,828.23	524,923.15	1,152,279.55
60,528.22	130,867.31	177,606.61	235,252.05	256,047.89	243,232.92	1,103,535.00	1,191,909.01
18,939.89	12,688.97	13,916.01	17,667.26	57,400.99	30,490.00	151,103.12	703,396.44
26,896.80	12,054.31	12,054.31	12,054.31	17,601.09	24,735.17	105,395.98	183,251.34
947.30	247.30	247.30	247.30	747.30	247.30	2,683.80	3,285.93
727.00	852.00	737.00	962.00	852.00	737.00	4,867.00	8,359.37
2,578.81	1,896.30	1,910.15	1,360.00	1,986.00	745.00	10,476.26	21,859.36
1,811.92	11,849.10	6,266.83	5,488.11	1,774.59	6,761.44	33,951.99	62,646.13
1,000.71	2,708.85	1,681.24	1,661.41	1,285.46	3,042.72	11,380.39	31,682.56
52,902.43	42,296.82	36,812.84	39,440.39	81,647.42	66,758.63	319,858.54	1,014,481.13
52,902.43	42,296.82	36,812.84	39,440.39	81,647.42	66,758.63	319,858.54	1,014,481.13
7,625.79	88,570.49	140,793.77	195,811.66	174,400.47	176,474.29	783,676.46	177,427.88
-	-	-	-	-	-		65,000.00
2,722.16	2,775.09	2,829.06	2,884.07	2,940.15	2,997.33	17,147.85	32,424.37
3,273.62	3,220.69	3,166.73	3,111.71	3,055.63	2,998.45	18,826.83	39,525.00
5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	5,995.78	35,974.68	71,949.37
1,630.01	82,574.70	134,797.99	189,815.88	168,404.69	170,478.51	747,701.77	105,478.51

4.4.5. APLICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

TABLA N°30: ESTADO DE SITUACION FINANCIERA REAL VS PROYECTADO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
(Expresado en Soles)				
	ANALISIS VERTICAL			
	2,017.00 REAL	2,017.00 PROYECTADO	2,017.00 REAL	2,017.00 PROYECTADO
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	105,478.51	168,515.28	16.41%	23.29%
Activos Financieros a Valor Razonable				
Activos Financ. Dispon. para la Venta				
Activos Financ.Manten. hasta el Vencim.				
Activos por Instrum. Financ. Derivados				
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	32,150.84	33,350.84	5.00%	4.61%
Otras Ctas.por Cobrar a Partes Relacion.				
Otras Cuentas por Cobrar (neto)				
Existencias (neto)	280,643.38	297,159.82	43.66%	41.07%
Activos Biológicos				
Activos No Ctes.Mantenid. para la Venta				
Gastos Contratados por Anticipado				
Otros Activos	21,307.00	21,307.00	3.31%	2.94%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	439,579.73	520,332.94	68.39%	71.92%
Activos Financ. Dispon. para la Venta				
Activos Financ.Manten. hasta el Vencim.				
Inversiones Inmobiliarias				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	202,699.16	202,699.16	31.54%	28.02%
Activos Intangibles (neto)	484.00	484.00	0.08%	0.07%
Activ.por Imp.a la Renta y Partic.Difer.				
Crédito Mercantil				
Otros Activos				
TOTAL ACTIVO	642,762.89	723,516.10	100.00%	100.00%

PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Sobregiros Bancarios				
Obligaciones Financieras	71,979.37	71,979.37	11.20%	9.95%
Cuentas por Pagar Comerciales	18,294.00	30,490.00	2.85%	4.21%
Otras Ctas. por Pagar a Partes Relac.				
Imp. a la Renta y Paticip. Corrientes				
Otras Cuentas por Pagar	9,804.16	75,807.20	1.53%	10.48%
Provisiones				
Pasivos Mantenedidos para la Venta				
TOTAL PASIVO CORRIENTE	100,077.53	178,276.57	15.57%	24.64%
Obligaciones Financieras	137,942.46	137,942.46	21.46%	19.07%
Cuentas por Pagar Comerciales				
Otras Ctas. por Pagar a Partes Relac.				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	137,942.46	137,942.46	21.46%	19.07%
TOTAL PASIVO	238,019.99	316,219.03	37.03%	43.71%
PATRIMONIO NETO				
Capital	60,000.00	60,000.00	9.33%	8.29%
Acciones de Inversión				
Resultados Acumulados	244,118.01	244,118.01	37.98%	33.74%
Diferencias de Conversión				
Utilidad del ejercicio	100,624.90	103,179.06	15.66%	14.26%
TOTAL PATRIMONIO NETO	404,742.91	407,297.07	62.97%	56.29%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	642,762.90	723,516.10	100.00%	100.00%

TABLA N° 31: ESTADO DE RESULTADOS REAL VS PROYECTADO

	ESTADO DE RESULTADOS (Expresado en Soles)		ANALISIS VERTICAL	
	2,017.00 REAL	2,017.00 PROYECTADO	2,017.00 REAL	2,017.00 PROYECTADO
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,049,432.39	1,127,832.72	100.00%	100.00%
Otros Ingresos Operacionales				
Total de Ingresos Brutos	1049432.39	1127832.72	100.00%	100.00%
Costo de Ventas	-681,417.44	-732,061.00	-64.93%	-64.91%
Otros Costos Operacionales				
Utilidad Bruta	368,014.95	395,771.72	35.07%	35.09%
GASTOS OPERACIONALES:				
Gastos de Ventas	-87,942.43	-91,492.00	-8.38%	-8.11%
Gastos de Administración	-96,652.72	-117,237.00	-9.21%	-10.39%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos				
Otros Ingresos				
Otros Gastos	-1164.44	-1,164.44	-0.11%	-0.10%
Utilidad Operativa	182,255.35	185,878.28	17.37%	16.48%
OTROS INGRESOS Y GASTOS				
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	-39,525.00	-39,525.00	-3.77%	-3.50%
Partic.en Result.de Partes Relac.				
Gananc.(Pérd.) por Instrum.Financ.Deriv.				
RESULTADO ANTES DE I.R. Y PARTICIPACIONE	142,730.35	146,353.28	13.60%	12.98%
Participaciones				
Impuesto a la Renta	-42,105.45	-43,174.22	-4.01%	-3.83%
UTILID.(PÉRD.)NETA DE ACTIV.CONTINUAS	100,624.90	103,179.06	9.59%	9.15%
Ingreso(Gasto) Neto de Operac.Discont.				
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	100,624.90	103,179.06	9.59%	9.15%

En el estado de resultados podemos observar que la utilidad real para el segundo semestre del 2017 ha sido de S/. 100,624.90 soles, cumpliéndose lo proyectado en un 97.52%

TABLA N°32: ANALISIS DE RATIOS REAL VS PROYECTADO

RATIOS	2017 REAL	2017 PROY
RAZON DE LIQUIDEZ GENERAL	4.39	2.92
PRUEBA ÁCIDA	1.59	1.25
INDICADOR DE CAJA	1.05	0.95
APALANCAMIENTO FINANCIERO	37.03%	43.71%
ESTRUCTURA DE CAPITAL	58.81%	77.64%
CALIDAD DE PLAZO DE DEUDA	0.42	0.56
RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	4.61	4.70
ROA	15.66%	14.26%
ROE	24.86%	25.33%
MB	0.35	0.35
MO	0.17	0.16
MUN	0.10	0.09
ROTACION CXC	32.64	33.82
PERIODO PROMEDIO DE COBRO - TOTAL	11.03	10.65
ROTACION DE CXP	24.25	6.89
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	14.84	52.27
RATIO DE SOLVENCIA	2.70	2.29

CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN

De acuerdo las herramientas financieras implementadas se determinarán si se ha cumplido con la hipótesis planteada:

RATIOS	2017 2DO SEM	2017 1ER SEM
RAZON DE LIQUIDEZ GENERAL	4.39	1.54
PRUEBA ÁCIDA	1.59	0.52
INDICADOR DE CAJA	1.05	0.00
APALANCAMIENTO FINANCIERO	37.03%	47.92%
ESTRUCTURA DE CAPITAL	58.81%	92.02%
CALIDAD DE PLAZO DE DEUDA	0.42	1.00
RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	4.61	7.67
ROA	15.66%	12.64%
ROE	24.86%	24.28%
MB	0.35	0.42
MO	0.17	0.24
MUN	0.10	0.15
ROTACION CXC	32.64	3.93
PERIODO PROMEDIO DE COBRO - TOTAL	11.03	91.52
ROTACION DE CXP	24.25	3.09
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	14.84	116.53
RATIO DE SOLVENCIA	2.70	2.09

La comparación entre los ratios obtenidos en el primer y segundo semestre del ejercicio 2017, permitirán comprobar la eficiencia los objetivos estratégicos aplicados en la empresa. Así tenemos que la situación financiera se verá afectada por los ratios de liquidez, que tal como indica Gitman indican su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. El óptimo para el ratio de liquidez corriente es mayor a 1, lo que se cumple en ambos periodos. En lo que respecta al ratio de prueba ácida se tiene que en el primer semestre es de 0.52, lo cual demostraba que los activos disponibles de la empresa no eran los suficientemente líquidos para cubrir sus obligaciones; sin embargo, la situación es diferente en el segundo semestre donde le ratio es de 1.59, ubicándose dentro del rango estándar indicado por Gitman.

Otro referente del impacto en la situación financiera es el indicador de caja, que se eleva de 0 a 1.05 en el segundo semestre del 2017, lo cual demuestra que la empresa dispone del efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Es importante mencionar que la mayor disponibilidad de recursos de corto plazo se debe a la mejora en la gestión del efectivo, principalmente de la gestión de los cobros y los pagos, tal como menciona Menguzzato y Renau (1997); así podemos observar que el periodo promedio de cobro para el segundo semestre del 2017 es de 11 días y el periodo promedio de pago es de 14.84 días.

En lo que respecta a la situación económica, se puede notar una disminución en el ratio de apalancamiento financiero de 47.92% en el primer semestre a 37.03% en el segundo, lo cual indica que la empresa está utilizando menos deuda para financiar sus activos y así obtener utilidades; esto debido al uso de la factura negociable, que le está permitiendo autofinanciarse. El ratio de estructura de capital también ha disminuido de 92.02% a 58.81% mostrando que la empresa está teniendo un mayor control sobre sus deudas.

Finalmente, los ratios de rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio (ROA y ROE), han presentado un incremento para el segundo semestre del 2017; en el caso del ROA se ha elevado de 12.64% a 15.66%, lo cual indica tal como lo señala Gitman que la empresa está empleando con mayor eficiencia sus recursos y obteniendo mayores retornos por cada activo que posee. En el caso del ROE, este se ha incrementado de 24.28% a 24.86%, mejorando las utilidades sobre la inversión realizada por los accionistas.

CONCLUSIONES

- Las estrategias financieras de corto plazo tienen un impacto positivo en la situación económica y financiera de la empresa Data Energy Perú SAC, ya que a través de la formalización de los servicios que presta, la homogenización de las cobranzas usando factura negociable y el financiamiento usando recursos propios se ha logrado una mejora en el periodo promedio de cobranza de 91.52 días en el primer semestre a 11.03 días en el segundo, es decir de una cobranza de S/ 102,962.05 soles en primer periodo del 2017 a S/ 524,923.15 soles en el segundo semestre; así mismo, ha mejorado la situación económica con un incremento en el ROA de 12.64% a 15.66%, y el ROE de 24.28% a 24.86%, debido a que la empresa ha presupuestado el costo real de los servicios que presta y también la utilidad esperada por cada uno de ellos.
- En el diagnóstico realizado a la empresa Data Energy Perú SAC se pudo determinar que la empresa tenía problema de liquidez debido a una mala gestión de las cobranzas, teniendo que el periodo promedio de cobro era de 91.52 días y su indicador de caja de 0.01 (solo se disponía de S/ 1388.58 soles de efectivo para cubrir un pasivo de S/ 369,582.51 soles); así mismo, la empresa se encontraba sobre endeudada, ya que su ratio de estructura de capital reflejaba un 92.02% de deuda con terceros.
- El diseño de las estrategias para mejorar la situación económica y financiera de la empresa apuntaron a la gestión de capital de trabajo, donde la empresa pudo identificar el costo real de los servicios que presta y el capital necesario para poder ejecutarlos, obteniendo que necesita el 63.33% del total del servicio como capital; también pudo definir la utilidad esperada por cada servicio siendo de 20% y 15% respectivamente. Otro de los objetivos propuestos fue la mejora en la gestión de cobranzas mediante el uso de la factura negociable, estrategia que fue acogida por el 85% de los clientes.
- La implementación de las herramientas financieras de corto plazo se logró durante el segundo semestre del ejercicio 2017, con la finalidad de tener un impacto positivo en la situación económica y financiera, haciendo uso de objetivos estratégicos tanto para la parte administrativa y comercial de la empresa, logrando un cumplimiento de 97.52% de la utilidad proyectada.
- Se ha comprobado que la empresa Data Energy Perú SAC ha tenido una mejora en la situación económica y financiera producto de la aplicación de las estrategias financieras de corto plazo, las cuales han mejorado las cobranzas, con un cumplimiento del 87.18% de lo proyectado; definiendo la utilidad esperada para sus servicios (20% para el cableado estructurado y 15% para el servicio de radio enlace) y financiándose a una menor tasa mediante el uso de la factura negociable (4.87%).

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la gerencia, que la empresa continúe con el análisis de sus principales indicadores, con la finalidad de mantener una mejora continua de los mismos a través de la aplicación de las herramientas financieras propuestas en los ejercicios siguientes.
- Se deben mantener las estrategias financieras planteadas y buscar la implementación otras nuevas de acuerdo a las necesidades de la empresa, buscando un crecimiento sostenido y cuidando la gestión de créditos y cobranzas.
- La empresa debe apuntar a lograr la implementación de las estrategias financieras a todos los servicios que brinda, buscando un mayor porcentaje de acogimiento de sus clientes al crédito a la factura negociable, para así continuar agilizando las cobranzas.
- Se debe extender la formalización de los servicios de la empresa, para que se tenga pleno conocimiento de los costos, del capital de trabajo óptimo para la ejecución de los proyectos, y de utilidad esperada de todos los servicios que brinda.

REFERENCIAS

Canahua, D. (2012). *Estado de Situación Económica o Financiera*. Recuperado el 17 de Setiembre de 2015, de <http://blog.manqv.com/estado-de-situacion-financiera-o-economica>.

Gitman, L. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Education.

Apaza Meza, M. (2013). *Guía Práctica de Finanzas Corporativas*. Lima: Instituto Pacifico

Flores Soria, J. (2015). *Análisis Financiero para contadores y su incidencia en la NIIF*. Lima: Instituto Pacifico.

Van Horne, James C. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Education

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2015). *Boletín estadístico: encuesta mensual del sector servicios*.

Pérez Porto, J. y Merino, M.(2008). *Definición de Estrategia*. Recuperado de: <http://definicion.de/estrategia/>

Court, E. (2012). *Finanzas Corporativas con nuevos temas y ejercicios*. Buenos Aires: Cengage Learning Argentina.

Dumrauf, G. L. (2013). *Finanzas Corporativas: un enfoque latinoamericano (Tercera ed.)*. Buenos Aires: Alfaomega Grupo Editor Argentino.

Reyes, M.(2008); “Las estrategias financieras de la empresa”. Material preliminar para un libro de texto en fase de preparación. Universidad de la Habana.

Menguzzato y Renau.(1997) “La Dirección Estratégica de la Empresa. Un enfoque innovador del management”. Editorial del Ministerio de Educación Superior.

ANEXOS

ANEXO 1: CARTA DE COMUNICACIÓN A CLIENTES – FACTURA NEGOCIABLE



Trujillo, 12 de Junio del 2017

SEÑORES:

XXXXXXXX

Presente .-

ASUNTO: FACTURAS ELECTRONICAS NEGOCIABLES

Estimado cliente, sirva la presente para saludarlo y para informar que nuestra empresa con el fin de poder optimizar sus servicios en el procedimiento de cobranzas ha iniciado la emisión de Facturas Electrónicas Negociables.

Pensando en la comodidad de ustedes que cuentan con líneas de crédito y con un buen historial financiero ;con el apoyo del BCP contamos ahora con este nuevo producto para financiar sus compras, el cual otorga muchos beneficios a todos los participantes de esta transacción, abriendo más líneas de crédito y siendo flexibles en los requisitos, además de otras facilidades.

- Data Energy Perú SAC solicitará el canje de Factura Electrónica a Factura Electrónica Negociable al Banco de Crédito , el cual a su vez enviara a su correo electrónico una solicitud de confirmación de dicho documento, otorgándoles un plazo de 8 días para realizar alguna observación en caso contrario se asume que es conforme.
- Si se tuviese alguna observación el cliente deberá comunicar al banco y a su asesor comercial así como al área de créditos y cobranzas al correo de creditos.cobranzas@dataenergy.com el detalle de la misma.
- El banco le enviara el número único para realizar la cancelación que puede ser en ventanilla o por internet, al igual que la letra el cliente contara con 08 días como plazo adicional al vencimiento, con el pago de los respectivos intereses compensatorios asignado por el banco.
- No se podrá realizar amortizaciones, el pago es el monto total indicado en la factura.
- Las facturas electrónicas negociables (archivos xml y pdf) se enviaran al mismo correo electrónico al cual enviamos sus facturas electronicas, salvo nos indiquen otros.
- El correo autorizado por su representada actualmente es:, en el caso que haya cambiado y/o cambio por favor debe de comunicar inmediatamente a su asesor comercial y al área de créditos y cobranzas creditos.cobranzas@dataenergy.com.

Me despido no sin antes de expresar mi alta estima.

Atentamente.

ANEXO 2: DIETARIO DE COBRANZAS

N/NUMERO	ACEPTANTE/GIRADO	SUC. COR	CEDENT. DESCON.	VCTO.	DIAS	IMPORTE DEL DOCUMENTO	DESCARGOS	TASA	INTERESES	PORTES	COMISION PROTESTO	COMISION TRA. FDOS.	COMISION VARIAS	
1068720	NEGOCIOS E INVERSIONES	315	F001609	31/08/17	17	13,310.99	458-7101-5	4.87	29.86	1.32		66.56		
1068721	NEGOCIOS E INVERSIONES	315	F001608	31/08/17	17	13,323.16	458-7101-6	4.87	29.90	1.32		66.65		
										59.76	2.64	0.00	133.21	0.00

SO EN CUENTA CORRIENTE POR DOCUMENTOS DE VUELO		N/NUMERO		CAPITAL + INTERESES Y COMISIONES	
N/NUMERO	CAPITAL + INTERESES Y COMISIONES	N/NUMERO	CAPITAL + INTERESES Y COMISIONES	N/NUMERO	CAPITAL + INTERESES Y COMISIONES

* Este letrario se debe consultar en su momento

ALDO ANTERIOR	INGRESOS	DESCARGOS	NUOVO SALDO
0.00	26,640.15	0.00	26,640.15

TOTAL ABOHOS	TOTAL CARGOS
0.00	195.61

NETO ABOHADO/CARGADO		OPERACIONES:	
	-195.61	[I]-Ingreso	[E]-Egreso
		[M]-Pago	[F]-Fondo
		[D]-Descuento/Retiro	[I]-Ingreso CDP
		[B]-Boleto/Boleto	[B]-Boleto CDP
		[N]-Boleto/Boleto	[B]-Boleto VCD

EN CTA. CTE.

11OPS:0.12.45.7.8.9 21OPS:1.6

ANEXO 3: SOLICITUD DE CREDITO

Fecha de Presentación: 01/12/2017



Solicitud de Crédito

Datos del Solicitante

Nombre o Razón Social: _____

RUC: _____

Línea de Crédito Solicitada

Monto: _____ Moneda : _____ Forma de Pago : _____

Garantías

1.- Carta Fianza: _____ 2.- Letras : _____ 3.-Factura Negociable _____

Referencias Bancarias

Banco	Moneda	N° Cta. Cte.	Sectorista	Teléfono
1.-				
2.-				
3.-				
4.-				

Trujillo, 01 de Diciembre del 2017

Firma y Sello del Cliente

(para llenar por la empresa)

Asesor Comercial: _____

Línea Aprobada : _____

Clasificación del cliente: _____

Moneda : _____

Firma del Asesor Comercial: _____

Condiciones : _____

Fecha: _____

GERENTE DE FINANZAS

JEFE DE CREDITOS Y COBRANZA

ANEXO 4: ORDEN DE SERVICIO



ORDEN DE SERVICIO N° _____

SRES.

RUC: 20505120702
RAZ. SOCIAL: TECNICA AVICOLA S.A.
DIRECCIÓN: CAL.PAZ SOLDAN NRO. 170 INT. 205 (ALT. CDRA. 31 AV. AREQUIPA) LIMA - LIMA - SAN ISIDRO
REF. CONTAC: ING. VALERA GALVEZ JOSE

Por medio de la presente se estará atendiendo lo siguiente:

ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCION	UNID	P.UNIT	IMPORTE
1	1	CABLEADO ESTRUCTURADO, ELECTRICO Y SEGURIDAD ELECTRÓNICA - CABLEADO ESTRUCTURADO Y ELECTRICO DE PUNTOS DE DATOS: 12 N° PUNTOS ELECTRICOS.	UNIDAD	5,295.00	5,295.00
SON: CINCO MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y CINCO CON 00/100 SOLES			TOTAL (S./.)		5,295.00

IMPORTANTE

1. La facturación se realizará de acuerdo a los datos consignados en la parte inicial de la presente orden de servicio.
2. Se consignará y adjuntará en número de orden de servicio en la factura y guías de remisión de ser el caso.
3. Los plazos del servicio serán pactado previa evaluación del Supervisor Encargado, dándose por culminado a la firma del acta de conformidad, no pudiéndose realizar reclamos posteriores a la firma del acta correspondiente.
4. El periodo de crédito para el presente servicios es de hasta un máximo de 15 días, cuyo retraso estará sujeto a intereses moratorio de 0.05% por cada día de atraso hasta un 2% del total contratado.

CONDICIONES

FORMA DE PAGO: CREDITO 15 DIAS
FECHA DE INICIO: 15/07/2017 **PLAZO DE EJECUCIÓN:** 10 DÍAS HABLES A PARTIR DE LA FIRMA DE LA ORDEN DE SERVICIO
LUGAR DE EJECUCIÓN: CAR.EL VILCHAYO UC 17423 NRO. S/N CAS. GUANABANO LA LIBERTAD - PACASMAYO - SAN PEDRO DE LLOC

COMENTARIOS

TRABAJOS DE INSTALACION Y ACONDICIONAMIENTO DE PUNTOS DE RED Y ELECTRICOS A REALIZARSE EN SUCURSAL

V° B° CLIENTE

V° B° DATA ENERGY

ANEXO 5: ACTA DE CONFORMIDAD DE SERVICIO



ACTA DE CONFORMIDAD DE SERVICIOS

Nro. ORDEN DE SERVICIO : CE-00001-DATA

USUARIO : TÉCNICA AVÍCOLA S.A.

No. RUC : 20505120702

MONTO : S/. 5,295

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO : Servicio especializado de instalación de 12 puntos eléctricos en sucursal Sede Productiva Car.El Vilchayo Uc 17423 Nro. S/N Cas. Guanábano La Libertad - Pacasmayo - San Pedro De Lloc

FECHA DE INICIO : 15/07/2017

FECHA DE TERMINO : 26/07/2017

CONTRATISTA : DATA ENERGY PERÚ S.A.C.

Mediante el presente documento, se deja constancia que se ha recibido a satisfacción de TÉCNICA AVÍCOLA S.A. los servicios brindados por el contratista, servicios que corresponden al 100% del monto total de la orden de servicio suscrita.

Trujillo, 26 de Julio de 2017

USUARIO

CONTRATISTA

ANEXO 6: FOTOGRAFIAS





