



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“LA GESTIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C. –TRUJILLO, 2014”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Autores:

Br. Sergio Paulo Arzani Lezcano
Br. Manuel Pavel Cardoso Rodríguez

Asesor:

Mg. CPC. Rossana Cancino Olivera

Trujillo – Perú
2016

APROBACIÓN DE LA TESIS

La asesora y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por los Bachilleres **Arzani Lezcano Sergio Paulo y Cardoso Rodríguez Manuel Pavel**, denominada:

**“LA GESTIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C.,
TRUJILLO – 2014”**

Mg. CPC. Rossana Cancino Olivera

ASESORA

Lic. María Eugenia Alfaro Sánchez

JURADO

PRESIDENTE

Lic. María del Carmen D'Angelo Panizo

JURADO

Lic. María Graciela Zurita Guerrero

JURADO

DEDICATORIA

A mi papá Julio César por aconsejarme todos los días que termine mi tesis, no alcanzan las palabras para agradecerte todo lo que me diste.

A mi madre por apoyarme siempre, brindándome su fuerza y coraje.

Br. Sergio Paulo Arzani Lezcano.

A mis padres y hermana por siempre apoyarme a salir adelante.

Br. Manuel Pavel Cardoso Rodríguez

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirnos alcanzar una de nuestras metas profesionales.

A nuestra asesora por su dedicación y paciencia.

A nuestras familias por el nivel de educación que nos brindaron.

A nuestros profesores por el todo conocimiento que nos impartieron.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DE LA TESIS.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	x
ABSTRACT.....	xi
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema.....	4
1.3. Justificación.....	4
1.4. Limitaciones	5
1.5. Objetivos	5
1.5.1. <i>Objetivo General</i>	5
1.5.2. <i>Objetivos Específicos</i>	5
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Bases Teóricas	9
2.2.1. <i>La gestión financiera de corto plazo</i>	9
2.2.2. <i>La rentabilidad</i>	24
2.3. Definición de términos básicos.....	26
CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS.....	28
3.1. Formulación de la hipótesis.....	28
3.2. Operacionalización de variables	29
3.2.1. <i>Variable independiente:</i>	29
3.2.2. <i>Variable Dependiente:</i>	30
CAPÍTULO 4. MATERIAL Y MÉTODOS.....	32
4.1. Tipo de diseño de investigación.....	32
4.2. Material.....	32
4.2.1. <i>Unidad de estudio.</i>	32
4.2.2. <i>Población.</i>	32
4.2.3. <i>Muestra.</i>	32
4.3. Métodos.....	33
4.3.1. <i>Técnicas de recolección y análisis de datos</i>	33

4.3.2. Procedimientos	33
CAPÍTULO 5. DESARROLLO	35
5.1. Generalidades de la empresa:	35
5.2. Gestión financiera de corto plazo en la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. 2014:	47
CAPÍTULO 6. RESULTADOS	65
6.1. Gestión financiera de corto plazo y rentabilidad:.....	65
CAPÍTULO 7. DISCUSIÓN	79
CONCLUSIONES	81
RECOMENDACIONES	83
REFERENCIAS.....	84
ANEXOS	86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Matriz de operacionalización de la variable independiente.....	29
Tabla N° 2 Matriz de operacionalización de la variable dependiente.....	30
Tabla N° 3 Matriz de recolección de información financiera del estado de situación financiera de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.....	66
Tabla N° 4 Matriz de análisis de información de indicadores financieros de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.....	69
Tabla N° 5 Indicadores de las variables dependiente e independiente.....	74
Tabla N° 6 Correlación de variables.....	75
Tabla N° 7 Matriz de tabulación de entrevista.....	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°1 PBI sector comercial nacional.....	1
Figura N°2 Variación % del PBI y PBI comercio.....	1
Figura N°3 Variación % del PBI comercio nacional y región la libertad.....	2
Figura N°4 Flujo de proceso para la maximización del precio de las acciones – Decisiones financieras y precio de las acciones.....	9
Figura N°5 Organigrama Distribuidora Mercurio S.A.C.....	37
Figura N°6 Mapa de proceso Distribuidora Mercurio S.A.C.....	40
Figura N°7 Ubicación de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.....	44
Figura N°8 Fachada de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.....	45
Figura N°9 Almacén secos Distribuidora Mercurio S.A.C.....	45
Figura N°10 Almacén secos Distribuidora Mercurio S.A.C.....	46
Figura N°11 Almacén secos Distribuidora Mercurio S.A.C.....	46
Figura N°12 Flujograma del proceso de gestión de cuentas por cobrar a clientes.....	49
Figura N°13 Formato de registro de cuentas por cobrar a clientes.....	51
Figura N° 14 Cuadro de control y limpieza de almacén.....	53
Figura N° 15 Cuadro de distribución de almacén.....	55
Figura N°16 Formato de registro de productos no conformes.....	57
Figura N°17 Formato de registro control de entrada de mercadería.....	58
Figura N°18 Formato de registro control de salida de mercadería.....	59
Figura N°19 Formato de registro de control y limpieza de almacén.....	60

Figura N°20	Flujograma del proceso de gestión de cuentas por pagar a proveedores.....	62
Figura N°21	Formato de registro de cuentas por pagar a proveedores.....	64
Figura N°22	Indicador de capital de trabajo.....	70
Figura N°23	Indicador del nivel de liquidez.....	71
Figura N°24	Indicador del ciclo de liquidez.....	71
Figura N°25	Indicadores de márgenes de rentabilidad.....	72
Figura N°26	Indicador ROA y ROE.....	73

RESUMEN

El presente estudio está enfocado en realizar un diagnóstico de la gestión financiera de corto de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. durante el año 2014, con ese diagnóstico se determinó la correlación existente entre la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

La empresa en mención se dedica a la comercialización de abarrotes al por mayor y menor, su centro de operaciones se encuentra ubicado en la zona comercial aledaña al mercado zonal Palermo, esta zona es muy concurrida, pero la empresa tiene su nicho de mercado en los clientes empresariales y corporativos.

Actualmente la empresa se enfrenta a un ambiente de cambio tanto para el sector comercio como para la zona donde se encuentra ya que dependiendo de la gestión financiera que realice le permitirá optimizar sus recursos para resaltar frente a las empresas competidoras.

El estudio realizado recopiló y analizó información relacionada directamente con la gestión financiera aplicable a la realidad de la empresa para luego determinar los indicadores que permitieron medir la relación entre las dos variables planteadas. Se obtuvo las siguientes correlaciones: correlación positiva del Ciclo de liquidez con la Rentabilidad de la Inversión y la Rentabilidad del patrimonio respectivamente (0.117 y 0.086). Además de una correlación negativa del nivel de liquidez con la rentabilidad de la inversión y rentabilidad del patrimonio respectivamente (-0.093 y -0.151).

Los resultados obtenidos denotan una correlación directamente proporcional baja entre el ciclo de liquidez con la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad de la inversión. Por otro lado la correlación entre el nivel de liquidez con la rentabilidad de la inversión y del patrimonio es indirecta proporcional.

Las correlaciones obtenidas permiten demostrar que la gestión financiera de la empresa Distribuidora Mercurio ha tenido una influencia moderada a leve sobre la rentabilidad de la empresa.

Finalmente la gestión financiera está evidenciada en el capítulo de desarrollo donde se muestran todo las políticas, procedimientos y registros que la empresa aplicó durante el periodo de estudio para mejorar su gestión financiera.

ABSTRACT

The study is focused on a diagnosis of short-term financial management of the company Distribuidora Mercurio SAC during 2014. The study determined the correlation between financial management and profitability of the company Distribuidora Mercurio SAC.

The company is dedicated to the commercialization of consumer goods and its retail operations center is located in the shopping area adjacent to the zonal market Palermo, this area is usually frequented but a lot of people, instead of that the company is focused in the medium business and corporate clients.

Currently the company is facing a changing environment for trade sector and the area where it is, because it makes the business more depending on the financial management that make it possible to optimize its resources against competing companies.

The study collected and analyzed information directly related to the financial management applicable to the reality of the company and then determine the indicators that allow measuring the relationship between the two variables raised. Pearson coefficient between Liquidity Cycle with ROA and ROE was 0.117 and 0.086 for each one. In addition the coefficient between Current Ratio with ROA and ROE was -0.093 and -0.151 respectively.

The results denote a low direct correlation between liquidity cycle with the return on equity and return on investment. On the other hand the correlation between the level of liquidity with the return on investment and equity is proportional indirect.

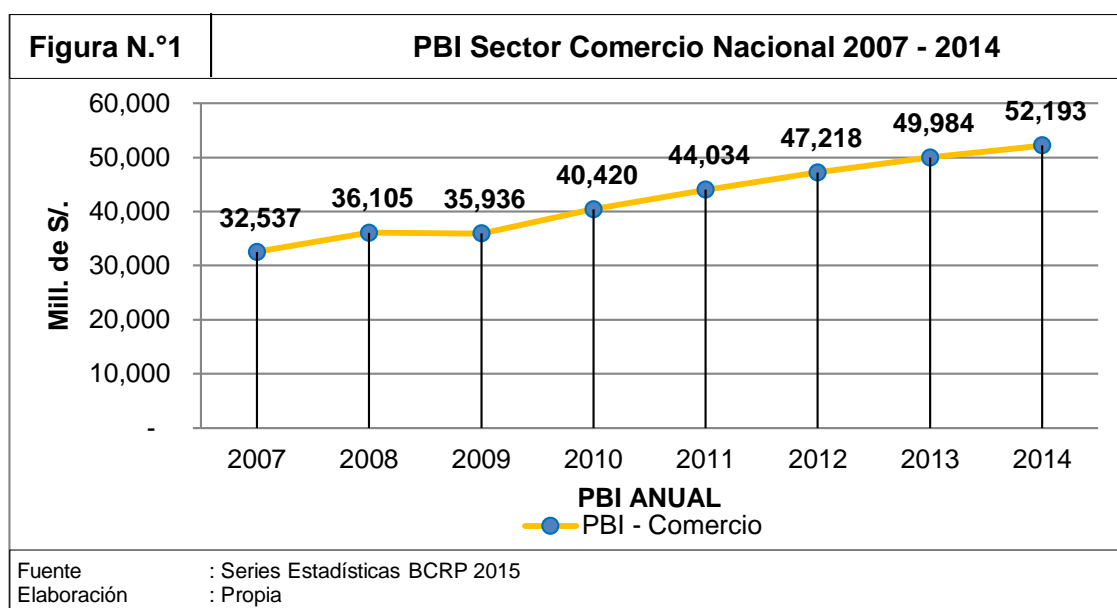
Correlations set up that the financial management of the company Distribuidora Mercurio SAC has had a moderate influence on the profitability of the company.

Finally the financial management is evidenced in the chapter on development where all policies, procedures and records that the company applied for the period of study to improve its financial management.

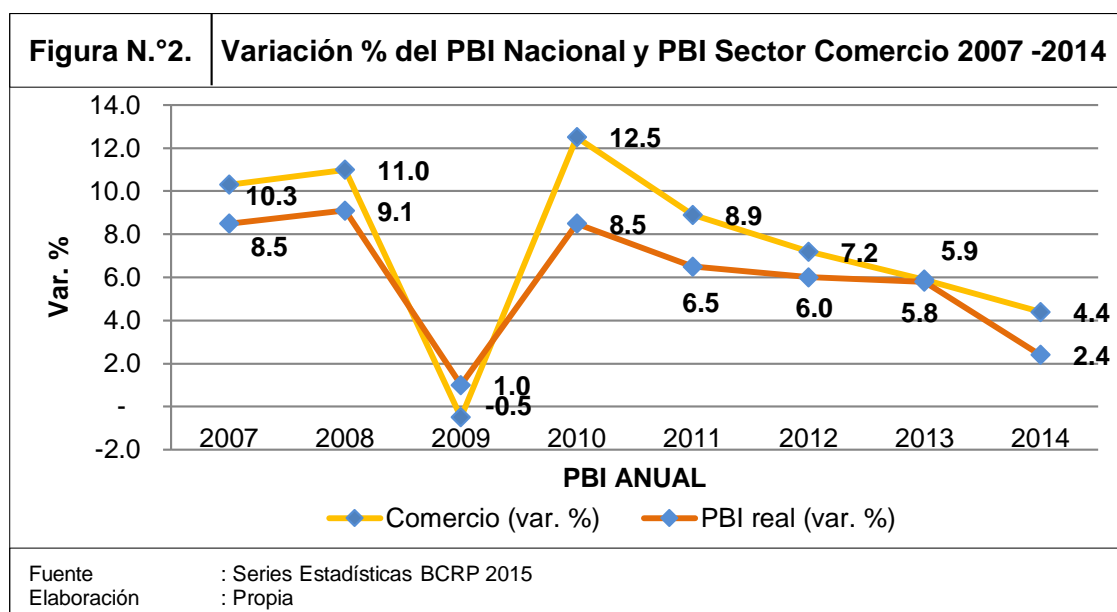
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

El sector comercio ha tenido un crecimiento sostenido desde el año 2007, reafirmando como uno de los sectores más dinámicos de la economía peruana a pesar de las bajas expectativas económicas de crecimiento registradas hasta el año 2014, así lo demuestra el siguiente gráfico en términos monetarios nivel nacional:

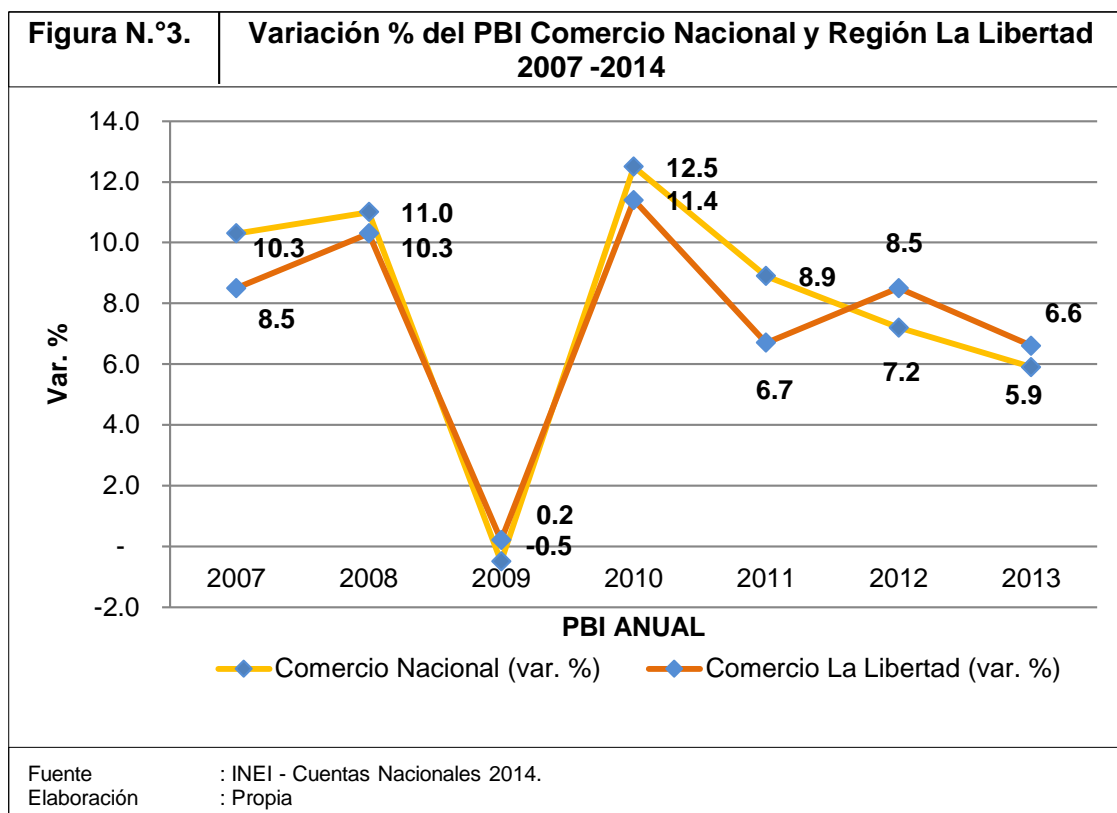


Sin embargo el crecimiento monetario no necesariamente refleja un fortalecimiento del sector, ya que en términos de variaciones porcentuales ha sufrido una desaceleración en línea con el PBI total como lo demuestra el siguiente gráfico:



El sector comercio en 2010 tuvo un crecimiento de 12.5% incluso mayor al crecimiento del PBI (8.5%), pero en los últimos 5 años ha decrecido pasando 8.9% (2011) a 4.4% (2014).

En La Libertad la tendencia de bajo crecimiento del sector Comercio con un ligero repunte en el año 2010 (11.4%) ha sido similar, el último año documentado por el INEI muestra un crecimiento de 6.6% (Gráfico n°03) por lo que es necesario que se realicen reajustes en las expectativas y planes de crecimiento de las empresas del sector.



En el plano local la mayor competencia de supermercados instalados en Trujillo significa, para los comercializadores de abarrotes tradicionales, cambiar su enfoque en satisfacer la demanda al por mayor y menor, convirtiendo a sus clientes principales en las empresas e instituciones que requieren abarrotes en mayor volumen y con mejores márgenes en los precios.

Esto ha hecho que en los últimos años la gestión financiera de corto plazo y el análisis financiero se hayan vuelto una parte fundamental de la gestión empresarial, ya que determina su crecimiento y permanencia en el mercado donde compete. El

conocimiento de indicadores financieros permite gestionar activos y pasivos de manera adecuada para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones tributarias y financieras, además de alcanzar eficiencia operativa, que es la base para crear valor.

La carencia de un conjunto de indicadores de gestión financiera en el corto plazo bien definido deriva en la deficiente rentabilidad respecto al manejo de inventarios, manejo del efectivo, manejo de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

No existe además una visión en conjunto de los activos fijos y activos de corto plazo, teniendo una visión limitada respecto a la capacidad de los activos de generar liquidez en el negocio.

La permanencia de estos factores en la gestión de la empresa puede llevar a un sobreendeudamiento y generar sobre costos incumpliendo sus obligaciones. Esto impedirá su crecimiento y disminuirá su nivel de competitividad en el sector de comercialización de abarrotes el cual requiere de una gestión financiera sólida para brindar los mejores márgenes de precios al cliente o consumidor.

La empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. opera en una zona concurrida y comercial, se dedica a la comercialización principalmente de abarrotes como leche, fideos, arroz, azúcar, papel higiénico, bebidas, golosinas, productos de limpieza. La empresa tiene 11 años en el mercado. La demanda de abarrotes por parte de las empresas (mineras, hoteleras, etc.) ha hecho que la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. se encuentre en la situación en la que necesita más capital de trabajo para adquirir mercaderías que le permitan expandir sus operaciones y satisfacer la demanda existente.

Además tiene que sistematizar sus políticas comerciales (política de precios, crédito comercial, gestión de cobranzas) para obtener indicadores en su gestión financiera. La captación de clientes nuevos como Hotel Casa Andina y Restaurante Kaniwa ha ocasionado que la empresa invierta en la homologación de estándares de inocuidad alimentaria, sin embargo no hay una medición respecto al impacto positivo o negativo, o si las implementaciones se vienen reflejando en los resultados de la empresa.

Actualmente la empresa objeto de investigación tiene la necesidad de medir el resultado de su gestión financiera de corto plazo mediante indicadores financieros ya que necesita encontrar cuáles han sido los resultados de su gestión en el año 2014.

Lo anteriormente mencionado lleva a la necesidad de aplicar un diagnóstico acerca de la gestión financiera de la empresa y la forma planteada para medir dicha gestión serán los indicadores financieros. Estas herramientas y diagnósticos forman parte de la gestión financiera de corto plazo y deberán ser elaborados con base en la información financiera de la empresa.

Todo esto permitirá evaluar la gestión financiera de corto plazo actual y generar criterios para mejorar rentabilidad utilizando indicadores financieros y herramientas de gestión capaces de influir de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera la gestión financiera de corto plazo incide en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014?

Asimismo se formula los siguientes problemas específicos:

1. ¿Cómo es la gestión financiera de corto plazo de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014?
2. ¿Cuál es la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014?
3. ¿Cómo es la relación entre la gestión financiera de corto plazo y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014?

1.3. Justificación

La presente investigación ha usado los conceptos y modelos teóricos de gestión financiera de corto plazo a través de indicadores financieros; tomando como fundamento el capital de trabajo, ciclo de conversión del efectivo, administración de inventarios, cuentas por cobrar, administración del efectivo y las cuentas por pagar. Además con identificación y descripción de los conceptos mencionados se comprobó que los indicadores de gestión financiera de corto plazo y de rentabilidad son viable de usar en la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

Para lograr los objetivos propuestos en la investigación se usó la metodología de análisis financiero en la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C., desarrollado según el marco referencial propuesto para conocer la situación financiera del año 2014. Se consideró la descripción de la situación de la empresa por parte de Gerencia, además se recolectó información documentaria (Estados Financieros) y se organizó mediante

la matriz de recolección de datos financieros. Así mismo se aplicó una entrevista como método de obtención de datos para precisar el nivel de importancia e interés que tiene el administrador de la organización acerca de gestión financiera en la empresa.

Además la presente investigación es significativa en cuanto a que presenta valiosa información para mejorar el desempeño financiero y competencia en el mercado de la empresa analizada basándose en la utilización de las herramientas y métodos de análisis financiero de corto plazo para mejorar la rentabilidad de la empresa.

La investigación se realiza en el cumplimiento del requisito establecido en el Reglamento de Grados y Títulos de la UPN para optar el Título de Licenciados en Administración.

1.4. Limitaciones

La contabilidad de la empresa se lleva mediante un servicio externo a esta.

La empresa realiza la elaboración mensual de sus Estados Financieros básicos pero no son revisados ni aprobados por la gerencia de la empresa, sólo por el Contador externo.

La empresa carece de un plan estratégico que permite contrastar y analizar a profundidad los objetivos y metas de la empresa con los resultados obtenidos.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Determinar la incidencia de la gestión financiera de corto plazo en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

1.5.2. Objetivos Específicos

1. Diagnosticar la gestión financiera de corto plazo de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. Trujillo – 2014.
2. Determinar la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.
3. Encontrar la relación que existe entre la gestión financiera de corto plazo y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Dávalos Guzmán, Jackson y Paz Romero, Jorge (2014) en su tesis titulada **“La contabilidad como herramienta de gestión y su incidencia en la rentabilidad, en el área de operaciones del banco financiero de la ciudad de Trujillo en el año 2013-2014”**. Universidad Privada Antenor Orrego (2014). Concluyeron lo siguiente: “La contabilidad de gestión influye positivamente en la gestión económica y financiera de la entidad “Banco Financiero” ya que se percibe una leve mejora en el Periodo 2012 – 2013”. El trabajo se realizó tomando como base la información financiera interanual de la empresa estudiada, en este trabajó se aplicaron las herramientas y técnicas financieras siguientes: la contabilidad de costos, el punto de equilibrio, el método costo – volumen – utilidad y el análisis financiero. Las herramientas descritas permitieron diagnosticar la situación del Banco Financiero y determinar si las decisiones que se tomaron fueron efectivas desde el punto de vista de los resultados, expresados directamente mediante la rentabilidad de cada periodo. No obstante el trabajo citado utiliza herramientas financieras para evaluar y proyectar las decisiones en horizontes mayores a un año, pero construye una base que permite inferir que las decisiones de corto plazo que preceden a los resultados interanuales también tiene un alto grado de importancia y es necesario profundizar en ellas.

Briceño Coronel, Karim (2014) en su tesis titulada **“Aplicación de las técnicas de análisis financiero como base para definir políticas económicas y financieras de la empresa Cartavio S.A.A.”**. Universidad Nacional de Trujillo (2014). El estudio concluye de forma principal: “La aplicación de las técnicas de análisis financiero sirven como base en cuanto a aplicación de técnicas porque permite determinar las políticas económicas y financieras de la empresa Cartavio S.A.A. a través del desarrollo de las técnicas del análisis vertical, horizontal y ratios facilitando la rentabilidad de la empresa.” El estudio se presenta relevante en la medida que usa las herramientas de análisis financiero para determinar el cumplimiento y ajuste de las políticas económicas de la empresa Cartavio, siendo las políticas en una empresa la base principal para la toma decisiones tanto en el largo como corto plazo.

Segura de la Peña, Germán (2014) en su tesis titulada **“Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana” – Universidad San Martín de Porres (2014).**

El estudio describe los diferentes tipos de decisiones financieras a los que se enfrenta una empresa tamaño pequeña y mediana, relacionando esta variable con la optimización de la gestión que implica dimensiones como la efectividad, competitividad y mejora continua. La conclusión principal del trabajo es: “Las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión, decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos tomadas con la mayor información posible y en forma oportuna.”

Es necesario señalar que el enfoque del trabajo es medir el impacto de las decisiones financieras tomadas en la gestión de las empresas; partiendo del uso de análisis y herramientas financieras y midiendo la gestión de la empresa con indicadores de efectividad y competitividad. Por lo tanto el enfoque mencionado guarda relación parcial con el enfoque de la presente investigación en el uso de las herramientas mencionadas.

Ordoñez Ojeda, Dayana del Cisne (2015) en su tesis titulada **“Análisis de las herramientas administrativas financieras para la rentabilidad a corto plazo y aplicación en la empresa Roma Pizzería de la ciudad de Loja, 2015.” Universidad Técnica Particular de Loja (2015).** En el estudio se determina de forma principal: “La empresa Pizzería Roma no cuenta con herramientas administrativas financieras por lo cual no se puede determinar la rentabilidad de los productos, los costos, volumen y utilidad.” Siendo su principal recomendación: “Se recomienda a la empresa Pizzería Roma aplicar las herramientas de gestión financiera porque de esta manera determinará la rentabilidad de cada uno de los productos elaborados por la entidad”. De igual forma en este antecedente se evalúa a la empresa investigada utilizando herramientas financieras como Costo – volumen – utilidad, matriz de costos y análisis financiero. Se debe señalar que a diferencia del trabajo realizado por Dávalos Guzmán, Jackson y Paz Romero, Jorge (2014) en este caso los resultados de la investigación sacan a relucir la carencia de un conjunto de herramientas financieras que permitan facilitar la rentabilidad, sin embargo no demuestra que precisamente la falta de uso de herramientas influye de forma positiva o negativa en los resultados de la empresa. Para el presente trabajo la observación mencionada es

un punto vital a determinar, especialmente porque en el corto plazo las herramientas financieras muestran una incidencia más notoria.

Jimenez Moreno, William (2013) en su tesis titulada **“Uso de herramientas financieras tradicionales y Multivariables”**. **Universidad de Montemorelos – México (2013)**. En el estudio se plantean las siguientes hipótesis principales:

“Existe una relación significativa entre el nivel de uso de las herramientas de análisis financiero tradicional y la rentabilidad, en las empresas de Antioquia, Colombia. Existe una relación significativa entre el nivel de uso de las herramientas de análisis financiero tradicional y la rentabilidad, en las empresas de Antioquia, Colombia. H3: Existe una relación significativa entre el nivel de uso de las herramientas de análisis financiero tradicional y la prevención de quiebras, en las empresas de Antioquia, Colombia.”

De esta forma el estudio de investigación llega a las siguientes conclusiones:

- “Existe una relación fuerte y significativa entre el nivel de uso de las herramientas del análisis tradicional y la rentabilidad.”
- “De las herramientas de análisis tradicional, las que tienen buena utilización por parte de las empresas son: tendencias, análisis de Estados Financieros proporcionales y control presupuestal. La herramienta de estados de cambios en la situación financiera tiene un uso entre regular y bueno (es la que presenta una media aritmética más baja).”
- “Existe una relación mediana y significativa entre el nivel de uso de las herramientas del análisis tradicional y la rentabilidad.”
- “El análisis de la hipótesis permitió mostrar que existe una relación muy débil y no significativa entre el nivel de uso de las herramientas de análisis tradicional y la prevención de quiebras.”

Se debe señalar que el estudio analizó una muestra de 32 empresas, de un universo de 262, de la ciudad de Antioquia – Colombia calificadas como grandes empresas, además analizó empresas de todos los rubros de negocio.

La tesis descrita se relaciona directamente en contenido y objetivos de estudio con la presente investigación, pero realiza el análisis a una escala mayor, proporcionando correlaciones entre el uso de herramientas financieras y, la rentabilidad y los resultados. Por otro lado es preciso señalar que la investigación un conjunto de

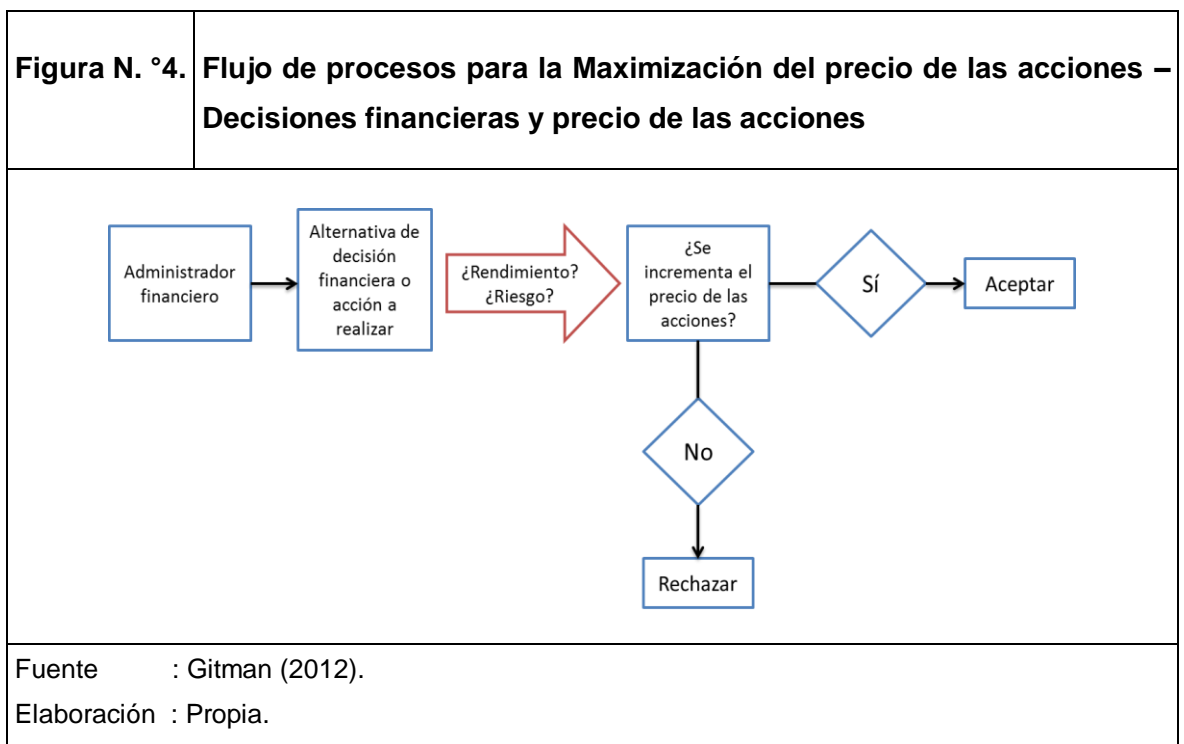
herramientas financieras multivariantes que no conciernen al ámbito de esta investigación.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. La gestión financiera de corto plazo

De acuerdo a lo señalado por (Gitman & Zutter, 2012) la gestión financiera hace referencia a las tareas del gerente financiero de la empresa. Donde es aquel que administra los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones; privadas y públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. Como tareas tiene por realizar el desarrollo de un plan financiero o presupuesto, otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos, y la recaudación de dinero para financiarlas operaciones de la empresa.

Al respecto se debe señalar que en el ámbito de las pequeñas empresas peruanas quien cumple la función de administrador financiero dentro de la empresa es el administrador o dueño de la empresa, respaldado por el área de contabilidad.



De acuerdo al cuadro el objetivo primordial de la gestión financiera es la maximización de la riqueza de los dueños de la empresa y/o maximizar las utilidades. Sin embargo, para determinar si una operación particular aumentará o disminuirá el

precio de las acciones de la organización, se debe evaluar el rendimiento (flujo neto de entrada de efectivo contra flujo de salida) de la operación y el riesgo asociado que puede existir (Gitman & Zutter, 2012).

Funciones del Administrador Financiero:

Según (Dumrauf, 2013) la persona responsable de la gestión financiera de una empresa tiene las siguientes funciones:

- Confección de presupuestos y control.
- Contabilidad de costos.
- Impuestos.
- Tesorería.
- Créditos y cobranzas.
- Gastos de capital.
- Financiamiento.

Los principales problemas del Administrador Financiero:

Para (Dumrauf, 2013) los distintos problemas para un ejecutivo financiero son:

- El presupuesto de capital, siendo el primer problema vinculado con las decisiones de inversión. La persona responsable deberá buscar para la empresa aquellas oportunidades de inversión que generen valor para ésta, aquellas cuyo rendimiento supere el costo de sus recursos.
- Estructura de Capital, el segundo problema está relacionado con la forma en que se debe combinar el financiamiento para optimizar el costo de los recursos. Es así que el administrador financiero de una pequeña empresa debe acertar con la óptima mezcla de deuda financiera y crédito comercial que maximice el valor de su empresa y, al mismo tiempo pueda minimizar el costo de capital.
- Capital de Trabajo, Se opera en el corto plazo. El autor (Dumrauf, 2013) hace mención a algunas preguntas que uno debe responder respecto al capital de trabajo. A continuación se citan dichas preguntas y se da respuesta de forma contextual a la presente investigación
“¿Conviene relajar los plazos de las cobranzas para aumentar las ventas?”

En el caso de una pequeña empresa comercializadora al otorgar mayor crédito comercial aumenta el riesgo de insolvencia ante un nuevo negocio.

“¿Cuánto efectivo e inventarios debemos mantener?”

La administración del efectivo y lo inventarios requiere compromiso por parte del pequeño empresario para implementar un proceso de control de stock y en cuanto al dinero es necesario tener disciplina diferenciando el plano familiar del empresarial.

“¿Cómo vamos a financiar las compras de mercaderías? ¿Con crédito de los proveedores? ¿O conviene tomar un crédito bancario y pagar al contado?”

Por lo general las pequeñas empresas peruanas recurren a créditos bancarios asesorados por personas externas a sus empresas (asesores comerciales de crédito). La condición ideal es que el empresario realice un análisis previo de cómo financiar sus compras para luego buscar en el sistema bancario la mejor tasa de interés o en su defecto negociar un crédito comercial con sus proveedores.

Lo anteriormente señalado concuerda con lo planteado por (Court, 2012) ya que la idea de corto plazo traducida a los Estados Financieros significa evaluar y administrar los activos y pasivos corrientes. A diferencia de (Dumrauf, 2013) se señala que lo que se administra en el corto plazo son los activos y pasivos operativos.

Por otro lado la gestión financiera de la empresa se refleja según (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010) en la magnitud de la inversión de la empresa en activos corrientes, la empresa podrá invertir en activos de forma flexible o restrictiva según sea el caso o pueden combinar; este tipo de gestión financiera se aplica para los financiamientos de activos corrientes.

Lo mencionado se resume en la definición conceptual de la gestión financiera de corto plazo: Según (Gitman & Zutter, 2012) la gestión financiera de corto plazo es administrar los activos corrientes (inventarios, cuentas por cobrar y efectivo) y pasivos corrientes (cuentas y documentos por pagar) con el objetivo de alcanzar el equilibrio entre rentabilidad y riesgo que permita añadir valor a la empresa.

Para los fines de la investigación la gestión financiera de corto plazo es el conjunto de herramientas y métodos de gestión que son aplicables a la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. para mejorar la rentabilidad de la empresa.

La gestión financiera de corto plazo comprende las siguientes dimensiones descritas de forma conceptual y operativa para la presente investigación:

A) La 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.

Se debe señalar que en el caso de empresas comercializadoras efectivamente se tienen campañas con picos altos de ventas donde es necesario financiar la compra de mercaderías

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:

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

El activo corriente según (Stickney, Well, Schipper, Francis, & Avollo Alecchi, 2012) son los activos liquidables o que pueden ser convertidos en efectivo en un plazo menor a un año es decir en el corto plazo y que para el caso son las mercaderías, cuentas por cobrar comerciales y relacionadas, el efectivo y equivalente de efectivo.

De la misma forma los pasivos corrientes son todas las obligaciones con terceros que se deben liquidar en el corto plazo y son las cuentas por pagar comerciales y relacionadas, y las obligaciones financieras. Cabe resaltar que ambas definiciones serán usadas para la Operacionalización de las variables.

B) Administración activos de corto plazo:

Siendo la segunda dimensión de la gestión financiera se ha incluido los tres principales grupos que determinan el éxito de una pequeña empresa: La administración del efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios. A continuación se presentan apreciaciones conceptuales y críticas respecto a tales conceptos:

1) Administración del efectivo:

La gestión del efectivo en una empresa se puede dividir en dos partes, el momento de cuándo la empresa debe tener efectivo y cuánto

efectivo debe mantener la empresa. De esas dos partes se pueden deducir los siguientes motivos para mantener dinero en una empresa:

- El motivo transacción; se precisa dinero para llevar a cabo las transacciones de la empresa. Por ejemplo los gastos diarios de caja chica.
- El motivo precaución; aparece relacionado con la incertidumbre respecto de los pagos eventuales que tenga que hacer la firma a causa de un acontecimiento inesperado o para aprovechar la oportunidad sorpresiva de una compra ventajosa. Respecto al motivo de precaución llevado a la realidad de las pequeñas empresas peruanas, es común encontrar casos de falta de liquidez lo que ocasiona aumento de crédito para aprovechar nuevas oportunidades y finalmente alto endeudamiento.
- Motivo especulación; se mantiene bonos o dinero especulando con el nivel de la tasa de interés en el mercado. La especulación en una empresa comercializadora de abarrotes se traduce en retener dinero para encontrar precios bajos en sus compras de inventarios.

Por otro lado para determinar cuánto dinero debe tener la empresa se usará el siguiente indicador:

$$\text{Nivel de liquidez} = \text{Activo corriente} \div \text{Pasivo corriente}$$

Nivel de liquidez general según (Stickney, Well, Schipper, Francis, & Avollo Alecchi, 2012) es el grado de cobertura que tienen los pasivos corrientes frente a los activos de la naturaleza. También se señala que un nivel saludable de liquidez implica que sea mayor a 1, porque de esa forma parte de los activos corrientes están financiados con deuda de largo plazo. Sin embargo niveles muy altos por encima de un ratio de 1.5 implica ineficiencia en la gestión de deuda.

2) Administración de cuentas por cobrar y gestión de cobranzas:

Una empresa al momento de conceder crédito, debe establecer procedimiento para el otorgamiento de éste y para su cobranza.

Además debe establecer una política de crédito que tenga en cuenta:

- **Condiciones de venta:** Se debe especificar el período de crédito, si hay descuentos por pronto pago y cuál será el plazo de descuento, así como también el instrumento de crédito.
- **Duración del período de crédito:** el período de crédito debe fijar un límite superior, que no deba exceder el ciclo operativo.
- **Política de cobranza:** Tiene que ver con el control de las cuentas por cobrar y con la obtención del pago de las cuentas ya vencida. El período promedio de cobranza suele variar por razones estacionales, pero la compañía debe estar atenta, dado que puede aumentar inesperadamente representando una mala señal.

Para (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010) la política de cobranza implica realizar un análisis previo del periodo promedio de cobro de cuentas para proyectar trimestralmente lo que se va cobrar. Cabe resaltar que proyectar las cuentas por cobrar es el paso luego de medir las cuentas por cobrar y por lo tanto no se aplica a esta investigación.

- **Análisis crediticio:** La empresa debe que hacer un respectivo análisis sobre qué clientes lo merecen. Para las empresas peruanas el análisis del crédito no sólo incluye la verificación de que el cliente tenga el respaldo para pagar, también abarca el factor de las relaciones empresariales ya que generalmente el empresario peruano forma una relación con su cliente antes de concederle un crédito.

En (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010) se propone una aplicación práctica para evaluar si otorgar crédito a un cliente o realizar la operación de venta al contado.

Se deben considerar los siguientes aspectos:

- Precio por unidad o venta.
- Costo variable por unidad o por venta.
- Monto actual vendido al mes.
- Cantidad a vender con la nueva política

- Rendimiento mensual requerido.
- **Política de crédito:** La política de crédito para (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010) tiene ciertas implicaciones en la operatividad financiera corriente de la empresa teniendo efectos en los costos e ingresos.

Finalmente para efectos de la investigación se utilizará el siguiente indicador:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \text{Ventas} \div \text{Cuentas por cobrar}$$

La rotación de cuentas por cobrar es el indicador que medirá la efectividad en número de veces que las cuentas rotan en un periodo. Las ventas que forman parte del Estado de Resultados son la suma de todos los ingresos obtenidos por la comercialización de los productos de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

Las cuentas por cobrar forman parte del Estado de Situación de Financiera y son todos los derechos de cobro que tiene la empresa proveniente de sus ventas, a una fecha determinada.

El indicador mencionado se complementa con el siguiente ratio:

$$\text{Días promedio de cobro} = 30 \div \text{Rotación de cuentas por cobrar}$$

Los días promedio de cobro permitirán evaluar de forma específica el tiempo que le toma a la empresa recuperar las cuentas por cobrar comerciales.

3) Administración de inventarios:

Según (Dumrauf, 2013) existen tres tipos de inventarios: materias primas, productos en proceso de fabricación y productos terminados.

El tamaño de stock de materias primas depende del nivel de producción previsto y de necesidades estacionales. El tamaño de stock de productos en proceso depende del largo del ciclo de

producción y, finalmente, el tamaño del stock de productos terminados depende principalmente de las ventas de la empresa. Por lo tanto para el caso de una empresa comercializadora de abarrotes la definición del tamaño de stock de sus inventarios será determinado por su nivel ventas, considerando lo siguiente:

- **Costo de adquisición del stock:** Si los inventarios son adquiridos a un proveedor, el costo será la cantidad de producto comprado por su precio. Debido a que una empresa comercializadora sólo compra productos terminados el costo de adquisición cumplirá con lo especificado.
- **Costo de renovación del stock:** Cada pedido que se realiza a los proveedores origina costos de tramitación, transporte, descarga, etc. La mayoría de estos costos son fijos, por lo que aumentar el volumen del pedido, se reduce el costo unitario, ya que los costos fijos se dispersan en un mayor número de unidades. El volumen de compra de productos terminados para una empresa comercializadora precisamente determina un menor valor unitario que aumenta los márgenes de ganancia.
- **Costo de posesión del stock:** En este aspecto se incluyen el alquiler de almacenes, costo de mantenimiento, del almacén, pérdidas por obsolescencia e inmovilización financiera. Se debe considerar que los productos terminados requieren altas tasas de rotación para evitar mermas por inventarios vencidos.
- **Costo de ruptura del stock:** Se produce cuando no se dispone de inventario suficiente para hacer frente al pedido de un cliente. Para una empresa comercializadora la ruptura de stock representante una pérdida de la oportunidad de negocio.

Para realizar la medición de la eficiencia en el manejo de la administración de inventarios se utilizará el siguiente indicador:

Rotación de inventarios = Ventas ÷ Inventario

Los inventarios o existencias son todos los artículos disponibles para la venta a una fecha determinada, este dato forma parte del estado de Situación Financiera.

Para complementar el siguiente indicador se utilizara también:

Días promedio de inventario = 30 ÷ Rotación de inventarios

De la misma forma que para los días promedio de cobro, los días promedio de inventario medirán los días que tarda la empresa en transformar sus inventarios en efectivo, es decir concretar su venta.

C) Administración de pasivos de corto plazo:

Dentro de los pasivos de corto plazo se incluyen los más relevantes para la rentabilidad dentro de una pequeña empresa, es decir las cuentas por pagar corrientes (crédito comercial) y las obligaciones financieras de corto plazo.

Crédito Comercial: Según lo señalado por (Dumrauf, 2013) podemos indicar que es el recurso más simple de financiamiento, ya que el vendedor especifica el tiempo permitido para el pago y, a menudo, ofrece un descuento si el pago se realiza en efectivo o si se realiza en plazos más reducidos. El descuento por pago al contado permite reducir el precio de la mercadería si éste se cancela dentro de cierto período específico.

Posición neta de crédito comercial: Las empresas mantienen una posición neta de crédito que se determina a partir de la diferencia entre las cuentas por cobrar y por pagar. Algunas organizaciones que tienen cierto poder de negociación comercial exhiben capital de trabajo negativo, pues su posición de gran comprador le permite cierto manejo discrecional en las fechas de pago de las facturas, sin embargo para una pequeña empresa el dilatar las fechas de pago a sus proveedores significa el desabastecimiento o la pérdida de precios especiales.

Crédito bancario de corto plazo: Es un convenio que la empresa realiza con una entidad bancaria, por el cual se le autoriza a tomar préstamos hasta una cantidad especificada. Para hacer el trámite respectivo se debe que realizar un análisis de calificación correspondiente como:

- Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados.
- Informe con el nivel de endeudamiento comercial y financiero.
- Detalle de las ventas efectuadas por la firma

Para realizar el análisis de la gestión se utilizará el siguiente indicador:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{Compras} \div \text{Cuentas por pagar}$$

El indicador de rotación de cuentas por pagar mide el número de veces que rotan las obligaciones comerciales, para efectuar el cálculo es necesario determinar las compras de mercadería del periodo mediante la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} & \text{Inventario inicial de Existencias} \\ + & \text{Compras de existencias} \\ - & \underline{\text{Inventario final de existencias}} \\ & \text{Existencias del periodo} \end{aligned}$$

Al igual que en anteriores indicadores también se debe realizar el cálculo de los días promedio de pago, mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Días promedio de pago} = 30 \div \text{rotación de cuentas por pagar}$$

Se debe considerar que cuando se menciona obligaciones financieras se trata únicamente de corto plazo, es decir aquellas obligaciones financieras que son exigibles en plazos menores a un año.

Finalmente el concepto que engloba la gestión financiera de corto plazo es el ciclo liquidez, según (Dumrauf, 2013) es también llamado ciclo de conversión del efectivo y la definición aplicable y adaptada para la presente investigación es la cantidad de días promedio que transcurren desde que se efectúa la compra de mercadería a los proveedores hasta la cobranza efectiva de las ventas realizadas en un mes.

Es decir que para el caso de Distribuidora Mercurio S.A.C. el ciclo de liquidez se debe calcular de la siguiente forma:

Ciclo de liquidez = Días promedio de cobro + Días promedio de inventario – Días promedio de pago.

Con este ratio se engloba 3 indicadores de la gestión financiera de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. dando como resultado la capacidad de la empresa para manejar sus operaciones y procesos de forma eficiente y eficaz de tal manera que su ciclo de liquidez sea acorde al desempeño requerido por la administración de la empresa.

2.2.1.1. Análisis financiero:

El análisis financiero es un proceso que busca evaluar la situación actual financiera de la empresa y sus resultados, con el fin de tomar decisiones. Y esto se realiza con los componentes de los Estados Financieros, Estado de Resultado y Estado de Situación Financiera. Debidamente ejecutado el análisis nos puede dar índices, porcentajes, plazos, valores monetarios o proporciones lo que servirá para hacer la respectiva evaluación.

Para efectuar el análisis previo se precisa los Estados Financieros de dos periodos anteriores para establecer variaciones y determinar tendencias o hacer una comparación con otra empresa del mismo rubro (Zans, 2010).

Para los fines de la presente investigación el análisis financiero se convierte en la herramienta fundamental para determinar la influencia de la gestión en la rentabilidad de la empresa. A partir de la comprensión básica de los conceptos que contiene cada estado financiero se podrá comprender los movimientos detectados en el análisis financiero. Por lo tanto es necesario recalcar el contenido de cada estado financiero:

1) Estado de resultados.

El estado de resultados es según (Rodríguez, 2012) el estado financiero donde se confrontan las ventas, costos y gastos de un periodo determinado en una empresa. Como resultado de dicha confrontación se obtiene un resultado que permite determinar si se han

logrado los objetivos trazados. Los periodos que se toman parciales (mensuales) sirven para reconocer a tiempo la desviación respecto a los objetivos y permiten tomar decisiones y cambios en las actividades de la empresa para lograr los objetivos.

Asimismo se puede sintetizar las siguientes definiciones de acuerdo a lo señalado en (Rodríguez, 2012) y (Estupiñán, 2012):

Ventas (Ingresos): Tiene por objetivos conocer en qué porción colabora cada producto, línea o sector en la venta, además de su estabilidad y tendencia. Y conocer el comportamiento de cada uno de ellos de los de la competencia o de la media nacional. Para medir el ritmo de crecimiento, rentabilidad y posibilidades de expansión de cada producto es necesario realizar un análisis de composición de los ingresos, de la estabilidad y tendencia de los ingresos y un análisis respecto a la competencia o media nacional.

Costo de ventas: Debe tenerse presente cuando se realiza comparaciones de costo que no existe un método y único de clasificación que permita la distinción clara e inequívoca entre costo y gasto y entre diferentes tipos o categorías de los mismos. Además se debe estar atento a las posibles deformaciones en la evaluación de cada componente de costos de ventas, en especial al comparar las cifras con las de otra empresa a causa de la aplicación criterios contables diferentes. Así mismo menciona que se debe vigilar escrupulosamente los apartados de inventarios y amortización por el gran número de criterios que puede aplicarse.

Es importante obtener mayor cantidad de datos acerca de los distintos componentes de costos y categorías de costos de producción para poder dividirlos en costos fijos y variables, lo que permite el cálculo de la utilidad bruta, análisis y cálculo del punto de equilibrio que es el volumen de actividad en el que la utilidad es nula. En el caso directo de una empresa que comercializa productos el costo de ventas será el costo de adquisición de los productos vendidos, es decir no se agrega ningún costo ni valor al producto.

Utilidad Bruta: La diferencia entre ventas y costo es la utilidad bruta lo que permite realizar un primer análisis, tomando en cuenta las características del sector al que pertenezca la empresa. Más decir una empresa con una utilidad insuficiente no puede absorber los otros costos y gasto, obteniendo por consecuencia una utilidad negativa o no poder invertir para el desarrollo de la empresa. La variación de la utilidad bruta se debe evaluar y distinguir si se han producido por:

- Un cambio del volumen de ventas.
- Un cambio del precio unitario de venta.
- Un cambio del costo unitario.
- Un cambio conjunto de algunas de las anteriores.

Gastos de ventas: Su análisis se basa fundamentalmente en evaluar la relación entre las ventas y la cuantía de los gastos que se han realizado para conseguirla, y la tendencia de dichos gastos. La distribución y desglose de cada componente en sus partes fija y variable aumenta la posibilidad del análisis. Dependiendo del sector y de la empresa.

Gastos de administración: Tiene un carácter fijo el cuál se debe analizar y observar tanto su porcentaje respecto de la cifra de ventas como su tendencia, entre otras razones porque en épocas de ganancia estos gastos tienen cierta tendencia a aumentar, incluso a dispararse. Para ello se debe examinar cuidadosamente el apartado de otros egresos ya que si éstos son elevados puede deberse a que se esconde en este epígrafe gastos importantes que facilitarían información, no deseada, sobre la empresa o su futuro.

Otros gastos e ingresos: Se incluye rendimientos de inversiones que pueden tener futuras influencias positivas o negativas muy superiores a la importancia de la utilidad.

Utilidad antes de participación e impuesto a la renta: Viene a hacer la diferencia entre la utilidad operativa y otros gastos o ingresos que pudiera tener la empresa, a esta misma utilidad se le aplica la tasa de

la participación de los trabajadores y cuya diferencia se le aplica a la tasa del impuesto a la renta.

Utilidad Neta: La diferencia entre la utilidad antes de participación e impuesto a la renta y las respectivas tasas de participación de los trabajadores y el impuesto a la renta, también indica lo que la empresa ha ganado o lo que ha perdido en dicho período. La ganancia de una empresa define la utilidad de la misma en aquel ejercicio.

2) Estado de Situación Financiera:

El estado de situación financiera es el estado financiero que representa a una fecha determinada los activos, pasivos, obligaciones financieras y capital contable con el que cuenta una empresa. La estructura del estado de situación financiera permite informar sobre los recursos y compromisos con los que cuenta la empresa y cómo se encuentran distribuidos. Dentro de la estructura del estado de situación financiera se muestran por separado los activos y pasivos según los tiempos, corriente para los que están dentro del año o periodo correspondiente, y no corrientes para los que son mayores a un año. (Rodríguez, 2012).

Los activos: Son los recursos que la empresa tiene producto de operaciones pasadas, los activos son cuantificables e identificables, además se encuentran bajo el control de la empresa para usarlos con el fin de obtener beneficio económico. Los principales activos son:

- Efectivo y equivalentes de efectivo
- Cuentas por cobrar
- Inventarios
- Inmuebles, maquinaria y equipos o activos fijos.

Los pasivos: Los pasivos de una empresa son las obligaciones adquiridas de las operaciones pasadas de una empresa, tienen la característica al igual que los pasivos de ser cuantificables e identificables, al contrario de los activos los pasivos representan una salida de recursos dentro de la empresa. Los pasivos de una empresa

se dividen de acuerdo al tiempo en que se liquidan es decir corrientes y no corrientes. Los principales pasivos son:

- Cuentas por pagar.
- Obligaciones financieras.

Patrimonio neto: El patrimonio neto es una clase de pasivo u obligación de la empresa pero con sus socios inversionistas (financiamiento interno), por lo que tiene una consideración especial dentro del estado de situación financiera. El capital social de una empresa es lo que los socios han aportado a la empresa ya sea en el momento de su fundación o posterior a esto. Los socios de una empresa realizan la aportación de capital con la expectativa obtener un beneficio económico. El patrimonio de una empresa también está constituido por las utilidades netas provenientes del estado de resultados que no fueron repartidas a los socios (Rodríguez, 2012).

A partir de la comprensión del concepto y contenido de los Estados Financieros sigue una descripción y crítica del contenido de los métodos de análisis financieros más comunes:

2.2.2. La rentabilidad

De acuerdo a lo señalado por (Estupiñán, 2012) la rentabilidad es la capacidad de la empresa de generar utilidades, la cual depende de la efectividad y eficiencia en sus operaciones. El autor señala que para realizar un análisis de rentabilidad se debe tomar en cuenta la relación entre los resultados de operación (Estado de Resultados) y los recursos disponibles (Estado de Situación Financiera).

Precisamente la eficiencia y efectividad operativa se logra con los procesos, herramientas y métodos que permitan conducir adecuadamente las operaciones de la empresa. Los métodos, procesos y herramientas requieren de un análisis cualitativo, sin embargo, como se ha señalado en el desarrollo teórico de la variable independiente, su efecto es susceptible totalmente medible mediante los indicadores financieros anteriormente descritos.

Los siguientes indicadores rentabilidad son los de uso principal para evaluar la rentabilidad de un negocio. La síntesis de los conceptos se ha realizado en base a los conceptos señalados por (Dumrauf, 2013) y (Gitman & Zutter, 2012):

Margen Bruto: Esta razón financiera indica la utilidad de la empresa en relación con las ventas, después de deducir el costo de producción/ventas de los productos. Es un parámetro referente a la eficiencia operativa de las empresas, además que permite hacer un fijamiento de precio a los productos.

$$\text{Margen bruto} = \text{Utilidad bruta} / \text{Ventas}$$

Margen Operativo: Esta razón indica la capacidad que tiene la empresa de producir utilidades antes de impuestos, intereses o gastos, teniendo en cuenta todos los costos, no necesariamente los directos.

$$\text{Margen operativo} = \text{Utilidad operativa} / \text{Ventas}$$

Margen Neto: Es un parámetro de la rentabilidad de las ventas de la empresa después de considerar todos los gastos e impuestos sobre la renta. Permite conocer la renta neta por nuevos soles de ventas.

$$\text{Margen neto} = \text{Utilidad neta} / \text{Ventas}$$

De igual forma siendo la rentabilidad un concepto que implica evaluar el desempeño de toda la empresa, la presente investigación medirá mediante los indicadores ROA (Return on Assets) y ROE (Return on Equity).

Retorno sobre los Activos: El indicador permite relacionar los resultados netos obtenidos en los resultados netos de la empresa (Utilidad Neta) con las inversiones totales realizadas o los activos disponibles durante el periodo (Activos Totales). Para la presente investigación el Retorno sobre los activos será considerado como el Retorno sobre la Inversión. La fórmula que define el indicador es la siguiente:

$$\text{ROA} = \text{Utilidad Neta} \div \text{Activo Total}$$

Retorno sobre el Patrimonio: El indicador ROE permite medir el rendimiento del patrimonio de la empresa en relación a la utilidad neta generada en el periodo, como el patrimonio es uno de sus componentes el ROE considera el efecto de los resultados de cada ejercicio en el patrimonio neto de la empresa.

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

2.3. Definición de términos básicos

Gestión financiera de corto plazo: Son los métodos y herramientas utilizados por la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. que facilitan el análisis de la situación de la empresa y por lo tanto contribuyen a mejorar la rentabilidad.

Capital de trabajo: Es la necesidad de fondos de la empresa que se requieren en el corto plazo para sostener sus operaciones.

Financiamiento: La obtención de recursos monetarios sostener el capital de trabajo de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

Posesión de stock: Es el nivel de stock mantenido durante un periodo por la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. luego de atender las ventas de surgidas durante el mismo periodo.

Ruptura de stock: Evento mediante el cual la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. no puede abastecer de mercadería a un cliente debido a falta de stock del producto requerido.

Costo de ventas: Costo incurrido de adquisición de las mercaderías para su posterior comercialización.

Análisis crediticio: Es el proceso mediante el cual se evalúa a la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. para la obtención de un crédito o financiamiento.

Análisis financiero: La revisión mensual y periódica de los Estados Financieros de la empresa y la aplicación de indicadores para analizar la gestión financiera de la empresa.

Incertidumbre: Es la falta de conocimiento para tomar una decisión respecto a un problema ocurrido.

Sector Comercio: Según (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2014) el sector comercio comprende la compra y venta de bienes nuevos o usados sin alterar o transformar su estado original. Para la presente investigación el comercio al por

menor comprende aquellos establecimientos cuyas ventas se destinan al público en general para su consumo o uso personal

Rentabilidad: Es el beneficio que proporciona una determinada operación y la inversión que realiza Distribuidora Mercurio S.A.C. en un determinado periodo.

Riesgo: Son las decisiones financieras que la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. toma para conocer y luego disminuir el riesgo proveniente de sus operaciones tanto con proveedores y clientes

Margen bruto: Es el margen de contribución obtenido por la comercialización y distribución de los productos la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

Margen operativo: Es el margen por la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. luego de gastos de ventas y administración.

Margen neto: El margen neto es el margen después de descontar los gastos financieros, participaciones e impuestos de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

Eficiencia operativa: Es la capacidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. para optimizar sus operaciones y gestionar sus activos de tal manera que la cantidad de recursos usados se encuentren dentro del estándar mínimo fijado por la propia empresa, la eficiencia operativa se relaciona a la gestión financiera en el mejor aprovechamiento de los recursos.

Efectividad operativa: La efectividad operativa es lograr que las operaciones de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. se encuentren dentro del estándar fijado por la propia empresa.

CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS

3.1. Formulación de la hipótesis

La gestión financiera de corto plazo incide de manera positiva en la rentabilidad en la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

3.2. Operacionalización de variables

3.2.1. Variable independiente:

Tabla N.º1	Matriz de Operacionalización de la variable independiente		
VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
<p><u>Gestión financiera de corto plazo:</u> Son los métodos y herramientas de gestión utilizados por la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. que facilitan el análisis de la situación de la empresa y por lo tanto contribuyen a mejorar la rentabilidad.</p>	Gestión del Capital de Trabajo	Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente.	Intervalo
	Gestión de Activos de Corto plazo	Nivel liquidez = Activo Corriente ÷ Pasivo Corriente	Intervalo - Tasa
		Días promedio de cobro = 30 ÷ Rotación de cuentas por cobrar.	Días
		Días promedio de inventario = 30 ÷ Rotación de inventario.	Días

	Gestión de pasivos de corto plazo	Días promedio de pago = $30 \div$ Rotación de cuentas por pagar comerciales	Días
	Gestión del ciclo del negocio	Ciclo de liquidez = Días promedio de cobro + Días promedio de inventario – Días promedio de pago	Días
Elaboración : Propia			

3.2.2. Variable Dependiente:

Tabla N.º2	Matriz de Operacionalización de la variable independiente		
VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
<u>Rentabilidad</u> : Capacidad de la empresa para generar utilidades basada en la efectividad y eficiencia en las operaciones.	Margen Bruto	$MB = \text{Utilidad Bruta} \div \text{Ventas}$	Porcentual
	Margen Operativo	$MO = \text{Utilidad Operativa} \div \text{Ventas}$	Porcentual

	Margen Neto	$MN = \text{Utilidad Neta} \div \text{Ventas}$	Porcentual
	Rentabilidad de la inversión	$ROA = \text{Utilidad Neta} \div \text{Activo Total}$	Porcentual
	Rentabilidad del patrimonio	$ROE = \text{Utilidad Neta} \div \text{Patrimonio Neto}$	Porcentual
Elaboración : Propia			

CAPÍTULO 4. MATERIAL Y MÉTODOS

4.1. Tipo de diseño de investigación.

Transversal Correlacional: se evaluará la información financiera mensual del año 2014 acerca de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C., para luego establecer la relación de incidencia entre la gestión financiera de corto plazo y la rentabilidad.

Diseño:

$$X \rightarrow Y$$

Dónde:

X: Administración financiera de corto plazo
Y: Rentabilidad

4.2. Material.

4.2.1. Unidad de estudio.

Unidad de análisis	:	Distribuidora Mercurio S.A.C.
Alcance	:	Toda la empresa
Tiempo	:	enero a diciembre de 2014.
Número de población	:	10 colaboradores.

4.2.2. Población.

Número de población	:	10 colaboradores.
----------------------------	---	-------------------

4.2.3. Muestra.

Muestra Primaria

La muestra está comprendida de la siguiente forma:

$$n = 1$$

A quien se aplicó la entrevista es al administrador de la empresa, quien está en el área estratégica y financiera de la empresa.

Muestra Secundaria

Estados Financieros mensuales de enero a diciembre 2014.

4.3. Métodos.

4.3.1. Técnicas de recolección y análisis de datos

4.3.1.1. Para recolectar datos.

Entrevista: La entrevista es el método de recolección de información que será aplicado al administrador de la empresa para poder determinar las expectativas, planes y gestión financiera de corto plazo de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C., además del conocimiento que se tiene sobre la gestión financiera y la difusión que se hace entre los trabajadores del plan estratégico.

Revisión documentaria de información financiera: Es la técnica de recolección de datos principal para esta investigación. La empresa brindará Estados Financieros de los meses de enero a diciembre 2014. A partir de esa información se realizará el análisis de Estados Financieros correspondientes. Se registrará en la ficha de verificación de información financiera.

4.3.2. Procedimientos

4.3.2.1. Para analizar información.

Análisis cualitativo: Con los datos obtenidos luego de la aplicación de la entrevista a la empresa se podrá observar y analizar los datos organizados por categorías y variables, se buscará tendencias y anomalías en la información obtenida.

Análisis Cuantitativo: Con la información obtenida de los Estados Financieros se realizará un análisis mediante los indicadores escogidos para evaluar la gestión financiera de corto plazo de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. en el periodo julio diciembre 2014.

Matriz de recolección de información financiera y matriz de descripción cualitativa: Las matrices de datos permitirán ordenar y analizar los datos cualitativos y cuantitativos obtenidos de la recopilación documentaria. Las matrices fueron validadas por los siguientes expertos:

- José Pérez Jiménez – profesor especialista en metodología universitaria.
- Henry Ventura Aguilar – profesor UPN especialista en el área de finanzas.
- Nilo Loayza León – profesor UPN especialista en el área de finanzas.
- José Brian Claros - Ingeniero Estadístico especialista en estadística y metodología.

CAPÍTULO 5. DESARROLLO

5.1. Generalidades de la empresa:

a. Reseña Histórica:

Comercializadora Mercurio S.A. fue fundada en Trujillo el 23 de diciembre de 1996 por José Rodríguez Tineo como una sociedad anónima. Siendo una distribuidora enfocada en el nivel institucional.

En el año 1998 abrió su segunda oficina y almacenes en la ciudad de Chimbote. En marzo del año 2002 Comercializadora Mercurio S.A. fue adquirida por la actual administración liderada por Margarita Rodríguez Tineo, Lindaura Rodríguez Tineo y Manuel Cardoso Montoya. De esa forma se cambió la razón social de la empresa por Distribuidora Mercurio S.A.C.

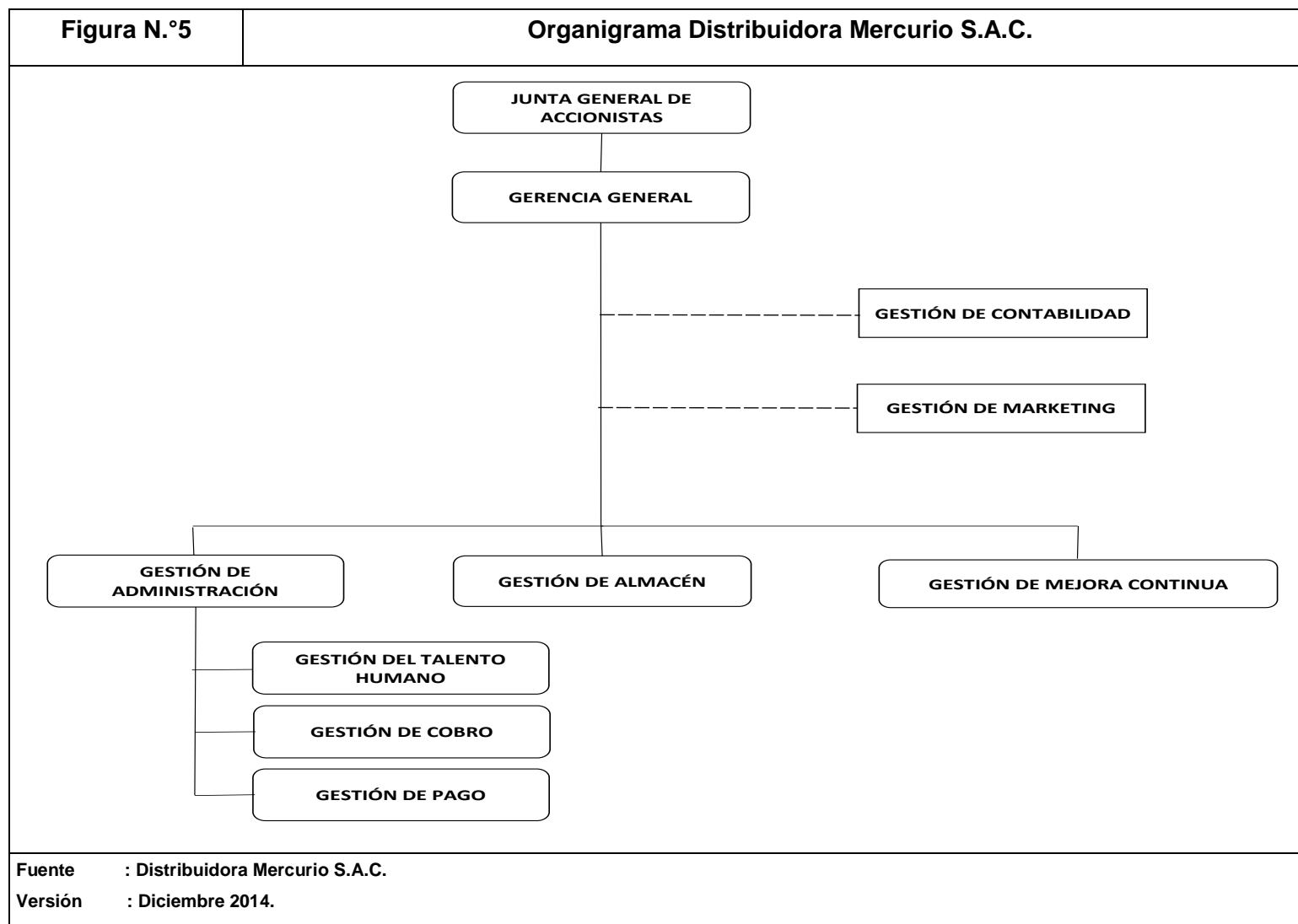
Los cambios realizados por la nueva administración dieron como resultado que el giro de negocio de la empresa sea el de la venta de abarrotes al por mayor y menor.

En el año 2013 se realizó una reestructuración patrimonial, la operación determino que las acciones que poseía Margarita Rodríguez Tineo sean vendidas a Lindaura Rodríguez Tineo, quien desde entonces se desempeña como gerente general de la empresa y accionista mayoritaria.

Actualmente la empresa se dedica a la comercialización de productos secos, limpieza y productos envasados enfocándose ahora en atender a clientes corporativos como Sodexo, Hotel Casa Andina, Corporación Cano, Consorcio Minero Horizonte, entre otros. Asimismo a la atención al público minorista que gracias a la ubicación estratégica del negocio representa un gran respaldo a las ventas de la empresa. Además el enfoque que la nueva administración está orientado a brindar un servicio diferenciado enfocándose a la mejora continua de sus procesos.

b. Organigrama:

(Ver siguiente página)



La figura N°5 muestra el organigrama de Distribuidora Mercurio S.A.C., teniendo una estructura específica, representado por áreas y procesos:

Gestión de Administración:

La gestión de administración está encargada de los procesos de soporte de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C., el principal proceso dentro del área es la gestión documentaria y la gestión de tesorería. Además se ocupa de gestionar los activos fijos de la empresa.

El área de gestión de administración agrupa los procesos de gestión de recursos humanos, pagos a proveedores y entidades financieras, gestión de cobros y administración general de la empresa.

Gestión de Almacenes:

El área de gestión de almacenes está relacionada a las operaciones, manejo, movimiento y control de la mercadería. Además de garantizar el buen estado de conservación del inventario.

Gestión de Mejora Continua:

La gestión de mejora continua es la encargada de administración los sistemas de calidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

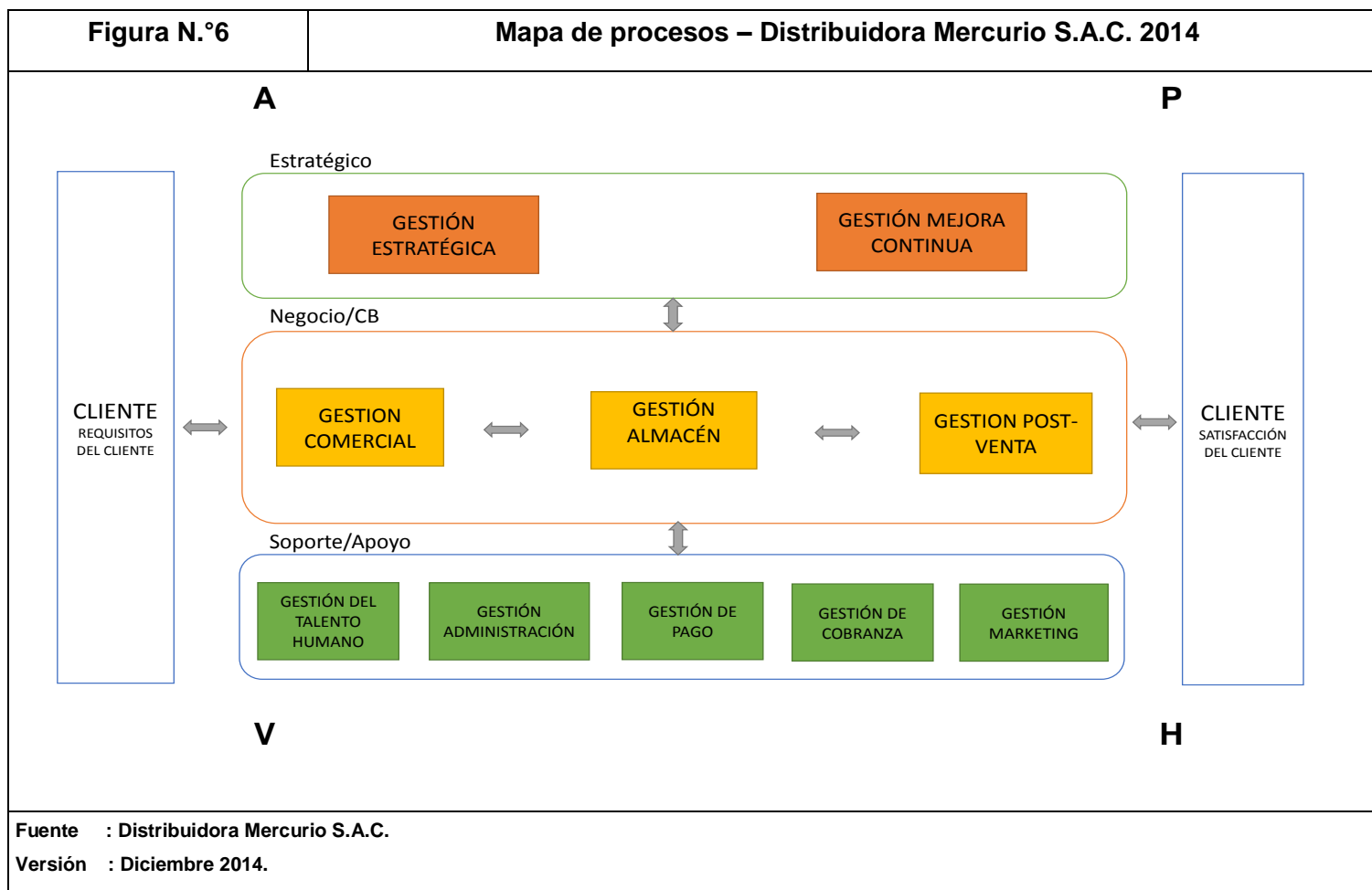
Se observa que la gestión de administración, almacén y mejora continua dependen directamente de la gerencia general por ser una pequeña empresa y además la Gerencia General tiene como objetivo mejorar en esas áreas específicas para incrementar su rentabilidad.

Sin embargo la gestión de contabilidad se maneja de manera externa (asesoramiento) donde la función es elaborar los Estados Financieros para presentar a los diferentes grupos de interés (Entidades Financieras, Accionistas, SUNAT y otros).

La gestión de marketing también se realiza de manera externa (asesoramiento), siendo manejada por una consultora especializada en publicidad y marketing. Las funciones de dicha consultora están orientadas a generar el posicionamiento de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. como una marca.

c. Mapa de proceso:

(Ver siguiente página)



Descripción del mapa de procesos Distribuidora Mercurio S.A.C.:

Procesos Estratégicos:

Gestión Estratégica: A cargo del Gerente General y Administrador.

Proceso responsable de la dirección estratégica. Revisa periódicamente el avance de los objetivos de la organización. Aprueba los nuevos proyectos y provee los recursos a la organización.

Gestión Mejora Continua: A cargo del Jefe de operaciones y mejora continua.

Proceso responsable de la implementación, seguimiento, control y mejora de los nuevos sistemas de trabajo (BPM, POES, KPI's, herramientas lean, calidad del servicio, seguridad y salud ocupacional).

Procesos de Negocios:

Gestión Comercial: A cargo del Gerente General.

Proceso responsable de la optimización de la cartera de clientes y su comunicación. Es el primer filtro con el cliente porque es el proceso que recibe las necesidades del mismo y gestiona con las demás áreas para poder empezar a atender los requerimientos.

Gestión Almacén: A cargo del Jefe de almacén.

Proceso responsable de la recepción, inspección, verificación y salida de mercadería óptima para la entrega al almacén del cliente final.

Gestión Post-Ventas: A cargo del Jefe de operaciones y mejora continua.

Proceso a cargo de medir la satisfacción del cliente e informar de las no conformidades generadas para que la gerencia pueda tomar las decisiones correctivas efectivas.

Procesos de Soporte:

Gestión del Talento Humano: A cargo del Gerente General y Jefe de operaciones y mejora continua.

Proceso responsable de la contratación del nuevo personal para la organización. Evalúa y selecciona al personal de acuerdo al perfil que se requiera. Tiene a su cargo la formación, capacitación, entrenamiento y evaluación de todos los colaboradores de acuerdo con las necesidades, como la mejora del clima organizacional.

Gestión de Administración: A cargo del Administrador.

Proceso responsable de velar por la rentabilidad de la empresa, realizar los pagos de los servicios, medir el índice de endeudamiento y ventas.

Gestión de Pago: A cargo del Administrador.

Proceso encargado de gestionar los pagos a proveedores y terceros según previa coordinación con gerencia general.

Gestión de Cobranza: A cargo del Administrador.

Proceso encargado de gestionar las cuentas por cobrar a clientes morosos que hayan excedido su línea de crédito.

Gestión de Marketing: A cargo de la empresa consultora contratada para llevar el marketing de Distribuidora Mercurio S.A.C.

Proceso encargado de realizar branding, activaciones, endomarketing, visual merchandising y otros, según la empresa requiera para la optimización y aumento de las ventas y participación del mercado.

d. Principales clientes:

La empresa cuenta con una importante cartera de clientes, siendo los siguientes algunos principales:

- Sodexo del Perú.
- Hotel Casa Andina Trujillo.
- Restaurante Los Herrajes.
- Corporación Cano.
- Restaurante Big Ben.
- Pardos Chicken.
- Planet Chicken.
- Terminales del Perú – APM Terminals.
- Promas S.R.L.
- Astro S.A.C.
- Avícola Yugoslavia.

e. Principales proveedores:

Los siguientes son los principales proveedores de la empresa, de acuerdo al nivel de compras realizadas así como la importancia de las marcas y productos para la empresa:

- Distribuidora Rice.
- Comercial Dorina.
- Molitalia S.A.
- Aidisa.
- Agroindustrial Casa Grande.
- Agroindustrial Cartavio.
- Intradevco Industrial S.A.
- Ilko Peru S.A.C.
- Bicinsa.
- Kimberly Clark Perú S.A.
- Representaciones Santa Polonia S.A.
- Comercializadora de Alimentos S.A.
- Productos Extragel Universal.
- Lindley.
- Backus.

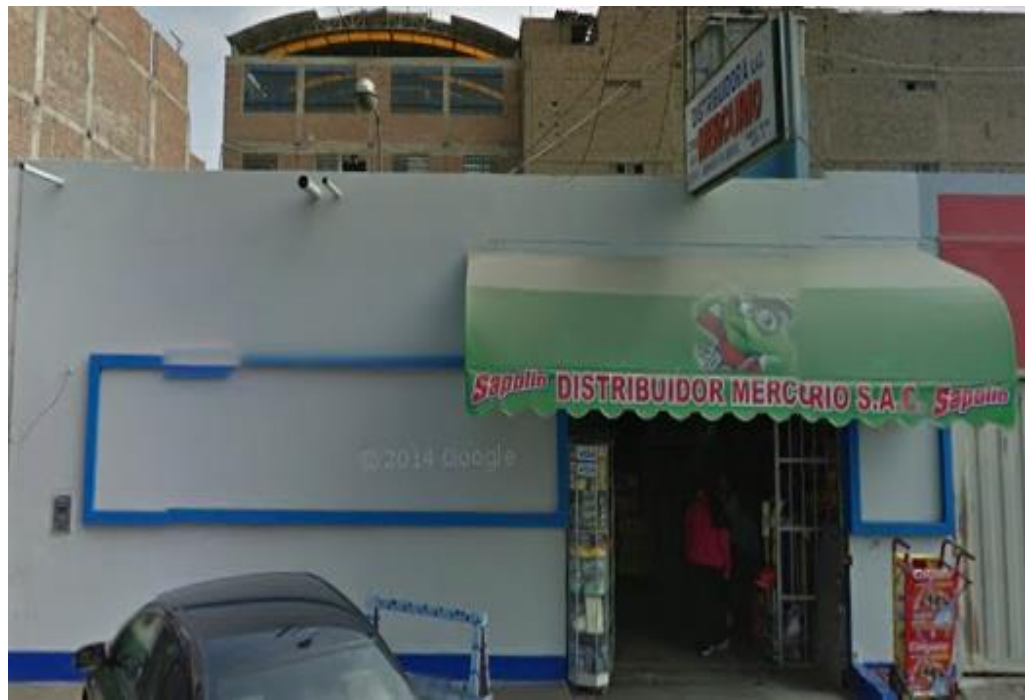
- La Caña y Derivados E.I.R.L.
- Agroindustria Chaena E.I.R.L.
- Yugocorp.
- Cosecha del Paraíso S.A.C.

f. Infraestructura y ubicación de la empresa:

La empresa está ubicada en el Jr. Manuel Asencio Segura 329-6 Urb. Palermo – Trujillo. La zona donde está ubicada es una zona comercial muy concurrida, donde están ubicadas otras empresas del mismo rubro.



Figura N.º8 Fachada de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.



Fuente : Google Mapas 2014.

Elaboración : Propia.

Figura N.º9 Almacén de productos secos Distribuidora Mercurio S.A.C.



Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

Elaboración : Propia.

Figura N.º10 Almacén de productos secos Distribuidora Mercurio S.A.C.



Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.
Elaboración : Propia.

Figura N.º11 Almacén de productos secos Distribuidora Mercurio S.A.C.



Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.
Elaboración : Propia.

5.2. Gestión financiera de corto plazo en la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. 2014:

a. Gestión del capital de trabajo:

La empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. no cuenta con una política definida para su financiamiento, sin embargo con la entrevista se pudieron encontrar los siguientes lineamientos que plasman el criterio de la administración de la empresa para financiar sus operaciones:

- El financiamiento de la empresa responde a las necesidades de las distintas campañas comerciales que existen durante el año.
- Las fuentes de financiamientos a los que recurre la empresa son bancarias y terceros (familiares y partes relacionadas).
- Cuando se trata de financiamientos para campañas las deudas no son mayores a 12 meses.
- El criterio principal para elegir entre un financiamiento bancario es la TEA.

Se debe señalar además que la empresa no cuenta con un registro especial de los financiamientos vigentes, se usa el cronograma de pagos proporcionado por el banco.

b. Gestión de activos de corto plazo

1. Gestión del efectivo:

La empresa no cuenta con procedimientos definidos para la gestión del efectivo que comprende tanta la caja chica de la empresa como las cuentas corrientes.

Las entradas y salidas de efectivo son controladas y realizadas por los dueños de la empresa, se lleva un registro manual de los ingresos de efectivo, no se tiene una caja registradora.

El efectivo obtenido por las ventas al contado se deposita en las cuentas bancarias de la empresa, sin embargo no se tiene montos definidos como mínimos de efectivo. Los depósitos en el banco se realizan esporádicamente y el momento es elegido a discreción de los administradores de la empresa.

2. Gestión de cuentas por cobrar:

Políticas de cuentas por cobrar:

Los créditos dados a los clientes son de acuerdo al rubro al que estén:

- Crédito de 7 a 15 días a restaurantes.

- Crédito de 28 a 30 días a Concesionarios de alimentos, hoteles, avícolas, mineras y otros rubros.

El gerente general y administrador son los responsables de la extensión de créditos y días de plazo.

En caso que el cliente no haya cumplido con los pagos correspondientes según los días de crédito acordados, solo se le podrá atender hasta que se ponga al corriente con sus facturas vencidas, siempre y cuando el atraso no sea mayor a 15 días.

El cliente con una línea de crédito, que necesite la ampliación del monto de crédito o plazo de pago, tendrá que solicitarle al gerente general.

El atraso repetitivo (2 a más veces) de un cliente en el pago de sus facturas vencidas tendrá como consecuencia la suspensión o cancelación de la línea de crédito.

Cuando el cliente haya pagado lo adeudado se le podrá atender nuevamente con mercadería, pero solo al contado.

Proceso de cuentas por cobrar:

i. Objetivo:

Entrega oportuna de facturas al cliente, tener un registro, control y cobro de cuentas pendientes de cobro.

ii. Alcance

Aplica para las áreas de administración y gerencia general.

iii. Personal involucrado

Gerente General

Administrador

Jefe de operaciones y mejora continua

iv. Términos y conceptos

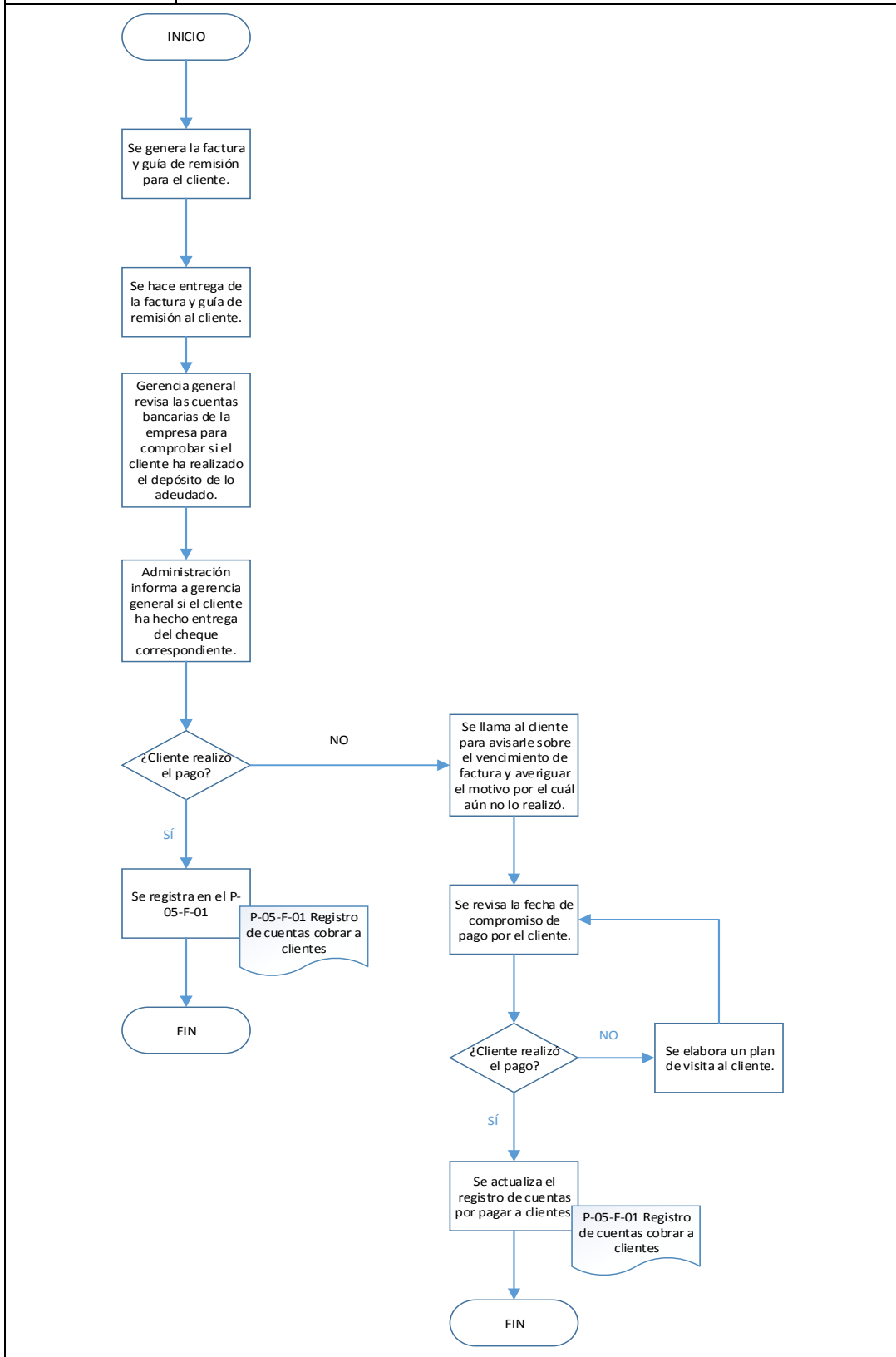
Cliente: Aquella persona o empresa que compra y/o consume algún producto o servicio ofrecido por Distribuidora Mercurio S.A.C.

v. Descripción del procedimiento

Se determinarán los criterios para el cobro de cuentas pendientes de pago por parte de los clientes.

Figura N.º12

**Flujograma del proceso de gestión de cuentas por cobrar
Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.**



Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

vi. Registros

P-05-F-01 Registro de cuentas por cobrar a clientes

Registro de cuentas por cobrar:

(Ver siguiente página)

Figura N.º13	Formato de registro de cuentas por cobrar a clientes Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.						
		REGISTRO DE CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES				P-05-F-01 Actualizado al 01/09/2014 VER. 1	
Mes: _____							
Clientes	Plazo de Pago	Factura	Fecha de Pago	Monto Adeudado	Monto pagado	Check verificación	
						Cancelado	No cancelado
Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.							

3. Gestión de los inventarios:

Políticas de gestión de inventarios:

- La determinación de los procesos de gestión de inventario deben ser formulados por el jefe operaciones y mejora continua, para su posterior aprobación y puesta en marcha por la gerencia general.
- Los inventarios deben tener en promedio una antigüedad no menor a 30 días de la fecha de expiración para los productos envasados.
- Todos los colaboradores deberán seguir los procedimientos determinados en el manual de procedimientos de gestión de inventarios y otras normas de gestión que aplique la empresa.

Procedimientos gestión de inventarios

i. Objetivo

Establecer un sistema de retroalimentación de control de mercadería con la finalidad de tener información pertinente que nos permita establecer acciones correctivas para minimizar los productos no conformes y brindar un servicio que cumpla con los requisitos y expectativas de nuestros clientes.

ii. Alcance

Aplica desde la entrada de mercadería hasta su salida. Y a todas las áreas que realicen este proceso (almacén y ventas).

iii. Personal involucrado

Jefe de almacén

Asistentes de almacén

Asistente de ventas 1-2

Jefe de operaciones y mejora continua

iv. Términos y conceptos

Producto no conforme: Producto que no cumple con requisitos de calidad establecidos por el cliente.

Mercadería: Material adquirido por Distribuidora Mercurio, destinada a su venta y atención a los requerimientos de nuestros clientes.

Almacén: Proceso de abastecimiento y sus actividades están referidas a la ubicación de bienes en un espacio físico determinado con fines de custodia y control para evitar su utilización no autorizada, como vía para trasladarlos a los usuarios que los requieran.

v. Descripción del procedimiento

Se realizará un control de productos no conformes, control de entrada y control de salida de mercadería mensual para cada almacén como su verificación de cumplimiento según los requisitos de la norma Principios generales de higiene de alimentos - Codex Alimentarius, el Reglamento sobre vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas (DS-007-98-SA), Documento Técnico: Manual de Buenas Prácticas de almacenamiento de productos (RM 132-2015-MINSA) y la Ley general de salud N° 26842.

Se designará a cada colaborador la responsabilidad de un almacén para su control y limpieza/desinfección, siendo rotativo, según sea conveniente. El cuál estará presentado en el P-15-F-04 Control y limpieza de almacén:

Figura N.º14	Cuadro de Control y Limpieza de Almacén	
Almacén	Producto	Personal Encargado
Almacén 1º	Golosinas	Asistente de ventas
Almacén 2º	Alimentos y otros	Asistente de almacén
Almacén 3º	Limpieza – Mesanini	Asistente de ventas
Almacén 4	Limpieza y productos químicos	Asistente de almacén
Fuente: Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.		

El control de productos no conformes, entrada de mercadería y control de salida de mercadería se realizarán según los **P-15-F-01, P-15-F-02, P-15-F-03**. Se registrarán los resultados para su previo análisis, el cual será firmado por el responsable de cada almacén y el jefe de operaciones y mejora continua para su validez.

Se tomará en cuenta los siguientes criterios para la aceptación del producto al momento de su entrada:

- Empaque en buen estado
- Envase en buen estado
- Fecha de vencimiento vigente
- Cantidad de producto pedido

El P-15-F-03 Control de salida de mercadería se realizará:

- El supervisor de almacén y/o asistente de almacén según su disponibilidad, realizarán el llenado del control de salida de mercadería, firmando para su conformidad el administrador.

Para asegurar la calidad de entrega de mercadería y satisfacción del cliente se ha considerado en el P-15-F-03, un check de verificación de limpieza y/o desinfección de vehículos según corresponde al P-16 Limpieza, desinfección y mantenimiento de vehículo.

vi. Informe de resultados del control de productos no conformes

Con toda la información obtenida en el control de productos no conformes se realizará una medición mensual de los productos no conformes para su eficacia. Presentado a Gerencia General para la toma de acciones.

vii. Distribución de almacén

Se dividió en 4 tipos de almacenes:

Figura N.º15	Cuadro de Distribución de Almacenes
DISTRIBUCIÓN DE ALMACÉN	
Almacén 1° - GOLOSINAS	
Almacén 2° - ALIMENTOS Y OTROS	
Almacén 3° - LIMPIEZA – MESANINI	
Almacén 4° - DETERGENTES Y PRODUCTOS QUÍMICOS	

viii. Registros

- P-11-F-01 Control de productos no conformes.
- P-11-F-02 Control de entrada de mercadería.
- P-11-F-03 Control de salida de mercadería.
- P-11-F-04 Control y limpieza de almacén.

(Ver siguiente página)

Figura N.º17		Formato de registro de control de entrada de mercadería Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.						
		CONTROL DE ENTRADA DE MERCADERIA					P-11-F-02 Actualizado al: 01/09/2014 VER. 1	
Fecha de inicio:							FIRMA RESPONSABLE	
Responsable:								
Almacén:								
ARTÍCULO/PRODUCTO	CANTIDAD	U.M.	FECHA DE ENTRADA	FECHA DE VENCIMIENTO	PROVEEDOR	VERIFICACIÓN ÓPTIMA DE ENTRADA PRODUCTO		OBSERVACIÓN
						SI	NO	

Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

Figura N.º18

Formato de registro de control de salida de mercadería
Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

	CONTROL DE SALIDA DE MERCADERIA	P-11-F-03
		Actualizado al: 01/09/2014
		VER. 1

Fecha de salida:	
Responsable:	
Cliente:	

Unidad móvil:		
Placa:		
Conductor:		
Limpieza y/o desinfección de vehículo	SÍ	NO
Interior del vehículo limpio		
Exterior del vehículo limpio		
Llantas limpias		

ARTÍCULO/PRODUCTO	CANTIDAD	U.M.	FECHA DE VENCIMIENTO	VERIFICACIÓN ÓPTIMA DE SALIDA PRODUCTO		OBSERVACIÓN
				SI	NO	

Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

Figura N.º 19 **Formato de Registro de control y limpieza de almacén
Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.**

CONTROL Y LIMPIEZA DEL ALMACÉN	P-11-F-04 Actualizado al 01/09/2014 VER. 1
---------------------------------------	---

ÁREA	MES	PERSONAL ENCARGADO	ALMACÉN	OBSERVACIONES
	ENERO		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	FEBRERO		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	MARZO		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	ABRIL		1°	
			2° A	
			3°	
			4°	
	MAYO		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	JUNIO		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	JULIO		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	AGOSTO		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	SEPTIEMBRE		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	OCTUBRE		1°	
			2° A	
			3°	
			4°	
	NOVIEMBRE		1°	
			2°	
			3°	
			4°	
	DICIEMBRE		1°	
			2°	
			3°	
			4°	

Observaciones:
 Almacén 1° GOLOSINAS Y ESTANTES
 Almacén 2°B - ALIMENTOS Y OTROS
 Almacén 3° LIMPIEZA MESANINI
 Almacén 4° DETERGENTES Y PRODUCTOS QUÍMICOS

Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

c. Gestión de pasivos de corto plazo:

1. Gestión de las cuentas por pagar:

Políticas de cuentas por pagar

Los pagos se realizarán con el permiso del administrador.

Los pagos a proveedores se dan de dos maneras:

- Contado.
- Crédito, de 15 a 30 días de la fecha de emisión de la factura.

La forma de pago será mediante cheques o al contado (efectivo) según el monto a pagar.

Procedimiento de cuentas por pagar

i. Objetivo

Establecer los registros, control y procedimiento de cobro de las deudas a proveedores.

ii. Alcance

Aplica para las áreas de administración y gerencia general.

iii. Personal involucrado

Gerente General

Administrador

Jefe de operaciones y mejora continúa

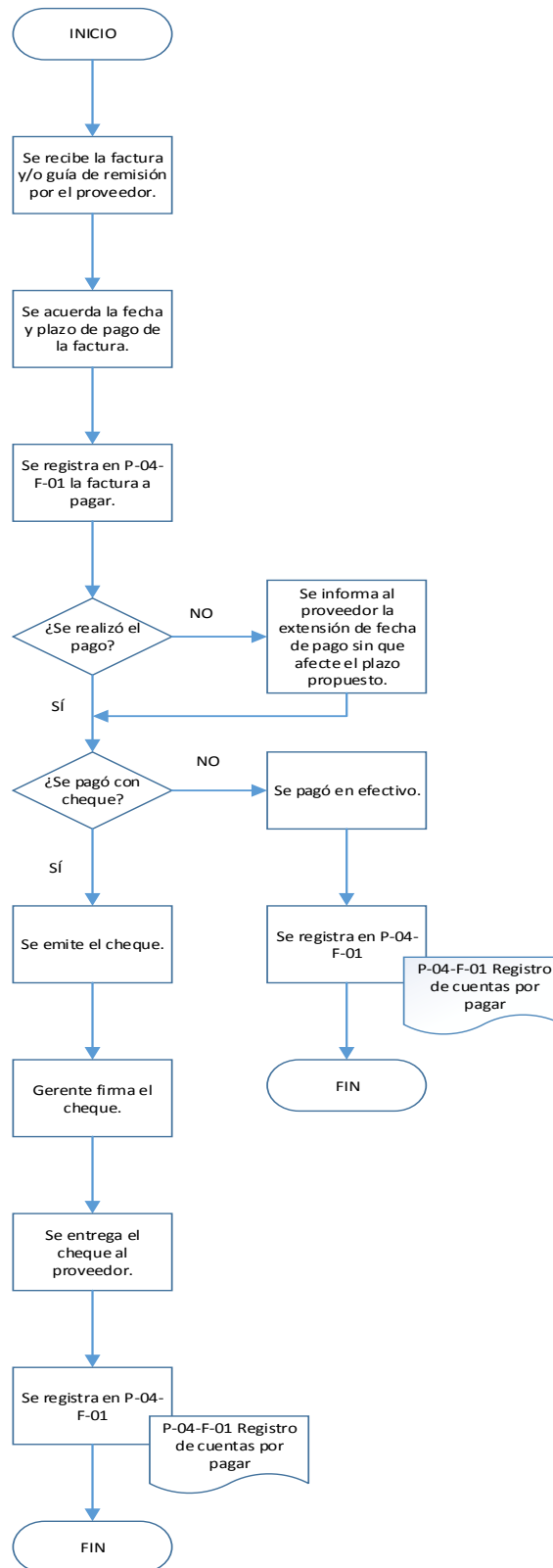
iv. Términos y conceptos

Proveedor: Ente que provee o abastece a otra persona o empresa de lo necesario o conveniente para un determinado fin.

v. Descripción del procedimiento

Figura N.º 20

**Flujograma del proceso de gestión de cuentas por pagar
Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.**



Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.

vi. Registros

P-04-F-01 Registro de cuentas por pagar a proveedores

Registros de cuentas por pagar a proveedores:

(Ver siguiente página)

Figura N.º21	Formato de registro de cuentas por pagar a proveedores						
Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.							P-04-F-01
REGISTRO DE CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES							Actualizado al 01/09/2014
							VER. 1
Mes: _____							
N°	Factura	Proveedor	Fecha de pago	Monto	Saldo acumulado	Check verificación	
						Cancelado	No cancelado
Fuente : Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.							

CAPÍTULO 6. RESULTADOS

6.1. Gestión financiera de corto plazo y rentabilidad:

Mediante la aplicación de las matrices de recolección y análisis de información se obtuvieron los siguientes resultados para la variable independiente:

(Ver siguiente página)

Tabla N.º3		MATRIZ DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA					
EMPRESA		DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C.					
FECHA DE ELABORACIÓN		30/11/2015					
FUENTE		ESTADOS FINANCIEROS DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C.					
ESTADO FINANCIERO	COMPONENTE	PERIODOS					
		1	2	3	4	5	6
Estado de Situación Financiera	Activo Corriente	1,062,393	1,164,293	1,246,779	1,144,441	1,206,759	1,192,959
Estado de Situación Financiera	Pasivo Corriente	929,443	1,016,000	1,058,545	925,892	957,743	948,623
Estado de Situación Financiera	Cuentas por Cobrar	34,568	66,691	125,610	8,225	12,500	9,234
Estado de Situación Financiera	Existencias	942,801	961,725	934,200	898,309	917,256	944,420
Estado de Situación Financiera	Cuentas por pagar	310,501	355,519	365,133	277,342	292,090	295,043
Estado de Situación Financiera	Activo total	1,362,407	1,461,768	1,541,715	1,436,838	1,496,617	1,480,278
Estado de Situación Financiera	Patrimonio neto	432,963	445,768	483,171	510,946	538,874	531,655
Estado de Resultados	Ventas	195,068	230,809	283,400	352,257	324,271	132,464
Estado de Resultados	Costo de ventas	(163,539)	(184,417)	(195,621)	(280,551)	(242,745)	(114,585)
Estado de Resultados	Utilidad bruta	31,529	46,392	87,779	71,706	81,526	17,880
Estado de Resultados	Utilidad operativa	2,358	21,342	62,338	46,292	51,695	(10,206)
Estado de Resultados	Utilidad Neta	1,415	12,805	37,403	27,775	27,928	(7,219)

Tabla N.º3		MATRIZ DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA					
EMPRESA		DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C.					
FECHA DE ELABORACIÓN		30/11/2015					
FUENTE		ESTADOS FINANCIEROS DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C.					
ESTADO FINANCIERO	COMPONENTE	PERIODOS					
		7	8	9	10	11	12
Estado de Situación Financiera	Activo Corriente	1,213,163	1,109,812	1,106,776	1,038,290	1,251,814	1,169,804
Estado de Situación Financiera	Pasivo Corriente	947,156	845,383	820,901	755,577	913,941	885,476
Estado de Situación Financiera	Cuentas por Cobrar	10,346	128,836	14,234	13,417	132,646	155,576
Estado de Situación Financiera	Existencias	881,843	875,213	903,862	896,931	919,286	829,982
Estado de Situación Financiera	Cuentas por pagar	284,289	195,698	237,452	203,619	241,093	269,735
Estado de Situación Financiera	Activo total	1,497,943	1,392,053	1,386,478	1,315,454	1,526,495	1,442,010
Estado de Situación Financiera	Patrimonio neto	550,787	546,670	565,577	559,876	612,554	556,533
Estado de Resultados	Ventas	363,636	258,123	249,587	217,846	253,870	336,139
Estado de Resultados	Costo de ventas	(301,802)	(239,450)	(194,595)	(204,880)	(156,200)	(360,964)
Estado de Resultados	Utilidad bruta	61,834	18,672	54,991	12,967	97,669	(24,825)
Estado de Resultados	Utilidad operativa	32,316	(1,691)	31,600	(7,693)	90,210	(56,253)
Estado de Resultados	Utilidad Neta	19,132	(4,117)	18,907	(5,701)	52,678	(41,097)

La matriz de recolección de información permite ordenar y sistematizar la información primordial y necesaria para la presente investigación, dicha información proviene de los Estados Financieros de Distribuidora Mercurio S.A.C.

Luego de aplicar la matriz se pueden observar que tanto los datos necesarios para medir la gestión financiera y la rentabilidad provienen de la misma fuente siendo fundamental la veracidad de los Estados Financieros de la empresa.

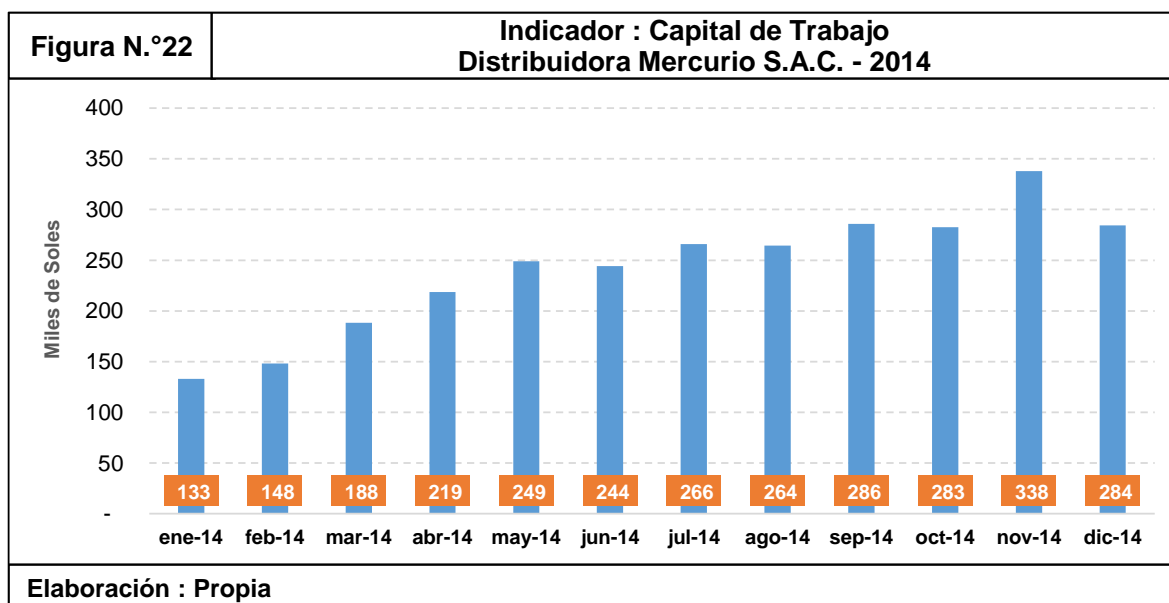
Luego de realizar la recolección de datos de la matriz se procedió con el análisis de la información aplicando la matriz de análisis de información financiera:

Tabla N.º4		MATRIZ DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA												
EMPRESA		DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C.												
ELABORACIÓN		30/11/2015												
FUENTE		ESTADOS FINANCIEROS DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C.												
Nro.	INDICADOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2014
1	Capital de trabajo	132,949	148,293	188,235	218,549	249,016	244,336	266,007	264,429	285,875	282,713	337,873	284,327	284,327
2	Nivel de Liquidez	1.14	1.15	1.18	1.24	1.26	1.26	1.28	1.31	1.35	1.37	1.37	1.32	1.32
3	Días promedio de cobro	5	9	13	1	1	2	1	15	2	2	16	14	18
4	Días promedio de Inventario	173	156	143	96	113	247	88	110	139	131	177	69	113
5	Días promedio de pago	57	58	56	30	36	77	28	25	37	30	46	22	37
6	Ciclo de Liquidez	121	107	101	67	78	172	60	100	104	103	146	60	94
7	Margen Bruto	16.16%	20.10%	30.97%	20.36%	25.14%	13.50%	17.00%	7.23%	22.03%	5.95%	38.47%	-7.39%	17.50%
8	Margen Operativo	1.21%	9.25%	22.00%	13.14%	15.94%	-7.70%	8.89%	-0.66%	12.66%	-3.53%	35.53%	-16.74%	8.25%
9	Margen Neto	0.73%	5.55%	13.20%	7.88%	8.61%	-5.45%	5.26%	-1.60%	7.58%	-2.62%	20.75%	-12.23%	4.40%
10	Rentabilidad de la inversión	0.10%	0.88%	2.43%	1.93%	1.87%	-0.49%	1.28%	-0.30%	1.36%	-0.43%	3.45%	-2.85%	9.77%
11	Rentabilidad del patrimonio	0.33%	2.87%	7.74%	5.44%	5.18%	-1.36%	3.47%	-0.75%	3.34%	-1.02%	8.60%	-7.38%	25.31%

Fuente : EE.FF. Distribuidora Mercurio S.A.C.
Elaboración : Propia
Nota : De forma informativa se elaboró los indicadores del año 2014, sin embargo estos indicadores no están comprendidos en la presente investigación

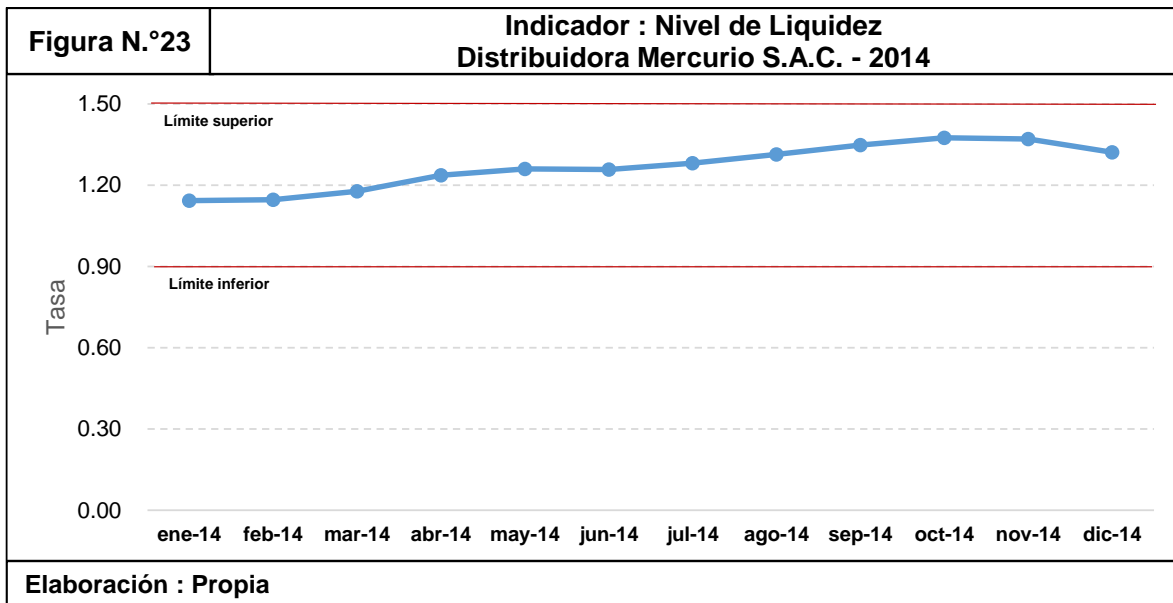
Indicadores variable independiente:

Capital de trabajo: La empresa durante los 12 periodos de análisis muestra un capital de trabajo positivo, este es un factor decisivo para la liquidez del negocio ya que cuenta con los fondos necesarios para garantizar la continuidad de las operaciones. Por otro lado la política de capital de trabajo de la empresa se muestra en un nivel agresivo ya que recurre a financiamientos de corto plazo para financiar sus activos de corto y largo plazo. Durante el año 2014 la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. mantuvo obligaciones financieras de corto plazo con el banco Scotiabank, correspondiente a un préstamo con vencimiento a 360 días.



Nivel de liquidez: El nivel de liquidez se encuentra dentro del intervalo ideal señalado en el marco teórico de la investigación (1 a 1.5). La razón corriente de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. durante el 2014 fue mayor 1. Los puntos más altos son durante los meses de campañas comerciales como el día de la madre, fiestas patrias y fiestas de fin de año (diciembre). La liquidez de la empresa es congruente con el capital de trabajo positivo que tiene la empresa.

(Ver figura, siguiente página)



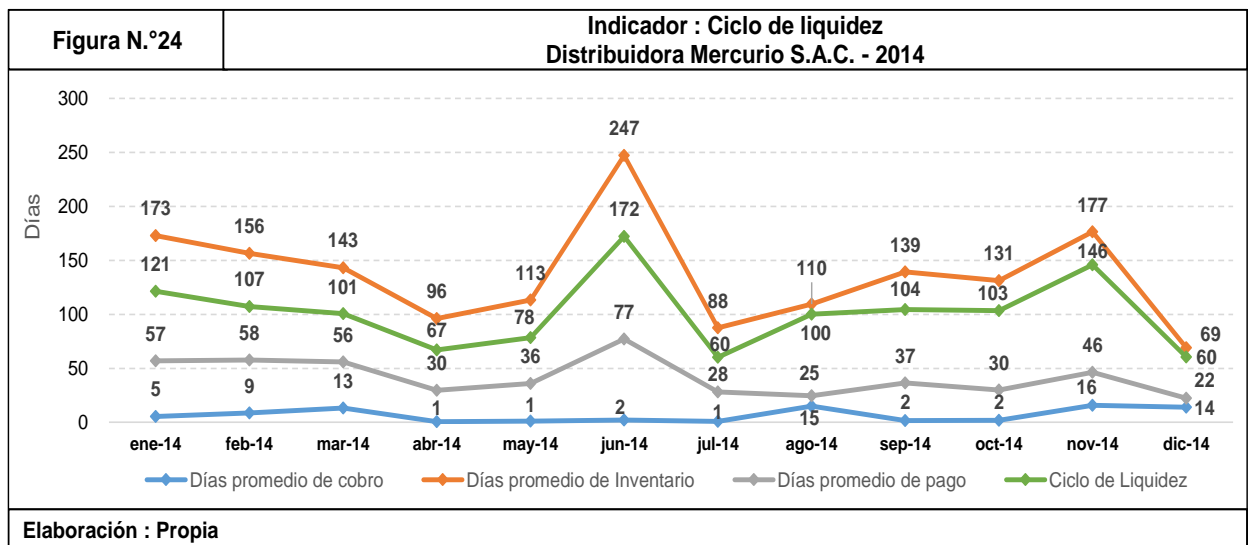
Días promedio de cobro: Los días promedio de cobro de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. se encuentran dentro del intervalo de 1 a 16 días. Este intervalo es congruente con las políticas de venta de la empresa antes señaladas. Los días de cobro de la empresa muestran que las ventas al contado contribuyen significativamente a reducir los días de cobro de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. Los tramos más largos de los días de cuentas por cobrar de la empresa se muestra en noviembre y diciembre, producto la flexibilización de las condiciones de pago a los clientes como estrategia para acumular mayores ventas.

Días promedio de inventario: Los días promedio de inventario de la empresa muestran altos niveles de mantenimiento de inventario. Sin embargo la empresa viene aplicando procesos y controles para disminuir las pérdidas por mermas en los inventarios de la empresa. Los altos niveles de stock se pueden interpretar como una decisión de la administración por tener la mayor oferta de productos disponibles para sus clientes. Además se observa que la empresa debe optimizar la gestión de inventarios ya que en algunos meses se llegan a picos de 247 días, ya que la empresa comercializa productos de alta rotación, es un riesgo el mantener días altos de inventario

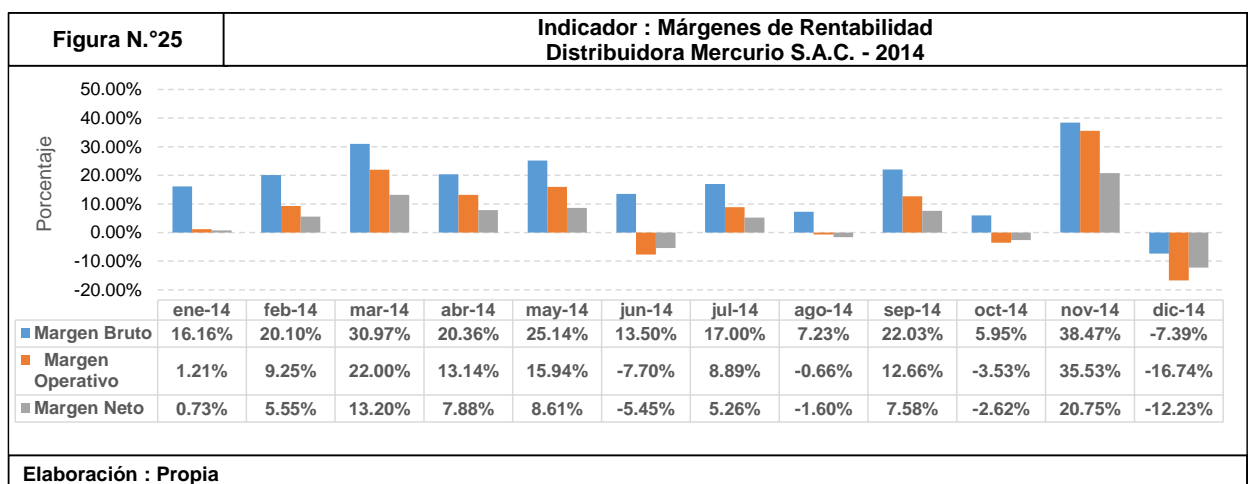
Días promedio de pago: La empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. tiene los días promedio de pago en un intervalo de 22 a 77 días esto tiene relación el hecho de mantener mayores niveles de stock y de disminuir los días cobro para generar mayor liquidez. Por otro lado se observa que la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. realiza una buena

negociación con sus proveedores ya que los días de cobro son menores a los de pago, permitiéndole mejorar el capital de trabajo.

Ciclo de liquidez: El ciclo de liquidez de la empresa se mantiene a un nivel adecuado para el giro del negocio (60 a 172 días). El motivo fundamental de tener un ciclo de negocio tan prolongado en ciertos periodos son los días promedio de inventario. Esto indica que el stock que mantiene la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. es muy alto en relación a las ventas mensuales de la empresa.



Indicadores variable dependiente:



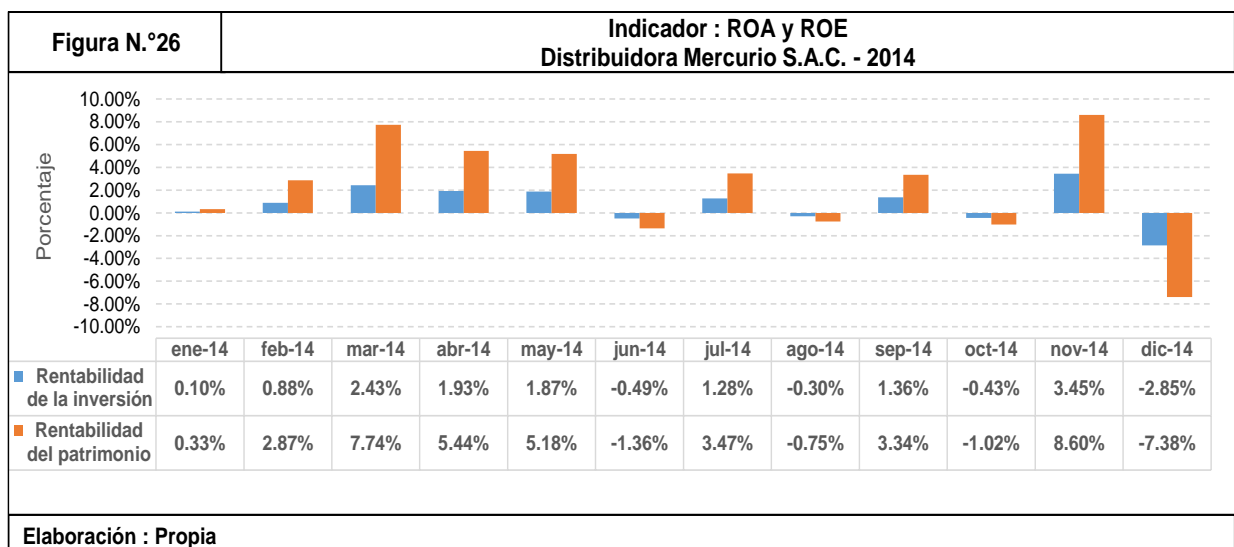
Margen bruto: El margen bruto se muestra por encima del 10% de enero a setiembre. Sin embargo en el mes de diciembre se muestra una disminución negativa, este margen es el punto de partida para el resto de márgenes de la empresa. La mezcla de productos de la empresa permitirá mejorar el margen bruto ya que es una empresa comercializadora.

Margen operativo: El margen operativo se encuentra en el intervalo de -16.74% a 35.53%, por tratarse de una empresa comercializadora. Los gastos de ventas y administración son en su mayor parte variables, los mejores márgenes operativos se encuentran en los meses con mejores ventas.

Margen neto: Este indicador muestra que no en todos los meses la empresa genera utilidad positiva que permita cubrir el IR y las participaciones de los trabajadores, los meses en los que el resultado neto es negativo son los meses en lo que el ciclo de negocio y la actividad comercial disminuye en comparación a otros meses

Rentabilidad de la inversión: La rentabilidad de la inversión no es positiva en todos los meses, esto debido a que la empresa está sometida a ciclos de negocio durante el año. Por otro lado la rentabilidad de la inversión más alta se generó en el mes de noviembre con 3.45%. A comparación de la rentabilidad sobre el patrimonio, la rentabilidad de inversión muestra que la empresa necesita mejorar la gestión de sus activos tanto de corto plazo ya que los activos fijos se mantienen constantes en el periodo de evaluación.

Rentabilidad del patrimonio: Dentro del patrimonio de la empresa el capital social se mantuvo constante en el periodo de evaluación, por lo tanto los resultados acumulados que varían según la utilidad del ejercicio son los que afectan al patrimonio de la empresa. Los periodos con utilidades negativas muestran rentabilidades de patrimonio negativas y viceversa.



Prueba de hipótesis:

Para realizar la prueba de hipótesis de la presente investigación se tomó aquellos indicadores globales que permiten mostrar la correlación de las variables de estudio.

De esa forma para la variable independiente Gestión financiera de corto plazo se consideró los siguientes indicadores:

- Nivel de liquidez.
- Ciclo de liquidez.

Respecto a la variable dependiente Gestión financiera de corto plazo se consideró los siguientes indicadores:

- Rentabilidad de la inversión.
- Rentabilidad del patrimonio.

Tabla N.º5		Matriz de Indicadores por Variable											
VARIABLE	INDICADOR	PERIODO											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Variable Independiente	Nivel de Liquidez	1.14	1.15	1.18	1.24	1.26	1.26	1.28	1.31	1.35	1.37	1.37	1.32
	Ciclo de Liquidez	1,476	1,305	1,224	816	954	2,094	733	1,218	1,271	1,258	1,775	735
Variable Dependiente	Rentabilidad de la inversión	0.10%	0.88%	2.43%	1.93%	1.87%	-0.49%	1.28%	-0.30%	1.36%	-0.43%	3.45%	-2.85%
	Rentabilidad del patrimonio	0.33%	2.87%	7.74%	5.44%	5.18%	-1.36%	3.47%	-0.75%	3.34%	-1.02%	8.60%	-7.38%

Con los indicadores obtenidos para el análisis se aplica la siguiente metodología para obtener el coeficiente de correlación de Pearson:

$$\rho_{X,Y} = \frac{\sigma_{XY}}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{E[(X - \mu_X)(Y - \mu_Y)]}{\sigma_X \sigma_Y},$$

Donde:

σ_{XY} Es la covarianza de (X, Y)

σ_X Es la desviación típica de la variable X

σ_Y Es la desviación típica de la variable Y

Se obtiene los siguientes resultados:

Tabla N.º6		Matriz de Correlación de Variables			
Variable	Simbología	Desviaciones y Covarianzas	Simbología	Correlación	Tipo de Correlación
CICLO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN	σ_{XY}	0.07	$\rho_{X,Y}$	0.117	Correlación positiva
	σ_X	33.71			
	σ_Y	0.02			
CICLO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	σ_{XY}	0.13	$\rho_{X,Y}$	0.086	Correlación positiva
	σ_X	33.71			
	σ_Y	0.04			
NIVEL DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN	σ_{XY}	0.00	$\rho_{X,Y}$	-0.093	Correlación negativa
	σ_X	0.08			
	σ_Y	0.02			
NIVEL DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	σ_{XY}	0.00	$\rho_{X,Y}$	-0.151	Correlación negativa
	σ_X	0.08			
	σ_Y	0.04			

La correlación positiva entre el ciclo de liquidez y la rentabilidad demuestra que un aumento en los días del ciclo liquidez influye de forma positivamente débil en la rentabilidad de la inversión.

La correlación entre el ciclo de liquidez y la rentabilidad del patrimonio es una correlación positiva por lo tanto un aumento en los días del ciclo de liquidez influirá de manera débil positiva en el aumento de la rentabilidad del patrimonio.

Los dos indicadores mencionados anteriormente demuestran que el ciclo de liquidez alto de Distribuidora Mercurio S.A.C. no permite influir de forma más significativa los ratios principales de rentabilidad la empresa, el motivo principal como se mencionó en el análisis anterior son los altos niveles de días de permanencia del inventario.

La incidencia del nivel de liquidez en la rentabilidad de la inversión es una correlación negativa baja (-0.093), es decir que debido a que la empresa mantiene su nivel de liquidez óptimo entre 1 y 1.5 un aumento de liquidez significaría un exceso de liquidez y por lo tanto menor rentabilidad de la inversión. De igual forma sucede para la correlación entre el nivel de liquidez y la rentabilidad del patrimonio, los pasivos corrientes de la empresa se mantienen en niveles que permiten generar rentabilidades de patrimonio variables pero acordes a la liquidez de la empresa.

Tabla N.º7		MATRIZ DE TABULACIÓN DE ENTREVISTA	
Empresa: Distribuidora Mercurio S.A.C.			
Fecha: 28/11/2014			
Entrevistado: Manuel Cardoso Montoya - Administrador			
Nro.	Cuestionario	Respuesta	Comentario
1	¿Cuáles son los lineamientos o políticas que utiliza para determinar cómo financiar la empresa en el corto plazo (capital de trabajo)?	Para determinar cómo realizar un financiamiento, se visitan a entidades financieras, quien den una mejor tasa se negocia y se empieza a trabajar. El plazo de pago puede variar de doce meses a dieciocho meses.	La respuesta denota que existe preocupación por la administración de la empresa de obtener los mejores financiamientos y se toman un tiempo para analizar al momento de escoger.
2	¿Qué criterios toma en cuenta para elegir un financiamiento de capital de trabajo?	a) Averiguar la tasa de interés. b) Visitar 2 a 3 entidades financieras. c) El banco con la tasa más atractiva se negocia. d) Las facilidades que den las entidades financieras (mayores plazos con la misma tasa de interés negociada).	La empresa usa criterios cualitativos para elegir un financiamiento lo cual no permite determinar de forma correcta, es decir financieramente cual financiamiento tiene el menor costo.
3	¿Qué procedimientos aplica la empresa para gestionar el efectivo y evitar riesgos de falta liquidez en un periodo?	La empresa gestiona el efectivo haciendo un control mediante registros manuales y depositando en el banco el efectivo de las ventas del día	La empresa no tiene políticas para gestionar sus flujos de caja por lo que no tiene un registro de caja.
4	¿La empresa cuenta con políticas de gestión del efectivo?	La empresa no cuenta con una política para gestionar su efectivo según Manuel Cardoso Montoya, administrador de la empresa.	Efectivamente de acuerdo a lo señalado en la revisión documentaria proporcionada por la empresa no se incluyó ningún manual de procedimientos para gestionar el efectivo.

5	¿Cuáles son las principales políticas que tiene la empresa para otorgar créditos a sus clientes?	<p>Las principales políticas de Distribuidora Mercurio son las siguientes:</p> <p>a) Los clientes sean empresas.</p> <p>b) Antes de realizar el contrato para su atención se pide referencias a los vendedores y proveedores del cliente futuro.</p> <p>c) Los contratos mayormente se realizan con pacto de palabra.</p> <p>d) Ocasionalmente se realizan contratos firmados por ambas partes (representante legal de cada empresa).</p>	<p>De lo mencionado se puede identificar que la empresa cuenta con políticas no explícitas que permiten mejorar la calidad de crédito que otorga a sus clientes. Además de que busca respaldar el otorgamiento de créditos con contratos que otorguen garantías ante un incumplimiento. Sin embargo la mayor parte de contratos se realizan por el factor confianza que se tiene con los clientes, que es a lo que llaman pacto de palabra.</p>
6	¿Cómo está compuesta la cartera de clientes de la empresa?	<p>La cartera de clientes de Distribuidora Mercurio está compuesta por mineras, concesionario de alimentos, restaurantes, hoteles, avícola y otros.</p>	<p>Se muestra una alta diversificación en los tipos de clientes, sin embargo no se cuenta con el nivel de participación de cada cliente o sector en las ventas de la empresa.</p>
7	¿Qué acciones se toman en los casos de clientes que incumplen con pagos?	<ul style="list-style-type: none"> •Primero se llama al cliente para saber cuál es el motivo del por qué aún no ha realizado el depósito respectivo. •Se llega a un acuerdo y fecha de pago, de no realizarlo el cliente se realiza un plan de visita inopinadamente. •De no realizar el pago a pesar de haber visitado al cliente inopinadamente. Se les vuelve a visitar para poder negociar un nuevo programa de pago u otros términos. 	<p>Debido a que como se menciona en preguntas precedentes es necesario señalar que como los créditos otorgados son otorgados con pactos de palabra, no se pueden tomar acciones claras respecto al incumplimiento de pagos.</p>

8	¿Qué estrategias aplica para mejorar la gestión de inventarios?	<ul style="list-style-type: none"> •La empresa realiza inspecciones mensuales respecto a los productos no conformes (FIFO), trazabilidad en la entrada y salida de mercadería y el cumplimiento de los requisitos del codex alimentarius, el reglamento de control y vigilancia de alimentos y bebidas, y otras normas que rijan al rubro. •La mayor parte de las compras para clientes corporativos se hace mediante pedido (Just In Time) para evitar el sobre stock y que los productos se mermen. 	La gestión de inventarios realizada por la empresa se muestra claramente en los procedimientos y registros señalados en el desarrollo de la investigación.
9	¿Cómo determina las políticas de pagos a sus proveedores?	<ul style="list-style-type: none"> •Los pagos a proveedores se hacen si los clientes corporativos han realizado los pagos a tiempo, de no haberlos hecho se extiende el plazo de pago. Para proveedores menores se les paga con caja chica de las ventas minoristas. 	Se evidencia que por el rubro de comercialización de la empresa depende mucho de recibir los pagos de sus clientes para realizar el pago a sus proveedores, esto no permite establecer políticas de pago adecuadas, y las políticas señaladas no son congruentes con la realidad de la empresa.
10	¿La empresa tiene poder de negociación para determinar plazos de pagos?	<ul style="list-style-type: none"> •La empresa es quién pone los plazos de pago. En el mayorista se dan plazos de 21 a 30 días, siendo una norma que está dada en el mercado. 	Debido a que la empresa se encuentra en un sector donde se encuentran otras empresas del mismo rubro, los plazos de pago no se negocian explícitamente con los proveedores pero se señala que sí existe un acuerdo tácito en brindar un plazo de pago relativamente homogéneo a todos los empresarios de la zona.

CAPÍTULO 7. DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos por la investigación demuestran la existencia clara de una correlación de nivel bajo entre los indicadores que sirven para medir la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa. El coeficiente de correlación demuestra una relación de influencia de una variable sobre la otra, pero es de acuerdo al marco teórico descrito en la investigación que se puede determinar que la correlación obtenida es la adecuada para la empresa.

En el caso de la correlación entre el ciclo de liquidez y la rentabilidad de la inversión se aprecia que a pesar de que la empresa tiene días altos del ciclo del negocio en algunos meses, la estacionalidad del negocio es un factor influyente en la determinación de la rentabilidad de la inversión de la empresa. Además es correcto señalar que la empresa se encuentra en un proceso de optimización de inventarios mediante la aplicación de los procesos y controles señalados anteriormente, todo esto permitirá a la empresa reducir y optimizar su stock de inventarios.

Con la relación al patrimonio se puede observar que la correlación positiva que tienen las dos variables indica que mientras mayor ciclo de liquidez tenga la empresa menor influencia tendrá sobre la rentabilidad del patrimonio, precisamente es lo que está pasando, la relación adecuada que se puede deducir para estas dos variables es la de una correlación negativa, de esta forma un aumento del ciclo de liquidez influirá de manera negativa en la creación de valor para el patrimonio de la empresa y viceversa.

Respecto al nivel de liquidez y la rentabilidad del activo es preciso señalar que se encuentra en un nivel de correlación bajo, sin embargo este factor de correlación beneficia a la empresa, ya que de acuerdo al marco teórico el nivel de liquidez se encuentra dentro los niveles establecidos, además un exceso de liquidez implica dinero estancado y no invertido, que no genera valor.

El nivel de liquidez y rentabilidad del patrimonio presentan una correlación negativa leve, siguiendo el mismo tipo de correlación que se obtuvo para la anterior correlación. En este punto se debe señalar que en el patrimonio también influyen los resultados del periodo y los resultados acumulados.

Por otro lado los antecedentes presentados en la investigación demuestran que debe existir una relación entre las herramientas de gestión financiera utilizadas y la rentabilidad de la

empresa, si bien todos los antecedentes están enfocados en análisis interanuales, es adecuado señalar que el hecho de que se tengan efectos positivos y mediciones de largo plazo permite inferir que las herramientas y técnicas de gestión usadas en el corto plazo tienen un efecto positivo en el largo plazo. El ejemplo más claro de la correlación existente es el señalado por Jiménez Moreno, William (2013) "Uso de herramientas financieras tradicionales y Multivariantes". Universidad de Montemorelos – México (2013) que encontró las correlaciones entre las herramientas financieras utilizadas y los resultados para un grupo de empresas analizadas.

De acuerdo a lo señalado por Briceño, Karim (2014) se puede determinar que existe congruencia entre ambas investigaciones ya que la utilización de indicadores de gestión financiera, además de las técnicas de análisis financiero y cualitativo, permiten lograr resultados óptimos para la empresa y los objetivos de la gerencia.

De igual forma se puede observar que los indicadores utilizados dentro de la investigación sirven como base para mejorar las decisiones de las pequeñas empresas, en el caso de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. es factible indicar que la utilización continua de los indicadores financieros utilizados permiten optimizar la gestión, todo esto de acuerdo a los resultados obtenidos por Segura de la Peña, German (2014).

En los resultados obtenidos por Ordoñez, Dayana (2015), se recalca la carencia de un sistema de indicadores financieros que permitan medir la gestión financiera de la empresa objeto de estudio. La empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. también carece de dicho sistema de indicadores pero es necesario señalar que el enfoque de la investigación es precisamente la carencia del sistema de indicadores y el desconocimiento de la situación financiera de la empresa, sin embargo la empresa cuenta con registros de nivel táctico y operativo que respaldan la correlación de los indicadores de nivel estratégico obtenidos en esta investigación.

Finalmente tanto los indicadores usados para medir la variable independiente como dependiente son los adecuados para el contexto económico de la empresa a pesar que se señala como dificultad la confiabilidad de la información contable, ya que cuenta con evidencias de aplicación de herramientas de gestión financiera, esto permite concluir que los resultados son significativos para Distribuidora Mercurio S.A.C.

CONCLUSIONES

1. La gestión financiera de corto plazo incide de manera leve en la rentabilidad, esto se refleja en los resultados de la correlación:

Se encontró una correlación positiva leve entre el ciclo de liquidez y la rentabilidad del patrimonio (0.117), además la influencia del ciclo de liquidez sobre el ROA es 0.086, esto denota que si el ciclo de liquidez de la empresa es elevado cualquier aumento o disminución influirá en menor medida en elevar la rentabilidad de la empresa.

Por otro lado el nivel de liquidez con la rentabilidad del patrimonio y de la inversión tienen niveles de correlación indirecta leve: -0.093 y -0.151, estos niveles permiten concluir que cualquier aumento de liquidez de la empresa permitirá aumentar la rentabilidad, dado que mantiene únicamente pasivos de corto plazo.

2. La gestión financiera de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. presenta puntos a favor y en contra que influyen en la rentabilidad de forma significativa, se puede señalar que cuenta con políticas y procesos definidos para cinco de los seis indicadores que abarcan la investigación. Estos procesos permiten controlar y mejorar la gestión de la empresa, de manera específica la gestión de inventarios, cuentas por cobrar y pagar, permiten realizar una adecuada gestión ya que se tiene información para tomar decisiones y mejorar la rentabilidad. Sin embargo es necesario resaltar que la empresa carece de procesos y políticas para la gestión del efectivo, convirtiéndose en un punto necesario a mejorar para realizar una gestión financiera integral de Distribuidora Mercurio S.A.C.

3. La empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. mantiene niveles de rentabilidad de acuerdo al ciclo de negocio de una empresa comercial, permitiéndole acumular buenos resultados pero de forma estacional (durante campañas). Es necesario resaltar que lo picos de demanda hacen que la empresa quede más expuesta a generar pérdidas entre periodos de campaña. Se observa en los resultados mensuales que la empresa es muy propensa a los cambios estacionales en la demanda, obteniendo resultados negativos en los meses de menor demanda o donde no existen campañas comerciales.

4. La presente investigación muestra las siguientes correlaciones entre las variables:

Tabla N.º6	Matriz de Correlación de Variables				
Variable	Simbología	Desviaciones y Covarianzas	Simbología	Correlación	Tipo de Correlación
CICLO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN	σ_{XY}	0.07	$\rho_{X,Y}$	0.117	Correlación positiva
	σ_X	33.71			
	σ_Y	0.02			
CICLO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	σ_{XY}	0.13	$\rho_{X,Y}$	0.086	Correlación positiva
	σ_X	33.71			
	σ_Y	0.04			
NIVEL DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN	σ_{XY}	0.00	$\rho_{X,Y}$	-0.093	Correlación negativa
	σ_X	0.08			
	σ_Y	0.02			
NIVEL DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	σ_{XY}	0.00	$\rho_{X,Y}$	-0.151	Correlación negativa
	σ_X	0.08			
	σ_Y	0.04			

Cabe resaltar que la correlación negativa expresa una relación proporcionalmente indirecta a la otra variable, como es el caso del nivel liquidez. Como ejemplo, altos niveles de liquidez reducirán la rentabilidad ya que se trata de dinero estancado.

La correlación existente para las variables de nivel de liquidez con rentabilidad del patrimonio y rentabilidad de la inversión, es una relación proporcional indirecta, es decir el aumento de una de las variables influirá en la disminución de la otra variable.

RECOMENDACIONES

1. Implementar el uso de los indicadores de gestión financiera presentados en la investigación para realizar un control adecuado de la influencia de estos factores en la rentabilidad mensual. Esto permitirá monitorear de forma constante la evolución de la gestión financiera para periodos futuros a los comprendidos en la presente investigación.

De forma específica debido a la márgenes obtenidos en el 2014 la empresa debe enfocarse en revisar la eficiencia y eficacia operativa, ya que los resultados mostrados (Tabla N. °4) derivan en que la empresa mantienen márgenes operativos y brutos que no le permiten generar utilidad en algunos periodos.

Para realizar la implementación de indicadores se recomienda usar las matrices de recolección y de análisis de información financiera.

2. Implementar una política de gestión de tesorería que permita llevar el control y registro del movimiento de dinero que existe en la empresa de la misma forma que tienen definido los procesos y registros para la gestión de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios.
3. El presente estudio servirá de punto de partida para que futuros investigadores tomen como base la evaluación de cualquier tipo de empresa pequeña a mediana del mismo rubro, de ser el caso que se tome como base la presente investigación para otros estudios se recomienda evaluar un grupo de empresa representativas del sector comercio de esa forma se podrá obtener una muestra del comportamiento del mercado abarrotes.

REFERENCIAS

- Amaya, J. (2010). *Toma de decisiones gerenciales, 2 edición*.
- Briceño, K. (2014). *Aplicación de las técnicas de análisis financiero como base para definir políticas económicas y financieras de la empresa Cartavio S.A.A.* Trujillo, Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Court, E. (2012). *Finanzas Corporativas con nuevos temas y ejercicios*. Buenos Aires: Cengage Learning Argentina.
- Dávalos, J., & Paz, J. (2014). *La contabilidad como herramienta de gestión y su incidencia en la rentabilidad, en el área de operaciones del Banco Financiero de la ciudad de Trujillo en el año 2013-2014*. Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Dumrauf, G. L. (2013). *Finanzas Corporativas: un enfoque latinoamericano* (Tercera ed.). Buenos Aires: Alfaomega Grupo Editor Argentino.
- Estupiñán, R. (2012). *Análisis financiero y de gestión*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- George, H. P. (2010). *Toma de decisiones en la gerencia*. México D.F.: Scott, Foresman and Company.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México D.F.: Pearson Educación.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2014). *Página web INEI*. Recuperado el 25 de Abril de 2015, de Página web INEI: <http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi02.pdf>
- Jimenez, W. (2013). *Uso de herramientas financieras tradicionales y multivariadas*. Montemorelos, México: Universidad de Montemorelos.
- Ordoñez, D. d. (2015). *Análisis de las herramientas administrativas financieras para la rentabilidad a corto plazo y aplicación en la empresa Roma Pizzería de la ciudad de Loja*. Loja, Ecuador: Universidad Técnica Particular de Loja.
- Puente, C. (2010). *Estadística descriptiva e inferencial y una introducción al método científico*. Madrid: Editorial Complutense.
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de Estados Financieros un enfoque en la toma de decisiones*. México, D.F.: McGraw Hill.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas* (Novena ed.). México D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A.
- Santiago C., L. (2013). *La toma de decisiones*. México D.F.: Ediciones Granica S.A.

- Segura de la Peña, G. (2014). *Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresa industriales de Lima Metropolitana*. Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres.
- Stickney, C. P., Well, R. L., Schipper, K., Francis, J., & Avollo Alecchi, B. (2012). *Contabilidad Financiera: Una introducción a conceptos, métodos y usos*. Buenos Aires: Cengage Learning Argentina.
- Zans, W. (2010). *Estado Financieros - Formulación, análisis e interpretación* (1a ed.). Lima, Perú: San Marcos E.I.R.L.

ANEXOS

ANEXO N.º 1. Matriz de recolección de información financiera.

MATRIZ DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA													
EMPRESA													
FECHA													
FUENTE													
ESTADO FINANCIERO	COMPONENTE	MONTO POR PERIODO											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Estado de Situación Financiera	Activo Corriente												
Estado de Situación Financiera	Pasivo Corriente												
Estado de Situación Financiera	Cuentas por Cobrar												
Estado de Situación Financiera	Existencias												
Estado de Situación Financiera	Cuentas por pagar												
Estado de Situación Financiera	Activo total												
Estado de Situación Financiera	Patrimonio neto												
Estado de Resultados	Ventas												
Estado de Resultados	Utilidad bruta												
Estado de Resultados	Utilidad operativa												
Estado de Resultados	Utilidad Neta												

ANEXO N.º 2. Matriz de Análisis de Información Financiera

MATRIZ DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA														
EMPRESA														COMENTARIOS
FECHA														
FUENTE		INDICADOR POR PERIODO												
Nro.	INDICADOR	FÓRMULA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Capital de trabajo	$Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$												
2	Nivel de Liquidez	$\frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$												
3	Días promedio de cobro	$\frac{360 \times Cuentas\ por\ cobrar}{Ventas}$												
4	Días promedio de Inventario	$\frac{360 \times Existencias}{Costo\ de\ Ventas}$												
5	Días promedio de pago	$\frac{360 \times Cuentas\ por\ pagar}{Costo\ de\ Ventas}$												
6	Ciclo de Liquidez	3 + 4 - 5												
7	Margen Bruto	$\frac{Utilidad\ bruta}{Ventas}$												
8	Margen Operativo	$\frac{Utilidad\ operativa}{Ventas}$												
9	Margen Neto	$\frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$												
10	Rentabilidad de la inversión	$\frac{Utilidad\ neta}{Activo\ Total}$												
11	Rentabilidad del patrimonio	$\frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio\ Neto}$												

ANEXO N.º 3. Guía de entrevista

Guía de entrevista

Fecha: / / /

Empresa : _____

Entrevistado : _____ Cargo: _____

Introducción: El presente cuestionario tiene como propósito profundizar y recolectar datos acerca de gestión financiera de corto plazo en la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C durante el año 2014. Los datos obtenidos serán tratados con carácter reservados y serán usados exclusivamente para el desarrollo de la investigación.

Características del cuestionario:

Confidencialidad

Duración : 30 minutos aprox.

1. ¿Cuáles son los lineamientos o políticas que utiliza para determinar cómo financiar la empresa en el corto plazo (capital de trabajo)?
2. ¿Qué criterios toma en cuenta para elegir un financiamiento de capital de trabajo?
3. ¿Qué procedimientos aplica la empresa para gestionar el efectivo y evitar riesgos de falta liquidez en un periodo?
4. ¿La empresa cuenta con políticas de gestión del efectivo?
5. ¿Cuáles son las principales políticas que tiene la empresa para otorgar créditos a sus clientes?
6. ¿Cómo está compuesta la cartera de clientes de la empresa?
7. ¿Qué acciones se toman en los casos de clientes que incumplen con pagos?
8. ¿Qué estrategias aplica para mejorar la gestión de inventarios?
9. ¿Cómo determina las políticas de pagos a sus proveedores?
10. ¿La empresa tiene poder de negociación para determinar plazos de pagos?

ANEXO N.º 4. Matriz de tabulación de entrevista

MATRIZ DE TABULACIÓN DE ENTREVISTA			
Empresa:			
Fecha:			
Entrevistado:			
Nro.	Cuestionario	Respuesta	Comentario
1	¿Cuáles son los lineamientos o políticas que utiliza para determinar cómo financiar la empresa en el corto plazo (capital de trabajo)?		
2	¿Qué criterios toma en cuenta para elegir un financiamiento de capital de trabajo?		
3	¿Qué procedimientos aplica la empresa para gestionar el efectivo y evitar riesgos de falta liquidez en un periodo?		
4	¿La empresa cuenta con políticas de gestión del efectivo?		
5	¿Cuáles son las principales políticas que tiene la empresa para otorgar créditos a sus clientes?		
6	¿Cómo está compuesta la cartera de clientes de la empresa?		
7	¿Qué acciones se toman en los casos de clientes que incumplen con pagos?		
8	¿Qué estrategias aplica para mejorar la gestión de inventarios?		
9	¿Cómo determina las políticas de pagos a sus proveedores?		
10	¿La empresa tiene poder de negociación para determinar plazos de pagos?		

ANEXO N°5: Estados Financieros de la Empresa Distribuidora Mercurio S.A.C.

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de enero de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	85,024	Cuentas por pagar comerciales	310,501
Cuentas por cobrar comerciales	34,568	Cuentas por pagar diversas	<u>618,942</u>
Existencias	942,801	Pasivo Corriente	<u>929,443</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,062,393</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	929,443
Inmueble, maquinaria y equipo	296,823		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	300,014	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>2,358</u>
		Total Patrimonio	<u>432,963</u>
Total Activo	<u><u>1,362,407</u></u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u><u>1,362,407</u></u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Resultados Integrales
Por el periodo del 01 al 31 de enero de 2014

Ventas	195,068
Costo de Ventas	<u>(163,539)</u>
Utilidad Bruta	<u>31,529</u>
Gastos de Ventas	(23,001)
Gastos de Administración	<u>(6,170)</u>
Utilidad Operativa	<u>2,358</u>
Gastos Financieros	<u>-</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>2,358</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(943)</u>
Utilidad Neta	<u><u>1,415</u></u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Situación Financiera
Al 28 de febrero de 2014

Activo	Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	135,878	Cuentas por pagar comerciales 355,519
Cuentas por cobrar comerciales	66,691	Cuentas por pagar diversas <u>660,481</u>
Existencias	961,725	Pasivo Corriente <u>1,016,000</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>	
Activo Corriente	<u>1,164,293</u>	Pasivo No Corriente <u>-</u>
		Total Pasivo 1,016,000
Inmueble, maquinaria y equipo	294,284	
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio
Activo No Corriente	297,475	Capital Social 430,605
		Utilidades Acumuladas <u>15,163</u>
		Total Patrimonio <u>445,768</u>
Total Activo	<u>1,461,768</u>	Total Pasivo y Patrimonio <u>1,461,768</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Resultados Integrales
Por el periodo del 01 al 28 de febrero de 2014

Ventas	230,809
Costo de Ventas	<u>(184,417)</u>
Utilidad Bruta	<u>46,392</u>
Gastos de Ventas	(22,252)
Gastos de Administración	<u>(2,798)</u>
Utilidad Operativa	<u>21,342</u>
Gastos Financieros	<u>-</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>21,342</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(8,537)</u>
Utilidad Neta	<u>12,805</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de marzo de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	186,969	Cuentas por pagar comerciales	365,133
Cuentas por cobrar comerciales	125,610	Cuentas por pagar diversas	<u>693,412</u>
Existencias	934,200	Pasivo Corriente	<u>1,058,545</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,246,779</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	<u>1,058,545</u>
Inmueble, maquinaria y equipo	291,745		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	<u>294,936</u>	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>52,566</u>
		Total Patrimonio	<u>483,171</u>
Total Activo	<u><u>1,541,715</u></u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u><u>1,541,715</u></u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Resultados Integrales
Por el periodo del 01 al 31 de marzo de 2014

Ventas	283,400
Costo de Ventas	<u>(195,621)</u>
Utilidad Bruta	<u>87,779</u>
Gastos de Ventas	(22,412)
Gastos de Administración	<u>(3,029)</u>
Utilidad Operativa	<u>62,338</u>
Gastos Financieros	<u>-</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>62,338</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(24,935)</u>
Utilidad Neta	<u>37,403</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 30 de abril de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	237,906	Cuentas por pagar comerciales	277,342
Cuentas por cobrar comerciales	8,225	Cuentas por pagar diversas	<u>648,549</u>
Existencias	898,309	Pasivo Corriente	<u>925,892</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,144,441</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	925,892
Inmueble, maquinaria y equipo	289,206		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	292,397	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>80,341</u>
		Total Patrimonio	<u>510,946</u>
Total Activo	<u>1,436,838</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,436,838</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Resultados Integrales

Por el periodo del 01 al 30 de abril de 2014

Ventas	352,257
Costo de Ventas	<u>(280,551)</u>
Utilidad Bruta	<u>71,706</u>
Gastos de Ventas	(22,470)
Gastos de Administración	<u>(2,944)</u>
Utilidad Operativa	<u>46,292</u>
Gastos Financieros	<u>-</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>46,292</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(18,517)</u>
Utilidad Neta	<u>27,775</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de mayo de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	277,002	Cuentas por pagar comerciales	292,090
Cuentas por cobrar comerciales	12,500	Cuentas por pagar diversas	<u>665,653</u>
Existencias	917,256	Pasivo Corriente	<u>957,743</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,206,759</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	957,743
Inmueble, maquinaria y equipo	286,667		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	289,858	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>108,269</u>
		Total Patrimonio	<u>538,874</u>
Total Activo	<u><u>1,496,617</u></u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u><u>1,496,617</u></u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Resultados Integrales

Por el periodo del 01 al 31 de mayo de 2014

Ventas	324,271
Costo de Ventas	<u>(242,745)</u>
Utilidad Bruta	<u>81,526</u>
Gastos de Ventas	(22,556)
Gastos de Administración	<u>(7,275)</u>
Utilidad Operativa	<u>51,695</u>
Gastos Financieros	<u>(5,148)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>46,547</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(18,619)</u>
Utilidad Neta	<u>27,928</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 30 de junio de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	239,305	Cuentas por pagar comerciales	295,043
Cuentas por cobrar comerciales	9,234	Cuentas por pagar diversas	<u>653,579</u>
Existencias	944,420	Pasivo Corriente	<u>948,623</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,192,959</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	948,623
Inmueble, maquinaria y equipo	284,128		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	287,319	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>101,051</u>
		Total Patrimonio	<u>531,655</u>
Total Activo	<u>1,480,278</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,480,278</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Resultados Integrales

Por el periodo del 01 al 30 de junio de 2014

Ventas	132,464
Costo de Ventas	<u>(114,585)</u>
Utilidad Bruta	<u>17,880</u>
Gastos de Ventas	(24,420)
Gastos de Administración	<u>(3,666)</u>
Utilidad Operativa	<u>(10,206)</u>
Gastos Financieros	<u>(1,825)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>(12,031)</u>
Impuestos y Participaciones	<u>4,812</u>
Utilidad Neta	<u>(7,219)</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de julio de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	320,974	Cuentas por pagar comerciales	284,289
Cuentas por cobrar comerciales	10,346	Cuentas por pagar diversas	<u>662,867</u>
Existencias	881,843	Pasivo Corriente	<u>947,156</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,213,163</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	947,156
Inmueble, maquinaria y equipo	281,589		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	284,780	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>120,182</u>
		Total Patrimonio	<u>550,787</u>
Total Activo	<u>1,497,943</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,497,943</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Resultados Integrales
Por el periodo del 01 al 31 de julio de 2014

Ventas	363,636
Costo de Ventas	<u>(301,802)</u>
Utilidad Bruta	<u>61,834</u>
Gastos de Ventas	(24,622)
Gastos de Administración	<u>(4,897)</u>
Utilidad Operativa	<u>32,316</u>
Gastos Financieros	<u>(430)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>31,886</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(12,754)</u>
Utilidad Neta	<u>19,132</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de agosto de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	105,763	Cuentas por pagar comerciales	195,698
Cuentas por cobrar comerciales	128,836	Cuentas por pagar diversas	<u>649,685</u>
Existencias	875,213	Pasivo Corriente	<u>845,383</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,109,812</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	<u>845,383</u>
Inmueble, maquinaria y equipo	279,050		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	<u>282,241</u>	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>116,065</u>
		Total Patrimonio	<u>546,670</u>
Total Activo	<u><u>1,392,053</u></u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u><u>1,392,053</u></u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Resultados Integrales

Por el periodo del 01 al 31 de agosto de 2014

Ventas	258,123
Costo de Ventas	<u>(239,450)</u>
Utilidad Bruta	<u>18,672</u>
Gastos de Ventas	(16,593)
Gastos de Administración	<u>(3,771)</u>
Utilidad Operativa	<u>(1,691)</u>
Gastos Financieros	<u>(5,171)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>(6,862)</u>
Impuestos y Participaciones	<u>2,745</u>
Utilidad Neta	<u>(4,117)</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Situación Financiera
Al 30 de septiembre de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	188,679	Cuentas por pagar comerciales	237,452
Cuentas por cobrar comerciales	14,234	Cuentas por pagar diversas	<u>583,449</u>
Existencias	903,862	Pasivo Corriente	<u>820,901</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,106,776</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	820,901
Inmueble, maquinaria y equipo	276,511		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	279,702	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>134,972</u>
		Total Patrimonio	<u>565,577</u>
Total Activo	<u>1,386,478</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,386,478</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Resultados Integrales
Por el periodo del 01 al 30 de septiembre de 2014

Ventas	249,587
Costo de Ventas	<u>(194,595)</u>
Utilidad Bruta	<u>54,991</u>
Gastos de Ventas	(19,363)
Gastos de Administración	<u>(4,029)</u>
Utilidad Operativa	<u>31,600</u>
Gastos Financieros	<u>(88)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>31,512</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(12,605)</u>
Utilidad Neta	<u>18,907</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de octubre de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	127,942	Cuentas por pagar comerciales	203,619
Cuentas por cobrar comerciales	13,417	Cuentas por pagar diversas	<u>551,958</u>
Existencias	896,931	Pasivo Corriente	<u>755,577</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>-</u>		
Activo Corriente	<u>1,038,290</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	755,577
Inmueble, maquinaria y equipo	273,972		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	277,164	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>129,271</u>
		Total Patrimonio	<u>559,876</u>
Total Activo	<u>1,315,454</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,315,454</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Resultados Integrales

Por el periodo del 01 al 31 de octubre de 2014

Ventas	217,846
Costo de Ventas	<u>(204,880)</u>
Utilidad Bruta	<u>12,967</u>
Gastos de Ventas	(16,833)
Gastos de Administración	<u>(3,827)</u>
Utilidad Operativa	<u>(7,693)</u>
Gastos Financieros	<u>(1,809)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>(9,502)</u>
Impuestos y Participaciones	<u>3,801</u>
Utilidad Neta	<u>(5,701)</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Situación Financiera
Al 30 de noviembre de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	139,881	Cuentas por pagar comerciales	241,093
Cuentas por cobrar comerciales	132,646	Cuentas por pagar diversas	<u>672,848</u>
Existencias	919,286	Pasivo Corriente	<u>913,941</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>60,000</u>		
Activo Corriente	<u>1,251,814</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	913,941
Inmueble, maquinaria y equipo	271,490		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	274,681	Capital Social	430,605
		Utilidades Acumuladas	<u>181,949</u>
		Total Patrimonio	<u>612,554</u>
Total Activo	<u>1,526,495</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,526,495</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Resultados Integrales
Por el periodo del 01 al 30 de noviembre de 2014

Ventas	253,870
Costo de Ventas	<u>(156,200)</u>
Utilidad Bruta	<u>97,669</u>
Gastos de Ventas	(3,148)
Gastos de Administración	<u>(4,311)</u>
Utilidad Operativa	<u>90,210</u>
Gastos Financieros	<u>(2,413)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>87,797</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(35,119)</u>
Utilidad Neta	<u>52,678</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	129,246	Cuentas por pagar comerciales	269,735
Cuentas por cobrar comerciales	155,576	Cuentas por pagar diversas	<u>615,741</u>
Existencias	829,982	Pasivo Corriente	<u>885,476</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>55,000</u>		
Activo Corriente	<u>1,169,804</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	885,476
Inmueble, maquinaria y equipo	269,015		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	272,206	Capital Social	415,681
		Utilidades Acumuladas	<u>140,852</u>
		Total Patrimonio	<u>556,533</u>
Total Activo	<u>1,442,010</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,442,010</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.
Estado de Resultados Integrales
Por el periodo del 01 al 31 de diciembre de 2014

Ventas	336,139
Costo de Ventas	<u>(360,964)</u>
Utilidad Bruta	<u>(24,825)</u>
Gastos de Ventas	(26,893)
Gastos de Administración	<u>(4,536)</u>
Utilidad Operativa	<u>(56,253)</u>
Gastos Financieros	<u>(12,242)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>(68,495)</u>
Impuestos y Participaciones	<u>27,398</u>
Utilidad Neta	<u>(41,097)</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2014

Activo		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	129,246	Cuentas por pagar comerciales	269,735
Cuentas por cobrar comerciales	155,576	Cuentas por pagar diversas	<u>615,741</u>
Existencias	829,982	Pasivo Corriente	<u>885,476</u>
Otras cuentas por cobrar	<u>55,000</u>		
Activo Corriente	<u>1,169,804</u>	Pasivo No Corriente	<u>-</u>
		Total Pasivo	885,476
Inmueble, maquinaria y equipo	269,015		
Activos Intangibles	3,191	Patrimonio	
Activo No Corriente	272,206	Capital Social	415,681
		Utilidades Acumuladas	<u>140,852</u>
		Total Patrimonio	<u>556,533</u>
Total Activo	<u>1,442,010</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>1,442,010</u>

Distribuidora Mercurio S.A.C.

Estado de Resultados Integrales

Por el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2014

Ventas	3,199,042
Costo de Ventas	<u>(2,639,349)</u>
Utilidad Bruta	<u>559,693</u>
Gastos de Ventas	(244,562)
Gastos de Administración	<u>(51,252)</u>
Utilidad Operativa	<u>263,879</u>
Gastos Financieros	<u>(29,125)</u>
Utilidad antes de Impuestos	<u>234,754</u>
Impuestos y Participaciones	<u>(93,902)</u>
Utilidad Neta	<u>140,852</u>

ANEXO N°6: Ficha de Evaluación Expertos.



UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
FACULTAD DE NEGOCIOS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTO

Apellidos y nombres del experto		Título/grado			
		Ph. D. ()	Dr ()	Ms ()	Lic. ()
Título de la Investigación			Tipo de Instrumento		
El instrumento de medición pertenece a la variable:					

I. TABLA DE VALORACIÓN POR EVIDENCIAS

Determine si el instrumento en general reúne los indicadores mencionados y evalúe su viabilidad valorando con una "x" en el casillero pertinente.

Valoración: 5.Excelente; 4.Muy bueno; 3.Bueno; 2. Regular; 1.Malo; 0.Deficiente.

Nº	Indicador	Definición	5	4	3	2	1	0
1	Título	El instrumento guarda coherencia con el título de la investigación						
2	Redacción	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades						
3	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, variables e indicadores						
4	Organización	El instrumento presenta el diseño y contenido adecuado						
5	Objetivo	El instrumento facilitará el logro de los objetivos de la investigación						
6	Control de sesgo	Presenta algunas preguntas distractoras para controlar la contaminación de las respuestas						
7	Orden	Las preguntas o reactivos han sido redactadas utilizando la técnica de lo general a lo particular						
8	Alcance	Las preguntas están redactadas de acuerdo al marco de referencia del escuenteado: lenguaje, nivel de información, etc.						
9	Extensión	El número de preguntas es suficiente y está en relación a las variables e indicadores de la hipótesis						
10	Análisis	El instrumento facilitará el análisis y procesamiento de datos.						
		Total						

Coefficiente de valoración porcentual:

II. OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES

Fecha

Firma del experto

ANEXO N°6:

MATRIZ DE CONSISTENCIA								
“LA GESTIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA MERCURIO S.A.C., TRUJILLO – 2014”								
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLE	INDICADOR	DISEÑO	MUESTRA	INSTRUMENTO	ESTADÍSTICO
¿De qué manera la gestión financiera de corto plazo incide en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014?	Determinar la incidencia de la gestión financiera de corto plazo en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.	La gestión financiera de corto plazo incide de manera positiva en la rentabilidad en la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014.	<u>Gestión financiera de corto plazo:</u> Son los métodos y herramientas de gestión utilizados por la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. que facilitan el análisis de la situación de la empresa y por lo	Gestión del capital de trabajo	Transversal Correlacional	Población: Administrador de Distribuidora Mercurio S.A.C.	Entrevista.	Estadístico para prueba: Coeficiente de Correlación de Pearson.

			tanto contribuyen a mejorar la rentabilidad.	Gestión de pasivos de corto plazo				
				Gestión del ciclo de negocio.				
			Rentabilidad:	Margen Bruto				
			Capacidad de la empresa para generar utilidades basada en la efectividad y	Margen Operativo			Revisión documentaria de información financiera	
				Margen Neto				
				Rentabilidad de la inversión				

			eficiencia en las operaciones.	Rentabilidad del patrimonio				
--	--	--	-----------------------------------	--------------------------------	--	--	--	--