

#657/044

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO Y  
SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES  
DEL GREMIO DE PRENDAS DE VESTIR EN LIMA  
METROPOLITANA**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

- ✓ ELIZABETH ANGELICA OLIVARES ARAUJO
- ✓ JAIME EDUARDO PROSCOPIO FERNANDEZ
- ✓ FRANKLIN ERICK ZAMORA ROJAS

**Callao Noviembre, 2015**

**PERU**

## HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACION

### JURADO EVALUADOR CICLO TESIS 2015-04:

- MG. ECON. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA                      Presidente
- MG. CPC. HUMBERTO TORDOYA ROMERO                      Secretario
- MG. CPC. LILIANA RUTH HUAMAN RONDON                      Vocal
- MG. CPC. ANA CECILIA ORDOÑEZ FERRO                      Miembro Suplente

**ASESOR:** Dr. OSCAR GERMÁN IANNACONE MARTINEZ

### NUMERO DE LIBRO DE LA SUSTENTACIÓN PARA LA TITULACIÓN POR CICLO TESIS:

Libro Número 1 de registros de proyectos de Tesis del Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional del Callao, folio número 8, inciso 11.

**ACTA DE SUSTENTACIÓN:** Acta de exposición N° 011-2015/CT-04/FCC/UNAC  
Modalidad Sustentación de Tesis.

**DICTAMEN COLEGIADO:**            N° 005-2015/CT-04/FCC/UNAC

**FECHA DE APROBACIÓN:**        Veintiséis de Noviembre de 2015



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
Ciclo de Tesis 2015-04

**DICTAMEN COLEGIADO DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS**  
**N° 005-2015/CT-04/FCC/UNAC**

**TESIS TITULADA:**

LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES DEL GREMIO DE PRENDAS DE VESTIR EN LIMA METROPOLITANA. AUTORES: OLIVARES ARAUJO, ELIZABETH ANGELICA; PROSCOPIO FERNANDEZ, JAIME EDUARDO y ZAMORA ROJAS, FRANKLIN ERICK.

Visto el documento presentado por los autores de la Tesis, y realizada la evaluación del levantamiento de las observaciones, los miembros del Jurado Evaluador del Ciclo de Tesis 2015-04, dictaminan por unanimidad la conformidad del levantamiento de las observaciones, por lo que los Bachilleres queda expedito para realizar el empastado de la Tesis y continuar con los trámites para su Titulación.

Bellavista, 10 de diciembre de 2015.

MG. ECON. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA  
Presidente

MG. CPC. HUMBERTO TORDOYA ROMERO  
Secretario

MG. CPC. LILIANA RUTH HUAMAN RONDON  
Vocal

MG. CPC. ANA CECILIA ORDONEZ FERRO  
Miembro Suplente

Art. 48° del Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado "... Cada participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones (si las hubiera) formuladas por el Jurado Evaluador y en un plazo no mayor a los quince (15) días calendarios presenta la tesis final para su revisión por los miembros del Jurado, quienes en un plazo no más de siete (07) calendarios emiten su dictamen colegiado. No se presentaran observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente al dictamen. Con ello el Bachiller queda expedito para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su titulación.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado a Dios por haberme dado la fuerza para no rendirme en el camino. A mis padres Heriberto y Cecilia, quienes son una fuente de inspiración para salir adelante, que con su apoyo incondicional y confianza logran que no pierda la dirección de mis objetivos hasta poder realizar mis metas y proyectos. A mis hermanos: Henry, Nilton y Danica por sus consejos y finalmente a mis compañeros de grupo, con quienes hemos formado un buen equipo y han puesto su dedicación en las horas de estudios y el apoyo que hemos demostrado en el transcurso del ciclo

Elizabeth Olivares Araujo

Dedico este trabajo primero a Dios quien me ha guiado hasta esta etapa de mi vida. A mis padres Jaime y Edith, gracias a su ejemplo y enseñanza han sido fuente de mi inspiración para seguir adelante. A mis hermanos Renzo y Omar, quienes me han apoyado en todos mis proyectos. A mi abuela Bertha, quien desde el cielo me cuida y me guía. Finalmente a mis compañeros, sin ellos este trabajo de investigación no pudo ser posible.

Jaime Proscopio Fernández

Este trabajo va dedicado a Dios por permitirme llegar a este momento especial en mi vida. A mis padres, por su amor y trabajo, ya que por ellos he logrado llegar hasta aquí, a mi hermano, amigos y compañeros por el apoyo y confianza que me ofrecieron en todo momento.

Franklin Zamora Rojas

## **AGRADECIMIENTO:**

Agradecemos a la Universidad Nacional del Callao, a la Escuela Profesional de Contabilidad, a los maestros que fueron partícipes en nuestra formación académica en el ciclo tesis.

A los asesores del Instituto de Investigación por sus enseñanzas, recomendaciones y consejos brindados, empezando por el Dr. CPC Oscar German Iannacone Martínez, y el Dr. CPC Luis Alberto Bazalar Gonzáles, por su apoyo incondicional en el desarrollo del trabajo de investigación.

## ÍNDICE

<b>RESUMEN</b> .....	<b>1</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>2</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>7</b>
<b>1.1. Identificación del problema</b> .....	<b>7</b>
<b>1.2. Formulación del problema</b> .....	<b>13</b>
1.2.1. Problema general.....	15
1.2.2. Problemas específicos .....	15
<b>1.3. Objetivos de la investigación</b> .....	<b>16</b>
1.3.1. Objetivo general.....	16
1.3.2. Objetivos específicos .....	16
<b>1.4. Justificación</b> .....	<b>17</b>
<b>1.5. Limitaciones de la investigación</b> .....	<b>19</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>20</b>
<b>2.1. Antecedentes del estudio</b> .....	<b>20</b>
2.1.1. Investigaciones en el ámbito internacional.....	20
2.1.2. Investigaciones en el ámbito nacional.....	23
2.1.3. Marco legal.....	25
<b>2.2. Marco conceptual</b> .....	<b>31</b>
2.2.1. Enfoque teórico .....	31
2.2.2. Pymes .....	37
2.2.3. La administración del capital de trabajo .....	41
2.2.4. La rentabilidad.....	62
<b>2.3. Definición de términos</b> .....	<b>73</b>
<b>III. VARIABLES E HIPOTESIS</b> .....	<b>86</b>
<b>3.1. Variables de la investigación</b> .....	<b>86</b>
3.1.1. Variable independiente (X): Administración del Capital de Trabajo.....	86
3.1.2. Variable dependiente (y): rentabilidad.....	86
3.1.3. Variable Interviniente (Z): Pymes del gremio de prendas de vestir. 87	
<b>3.2. Operacionalización de las variables</b> .....	<b>88</b>

<b>3.3. Hipótesis general e hipótesis específicas</b> .....	<b>89</b>
3.3.1. Hipótesis general .....	89
3.3.2. Hipótesis específicas .....	89
<b>IV. METODOLOGÍA</b> .....	<b>91</b>
<b>4.1. Tipo de investigación</b> .....	<b>91</b>
<b>4.2. Diseño de la investigación</b> .....	<b>91</b>
<b>4.3. Población y muestra</b> .....	<b>93</b>
4.3.1. Población .....	93
4.3.2. Muestra .....	93
<b>4.4. Técnica e instrumento de recolección de datos</b> .....	<b>94</b>
4.4.1. Técnicas.....	94
4.4.2. Instrumentos .....	95
<b>4.5. Procedimiento de recolección de datos</b> .....	<b>95</b>
<b>4.6. Procesamiento estadístico y análisis de datos</b> .....	<b>95</b>
<b>V. Resultados</b> .....	<b>97</b>
<b>5.1. Validación y confiabilidad del instrumento (cuestionario) ...</b>	<b>97</b>
5.1.1. Validación.....	97
5.1.2. Confiabilidad .....	97
<b>5.2. Resultados de la hipótesis</b> .....	<b>99</b>
<b>5.3. Caso Practico</b> .....	<b>120</b>
<b>VI. DISCUSION DE RESULTADOS</b> .....	<b>139</b>
<b>6.1. Contrastación de hipótesis con los resultados</b> .....	<b>139</b>
<b>6.2. Contrastación de resultados con otros estudios</b> .....	<b>142</b>
<b>VII. CONCLUSIONES</b> .....	<b>146</b>
<b>VIII.RECOMENDACIONES</b> .....	<b>148</b>
<b>IX. Bibliografía</b> .....	<b>151</b>
<b>ANEXOS</b>	

## **TABLA DE CONTENIDOS**

### **Lista de tablas**

TABLA 2.1 CARACTERISTICAS EMPRESAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL.....	26
TABLA 4.1 EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA SEGÚN SU CATEGORIZACIÓN	93
TABLA 5.1 ESTADÍSTICAS DE FIABILIDAD .....	98
TABLA 5.2 GRADO DE RELACION.....	98
TABLA 5.3 RESUMEN DEL MODELO HIPOTESIS GENERAL.....	99
TABLA 5.4 RELACION CON LAS VARIABLES.....	100
TABLA 5.5 INTERPRETACION ESPECIFICO 1 .....	103
TABLA 5.6 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 1.....	103
TABLA 5.7 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 201 .....	106
TABLA 5.8 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 2.....	106
TABLA 5.9 COEFICIENTE CORELACION HIPOTESIS ESPECIFICO 2.....	107
TABLA 5.10 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO .....	108
TABLA 5.11 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 4 .....	110
TABLA 5.12 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 5 .....	112
TABLA 5.13 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 6.....	115
TABLA 5.14 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 6.....	115
TABLA 5.15 COEFICIENTE CORELACION HIPOTESIS ESPECIFICO 6.....	115
TABLA 5.16 HIPOTESIS ESPECIFICO 7 .....	118
TABLA 5.17 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 7.....	118
TABLA 5.18 COEFICIENTE CORELACION HIPOTESIS ESPECIFICO 7.....	119
A. TABLA 5.19 RAZONES DE LIQUIDEZ.....	130
B. TABLA 5.23 RAZONES DE LIQUIDEZ.....	133
C. TABLA 5.26 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO .....	134
D. TABLA 5.30 RAZONES DE RENTABILIDAD.....	136

## Lista de gráficos

GRAFICO 2.1 DISCIPLINAS DE SENGE .....	33
GRAFICO 2.2 BALANCE SCORECARD.....	36
GRAFICO 4.1 DISEÑO INVESTIGACION .....	92
GRAFICO 4.2 CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA PARA UNA PROPORCIÓN.....	94
GRAFICO 5.1 ESCALA DE CONFIABILIDAD.....	97
GRAFICO 5.2 HIPOTESIS ESPECIFICO 1.....	102
GRAFICO 5.3 HIPOTESIS ESPECIFICO 2.....	105
GRAFICO 5.4 HIPOTESIS ESPECIFICO 3 .....	108
GRAFICO 5.5 HIPOTESIS ESPECIFICO 4 .....	110
GRAFICO 5.6 HIPOTESIS ESPECIFICO 5 .....	112
GRAFICO 5.7 HIPOTESIS ESPECIFICO 6 .....	114
GRAFICO 5.8 HIPOTESIS ESPECIFICO 7 .....	117

## **RESUMEN**

En la investigación realizada se determinó que era relevante e importante evaluar la administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana; siendo el objetivo de nuestra investigación establecer un adecuado modelo de administración de capital de trabajo.

Dado que con buena administración de sus recursos (capital de trabajo) se puede obtener una mayor rentabilidad y un mejor posicionamiento con la competencia en el mercado empresarial, el presente estudio se enfocara en la gestión de la administración de capital de trabajo y sus efectos en la rentabilidad.

Se determinó como población objetivo al gremio de prendas de vestir en lima metropolitana, utilizando una muestra de 15 empresas a las cuales se les aplico como instrumento de recolección de datos el cuestionario, para validar la confiabilidad de la investigación.

Con los resultados obtenidos de la información recolectada se logró determinar que con un adecuado modelo de administración de capital de trabajo facilita la eficiencia y la eficacia en la rentabilidad en las Pymes del gremio de prendas de vestir en lima metropolitana.

## **ABSTRACT**

In the research conducted was determined to be relevant and important to assess the management of working capital and its influence on the profitability of SMEs Guild garment manufacture of Lima; being the objective of our research establishes an appropriate management model working capital.

Since good management of their resources (working capital) can get higher returns and better positioning with the competition in the business market, this study will focus on the management of capital management and its effects on the rentability.

It was determined as target population the guild manufacturing of clothing of Lima, using a sample of 15 companies to whom it will be applied as an instrument for data collection questionnaire to validate the driveability of the investigation.

With the results of the collected data it was determined that with proper management model facilitates working capital efficiency and effectiveness in profitability in SMEs Guild garment manufacture of Lima.

## INTRODUCCIÓN

Siendo el Perú un país en el que hay pobreza y altos niveles de desempleo, las Pymes (Pequeña y Mediana Empresa) vienen a constituirse en una importante alternativa para generar empleo y riqueza, demostrando categóricamente que es el sector empresarial que más empleo crea y participa muy activamente en la forja de la riqueza nacional, constituyéndose en el motor de la economía peruana y en el factor clave para el desarrollo económico y social del país.

Reconociendo el desarrollo de la Pymes del gremio de prendas de vestir en un mundo competitivo, es valioso para su sostenibilidad el uso de modelos adecuados para la administración de los recursos del circulante y realizable, razón que justifica investigar los puntos claves en el manejo del capital de trabajo, para otorgarle la solvencia que asegure un margen de seguridad razonable para alcanzar las expectativas de rentabilidad, teniendo el respaldo del sistema financiero, lo que permitirá fortalecer a las Pymes del Gremio de prendas de vestir, para que sean competitivos, ofreciendo productos de excelente calidad y cumplan con sus compromisos.

El objetivo de las decisiones que hacen la política del capital de trabajo es el de maximizar la riqueza de los accionistas en las decisiones de administración del capital de trabajo, también está implicada la supervivencia de la empresa a largo plazo. (Dumrauf, 2006, págs. 518,524)

Cada empresa realiza una serie de actividades para diseñar, producir, comercializar, entregar y apoyar a su producto o servicio; mediante la cadena de valor que va identificar las actividades estratégicas de la empresa (Porter, 2003)

Esa premisa, es parte de la administración del capital de trabajo como fundamento de toda organización, y más aún en las Pymes del sector textil dedicadas al gremio de prendas de vestir, quienes han logrado posicionarse con éxito en el mercado nacional e internacional a través de los Tratados de Libre Comercio TLC.

El objetivo principal de la investigación es desarrollar un modelo adecuado para una correcta gestión en la administración del capital de trabajo y los resultados se vean reflejados en la rentabilidad de las Pymes del grupo de prendas de vestir. Por lo tanto todos estos aspectos mencionados brevemente, se exponen de manera organizada en el presente informe final de investigación, que dicho sea de paso responde al esquema oficial de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables, de la Universidad Nacional del Callao, en ese sentido el presente trabajo de investigación se ha estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I, se consideró la problemática de la investigación, la cual permitió conocer la situación real de las Pymes del gremio de prendas de vestir en

lima metropolitana; asimismo se plantearon los problemas de la investigación, los objetivos, la justificación y las limitaciones.

Capítulo II, se desarrolló el marco teórico que consideró los antecedentes de la investigación, base teórica y definiciones conceptuales que nos ayudaran a tener un mayor entendimiento de nuestro problema.

Capítulo III, se encuentran las variables e hipótesis y Operacionalización de variables.

Capítulo IV, se realizó la metodología que permitió ordenar el trabajo coherentemente y que contempla el diseño de la investigación, la población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información.

Capítulo V, se elaboró los resultados que muestra las estadísticas realizadas que permiten dar la certeza de la gran importancia que tiene el estudio de nuestra investigación; como instrumento de medición se aplicó el cuestionario realizada a los funcionarios de sector textil de Lima Metropolitana; asimismo los resultados permitieron realizar la validación de la hipótesis de la investigación a través del contraste de hipótesis.

Capítulo VI, se detalla la discusión de Resultados, la contrastación de la hipótesis con los resultados así como la contrastación de resultados con otros estudios similares.

Finalmente en el presente trabajo de investigación se presenta las conclusiones, recomendaciones, las fuentes de información donde se consignan las obras y artículos que han sido utilizados para la elaboración del trabajo de investigación, teniendo en cuenta las normas APA para las fuentes de información; y los respectivos anexos.

# **CAPITULO I**

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Identificación del problema**

Es reconocido que el Perú posee demasiados recursos en su biodiversidad, sin embargo, el problema es la dificultad que poseen al administrar esos recursos. (Montiel & Perez, 2014) Por consiguiente, esta investigación abarcó la gestión contable y administrativa de las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana, en mejoramiento de la rentabilidad de su empresa.

Como sabemos, las empresas en Lima metropolitana representan unas 799,815 empresas, de las cuales 47,265 conforman parte de las Pymes de Lima. Nuestro trabajo, se refiere a las Pymes que trabajan en el sector de prendas de vestir para mostrar una solución a este problema. (INEI, Peru Estructura Empresarial 2013, 2014)

En el presente trabajo se busca investigar los enfoques que conoce y aplica los emprendedores de las Pymes dedicadas al gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana, en los procesos de la administración del capital de trabajo, que le permite operar con regularidad sostenible en sus campañas de producción, frente a la competencia nacional e internacional.

Es conveniente adelantar la apreciación, que en las empresas seleccionadas, observamos que no se dictan y mucho menos se apegan a las políticas de la administración de capital de trabajo, con lo cual podrían lograr un mayor desarrollo organizacional y mejor crecimiento económico, por este motivo; se sostiene que la finalidad de las empresas del gremio de prendas de vestir Pyme, es crecer significativamente y convertirse en una entidad con la capacidad de crear valor para sus inversionistas o dueños.

Muchas de estas Pymes del gremio de prendas de vestir, no utilizan un modelo adecuado de la administración de capital de trabajo, el cual les generaría mayor rentabilidad. Las Pymes deben desarrollar capacidades de aprendizaje que les permitan capitalizar el conocimiento y constituirse así como organizaciones inteligentes.

Puesto que las organizaciones son la expresión de una realidad cultural, están llamadas a vivir en un mundo de permanente cambio, tanto en lo social como en lo económico y tecnológico. En estos casos, esa realidad cultural de las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana tiene que reflejar un marco de valores, creencias, ideas, idiosincrasia, sentimientos y voluntades que la lleven a un mayor crecimiento hasta evolucionar en una cultura organizacional.

Así como también las Pymes deben tener en cuenta la importancia que son para la sociedad, porque ellas contribuyen al sostenimiento de los servicios públicos, cuando se acoplan a los dispositivos vigentes de la SUNAT como

por ejemplo, la emisión de comprobantes de pagos electrónicos, el pago de cargas tributarias, facilitar los servicios públicos o privados la seguridad social a sus trabajadores, satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta, etc. Por eso es importante que una Pyme considere el crecimiento en conjunto tanto de la organización como de sus colaboradores, y demostrar que en el futuro pueden llegar a crecer y ser una empresa sólida y de sustancial importancia para la sociedad y sus accionistas.

Por otro lado, según (Villaran, 2000) en su trabajo "Las Pymes en la Estructura Empresarial Peruana plantea como tesis central que no existen suficientes pequeñas y medianas empresas (Pymes) en nuestros países.

Él dice que, la estructura del sector privado en el Perú, y en la mayoría de países de la región, es de naturaleza deformada y desarticulada. En un extremo vemos a grandes empresas (privadas y estatales) formales que han nacido con la sustitución de importaciones o son transnacionales que vienen con la apertura de la economía; y en el otro extremo vemos a un mar de micro empresas, la mayoría informales, que a duras penas sobreviven y cuyos conductores y trabajadores engrosan las filas del subempleo y la pobreza. En el medio, y a diferencia de la estructura empresarial observada en los países desarrollados, existen muy pocas medianas y pequeñas empresas que son las que dan consistencia y densidad a las relaciones inter empresariales.

Villarán sostiene que esta estructura, marcada por la ausencia relativa de medianas y pequeñas empresas, representa una debilidad de fondo para el desarrollo del sector privado, y de la economía en general, pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación y una oferta de proveedores estable, de calidad y en crecimiento; y por otro lado las microempresas no tienen un camino claro de desarrollo (role models) ni cuentan con empresas que pueden ser sus principales clientes, contratistas, y proveedores. (Jubalt Alvarez, 2009) Mientras que las relaciones de las microempresas con las grandes empresas son prácticamente imposibles, no lo son tanto con las pequeñas y medianas. Es decir, la cooperación vertical entre empresas se ve seriamente limitada por esta estructura empresarial. Lo mismo puede decirse de la cooperación horizontal (entre pequeñas y medianas empresas) que se dificulta por la poca variedad y complementariedad de las empresas de este estrato

(Villaran, 2000) Afirma que la apertura de nuestras economías, en el marco de programas de estabilización y ajuste aplicados en toda la región, han tenido efectos variados y contradictorios sobre las Pymes, por un lado han permitido el acceso a nuevas tecnologías y a una mayor variedad de insumos, y por otro lado ha significado una dura competencia con productos y empresas de mayores ventajas competitivas. Los cambios en las variables macroeconómicas, en el sector financiero y en la distribución del ingreso también han afectado los mercados y las condiciones de producción de las Pymes.

Postula que las características y condiciones actuales de la economía hacen muy difícil la permanencia de las empresas pequeñas que se mantienen solas, sin contacto con otras empresas (ya sean más grandes o de su mismo tamaño), con las instituciones de apoyo, universidades, centros tecnológicos, etc. Por lo tanto la estrategia de promoción debe poner fin al aislamiento tradicional de las Pymes. Para ello se requieren medidas e instrumentos específicos que van desde la dinamización de los mercados de salida de sus productos hasta la consolidación de los mercados de los servicios necesarios para alcanzar las condiciones de competitividad en los mercados donde actúa. Se presentan un conjunto de instrumentos y medidas planteadas por los gremios empresariales de las Pymes al gobierno en 1998, para su discusión. Precisamente, la estructura empresarial hace difícil las articulaciones entre empresas que se postula como una estrategia válida para enfrentar los retos de la globalización.

Finalmente Villarán, nos hace una descripción de la situación actual de las políticas e instituciones de promoción a las Pymes, tanto en lo que se refiere al campo de los servicios financieros como los servicios de desarrollo empresarial (no financieros). Nuevamente, se vinculan las dificultades que encuentran las instituciones de promoción con la estructura empresarial peruana, al constatar la existencia de muchas microempresas pero pocas pequeñas y medianas como clientes actuales y potenciales.

En este contexto, mediante la elaboración del trabajo de investigación se quiere presentar un modelo adecuado de gestión para la administración de capital de trabajo que acredite una óptima rentabilidad, así como también, convalide la importancia de la cultura organizacional de las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana, en calidad de su proyecto para sobrevivir y desarrollarse como ventaja competitiva, en un entorno altamente cambiante y agresivo.

Al respecto (P.Robbins, 1991) plantea: La idea de concebir las organizaciones como culturas (en las cuales hay un sistema de significados comunes entre sus integrantes) constituye un fenómeno bastante reciente. Hace diez años las organizaciones eran, en general, consideradas simplemente como un medio racional el cual era utilizado para coordinar y controlar a un grupo de personas. Tenían niveles verticales, departamentos, relaciones de autoridad, etc. Pero las organizaciones son algo más que eso, como los individuos; pueden ser rígidas o flexibles, poco amistosas o serviciales, innovadoras y conservadoras, pero una y otra tienen una atmósfera y carácter especiales que van más allá de los simples rasgos estructurales. Los teóricos de la organización han comenzado, en los últimos años, a reconocer esto al admitir la importante función que la cultura desempeña en los miembros de una organización.

## **1.2. Formulación del problema**

El objetivo fundamental del estudio de la administración del capital de trabajo en las empresas Pymes del gremio de prendas de vestir es proporcionar un modelo adecuado que permita manejar cada uno de los activos y pasivos corrientes, determinando la posición de liquidez (capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo) siendo ésta necesaria para la sobrevivencia de cualquier organización.

Las Pymes no utilizan adecuadamente el capital de trabajo y como consecuencia afrontan los problemas que se citan a continuación: capital de trabajo negativo producto del endeudamiento con entidades financieras y con proveedores; mal uso de los recursos financieros líquidos al no poder medir el capital de trabajo y falta de capacitación para el buen uso del capital de trabajo, etc.

(Ehrhardt & Brigham, 2008) en su Libro "Finanzas Corporativas", Capítulo 16 – El Capital de Trabajo, expresa:

Para que se lleve a cabo una buena administración del capital de trabajo, dependerá del compromiso en conjunto de todas las áreas que participan en las empresas, pues del cómo estas se manejen se reflejarán en los resultados que se obtengan, y es aquí donde entra a tallar las finanzas, haciendo una evaluación de la rentabilidad, de la situación económica y financiera de la empresa, permitiendo a los directores por ejemplo

determinar cuánto efectivo es necesario tener disponible o cuánto financiamiento a corto plazo es necesario para seguir operando.

La Administración del Capital de trabajo y la Rentabilidad es de suma importancia para una empresa que está en pleno crecimiento organizacional por tal razón la investigación abarca las incidencias significativas que este tema puede ocasionar en las Pymes en Lima Metropolitana.

Así también la rentabilidad de las empresas toman un papel importante en el funcionamiento de una entidad de hoy en día, ya que se miden constantemente utilizando diversas herramientas de evaluación financiera; esto permite a la empresa tomar decisiones acertadas a corto y largo plazo. Asimismo el uso de los índices de ratios, ayuda a la empresa a conocer su situación actual ya sea en el aspecto operativo, de inversión y de financiamiento.

Otro factor importante en estas empresas será verificar si han desarrollado tecnología información y comunicación (TIC) contable, financiera y administrativa como plataforma de solución de negocios. Este conjunto de tecnologías empleadas por la mayoría de las empresas es muy amplio, yendo desde el uso de aquellas tecnologías para preparar documentos y transportar bienes hasta aquellas tecnologías representadas en el producto mismo.

Y finalmente se tomó en cuenta la administración de los potenciales humanos y las actividades implicadas en la búsqueda, selección, contratación, capacitación entrenamiento, desarrollo y compensaciones de todos los tipos al personal, esta administración afecta la ventaja competitiva en cualquier entidad y a través de ese papel va determinar las habilidades y motivación de los empleados como el costo de contratar y capacitarlos.

Por eso se considera importante que se conozca la gestión en la administración de las Pymes en relación al capital de trabajo, y así eliminar definitivamente los problemas planteados. Se debe tener en cuenta que un modelo adecuado de administración del capital de trabajo no exige mayores esfuerzos y costos, si se implementa y se racionaliza la gestión adecuada de la misma por parte de las Pymes.

#### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera un adecuado modelo de administración del capital del trabajo, facilita la eficiencia y eficacia de la rentabilidad en las Pymes de prendas de vestir en Lima Metropolitana?

#### **1.2.2. Problemas específicos**

- ✓ ¿En qué medida la liquidez incide en la rentabilidad operativa de las Pymes del gremio de prendas de vestir?
- ✓ ¿En qué grado influyen los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir en su rentabilidad económica?

- ✓ ¿En qué medida la gestión de caja y bancos de las Pymes del gremio de prendas de vestir contribuye al mejoramiento de su rentabilidad financiera?
- ✓ ¿En qué grado el capital de trabajo de las Pymes de prendas de vestir afecta en la utilidad neta del capital?
- ✓ ¿En qué alcance el activo exigible de las Pymes del gremio de prendas de vestir pueden incrementar su rentabilidad patrimonial?
- ✓ ¿En qué medida se puede mejorar la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir para maximizar sus utilidades?
- ✓ ¿En qué grado podemos mejorar el análisis de administración de trabajo para incrementar la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar que un modelo adecuado de la administración del capital del trabajo, facilita la eficiencia y eficacia en la rentabilidad en las Pymes de prendas de vestir en Lima Metropolitana.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- ✓ Determinar la incidencia de la liquidez en la rentabilidad operativa de las Pymes del gremio de prendas de vestir.

- ✓ Determinar la influencia de los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir en su rentabilidad económica.
- ✓ Determinar la contribución que tiene la gestión de las cuentas de caja y bancos en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir.
- ✓ Determinar el efecto del capital de trabajo en las Pymes del gremio de prendas de vestir en la utilidad neta de la entidad.
- ✓ Determinar la influencia de los activos exigibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir en la rentabilidad patrimonial.
- ✓ Determinar el mejoramiento de la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir para incrementar las utilidades de la entidad
- ✓ Determinar el mejoramiento del análisis de administración de trabajo para incrementar la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir.

#### **1.4. Justificación**

El planteamiento inicial de la investigación, se debe a la trascendencia de conocer cómo se debe realizar una correcta gestión en la administración del capital de trabajo ya que depende en gran medida que el negocio sea un éxito o un fracaso, por tanto el control de los recursos de una empresa constituye un elemento indispensable. Conociendo los conceptos

apropiados de las cuentas circulantes podemos entender la importancia de administrar el capital de trabajo de forma que permita lograr los objetivos y planes trazados durante un determinado período.

En el presente trabajo de investigación se ha identificado los distintos problemas planteados por las empresas Pymes, por lo cual se utilizaron como referencia en las siguientes tesis que se mencionan líneas abajo, sin embargo se implementó nuevos objetivos y soluciones a los problemas para el mejoramiento de las Pyme del sector textil en Lima Metropolitana.

- ✓ Yazmin Cortez, Diana, Delgadillo., Yesenia, Gante., Silvia, Gante., Lady, M., & Ricardo, M. (2008) Analisis financiero para la toma de decisiones "Administracion del capital de trabajo". Mexico.
- ✓ Saucedo, D., & Oyola, E. (2014). La administracion del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo A.B.C. Chiclayo en los periodos 2012-2013. Peru.
- ✓ Rincon, H. (2010). Administracion Financiera del capital de trabajo de pequeñas empresas del sector minorista Xalapa. Mexico
- ✓ Lisset Navarro (2013) Administración Del Capital De Trabajo En Las Pymes Del Sector Textil - Confección De Polos Ubicadas En El Distrito De La Victoria, Lima
- ✓ Oscar Iannacone(2008) Competencias del Contador Publico en la sociedad del conocimiento - Lima

Todos estos trabajos mencionados se han estudiado su problema, objetivos, hipótesis, resultados y conclusiones y ninguno ha estudiado la problemática de esta investigación por cuanto se declara que este trabajo es inédito.

### **1.5. Limitaciones de la investigación.**

Las limitaciones que se basaron en el trabajo de investigación son las siguientes:

El territorio utilizado para la muestra es Lima Metropolitana.

La muestra que se tomó para este trabajo fueron las Pymes que se encuentran en el gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana, registradas en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)<sup>1</sup> con el código 1410. (INEI, Clasificación Industrial Internacional Uniforme - Revision 4, 2010) Se tomo la muestra a las empresas del gremio de prendas en vestir de Lima Metropolitana (Ver anexo 1).

---

<sup>1</sup> CIIU: Es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades

## **CAPITULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes del estudio**

##### **2.1.1. Investigaciones en el ámbito internacional**

(Rincon, 2010) en su tesis denominada "Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa", concluyó: El capital de trabajo es de vital importancia para la empresa, debido a que está representado por los recursos que ésta necesita para operar normalmente y debe ponerse especial atención a su administración respecto de la de los demás componentes de la estructura financiera de las empresas, ya que éste concepto es el que debe ser el motor generador de las utilidades de las mismas.

Considerando que el fin principal de las empresas privadas es generar y aumentar conforme el paso del tiempo los flujos de efectivo con que cuenta y así incrementar su liquidez y rentabilidad, conceptos sumamente importantes en este renglón del estado de situación financiera que permiten que el efectivo sea destinado a diversas funciones, por lo que no debe descuidarse bajo ninguna razón.

(Rotstein, Esandi, Barco, & Briozzo, 2004) en su tesis "La administración eficiente del capital de trabajo como instrumento para detectar y prevenir fracasos financieros" señala que la administración eficiente del capital de

trabajo constituye uno de los aspectos fundamentales en la gestión financiera de las Pymes. Precisamente, su gestión ineficiente anuncia inminentes fracasos financieros; así como sirve de instrumento para la detección temprana de los mismos.

La Gestión y el Control eficiente del Capital de Trabajo constituyen una de las funciones más importantes dentro de la administración financiera. Existen varias razones que justifican dicha importancia. Una de las principales surge de la relativa urgencia de las decisiones que lo involucran.

Otro motivo para su consideración es el monto de los rubros integran el activo circulante, sobre todo las cuentas por cobrar y el inventario, que con frecuencia representan las mayores inversiones en el activo de muchas empresas.

Una tercera razón es la existencia de una relación muy estrecha entre el crecimiento de las ventas y el del Capital de Trabajo; por lo cual éste último es muy sensible a las variaciones de la demanda. Ante una declinación de las ventas por una recesión, representa la primera línea de defensa de un negocio, ya que poco se puede hacer acerca de los compromisos de activo fijo o los arreglos de deudas a largo plazo; en cambio, sí puede hacerse mucho con respecto a las políticas de crédito, control de inventarios y de cuentas por cobrar. Si la empresa se enfrenta a una escasez de crédito es posible renovar el inventario con mayor rapidez aumentando su rotación o adoptar una política agresiva de cobranza a fin de tener mayor liquidez. Del

otro lado, puede ser posible postergar los pagos de cuentas por pagar para contar con una fuente adicional de financiamiento. Al aumentar las ventas, el Capital de Trabajo tiende a crecer espontáneamente, por lo cual se debe controlar eficazmente el crecimiento de estos activos si quiere mantener el control sobre la estructura de los mismos. Al crecer el activo circulante, es preciso financiarlo; parte de este financiamiento provendrá del pasivo a corto plazo y de otras fuentes externas de capital; así como de las ganancias reinvertidas. El control sobre la porción del financiamiento del activo circulante que proviene del pasivo es un aspecto importante del manejo del Capital de Trabajo. La incapacidad para controlar este crecimiento es una causa importante del fracaso de las empresas. No debe olvidarse que muchas de éstas son decisiones tácticas para superar el momento, pero que pueden comprometer las estrategias futuras.

En cuanto al financiamiento, las empresas no tienen fácil acceso a los mercados financieros. Dentro de estos, los bancos son la principal fuente de fondos. El problema radica en que exigen a los solicitantes una presentación detallada de sus necesidades de efectivo previstas y para realizarlos es indispensable que la empresa cuente con una administración eficaz del efectivo, la cual presenta importantes falencias y omisiones en las empresas analizadas. Como consecuencia, las Pymes se apoyan primordialmente en el financiamiento comercial de sus proveedores.

(Ambar & Espinosa, 2009) en su trabajo de "La Gestión del Capital de Trabajo como proceso de la Gestión Financiera Operativa" Departamento

de profesores de Contabilidad y Finanzas Universidad de Matanzas Camilo Cienfuegos, Cuba – indica:

La gestión integra las funciones de planeación, organización, ejecución y control, retroalimentándose de esta última para lograr los objetivos propuestos.

Las funciones planeación, organización y control, se desarrollan de lo estratégico a lo operativo, mientras que la ejecución, de lo operativo a lo estratégico.

La Gestión por procesos, es la forma de gestionar toda la organización basándose en los procesos que se llevan a cabo en la misma, cuyo resultado final es satisfacer los requerimientos del cliente.

La Gestión del Capital de Trabajo constituye un proceso de la Gestión Financiera Operativa, cuya entrada es la planeación, ejecución y control del manejo adecuado de los niveles y calidad de sus componentes (activos circulantes), para conseguir un resultado: minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad en la empresa, de tal manera, que satisfaga las expectativas del cliente.

### **2.1.2. Investigaciones en el ámbito nacional**

(Saucedo & Oyola, 2014) en su tesis “La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A (Chiclayo)”. Concluye:

El capital de trabajo se refiere a los activos circulantes de la firma. El término "circulante" quiere decir todos aquellos activos que la compañía espera convertir en efectivo en un período. Los activos circulantes incluyen el efectivo, el inventario, que generan efectivo cuando se venden los artículos; y las cuentas por cobrar, que producen efectivo cuando los clientes cancelan sus cuentas."

Asimismo, también se puede entender como la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, la cual mide la capacidad y efectividad con la que laboran las personas responsables de la gerencia. Se ve demostrada en las utilidades generadas, y la utilización de inversiones.

(Castellano, 2008) en su tesis titulada "Análisis del capital de trabajo desde la perspectiva de la rentabilidad – riesgo en las empresas constructoras del Municipio Valera (Trujillo)", concluye: El análisis del Capital de Trabajo es una valiosa ayuda para la gerencia de las empresas Constructoras del sector las Acacias del Municipio Valera, estado Trujillo, pues a través de este se pueden tomar decisiones para lograr una Administración eficiente del Efectivo, las Cuentas por Cobrar y los Inventarios, comprobándose la eficiencia y eficacia con que se están empleando estos recursos. También es importante para los accionistas y acreedores a largo plazo, ya que estos necesitan saber las perspectivas sobre la Rentabilidad y Riesgo con que opera la empresa

(Rodríguez A. , 2013) – en su tesis “Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C. trujillo 2011-2012” afirma:

El capital de trabajo está siendo administrado adecuadamente siguiendo las políticas internas de endeudamiento, cuentas por cobrar, compras al crédito de materiales, inventarios, por lo que su activo corriente es mayor que el pasivo corriente se genera una mayor liquidez periodo a periodo permitiendo cumplir con sus obligaciones financieras y con terceros.

Las decisiones financieras tomadas por la gerencia han permitido administrar adecuadamente el capital de trabajo de la empresa Consorcio Roga S.A.C por lo que ha influido en la rentabilidad de manera favorable, buscando que periodo a periodo se maximice la rentabilidad.

### **2.1.3. Marco legal**

Se reviso el Decreto Supremo 013-2013 “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Desarrollo Empresarial” encontrandose articulos que se relacionan con el contexto de la presente investigacion :

#### **Artículo 1.- Objetivo de la Ley**

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; políticas que impulsen

el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de las unidades económicas

#### Artículo 2.- Políticas Estatal

El estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos Nacional, regional, y locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

#### Artículo 4.- Definición de micro y pequeña empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción , transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios .

#### Artículo 5.- Características del micro, pequeñas y medianas empresas

Las Micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías Empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

TABLA 2.1 CARACTERISTICAS EMPRESAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

<b>Microempresa</b>	Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
---------------------	---

<b>Pequeña empresa</b>	Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
<b>Mediana empresa</b>	Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Fuente: Produce Estadística Mipyme 2012

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de criterios de medición a fin de contribuir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

También se encuentran los siguientes fundamentos legales para las Pymes en el Perú y a continuación detallamos como se aplican las normas contables en las Pymes y su comparación para las empresas del régimen general. (Ver Anexo 2)

➤ **La NIIF para las PYMES**

El IASB también desarrolla y publica una norma separada que pretende que se aplique a los estados financieros con propósito de información general y otros tipos de información financiera de entidades que en muchos países son conocidas por diferentes nombres como pequeñas y medianas entidades (Pymes), entidades privadas y entidades sin obligación pública de rendir cuentas. Esa norma es la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las Pymes).

El término pequeñas y medianas entidades, tal y como lo usa el IASB, se define y explica en la Sección 1 Pequeñas y Medianas Entidades. Muchas jurisdicciones en todas partes del mundo han desarrollado sus propias

definiciones de Pymes para un amplio rango de propósitos, incluyendo el establecimiento de obligaciones de información financiera. A menudo esas definiciones nacionales o regionales incluyen criterios cuantificados basados en los ingresos de actividades ordinarias, los activos, los empleados u otros factores. Frecuentemente, el término Pymes se usa para indicar o incluir entidades muy pequeñas sin considerar si publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos.

A menudo, las Pymes producen estados financieros para el uso exclusivo de los propietarios-gerentes, o para las autoridades fiscales u otros organismos gubernamentales. Los estados financieros producidos únicamente para los citados propósitos no son necesariamente estados financieros con propósito de información general.

Las leyes fiscales son específicas de cada jurisdicción, y los objetivos de la información financiera con propósito de información general difieren de los objetivos de información sobre ganancias fiscales. Así, es improbable que los estados financieros preparados en conformidad con la NIIF para las Pymes cumplan completamente con todas las mediciones requeridas por las leyes fiscales y regulaciones de una jurisdicción. Una jurisdicción puede ser capaz de reducir la “doble carga de información” para las Pymes mediante la estructuración de los informes fiscales como conciliaciones con los resultados determinados según la NIIF para las Pymes y por otros medios.

➤ Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas

Alcance pretendido de esta NIIF

Se pretende que la NIIF para las Pymes se utilice por las pequeñas y medianas entidades (Pymes). Esta sección describe las características de las Pymes. Descripción de las pequeñas y medianas entidades

Las pequeñas y medianas entidades son entidades que: (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas, y (b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si: (a) sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales), o (b) una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión.

Es posible que algunas entidades mantengan activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros porque mantienen y gestionan recursos financieros que les han confiado clientes o miembros que no están implicados en la gestión de la entidad. Sin embargo, si lo hacen por motivos secundarios a la actividad principal (como podría ser el caso, por ejemplo, de las agencias de viajes o inmobiliarias, los colegios, las organizaciones no lucrativas, las cooperativas que requieran el pago de un depósito nominal para la afiliación y los vendedores que reciban el pago con anterioridad a la entrega de artículos o servicios como las compañías que prestan servicios públicos), esto no las convierte en entidades con obligación pública de rendir cuentas.

Si una entidad que tiene obligación pública de rendir cuentas utiliza esta NIIF, sus estados financieros no se describirán como en conformidad con la NIIF para las Pymes, aunque la legislación o regulación de la jurisdicción permita o requiera que esta NIIF se utilice por entidades con obligación pública de rendir cuentas.

No se prohíbe a una subsidiaria cuya controladora utilice las NIIF completas, o que forme parte de un grupo consolidado que utilice las NIIF completa utilizar esta NIIF en sus propios estados financieros si dicha subsidiaria no tiene obligación pública de rendir cuentas por sí misma. Si sus estados financieros se describen como en conformidad con la NIIF para las Pymes, debe cumplir con todas las disposiciones de esta NIIF

## **2.2. Marco conceptual**

### **2.2.1. Enfoque teórico**

(Senge, 1994), considera que dentro las organizaciones inteligentes buscan que la gente que forma parte de ellas, tenga entrenamiento en estas disciplinas:

- ✓ Dominio Personal: la gente con alto dominio personal alcanza las metas que se propone.
- ✓ Modelos Mentales: Senge señala la disciplina de trabajar sobre modelos mentales implica volver el espejo hacia dentro y exhumar las oscuras imágenes internas, y dejar nuestro interior tan claro que pueda percibirse en la profundidad de nuestras miradas.
- ✓ Construcción de una visión compartida.
- ✓ Aprendizaje en equipo: generar el contexto y desarrollo de aptitudes de trabajo en equipo, logrando el desarrollo de una figura más amplia, superadora de la perspectiva individual.
- ✓ La quinta disciplina - Pensamiento sistémico: Peter , considera que en las organizaciones, está presente el paradigma de personas interrelacionadas, como eslabones de una misma cadena, superando las barreras entre las diferentes gerencias o formando equipos interdisciplinarios. El pensamiento sistémico se transforma

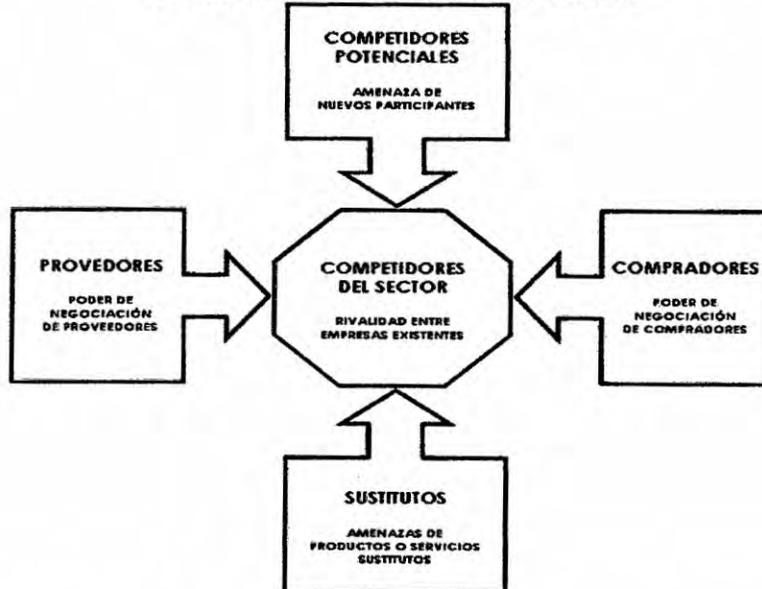
en la disciplina que integra a las demás, fusionándolas en un cuerpo coherente de teoría y práctica.

Es necesaria la comprensión de la perspectiva sistémica, y mediante esta ser motivados a examinar cómo se interrelacionan las diferentes disciplinas. Al enfatizar cada una de ellas, el pensamiento sistémico nos recuerda constantemente el principio de sinergia en el cual los resultados del trabajo en equipo son mejores al de las partes.

La interacción en el mercado de estas fuerzas básicas con la empresa determinara las perspectivas de futuro del sector económico en el que la empresa desarrolla su actividad. Las perspectivas reales del sector se miden en función de la rentabilidad potencial de las empresas que operan. Mediante el plan estratégico, la empresa determinara la posición. (Kotler & Kotler, 2001)

La finalidad de la estrategia competitiva de una unidad de negocios de una industria determinada es encontrar una posición en la industria desde la cual la compañía pueda defenderse a sí misma de estas fuerzas competitivas o bien pueda influir en ellas a su favor.

GRAFICO 2.1 DISCIPLINAS DE SENGE



Para las Pyme del gremio gráfico de Lima Metropolitana orientadas al uso de TIC's las cinco fuerzas competitivas serian:

- ✓ La amenaza de ser desplazadas por empresas con mayor tecnología
- ✓ La amenaza de clientes insatisfechos.
- ✓ El poder negociador de los compradores
- ✓ El poder negociador de los proveedores
- ✓ La competencia constante entre las empresas del mismo rubro empresarial.

La Estructura de las 7 S de McKinsey

(McKinsey) involucra siete factores interdependientes que son categorizados como elementos blandos ("soft") y fuertes ("hard").

Las 7S están compuestas por 7 esferas conectadas entre sí, con un elemento central que son los “valores compartidos”. Los factores son los siguientes:

- a) **Style (estilo):** El estilo es la cultura de la organización. Normalmente es la cúpula quien debe establecer las bases de los comportamientos y buenas practicas que marcarán el estilo y la forma de ser de la empresa. Además, deben ser los directivos y jefes los primeros en dar ejemplo al resto de empleados de la empresa.
- b) **Staff (personal):** Los empleados son la columna vertebral de cualquier organización y uno de sus más importantes activos. Es por ello que la forma de tratar a los recursos humanos debe estar alienada con la estrategia.
- c) **Systems (sistemas):** Incluye los procesos internos y los sistemas de información que posibilitan el funcionamiento de la empresa . Los procesos y la información pueden compararse con la sangre que fluye por un cuerpo.
- d) **Strategy (estrategia):** se basa en la manera de organizar y enfocar los recursos, para conseguir los objetivos de la organización. Podríamos compararlo con el cerebro de una organización.
- e) **Structure (estructura):** Es la manera en que se organizan, se relacionan e interactúan las distintas variables y unidades del negocio. La estructura puede ser departamental o no, con una

jerarquía lineal, matricial, divisional o de otro tipo. Asimismo, se puede dividir geográficamente (local, estatal o plurinacional), de gestión centralizada o descentralizada, etc.

- f) **Skills (habilidades):** Se refiere a las habilidades y capacidades requeridas por los miembros de la organización. Es lo que Michael Porter llama Competencias Centrales. También puede referirse al know how de la compañía.
  
- g) **Shared values (valores compartidos):** Los valores compartidos son el corazón de la empresa. Lo que une a sus miembros y alinea a todos ellos en la misma dirección.

El cuadro de mando Integral – CMI (Balanced Scorecard – BSC) por (Sinnexus) representa la ejecución de la estrategia de una compañía desde el punto de vista de la Dirección General (lo que hace que ésta deba estar plenamente involucrada en todas sus fases, desde la definición a la implantación). Existen diferentes tipos de cuadros de mando integral, La principales características de esta metodología son que utilizan tanto indicadores financieros como no financieros, y que los objetivos estratégicos se organizan en cuatro áreas o perspectivas: financiera, cliente, interna y aprendizaje/crecimiento

GRAFICO 2.2 BALANCE SCORECARD



- ✓ La perspectiva financiera incorpora la visión de los accionistas y mide la creación de valor de la empresa. Responde a la pregunta: ¿Qué indicadores tienen que ir bien para que los esfuerzos de la empresa realmente se transformen en valor? Esta perspectiva valora uno de los objetivos más relevantes de organizaciones con ánimo de lucro, que es, precisamente, crear valor para la sociedad.
- ✓ La perspectiva del cliente refleja el posicionamiento de la empresa en el mercado o, más concretamente, en los segmentos de mercado donde quiere competir. Dos indicadores que reflejan este posicionamiento son la cuota de mercado y un índice que compare los precios de la empresa con los de la competencia.
- ✓ La perspectiva interna recoge indicadores de procesos internos que son críticos para el posicionamiento en el mercado y para llevar la estrategia a buen puerto. En el caso de la empresa que compite en coste, posiblemente los indicadores de productividad, calidad e innovación de procesos sean importantes. El éxito en estas

dimensiones no sólo afecta a la perspectiva interna, sino también a la financiera, por el impacto que tienen sobre las rúbricas de gasto.

- ✓ La perspectiva de aprendizaje y crecimiento es la última que se plantea en este modelo de CMI. Para cualquier estrategia, los recursos materiales y las personas son la clave del éxito. Pero sin un modelo de negocio apropiado, muchas veces es difícil apreciar la importancia de invertir, y en épocas de crisis lo primero que se recorta es precisamente la fuente primaria de creación de valor: se recortan inversiones en la mejora y el desarrollo de los recursos.

### **2.2.2. Pymes**

Una Pyme, es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

La importancia de las Pymes es instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.

Las pequeñas y medianas empresas de Lima Metropolitana, son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de

servicios. Estas empresas pueden alcanzar eficiencia y efectividad si disponen de una adecuada dirección y gestión financieras para sus fuentes de financiamiento e inversiones.

Analizando a (Bahamonde, 2010) las pequeñas y medianas empresas de Lima Metropolitana, pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de microempresa abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca de 1 hasta cincuenta trabajadores; niveles de ventas anuales: La microempresa dicho nivel será hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 1700 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financieras para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa.

El término Pymes se usa internacionalmente para definir a las pequeñas y medianas empresas como uno de los pilares económico y sociales de la vida de cualquier país. Las Pymes cuentan con un número reducido de trabajadores, y con una facturación moderada (Navarro, 2013)

Desde la óptica jurídica, según la Constitución Política del Perú, la iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este

régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura. El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública

#### 2.2.2.1. Características generales de la Pymes

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comparten las mismas características, por lo tanto estas son las características generales con las que cuentan las Pymes:

- ✓ El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad y por lo general son de carácter familiar.
- ✓ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa (administración empírica).
- ✓ Dominan y abastecen un mercado más amplio.
- ✓ Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado dependiendo de sus ventas y utilidades.
- ✓ Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas.
- ✓ Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo.

✓ Falta de innovación tecnológica.

✓ Falta de liquidez.

#### 2.2.2.2. Ventajas de la Pymes

✓ Son un importante motor de desarrollo del país.

✓ Tienen gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta.

✓ Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento.

✓ Generar empleos para la población económicamente activa.

✓ Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.

✓ Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.

✓ Cuentan con una buena administración, aunque influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio

#### 2.2.2.3. Desventaja de las Pymes

✓ No se reinvierten las utilidades en el equipo ni en técnicas de producción.

✓ Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.

- ✓ La calidad es deficiente porque los controles de calidad son mínimos.
- ✓ No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal.
- ✓ Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno

### **2.2.3. La administración del capital de trabajo**

La administración de capital de trabajo se refiere al manejo de todas las cuentas corrientes de la empresa que incluyen todos los activos y pasivos corrientes, este es un punto esencial para la dirección y el régimen financiero, teniendo como objetivo primordial manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa de tal manera que se mantenga un nivel aceptable de este.

Otro objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos corrientes de la empresa.

(Briceño, 2010) en su artículo "El ciclo productivo y el capital de trabajo" publicado en el diario Gestión detalla cinco consejos para que la política de la administración del capital de trabajo sea eficiente en un negocio, de las cuales son:

- ✓ Otorgue crédito solo a los buenos clientes.
- ✓ Acelere las cobranzas. No dude, si la situación lo amerita, en dar descuentos por pronto pago.
- ✓ Mantenga sus inventarios al mínimo. Cambie stocks de mercadería "por si acaso me la pidan" a aquella de alta rotación.
- ✓ Tome crédito de proveedores al plazo más largo posible, siempre y cuando no le genere costos financieros..
- ✓ Pero sobretodo, cuide que el plazo de los créditos que otorga a sus clientes, sea menor que el de los créditos que tome de los proveedores.

Teniendo en cuenta lo antes citado es necesario rescatar que el capital de trabajo tiene una participación fundamental en la estructura financiera de la empresa y es de vital importancia que el ente económico administre sus propios recursos de tal manera logre un grado tal de liquidez que permita el desarrollo continuo de las operaciones.

Asimismo la capacidad de la empresa de tener equilibrio, no solamente se debe establecer de manera temporal para que le permita afrontar las deudas, si no también determinar que esta misma posibilidad se va a mantener en el futuro.

Se dice también que la administración del capital de trabajo es parte de la administración financiera, y al administrar cada uno de los activos y pasivos

circulantes de la empresa se debe tomar diversas decisiones como: determinar los niveles óptimos de tesorería (Caja y Bancos), políticas de créditos a clientes, procedimientos de cobranzas, utilización de las fuentes de financiamiento a corto plazo, rotación de las cuentas por cobrar y por pagar, administración y control de los inventarios. De esta manera se podrá alcanzar el equilibrio entre rentabilidad y riesgo que contribuya positivamente al valor de la empresa.

Los autores (Moreno & Rivas, 2002). en el libro "Administración financiera del capital de trabajo" nos dicen que: "El capital de trabajo comprende varios conceptos siendo los principales los que se tratan en este libro: El efectivo y las inversiones temporales de inmediata realización, las cuentas por cobrar, los inventarios, las cuentas por pagar y los financiamiento a corto plazo.

Las políticas sobre el capital de trabajo establecen las guías que regulan la administración de los conceptos que lo integran, ya sea en forma directa o indirecta, con objeto de mantener un nivel óptimo y así ayudar a mantener la liquidez y mejorar la rentabilidad de la empresa.

La administración de la empresa destina los recursos que cada ente en particular requiere en el ciclo financiero a corto y largo plazo.

El Capital de Trabajo tiene relación directa con la capacidad de la empresa de generar flujo de caja. El flujo de caja o efectivo, que la empresa genere será el que se encargue de mantener o de incrementar dicho capital.

La capacidad que tenga la empresa de generar efectivo con una menor inversión o una menor utilización de activos, tiene gran efecto en el capital de trabajo, es el flujo de caja generado por la empresa el que genera los recursos para operar la empresa, para reponer los activos, para pagar la deuda y para distribuir utilidades a los socios.

Una eficiente generación de recursos garantiza la solvencia de la empresa para poder asumir los compromisos actuales y proyectar futuras inversiones sin necesidad de recurrir a financiamiento de los socios o terceros.

La definición más básica, considera al Capital de Trabajo como aquellos recursos que requiere la empresa para desarrollar sus operaciones económicas. En ese sentido, el Capital de Trabajo viene a ser la diferencia existente entre los activos corrientes (importe suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas) totales y los pasivos corrientes totales de la empresa. (Elias, SA)

$CT = AC - PC$	Dónde: CT: El capital de trabajo AC: El activo corriente PC: Pasivo corriente
----------------	--

Los conceptos principales del Capital de Trabajo son dos: El Capital de Trabajo neto y el Capital de Trabajo bruto. Cuando los contadores usan el término Capital de Trabajo, por lo general se refieren al Capital de Trabajo

neto, que es la diferencia en soles entre el activo y el pasivo circulantes. Es una medida del grado en que las empresas están protegidas contra problemas de liquidez. (Aguilar, SA)

El Capital de Trabajo puede ser enfocado desde dos puntos de vista:

✓ Capital De Trabajo Bruto:

Según esta definición el Capital de Trabajo sería igual al importe del Activo Corriente, este punto de vista nos hace apreciar al Capital de Trabajo con carácter cualitativo.

Desde este punto de vista se consideraría a la suma de todo el activo corriente considerando en esta a todos aquellos conceptos que son utilizados a corto plazo por la empresa para el desarrollo de sus operaciones representados por los rubros: disponibles (Caja y Bancos), exigible (Valores Negociables, Cuentas por Cobrar) y realizables (Inventarios).

✓ Capital De Trabajo Neto

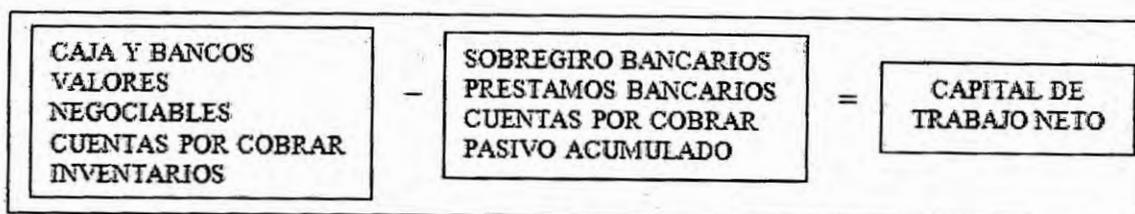
Según esta definición el Capital de Trabajo es igual a activo corriente (plazo de conversión máximo de un año) menos el pasivo corriente a corto plazo (plazo de pago máximo de un año) con que cuenta la empresa.

Esta forma de apreciar el Capital de Trabajo es de carácter cualitativo, porque visualiza la participación de los capitales permanentes (pasivo largo plazo y patrimonio neto), como una parte de financiamiento del activo

corriente a efecto de cumplir con las obligaciones de la empresa, cuando puedan convertirse rápidamente en efectivo

El Capital de Trabajo Neto es cuando el activo cubre a los pasivos

Activo Corriente – Pasivo Corriente = Capital de Trabajo Neto CTN



En función a la fórmula al restar el pasivo corriente del activo corriente se pueden presentar tres tipos de situaciones:

AC > PC.....Capital de Trabajo Positivo

AC = PC.....Capital de Trabajo Nulo

AC < PC.....Capital de Trabajo Negativo

Al presentarse los dos últimos casos en el que el Capital de Trabajo en nulo o negativo respectivamente, como es de comprenderse la situación de la empresa sería alarmante puesto que se encontraría en una situación de insolvencia lo cual dificultaría a la empresa la capacidad de la empresa de cumplir con el pago de sus obligaciones a medida que van venciendo esto podría conllevar a que el negocio pudiera pasar a mano de terceros, aquí radica la importancia del Capital de Trabajo puesto que en estos casos se puede utilizar como medida de riesgo a la insolvencia técnica de la empresa.

- Bonos Corporativos
- Certificados Bancarios

e) Gastos Pagados por Anticipado

Como su mismo nombre lo dice, son gastos que se han cancelado pero el servicio todavía no ha sido recibido, es decir que serán considerados activos solo hasta el momento en que el servicio sea recibido.

La normatividad contable las refiere como cargas diferidas que van a ser absorbidas en el ejercicio o los ejercicios siguientes por los conceptos de:

- Intereses por devengar
- Seguros Pagados por Adelantado
- Alquileres Pagados por Adelantado
- Entregas a Rendir Cuenta
- Adelanto de Remuneraciones

Los gastos pagados por anticipado se espera devenguen dentro del plazo de un año a partir de la fecha del balance.

✓ PASIVO CORRIENTE:

Se incluyen dentro de esta clasificación todas aquellas partidas que representen obligaciones de la empresa cuyo pago debe efectuarse durante su ciclo operacional (corto plazo).

Las empresas desde el momento en que hacen uso del crédito crean una obligación por tal razón cuando las mercaderías, materiales, insumos y servicios se adquieren al crédito el pasivo se incrementa y permanece mientras no se pague o amortice la obligación. Constituyen una de las fuentes de financiamiento.

La clasificación del pasivo corriente se realiza atendiendo al mayor y menor grado de exigibilidad que muestran los adeudos y obligaciones de la empresa.

El pasivo corriente admite una sola sub-clasificación:

**Pasivo Exigible:**

Agrupar las cuentas de acreedores, facturas por pagar, obligaciones por pagar, las cuentas de las instituciones bancarias cuyos saldos acreedores corresponden a contratos de avance en cuenta corriente, o sobregiros ocasionales, proveedores y cualquier otra cuenta que no exceda el límite del corto plazo (un año).

Entre las cuentas conformantes tenemos:

❖ **Sobregiros Bancarios:**

Son los compromisos originados por la prestación de dinero concedidos por las Instituciones Bancarias. El banco, previa autorización mediante un sobregiro faculta al empresario a girar cheques hasta un monto autorizado que pertenece al banco y por el cual se conviene el pago de un interés.

Los préstamos otorgados por las instituciones bancarias, serán presentados de acuerdo, a la fecha de su vencimiento, en cuentas por pagar diversas.

❖ Tributos Por Pagar.- (Cuenta 40):

Representa las obligaciones a corto plazo de la empresa con el Estado o instituciones encargadas de su regulación y administración, por concepto de impuestos, tributos, contribuciones o aportaciones como sujeto de hecho y de derecho.

❖ Remuneraciones Y Participaciones Por Pagar.- (Cuenta 41)

Son todos aquellos pagos pendientes que por concepto de sueldos, salarios, vacaciones, gratificaciones y participaciones tiene la empresa con el personal que labora en ella, así como con las remuneraciones y dietas al directorio y su participación en las utilidades.

❖ Cuentas por pagar Comerciales.- (Cuenta 42):

Son las obligaciones contraídas con los proveedores y que son el fruto de las operaciones normales del negocio (deudas a corto plazo), originadas de la compra de bienes y servicios y aquellos gastos que se realizan en función de la actividad principal del negocio.

❖ Dividendos Por Pagar.- (Cuenta45):

Esta cuenta consolida las utilidades generadas por la empresa que, habiéndose acordado distribuir entre sus socios o accionistas, se encuentran a la fecha del Balance aún pendientes de pago.

❖ Cuentas Por Pagar Diversas.- (Cuenta 46):

Una cuenta por pagar diversa es una obligación generada de transacciones no comerciales. Estas deudas pueden ser contraídas con terceros o con los socios por préstamos otorgados.

❖ Provisiones Diversas:

Agrupar las cuentas divisionarias que representan las obligaciones que, razonablemente puedan comprometer en el próximo ejercicio recursos del Capital de Trabajo de la empresa,

✓ Importancia del capital de trabajo:

El Capital de Trabajo es importante pues le permite al Gerente Financiero y la empresa en general dirigir las actividades operativas, sin limitaciones financieras significativas, posibilitando a la empresa hacer frente a situaciones emergentes sin peligro de un desequilibrio financiero. Además le permite a la empresa cumplir con el pago oportuno de las deudas u obligaciones contraídas, asegurando de esta manera el crédito de la empresa.

✓ Factores que inciden en el Capital de Trabajo

- Actividad del negocio

El giro del negocio es el que determina la necesidad de Capital de Trabajo, pues no todas las empresas necesitarán la misma proporción de capital de trabajo, por ejemplo una empresa industrial requerirá de mayor cantidad de capital de trabajo que una empresa de servicios puesto que la industrial necesitará una mayor inversión en materias primas, producción en proceso y artículos determinados.

- Tiempo para la obtención de la mercadería y su costo unitario:

Mientras mayor sea el tiempo requerido para la fabricación de la mercadería o para la obtención de las mismas, mayor cantidad de Capital de Trabajo se requerirá y esta variará dependiendo del costo unitario de la mercadería vendida.

- Volumen de Ventas:

Existe una relación directa entre el volumen de ventas y las necesidades de Capital de Trabajo, debido a la inversión de éste en costo de operación, inventarios y cuentas por cobrar. Es lógico que a medida que se amplía el volumen de las operaciones, la cantidad de Capital de Trabajo requerido será mayor, aunque no necesariamente en proporción exacta al crecimiento.

- Condiciones de Compra:

Las condiciones de compra de las mercaderías determinan que los requerimientos de Capital de Trabajo sean mayores o menores. Mientras más favorables sean las condiciones de crédito en que se realizan las compras, menor será la cantidad de efectivo que se invierta en el inventario.

- La Rotación de Inventarios y Cuentas por Cobrar:

Cuanto mayor sea el número de veces que los inventarios son vendidos y repuestos, menor será la cantidad de Capital de Trabajo que hará falta, la rotación elevada de inventarios debe estar acompañada de una elevada rotación de cuentas por cobrar para que el Capital de Trabajo no esté inmovilizado y de esta manera esté disponible para usarse en el ciclo de las operaciones.

- ✓ Causas de la insuficiencia del capital de trabajo:

Una empresa puede tener un nivel bajo de Capital de Trabajo o un Capital de Trabajo Negativo, en éste último caso existirá un riesgo cual es la probabilidad de llegar a la insolvencia técnica, esto es, cuando la empresa no se encuentra en condiciones de cumplir con sus obligaciones de caja o lo que es lo mismo de pago con dinero, a medida que se vencen; lo mencionado puede ser ocasionado por:

- El resultado de las Pérdidas de Operación.
- Pérdidas excesivas en operaciones extraordinarias

- El fracaso de la gerencia en la obtención de fuentes de financiamiento externas
- Una política poco conservadora de dividendos.
- La inversión de fondos corrientes en la adquisición de activo no corriente,
- Los aumentos en los precios.

✓ Dificultades suscitadas en el manejo del capital de trabajo:

Toda empresa necesita de Capital de Trabajo para continuar su crecimiento por tal razón las dificultades en el manejo de este puede originarse con cualquier cambio principal en el volumen o naturaleza de las operaciones, existen ciertas situaciones en las cuales no se le brinda el uso eficiente, entre las cuales podemos considerar:

- El no otorgar la debida importancia al rubro de cuentas por cobrar que integran el capital de trabajo contribuyendo al quiebre del negocio.
- La mala utilización del capital de trabajo debido a la deficiente dirección, organización y control de la empresa conllevarían a una inadecuada planificación de ventas llevando a la empresa al fracaso, pues la empresa emplearía el disponible en situaciones en las que no amerita una utilización conveniente.

## ✓ Ventajas y Desventajas del Capital de Trabajo

### ❖ Ventajas del Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo adecuado es esencial porque sin él los problemas son inevitables. Aunque el pasivo circulante se paga con los fondos generados por el activo circulante, el capital de trabajo debe ser suficiente, en relación al pasivo circulante para permitir un margen de seguridad.

Cuando una empresa cuenta con un capital de trabajo adecuado no sufrirá problemas de liquidez, es más le permite a la empresa las siguientes ventajas:

- Hacer frente a los aspectos adversos que le ocasionan a la empresa la inflación y/o devaluación de la moneda tan perjudicial al activo circulante.
- Proteger la solvencia técnica y aprovechar descuentos por pronto pago.
- Realizar esfuerzos para mantener siempre la solvencia y prestigio comercial, para acceder a los créditos tanto de proveedores, como bancarios, en épocas de emergencia.
- Hacer posible que se cuente con un stock necesario que le permita atender satisfactoriamente las demandas de los clientes.

- Mantiene la eficiencia ya que un capital de trabajo amplio impide la declinación en ella, que se establece cuando las operaciones se entorpecen debido a falta de material y por retardos para obtener los abastecimientos. Una producción constante significa trabajo constante para los empleados, lo que eleva su moral, aumenta su eficiencia, abate los costos.

#### ❖ Desventajas del Capital de Trabajo

Las empresas que tienen exceso de Capital de Trabajo, por los rubros de efectivo y valores negociables son motivo de preocupación por esta situación tan desfavorable como un Capital de Trabajo insuficiente, debido a que no son usados productivamente.

Frente a esta tendencia existen dos criterios de los gerentes o administradores de las empresas en cuanto al manejo de la liquidez, estas son:

- Los que prefieren no tener problemas con los acreedores dando un margen amplio de seguridad a una empresa, cumpliendo oportunamente con sus obligaciones, es decir utilizan sus recursos en forma limitada, por lo que sus utilidades generadas por su lente rotación son pequeñas.
- Los gerentes o administradores, que utilizan al máximo el capital de trabajo, dándole a éste mayor rotación, pero están

en constante peligro de que sus obligaciones lleguen a su vencimiento y no cuenten con disponible para pagarlas y el resultado sería pérdida del margen de crédito. Esta posición ofrece utilidades más amplias pero con mayor riesgo.

Los riesgos que se correrían al disponer de amplio Capital de Trabajo, quedaría traducida en las siguientes desventajas:

- Incentiva a inversiones innecesarias.
- La disponibilidad amplia de fondos predispone a una desmesurada política de compras, y así el control administrativo de éstas, se torna compleja.
- Un exceso de capital de trabajo, atrae a los empresarios a invertir en negocios poco rentables lo que significa una operación ineficaz.

✓ Control del capital de trabajo:

A medida que las empresas crecen y diversifican sus actividades, hacen de los presupuestos, instrumentos importantes en la dirección de los negocios en la actualidad.

El presupuesto es una importante medida de control que facilita la dirección y coordinación de las distintas áreas de la estructura organizativa de una empresa, ya que para su elaboración es necesario armonizar

convenientemente las ventas y las compras, el nivel de existencias, los ingresos y egresos, etc.

La elaboración de presupuestos obliga a la dirección de la empresa, adoptar una política firme y definida en materia de ventas, de producción en las empresas industriales, de compras de existencias, de créditos, de gastos y beneficios.

Como proceso post y dinámico, el análisis del Capital de Trabajo es herramienta muy útil para los emprendedores de las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana en el proceso de la toma de decisiones para lograr una Administración eficiente del Efectivo, las Cuentas por Cobrar y los Inventarios, comprobándose la eficiencia y eficacia con que se están empleando estos recursos. Igualmente es importante para los accionistas y acreedores a largo plazo, ya que estos necesitan saber las perspectivas sobre la Rentabilidad y Riesgo con que opera la empresa.

Toda empresa emprendedora para iniciar y funcionar, demanda de recursos para cubrir con oportunidad las necesidades del círculo comercial, tales como: materia prima, materiales, repuestos, mano de obra, depreciación de activos fijos, etc. Que a su vez exige el estudio, análisis y administración del Capital de Trabajo por cuanto permite dirigir las actividades operativas de la misma, sin restricciones financieras facilitando a la empresa poder hacer frente a situaciones emergentes sin riesgo de un

desastre financiero. Además el buen manejo del Capital de Trabajo posibilita el oportuno pago de las deudas u obligaciones asegurando el crédito de las deudas.

#### **2.2.4. La rentabilidad**

Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

##### **✓ Rentabilidad Económica**

La Rentabilidad Económica (Return on Assets) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada sol invertido en la empresa.

Es un indicador que refleja muy bien el desempeño económico de la empresa. Si el ratio arroja un resultado del 20% esto quiere decir que se obtiene un beneficio de 20 soles por cada 100 soles invertidos

La rentabilidad económica, se puede calcular con

$$\text{ROA} = \text{Beneficio Económico} / \text{Activo Total}$$

Esta cifra expresa la capacidad que una empresa tiene para realizar con el activo que controla, sea propio o ajeno. Esto es, cuántos soles gana por cada sol que tiene.

✓ Rentabilidad Financiera

La Rentabilidad Financiera (Return on Equity) o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa.

Es un indicador de la ganancia relativa de los socios como suministradores de recursos financieros. Si el ratio arroja un resultado del 30% esto quiere decir que se obtiene un beneficio de 30 soles por cada 100 soles aportados a Capital.

La rentabilidad financiera, se puede calcular con

$$\text{ROE} = \text{Beneficio Neto después de impuesto} / \text{Fondos Propios}$$

✓ Ratios de Rentabilidad:

Los ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera rentas suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en

definitiva, todas aquellas medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar plusvalías por parte de la entidad.

#### 2.2.4.1. Ratios de liquidez

Son los ratios que miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo, o la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

A su vez, los ratios de liquidez se dividen en:

- Ratios de liquidez corriente.
- Ratios de liquidez severa o Prueba ácida.
- Ratios de liquidez absoluta o Ratio de efectividad o Prueba supe ácida.
- Capital de trabajo.

##### a) Ratio de liquidez corriente

Este ratio muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo cuya conversión en dinero corresponden aproximadamente al vencimiento de las deudas.

Su fórmula es:

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

Si el resultado es igual a 2, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo.

Si el resultado es mayor que 2, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos.

Si el resultado es menor que 2, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

b) Ratio de liquidez severa o Prueba ácida

Este ratio muestra una medida de liquidez más precisa que la anterior, ya que excluye a las existencias (mercaderías o inventarios) debido a que son activos destinados a la venta y no al pago de deudas, y, por lo tanto, menos líquidos; además de ser sujetas a pérdidas en caso de quiebra.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{Act. Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Si el resultado es igual a 1, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo.

Si el resultado es mayor que 1, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos.

Si el resultado es menor que 1, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

c) Ratio de liquidez absoluta o Ratio de efectividad o Prueba súper ácida

Es un índice más exacto de liquidez que el anterior, ya que considera solamente el efectivo o disponible, que es el dinero utilizado para pagar las deudas y, a diferencia del ratio anterior, no toma en cuenta las cuentas por cobrar (clientes) ya que es dinero que todavía no ha ingresado a la empresa.

Su fórmula es:

$$\text{Caja y banco} / \text{Pas. Corriente}$$

El índice ideal es de 0.5.

Si el resultado es menor que 0.5, no se cumple con obligaciones de corto plazo.

d) Capital de trabajo

Se obtiene de deducir el pasivo corriente al activo corriente.

Su fórmula es:

$$\text{Act. Corriente} - \text{Pas. Corriente}$$

Lo ideal es que el activo corriente sea mayor que el pasivo corriente, ya que el excedente puede ser utilizado en la generación de más utilidades.

2.2.4.2. Ratios de endeudamiento, solvencia o de apalancamiento

Son aquellos ratios o índices que miden la relación entre el capital ajeno (fondos o recursos aportados por los acreedores) y el capital propio (recursos aportados por los socios o accionistas, y lo que ha generado la propia empresa), así como también el grado de endeudamiento de los activos. Miden el respaldo patrimonial.

A su vez, los ratios de endeudamiento se dividen en:

- Ratio de endeudamiento a corto plazo.
- Ratio de endeudamiento a largo plazo.
- Ratio de endeudamiento total.
- Ratio de endeudamiento de activo.

a) Ratio de endeudamiento a corto plazo

Mide la relación entre los fondos a corto plazo aportados por los acreedores y los recursos aportados por la propia empresa.

$$\frac{\text{Pas. Corriente}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

b) Ratio de endeudamiento a largo plazo

Mide la relación entre los fondos a largo plazo proporcionados por los acreedores, y los recursos aportados por la propia empresa.

$$(\text{Pas. no Corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

c) Ratio de endeudamiento total

Mide la relación entre los fondos totales a corto y largo plazo aportados por los acreedores, y los aportados por la propia empresa.

$$((\text{Pas. Corr.} + \text{Pas. no Corr.}) / \text{Patrimonio}) \times 100$$

d) Ratio de endeudamiento de activo

Mide cuánto del activo total se ha financiado con recursos o capital ajeno, tanto a corto como largo plazo.

$$((\text{Pas. Corr.} + \text{Pas. NoCorr.}) / \text{Activo total}) \times 100$$

### 2.2.4.3. Ratios de rentabilidad

Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con la inversión, el activo, el patrimonio y las ventas, indicando la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

A su vez, los ratios de rentabilidad se dividen en:

- Ratio de rentabilidad del activo.
- Ratio de rentabilidad del patrimonio.

- Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas.
- Ratio de rentabilidad neta sobre ventas.
- Ratio de rentabilidad por acción.
- Ratio de dividendos por acción.

a) Ratio de rentabilidad del activo (ROA)

Es el ratio más representativo de la marcha global de la empresa, ya que permite apreciar su capacidad para obtener utilidades en el uso del total activo.

$$(Utilidad\ neta / Activos) \times 100$$

b) Ratio de rentabilidad del patrimonio (ROE)

Este ratio mide la capacidad para generar utilidades netas con la inversión de los accionistas y lo que ha generado la propia empresa (capital propio).

$$(Utilidad\ neta / Patrimonio) \times 100$$

c) Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas

Llamado también margen bruto sobre ventas, muestra el margen o beneficio de la empresa respecto a sus ventas.

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

d) **Ratio de rentabilidad neta sobre ventas**

Es un ratio más concreto ya que usa el beneficio neto luego de deducir los costos, gastos e impuestos.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

e) **Ratio de rentabilidad por acción**

Llamado también utilidad por acción, permite determinar la utilidad neta que le corresponde a cada acción. Este ratio es el más importante para los inversionistas, pues le permite comparar con acciones de otras empresas.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{número de Acciones}} \times 100$$

f) **Ratio de dividendos por acción**

El resultado de este ratio representa el monto o importe que se pagará a cada accionista de acuerdo a la cantidad de acciones que éste tenga.

$$\frac{\text{Dividendos}}{\text{número de Acciones}}$$

#### 2.2.4.4. Ratios de gestión, operativos o de rotación

Evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activo.

A su vez, los ratios de gestión se dividen en:

- Ratio de rotación de cobro.
- Ratio de periodo de cobro.
- Ratio de rotación por pagar.
- Ratio de periodo de pagos.
- Ratio de rotación de inventarios.

a) Ratio de rotación de cobro

Este índice es útil porque permite evaluar la política de créditos y cobranzas empleadas, además refleja la velocidad en la recuperación de los créditos concedidos.

$$\text{Ventas al crédito} / \text{Cuentas por cobrar comerciales}$$

b) Ratio de periodo de cobro

Indica el número de días en que se recuperan las cuentas por cobrar a sus clientes.

$$(\text{Cuentas por cobrar comerciales} / \text{Ventas al crédito}) \times 360$$

c) Ratio de rotación por pagar

Mide el plazo que la empresa cuenta para cancelar bonificaciones.

$\text{Compras al crédito} / \text{Cuentas por pagar comerciales}$

d) Ratio de periodo de pagos

Determina el número de días en que la empresa se demora en pagar sus deudas a los proveedores.

$(\text{Cuentas por pagar comerciales} / \text{Compras al crédito}) \times 360$

e) Ratio de rotación de inventarios

Indica la rapidez en que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar mediante las ventas al determinar el número de veces que rota el stock en el almacén durante un ejercicio.

$\text{Costo de ventas} / \text{Inventarios (existencias)}$

2.2.4.5. Ratio de valor de mercado

a) Precio / Utilidad (P/U)

✓ Riesgo:

Es la posibilidad que se afronta en cada momento que los propósitos buscados no se logren o se logren de diferente modo a los planificados.

✓ Flujo de Caja:

Es una herramienta financiera que pronostica los ingresos y salidas de efectivo, durante un período determinado.

✓ Costo Financiero:

Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento. Incluyen el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a los clientes.

✓ Crédito:

Es la capacidad de una persona para obtener bienes y/o servicios, comprometiéndose por su parte al pago posterior.

✓ Factoring:

Consiste en la cesión de los créditos sobre clientes que genera nuestra empresa, de tal modo que a partir de dicho momento es la empresa de factoring (bancos) quien se encarga de poner en circulación dicho crédito y de cobrarlo en la forma y plazo establecido entre nuestra empresa y nuestro cliente.

Así mismo es un título valor, transmisible por endoso o un valor representado por anotación en cuenta contable de una Institución de Compensación de valores, que se origina en la compra-venta de bienes o prestación de servicios, respecto de la cual se ha emitido mediante una factura comercial o recibo por honorarios de modo impreso o electrónico . Mediante resolución se ha aprobado la ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial

✓ Letras de cambio:

Es un documento mercantil que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero a una convenida fecha de vencimiento. Y constituye una orden escrita, mediante el cual una persona llamada librador, manda a pagar a su orden o a la otra persona llamada tomador o beneficiario, una cantidad determinada, en una cierta fecha, a una tercera persona llamada librado.

✓ Pagaré:

Es un título valor o instrumento financiero muy similar a la letra de cambio y se usa, principalmente para obtener recursos financieros. Documento escrito mediante el cual una persona se compromete a pagar a otra persona o a su orden una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente. Los pagarés pueden ser al portador o endosables, es decir, que se pueden transmitir a un tercero.

✓ Utilidades

La utilidad es el interés o provecho que se obtiene de algo. Dicho término tiene un amplio uso en el ámbito de la economía y las finanzas para nombrar a la ganancia que se logra a partir de un bien o una inversión.

✓ Utilidad Neta

El exceso de los ingresos totales sobre los gastos totales

✓ Micro Empresa:

Se clasifica a la micro empresa, aquella que tiene entre 1 y 10 trabajadores y/o un volumen de ventas que no supera los 150 UIT.

✓ Pequeña Empresa:

Se clasifica a la pequeña empresa, aquella que tiene entre 1 y 100 trabajadores y su volumen de ventas no supera las 1700 UIT.

✓ Mediana Empresa:

Se clasifica a la mediana empresa, aquella que tiene más de 100 trabajadores y su volumen de ventas es más de 1700 UIT

✓ Organización Inteligente:

Es una estructura integrada, trabaja como un todo, que es capaz de tejer permanentemente la habilidad de cambiar la esencia de su carácter; tiene valores, hábitos, políticas, programas, sistemas y estructuras que apoyan y aceleran el aprendizaje organizacional.

✓ Tecnologías de la información y la comunicación (TIC):

Es un concepto que tiene dos significados. El término "tecnologías de la información" se usa a menudo para referirse a cualquier forma de hacer cómputo. Como nombre de un programa de licenciatura, se refiere a la preparación que tienen estudiantes para satisfacer las necesidades de tecnologías en cómputo y comunicación de gobiernos, seguridad social, escuelas y cualquier tipo de organización.

Los profesionales de TIC combinan correctamente los conocimientos, prácticas y experiencias para atender tanto la infraestructura de tecnología de información de una organización y las personas que lo utilizan. Asumen la responsabilidad de la selección de productos de hardware y software adecuados para una organización. Se integran los productos con las necesidades y la infraestructura organizativa, la instalación, la adaptación y el mantenimiento de los sistemas de información, proporcionando así un entorno seguro y eficaz que apoya las actividades de los usuarios del sistema de una organización. En TI, la programación a menudo implica escribir pequeños programas que normalmente se conectan a otros programas existentes.

✓ Los sistemas de planificación de recursos empresariales:

Los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés, enterprise resource planning) son sistemas de información gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con

las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes o servicios.

Los sistemas ERP típicamente manejan la producción, logística, distribución, inventario, envíos, facturas y contabilidad de la compañía de forma modular. Sin embargo, la planificación de recursos empresariales o el software ERP puede intervenir en el control de muchas actividades de negocios como ventas, entregas, pagos, producción, administración de inventarios, calidad de administración y la administración de recursos humanos.

Los sistemas ERP son llamados ocasionalmente back office (trastienda) ya que indican que el cliente y el público general no están directamente involucrados. Este sistema es, en contraste con el sistema de apertura de datos (front office), que crea una relación administrativa del consumidor o servicio al consumidor (CRM), un sistema que trata directamente con los clientes, o con los sistemas de negocios electrónicos tales como comercio electrónico, administración electrónica, telecomunicaciones electrónicas y finanzas electrónicas; asimismo, es un sistema que trata directamente con los proveedores, no estableciendo únicamente una relación administrativa con ellos (SRM).

Los ERP funcionaban ampliamente en las empresas. Entre sus módulos más comunes se encuentran el de manufactura o producción, almacenamiento, logística e información tecnológica, incluyen además la

contabilidad, y suelen incluir un sistema de administración de recursos humanos, y herramientas de mercadotecnia y administración estratégica.

Los ERP de última generación tienden a implementar en sus circuitos una abstracción de la administración denominada MECAF (Método de Expresión de Circuitos Administrativos Formalizado), lo cual los provee de una gran flexibilidad para describir diferentes circuitos usados en distintas empresas. Esto simplifica la regionalización y la adaptación de los ERP a diferentes mercados verticales.

#### ✓ CRM

Es un modelo de gestión de toda la organización, basada en la satisfacción del cliente (u orientación al mercado según otros autores). El concepto más cercano es marketing relacional (según se usa en España) y tiene mucha relación con otros conceptos como: clienting, marketing 1x1, marketing directo de base de datos, etc.

De acuerdo con Peppers y Rogers T., "una empresa que se vuelca a sus clientes es una empresa que utiliza la información para obtener una ventaja competitiva y alcanzar el crecimiento y la rentabilidad. En su forma más generalizada, CRM puede ser considerado un conjunto de prácticas diseñadas, simplemente, para poner a una empresa en un contacto mucho más cercano con sus clientes. De este modo, aprender más acerca de cada uno, con el objetivo más amplio de que cada uno sea más valioso incrementando el valor de la empresa.

✓ Políticas de crédito:

Las políticas de crédito son una forma de transacción comercial basada en la confianza que se les otorga a los clientes en fechas determinadas.

Estas políticas marcarán las pautas para la consecución de estos objetivos a los cuales se debe llegar en virtud a una administración efectiva del crédito. Para identificar la propuesta anterior en su verdadera dimensión, los objetivos previamente identificados responden la pregunta ¿Qué queremos alcanzar en términos de objetivos? Es decir, aplicamos políticas de crédito con la finalidad de alcanzar los objetivos preestablecidos de la Gerencia con respecto a la actividad crediticia.. Por lo tanto estas políticas indicaran el camino para llegar a esos objetivos y darán la pauta de cómo actuar para lograrlo.

✓ Cultura organizacional:

Es la expresión utilizada para designar un determinado concepto de cultura (el que la entiende como el conjunto de experiencias, hábitos, costumbres, creencias, y valores, que caracteriza a un grupo humano) aplicado al ámbito restringido de una organización, institución, administración, corporación, empresa, o negocio.

✓ Clima Laboral:

Es el medio en el que se desarrolla el trabajo cotidiano. La calidad de este clima influye directamente en la satisfacción de los trabajadores y por lo tanto en la productividad.

La calidad del clima laboral se encuentra íntimamente relacionado con el manejo social de los directivos, con los comportamientos de los trabajadores, con su manera de trabajar y de relacionarse, con su interacción con la empresa, con las máquinas que se utilizan y con las características de la propia actividad de cada uno.

Propiciar un buen clima laboral es responsabilidad de la alta dirección, que con su cultura y con sus sistemas de gestión, prepararán el terreno adecuado para que se desarrolle.

Las políticas de personal y de recursos humanos la mejora de ese ambiente con el uso de técnicas precisas como escalas de evaluación para medir el clima laboral.

#### ✓ Rentabilidad Operativa

Es el índice por excelencia para medir el éxito empresarial. Analiza la visión amplia de los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa

#### ✓ Rentabilidad Patrimonial

Es la tasa de interés que ganan los propietarios

Es el medio en el que se desarrolla el trabajo cotidiano. La calidad de este clima influye directamente en la satisfacción de los trabajadores y por lo tanto en la productividad.

La calidad del clima laboral se encuentra íntimamente relacionado con el manejo social de los directivos, con los comportamientos de los trabajadores, con su manera de trabajar y de relacionarse, con su interacción con la empresa, con las máquinas que se utilizan y con las características de la propia actividad de cada uno.

Propiciar un buen clima laboral es responsabilidad de la alta dirección, que con su cultura y con sus sistemas de gestión, prepararán el terreno adecuado para que se desarrolle.

Las políticas de personal y de recursos humanos la mejora de ese ambiente con el uso de técnicas precisas como escalas de evaluación para medir el clima laboral.

#### ✓ Rentabilidad Operativa

Es el índice por excelencia para medir el éxito empresarial. Analiza la visión amplia de los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa

#### ✓ Rentabilidad Patrimonial

Es la tasa de interés que ganan los propietarios

✓ Factura Negociable:

Es un título valor, transmisible por endoso o un valor representado por anotación en cuenta contable de una Institución de Compensación de valores, que se origina en la compra-venta de bienes o prestación de servicios, respecto de la cual se ha emitido mediante una factura comercial o recibo por honorarios de modo impreso o electrónico.

La factura comercial es una denominación genérica que posee el documento regulado por el Reglamento de Comprobantes de Pago, que otorga efectos tributarios. La factura negociable es la tercera copia de la factura, que no tiene efectos tributarios, que contiene información relativa a la factura comercial y datos adicionales que permiten su endoso, negociación, protesto y ejecución. (Ver Anexo 4)

✓ Factura Electrónica:

Es un documento tributario en formato digital, que está a disposición de todos los contribuyentes. Este documento permitirá a las empresas realizar transacciones de emisión/recepción de comprobantes de pago, mejorando el modo de operación actual (emisión en papel prefoliado) lo que reducirá sustancialmente los costos administrativos y mejorará los procesos de las empresas. Mediante resolución se aprobó la ley que modifica el sistema de emisión electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente y normas relacionadas para facilitar el traslado de bienes, la emisión de notas electrónicas y otros (Ver Anexo 5)



## **CAPITULO III**

### **3. VARIABLES E HIPOTESIS**

#### **3.1. Variables de la investigación.**

La investigación considera tres variables:

Como variable independiente tenemos la Administración del Capital de Trabajo, como variable dependiente a la Rentabilidad y como variable interviniente a las Pymes del gremio de prendas de vestir; que pasamos a conceptualizar cada de ellas.

##### **3.1.1. Variable independiente (X): Administración del Capital de Trabajo.**

La Administración del capital del trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa, las cuales comprenden los activos circulantes y los pasivos a corto plazo, es un aspecto importante de la administración financiera global. Una empresa debe mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo. Además puede concebirse como la proporción de los activos circulantes de la empresa financiados mediante fondos a largo plazo

##### **3.1.2. Variable dependiente (y): rentabilidad.**

Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. Se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

### **3.1.3. Variable Interviniente (Z): Pymes del gremio de prendas de vestir.**

La pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo Pyme, lexicalizado como pyme, o por la sigla PME) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las Pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. También existe el término Mipyme (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello



### **3.3. Hipótesis general e hipótesis específicas**

#### **3.3.1. Hipótesis general**

Un adecuado modelo de administración de capital de trabajo facilita la eficiencia y eficacia de la rentabilidad en las Pymes de prendas de vestir en Lima Metropolitana.

#### **3.3.2. Hipótesis específicas**

- ✓ La liquidez influye en la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir
- ✓ Los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir influyen a la rentabilidad económica
- ✓ La gestión de las cuentas de caja y bancos contribuyen en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir
- ✓ El capital de trabajo en la Pymes del gremio de prendas de vestir afecta en la utilidad neta de la entidad
- ✓ Las cuentas por cobrar de las Pymes del gremio de prendas de vestir incrementan la rentabilidad patrimonial.

- ✓ El mejoramiento de la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir maximizan las utilidades de la entidad.
  
- ✓ El mejoramiento del análisis de administración de capital de trabajo incrementa la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir.

## **CAPITULO IV**

### **4. METODOLOGÍA**

#### **4.1. Tipo de investigación**

La investigación a desarrollar es Aplicada-Activa porque depende de la investigación pura, es decir de descubrimientos y aportes teóricos, confronta la teoría y realidad. Y nos otorgan resultados prácticos y aplicativos.

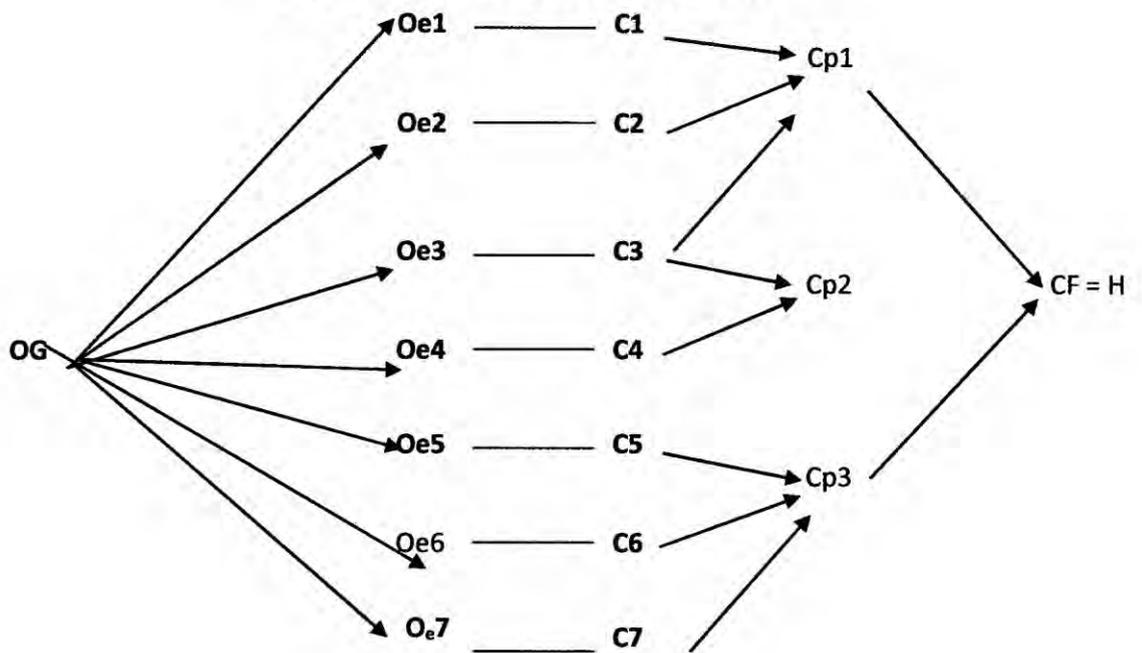
#### **4.2. Diseño de la investigación**

La investigación a desarrollar es No experimental, porque no se manipula deliberadamente las variables, sino se observa los fenómenos del estudio tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos.

La investigación es de corte transversal porque estudia hechos en un lapso de tiempo corto, el propósito de este método es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado y así poder elaborar una conclusión al problema.

El nivel de investigación es descriptivo, según (Hernández, 1997) estos estudios miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar; y correlacional porque tienen como propósito medir el grado de relación que exista entre dos o más conceptos o variables en un contexto particular.

GRAFICO 4.1 DISEÑO INVESTIGACION



Cada objetivo específico tendrá una conclusión que está programado: C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7

De las conclusiones C1, C2 y en parte la C3 saldrá una conclusión parcial 1

De las conclusiones C3, C4 saldrá una conclusión parcial 2

De las conclusiones C5, C6 y C7 saldrá una conclusión parcial 3

Entre las conclusiones CP1, CP2, CP3 saldrá CF que es igual o semejante a la hipótesis

### 4.3. Población y muestra.

#### 4.3.1. Población

La presente investigación o estudio abarca las pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana, que totalizan 195,128 empresas en el 2014.

En Lima hay 842,522 empresas, lo que significa el 46.6% del número total de empresas en el Perú, según nota de prensa del INEI.

TABLA 4.1 EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA SEGÚN SU CATEGORIZACIÓN

Categoría	Porcentaje	Cantidad
Micro Empresa	93.72%	789,612
<b>Pequeña Empresa</b>	<b>5.21%</b>	<b>43,895</b>
<b>Mediana Empresa</b>	<b>0.40%</b>	<b>3,370</b>
Grandes Empresas	0.67%	5,645
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>842,522</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática

INEI 2014 – Directorio Central de Empresas y establecimientos 2014

#### 4.3.2. Muestra

La muestra fue tomada mediante un muestreo probabilístico aleatorio y el tamaño muestral determinado mediante: Formula de (Perez, 2005)

GRAFICO 4.2 CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA PARA UNA PROPORCIÓN

**POBLACIÓN FINITA**

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

$$n_c = \frac{n}{1 - p_e}$$

**DATOS**

Población N =	1783
Prevalencia p =	0.60
Precisión d =	0.25
Nivel de confianza $\alpha$ =	0.95
Proporción de pérdidas =	0.10

**VALORES CALCULADOS**

q = 1-p =	0.40
Z $\alpha$ Bilateral =	1.96
Z $\alpha$ unilateral =	1.64

<b>TAMAÑO MUESTRAL MÍNIMO:</b>	Test Bilateral	Test unilateral
Tamaño de muestra n=	15	10
Tamaño de muestra corregida nc =	16	15

N = Población de estudio  
 Z = Valor de Z para la seguridad o nivel de confianza. Generalmente 0,05 (95%) . Nivel de Confianza. Valores Z.  
 p = Proporción (prevalencia) de la variable. De literatura, Prueba Piloto o maximizar con p = 0,5.  
 q = 1 - p  
 d = Precisión depende del Investigador. Costo y tiempo

#### 4.4. Técnica e instrumento de recolección de datos.

##### 4.4.1. Técnicas

La técnica usada fue la encuesta según Daniel (Rivero, 2008) que es la información recogida usando procedimiento estandarizados de manera que a cada individuo se le hacen la misma preguntas de la misma manera.

#### **4.4.2. Instrumentos.**

El instrumento utilizado es el cuestionario autoadministrado, utilizado para registrar la información que se proporcionan directamente de los encuestados, quienes contestan sin intermediarios.

### **4.5. Procedimiento de recolección de datos**

La toma de datos fue a través por un cuestionario constituido por veinte (20) ítems para la solución de las variables en estudio.

Este cuestionario fue aplicado a treinta (30) trabajadores de las empresas del rubro de prendas de vestir en Lima Metropolitana.(Ver anexo 3)

Se realizó la encuesta en dos días. En el pre muestreo se aplicó las encuestas a los trabajadores para determinar la confiabilidad y validación del instrumento.

### **4.6. Procesamiento estadístico y análisis de datos.**

Se usó para el procesamiento el paquete estadístico SPSS 23 y Microsoft Excel.

Los datos fueron analizados a través de un estudio descriptivo constituido por tablas y graficas estadísticas.

Para medir la relación y la asociación de las variables se usó el estadístico chi cuadrado coeficientes de correlación de T-Kendall.

Tablas de contingencia, grafico bidimensionales, prueba binomial y coeficiente de alpha de kronbach.

# CAPITULO V

## 5. Resultados

### 5.1. Validación y confiabilidad del instrumento (cuestionario)

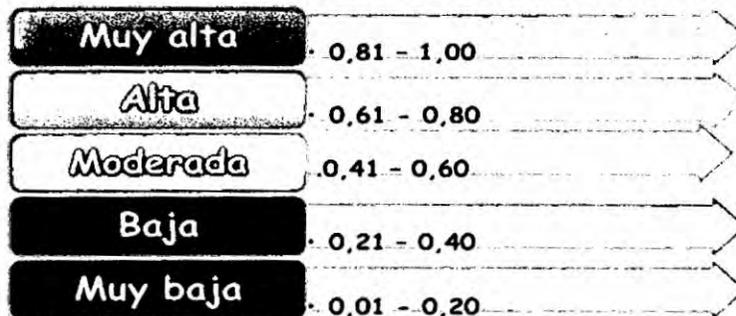
#### 5.1.1. Validación

La validación del instrumento se realizó a través del juicio de expertos, brindando la matriz de consistencia y la evaluación correspondiente de cinco (05) profesionales del área para comprobar su confiabilidad Ver (anexo 7)

#### 5.1.2. Confiabilidad

La confiabilidad del instrumento se realizó a través del coeficiente de alpha de Kronbanch que mide la consistencia interna de los ítems a través de sus varianzas.

GRAFICO 5.1 ESCALA DE CONFIABILIDAD



Se aplicó una encuesta piloto a 10 personas contempladas al azar obteniéndose los siguientes resultados

**TABLA 5.1 ESTADÍSTICAS DE FIABILIDAD**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,792	10

**TABLA 5.2 GRADO DE RELACION**

Cuestionario	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Persona 1	,715
Persona 2	,715
Persona 3	,734
Persona 4	,749
Persona 5	,810
Persona 6	,775
Persona 7	,773
Persona 8	,832
Persona 9	,782
Persona 10	,802

Concluyendo que nos salió una confiabilidad de 79.2% por lo que determinamos que el alpha de Cronbach según la escala de confiabilidad es alto.

## 5.2. Resultados de la hipótesis

### Hipótesis General

Se usó un modelo de regresión múltiple para determinar la relación entre las variables y el coeficiente de correlación donde se observa lo siguiente:

TABLA 5.3 RESUMEN DEL MODELO HIPOTESIS GENERAL

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,794 <sup>a</sup>	,631	,514	3,339

Liquidez, Activos Realizables, Caja y Bancos, Capital de trabajo, Activos Disponible, Activo Exigible, Análisis Administración de trabajo

Obteniéndose los siguientes resultados  $R=0.794$

Existe una relación del 79.4% de las variables independientes “la administración de capital de trabajo” que comprende: la liquidez, activo realizable, caja y bancos, capital de trabajo, activo exigible, activo disponible y análisis de administración de trabajo; con la variable dependiente “la rentabilidad”.

Se obtuvo un modelo de regresión de la forma:

$$y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + e \beta_7 X_7 + e$$

Obteniendo como resultado los siguientes valores

$$y = 7,223 + 0,952X_1 + 0,083X_2 - 0,418X_3 + 0,389X_4 + 0,876X_5 + 0,983X_6 + 0,983X_7 + e$$

Resultando que las variables influyen en la rentabilidad, pues el valor de

$$P = \text{sig} = 0,001 < 0,05$$

El valor del coeficiente de correlación de fue de 79.4 por lo tanto se puede decir que las variables independientes están relacionadas con un 79.4 % con la variable dependiente que es la rentabilidad

TABLA 5.4 RELACION CON LAS VARIABLES

	Liquidez	Activos Realizable	Activos Disponible	Análisis administrac	Caja y bancos	Activo exigible	Capital trabajo
Rentabilidad	,507	,431	,628	,519	,340	,672	,571

Según el grafico se observa que existe una relación de todas las variables independientes con la variable rentabilidad, principalmente se tiene una mayor relación con la variable activo exigible en un 67.2% seguido de los activos disponibles en un 62.8%. En contraste se visualiza que la menor relación que existe con la variable dependiente es la variable caja y bancos en un 34%.

Los resultados obtenidos muestran que un modelo adecuado de la administración del capital de trabajo va a facilitar con eficiencia y eficacia la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana, por las siguientes razones:

Se necesita generar una liquidez adecuada que permita cumplir con sus obligaciones en el tiempo establecido, por ello se estima obtener un financiamiento externo. Además contar un eficiente control en los inventarios que permita su correcta distribución de sus recursos y la maximización de sus ganancias.

Con la implementación de políticas de créditos, cobranzas y manejo de caja obtendrán un mejor control en el movimiento del activo circulante; igualmente se evalúa tercerizar los servicios administrativos e implementar las estrategias de marketing para desarrollar un adecuado modelo de gestión de administración.

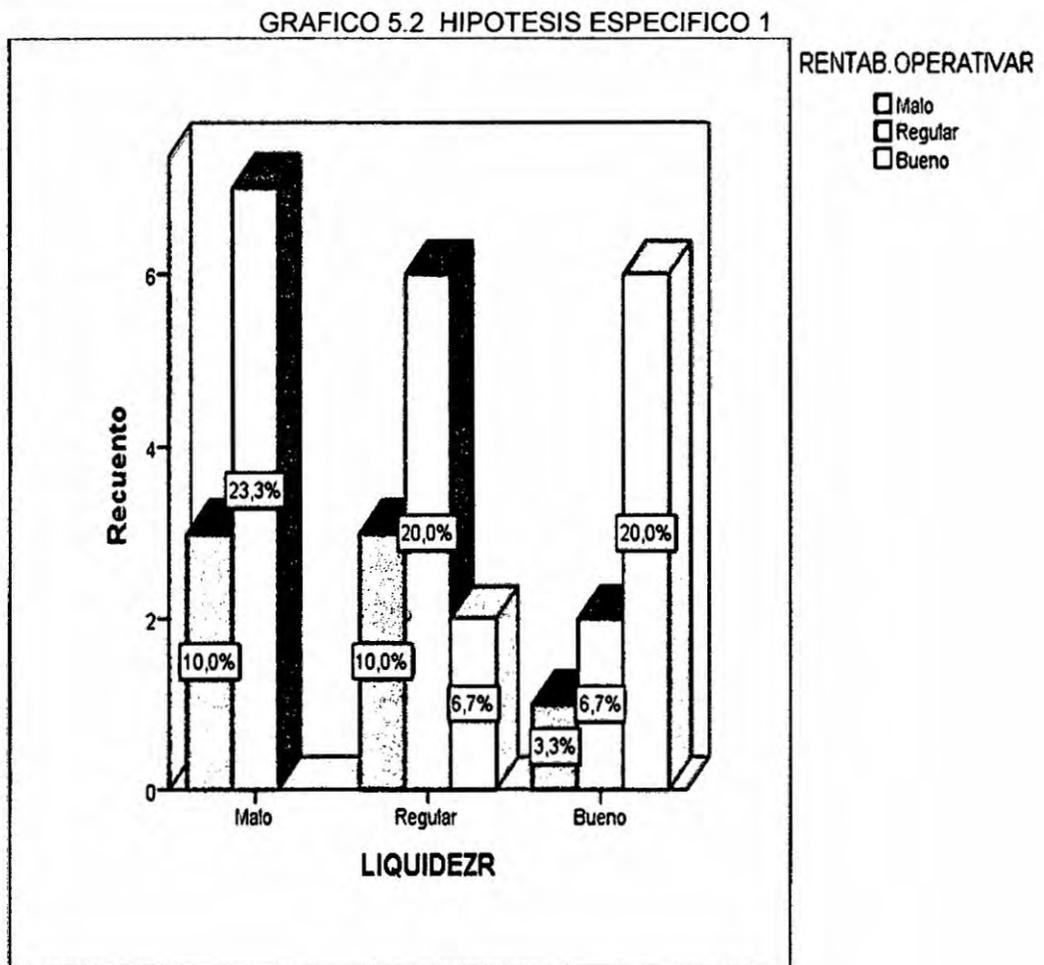
El uso de tecnologías de información y comunicación contable como herramienta de implementación al desarrollo en los procesos va a facilitar el crecimiento organizacional en la entidad; Asimismo consideran que la ERP va a contribuir en un mejor análisis de los estados financieros.

En conclusión la hipótesis general está resuelta por lo que las variables independientes explican el comportamiento de la variable dependiente y además se puede concluir que el modelo de administración de capital de trabajo va a permitir el uso de la rentabilidad.

### Hipótesis Específico 1

La liquidez influye en la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir.

Para la comprobación de la hipótesis mencionada se usara la prueba chi cuadrado para ver la relación y coeficiente de correlación de tau-b Kendall siendo los resultados:



Fuente: Datos recolectados por el autor

TABLA 5.5 INTERPRETACION ESPECIFICO 1

	LIQUIDEZ		RENTAB.OPERATIVA	
	Encuestados	Porcentaje	Encuestados	Porcentaje
Malo	10	33.3%	7	23.3%
Regular	11	36.7%	15	50.0%
Bueno	9	30.0%	8	26.7%
Total	30	100.0%	30	100.0%

De acuerdo a la investigación realizada se observa que el 30% de los encuestados señala que la liquidez es buena. De dicho porcentaje el 3.3% asevera que cuando la liquidez es buena, la rentabilidad es mala, el 6% indica que cuando la liquidez es buena la rentabilidad operativa será regular y el porcentaje más alto del 20% indica que cuando la liquidez es buena la rentabilidad también será buena.

TABLA 5.6 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 1

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado	11,438 <sup>a</sup>	4	,022

Por lo tanto con los resultados de la investigación existe una relación entre las variables liquidez y la rentabilidad operativa porque el valor de Chi cuadrado es de 0.022 y es menor a 0.05 y concluimos que la liquidez tiene relación con la rentabilidad operativa

TABLA 5.5 COEFICIENTE CORELACION HIPOTESIS ESPECIFICO 1

	Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	Aprox. S <sup>b</sup>	Aprox. Sig.
Ordinal por ordinal    Tau-b de Kendall	,428	,139	2,974	,003

a. No se supone la hipótesis nula.

b. Utilización del error estándar asintótico que asume la hipótesis nula.

Este coeficiente me indica que existe una relación positiva entre las variables liquidez y la rentabilidad operativa que fue de 42.8%

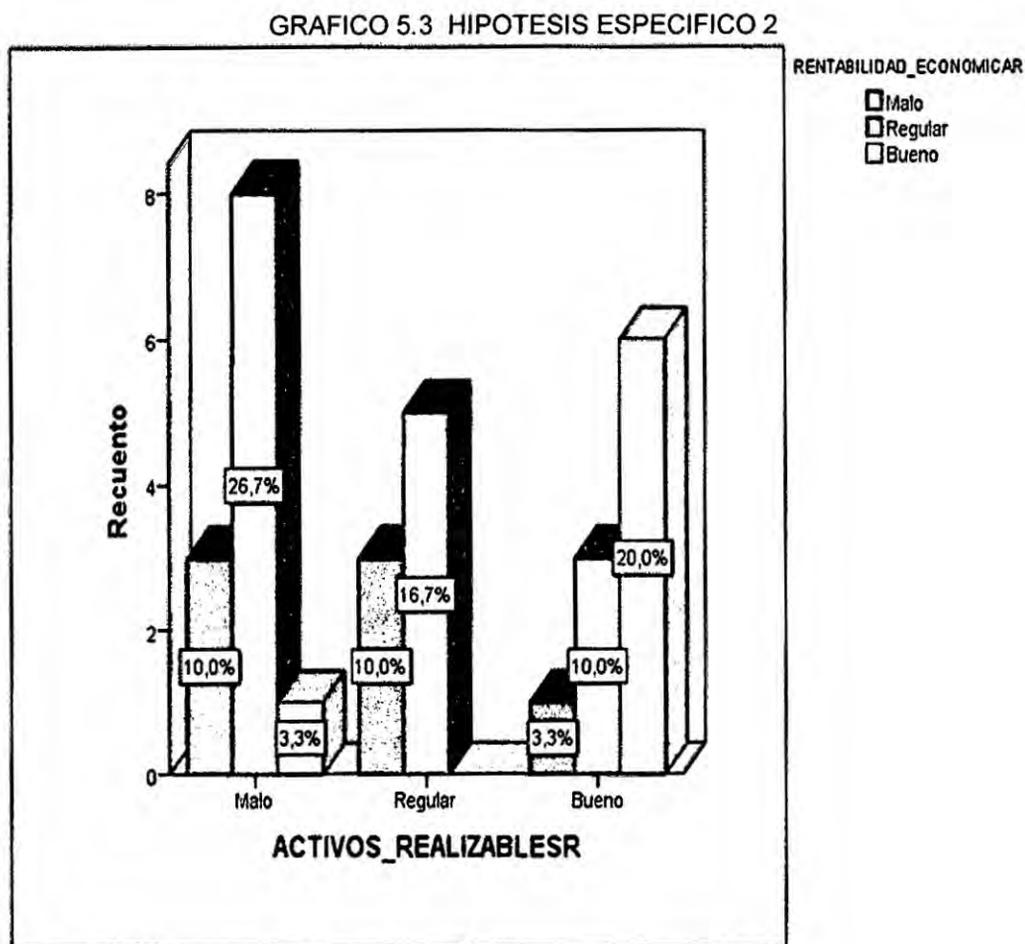
Los resultados muestran que el 50% de los encuestados considera que la liquidez que genera su empresa es adecuada para el cumplimiento de sus obligaciones por lo que es importante la administración del capital de trabajo para la gestión de las Pymes del sector textil. Sin embargo desconocen la importancia de obtener un financiamiento externo para optimización de los recursos financieros disponibles y el crecimiento de la organización.

La hipótesis está concluida porque existe relación entre las variables liquidez y rentabilidad operativa.

### **Hipótesis Específico 2**

Los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir influyen a la rentabilidad económica.

Para la comprobación de la hipótesis se usara la prueba chi cuadrado para ver la relación y coeficiente de correlación de tau-b kendall siendo los resultados:



Fuente: Datos recolectados por el autor

TABLA 5.7 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 201

	ACTIVOS REALIZABLES		RENTABILIDAD ECONOMICA	
	Encuestados	Porcentaje	Encuestados	Porcentaje
Malo	12	40.0%	7	23.3%
Regular	8	26.7%	16	53.3%
Bueno	10	33.3%	7	23.3%
Total	30	100.0%	30	100.0%

De acuerdo a la investigación realizada se visualiza que el 33.3% señala los activos realizables es bueno. De dicho porcentaje el 3.3% asevera que cuando los activos realizables es bueno, la rentabilidad económica es mala, el 10% indica que cuando los activos realizables es bueno la rentabilidad económica será regular y el porcentaje más alto del 20% indica que cuando los activos realizables es bueno la rentabilidad económica también será bueno

TABLA 5.8 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 2

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado	11,797 <sup>a</sup>	4	,019

Según los datos obtenidos se observa que existe una relación entre las variables: activos realizables y la rentabilidad económica, porque el valor de Chi cuadrado es de 0.019 y es menor a 0.05, dependiendo de la gestión en el manejo de los activos realizables la rentabilidad económica será buena o regular.

TABLA 5.9 COEFICIENTE CORELACION HIPOTESIS ESPECIFICO 2

		Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	Aprox. S <sup>b</sup>	Aprox. Sig.
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	,345	,159	2,106	,035

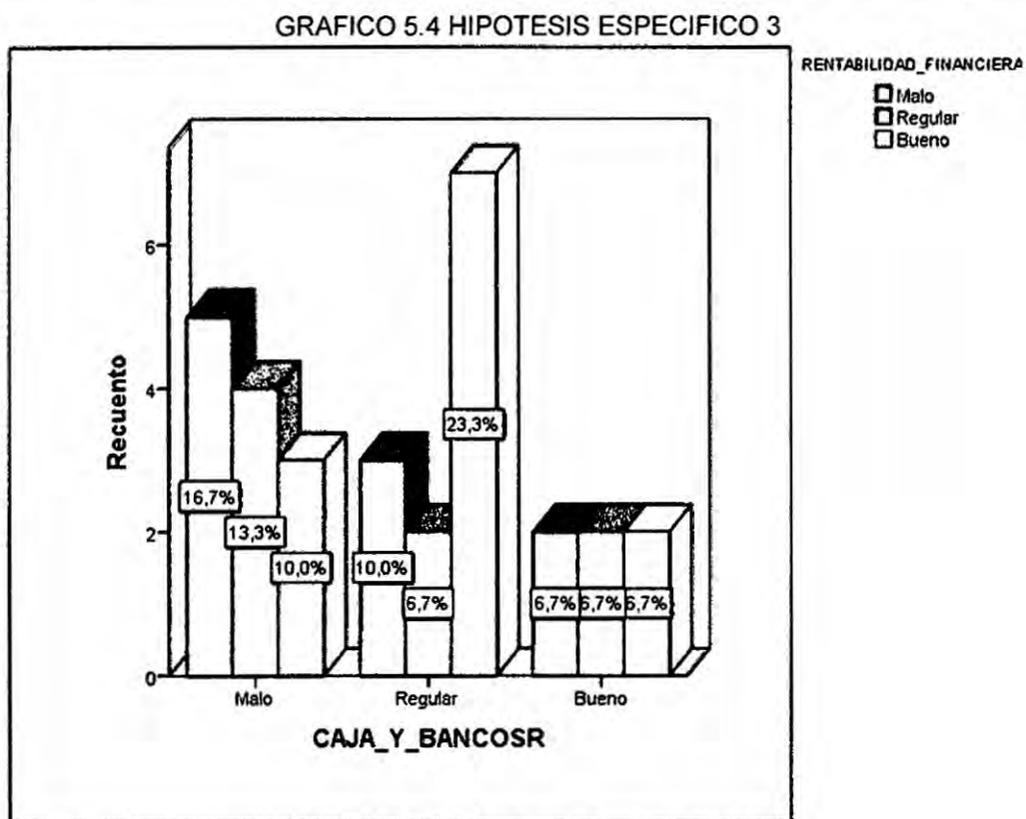
Este coeficiente me indica que existe una relación entre las variables activos realizables y la rentabilidad económica que fue de 34.5%

Los resultados muestran que el 53% de los encuestados determina que existe un nivel eficiente de movimientos de sus inventarios con ello demuestra que realizan un control de los recursos de la entidad, por ende consideran que el control de inventarios es una herramienta para alcanzar la maximización de sus ganancias. Sin embargo ellos desconocen el beneficio que puede traer a su empresa el contar con la asesoría para adquirir sus activos fijos.

La hipótesis está concluida porque existe relación entre las variables; los activos realizables la rentabilidad económica.

### Hipótesis Especifico 3

La gestión de las cuentas de caja y bancos contribuyen en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir



Fuente: Datos recolectados por el autor

**TABLA 5.10 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO**

	CAJA_Y_BANCOS		RENTABILIDAD_FINANCIERA	
	Encuestados	Porcentaje	Encuestados	Porcentaje
Malo	12	40.0%	10	33.3%
Regular	12	40.0%	8	26.7%
Bueno	6	20.0%	12	40.0%
Total	30	100.0%	30	100.0%

De acuerdo a la investigación efectuada el 40% de los encuestados a las empresas del gremio de prendas de vestir señala que el manejo de caja y

bancos es malo. Por lo que en el grafico 5.4 vemos que el 16.7% indica que cuando el manejo de caja y bancos es malo, la rentabilidad financiera también será malo.

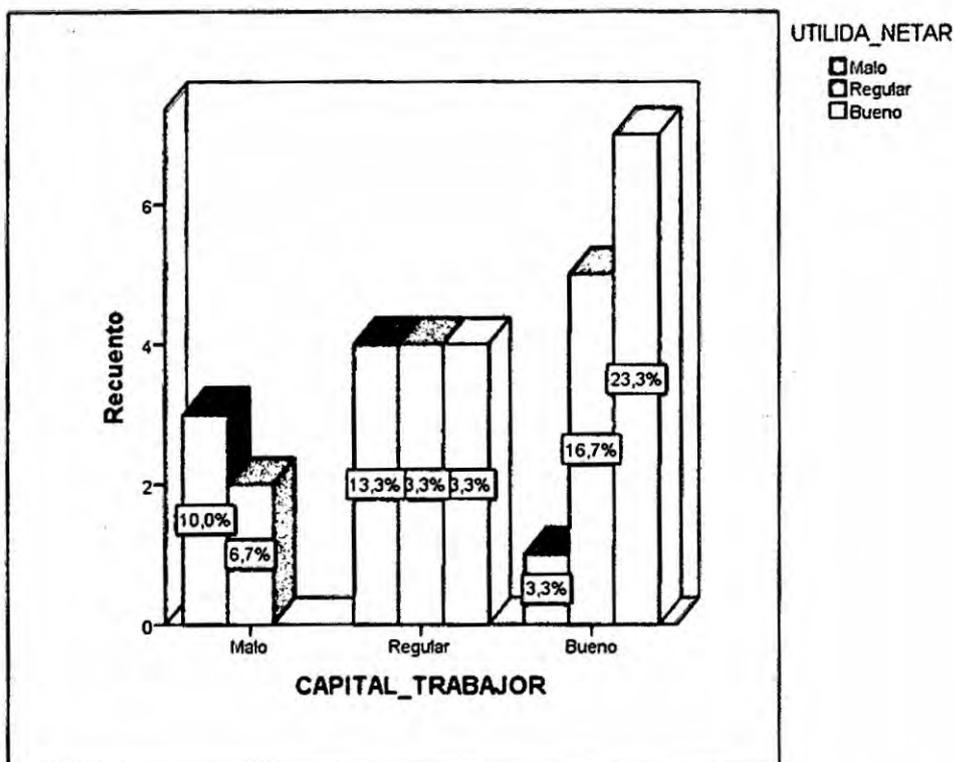
Los resultados muestran que el 40% de los encuestados considera que realizar un arqueo de caja es una herramienta eficiente como medio de control en sus actividades. Sin embargo no lo realizan de manera diaria para poder estimar el movimiento de sus ingresos y por ende no utilizan el flujo de caja proyectado. Por lo que no existe un eficiente manejo de fondos de caja y bancos.

Por lo tanto, con los resultados de la investigación obtenidas y las respuestas dadas por la muestras se infiere que la gestión de las cuentas de caja y bancos contribuyen en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir

### **Hipótesis Específico 4**

El capital de trabajo en la Pymes del gremio de prendas de vestir afecta en la utilidad neta de la entidad

GRAFICO 5.5 HIPOTESIS ESPECIFICO 4



Fuente: Datos recolectados por el autor

TABLA 5.11 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 4

	CAPITAL_TRABAJO		UTILIDA_NETAR	
	Encuestados	Porcentaje	Encuestados	Porcentaje
Malo	5	16.67%	8	26.67%
Regular	12	40.00%	11	36.70%
Bueno	13	43.33%	11	36.70%
Total	30	100.00%	30	100.00%

De acuerdo a la investigación efectuada el 43,3% de los encuestados de las empresas del gremio de prendas de vestir señala que el manejo de capital de trabajo en su gestión es bueno. Por lo que en el grafico 5.5 vemos que el 36,70% indica que cuando la utilidad neta es buena, el capital de trabajo será bueno.

Los resultados muestran que los encuestados califican que la gestión de capital de trabajo que poseen no es la adecuada. Por lo que evalúan tercerizar los servicios administrativos para reducir costos e implementar estrategias de marketing para el incremento de sus ventas.

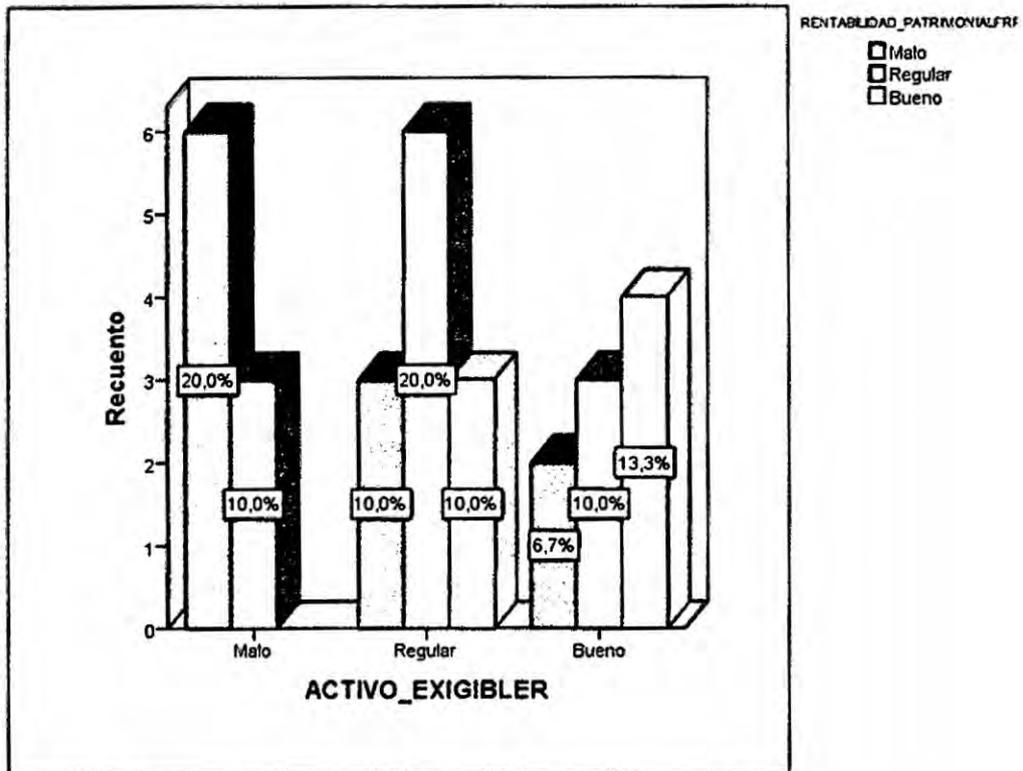
Por lo tanto, con los resultados obtenidos de la investigación y las respuestas dadas por la muestras se infiere que el capital de trabajo de las Pymes del gremio de prendas de vestir influye en la utilidad neta.

La hipótesis está concluida porque existe relación entre las variables, capital de trabajo y la utilidad neta.

### Hipótesis Específico 5

Los activos exigibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir incrementan la rentabilidad patrimonial

GRAFICO 5.6 HIPOTESIS ESPECIFICO 5



Fuente: Datos recolectados por el autor

TABLA 5.12 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 5

	ACTIVO_EXIGIBLE		RENTABILIDAD_PATRIMONIAL	
	Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna
Malo	9	30.00%	11	36.70%
Regular	12	40.00%	12	40.00%
Bueno	9	30.00%	7	23.30%
Total	30	100.00%	30	100.00%

De acuerdo a la investigación efectuada el 30% de los encuestados de las empresas del gremio de prendas de vestir señala que el manejo de activos exigibles en su gestión es bueno. Por lo que en el grafico 5.6 vemos que el 13.3% indica que cuando la rentabilidad patrimonial es buena, el activo exigible será buena.

Por lo tanto, con los resultados obtenidos de la investigación y las respuestas dadas por la muestras se infiere que los activos exigibles incrementan la rentabilidad patrimonial de las Pymes del gremio de prendas de vestir.

Ademas la mayoría de los encuestados afirman que no existen adecuadas políticas de crédito con sus clientes, por ello es necesario verificar la calidad del cliente antes de negociar para no causar perjuicios económicos, es decir, conociendo el plazo, tasa de los créditos, los descuentos por pronto pago y sobre todo el perfil del cliente del crédito se obtendrá niveles bajo de morosidad como resultado final.

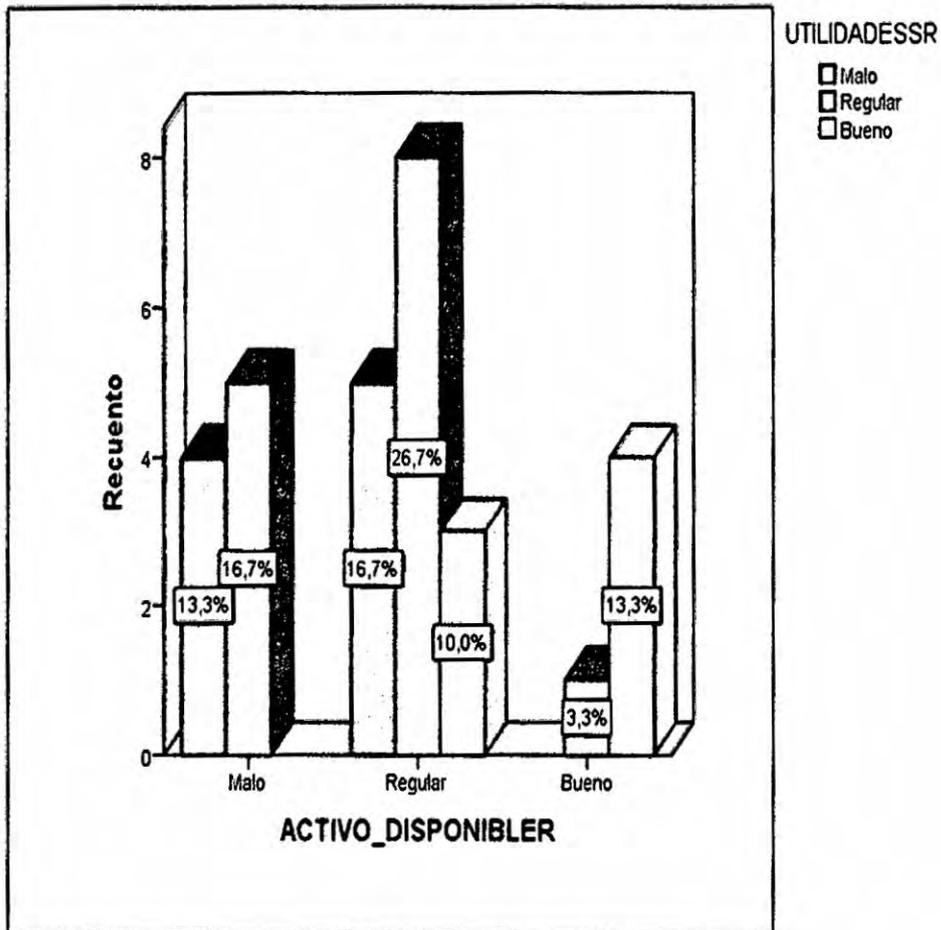
La hipótesis está concluida en la relación que tiene las variables, si se incrementa los activos exigibles, también va aumentar la rentabilidad patrimonial ya que están relacionadas.

**Hipótesis Especifico 6**

El mejoramiento de la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir maximizan las utilidades de la entidad.

Para la solución de este problema se usara la prueba chi cuadrado para ver la relación y coeficiente de correlación de tau-b kendall siendo los resultados:

GRAFICO 5.7 HIPOTESIS ESPECIFICO 6



Fuente: Datos recolectados por el autor

TABLA 5.13 INTERPRETACION HIPOTESIS ESPECIFICO 6

	ACTIVO_DISPONIBLE		UTILIDADES	
	Encuestados	Porcentaje	Encuestados	Porcentaje
Malo	9	30.0%	9	30.0%
Regular	16	53.3%	14	46.7%
Bueno	5	16.7%	7	23.3%
Total	30	100.0%	30	100.0%

El 16.7% de los encuestados a las empresas del gremio de prendas de vestir señala que los activos disponibles de una empresa Pymes es bueno. Por lo que en el grafico 5.7, el 13.3% indica que cuando los activos disponibles es buena las utilidades en las empresas también será buena.

TABLA 5.14 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 6

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado	12,212 <sup>a</sup>	4	,016

a. 8 casillas (88.9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1.17.

Se observa que existe una relación entre las variables activos disponibles y la utilidades porque el valor de Pearson es de 0.016 y es menor a 0.05, la variable activos disponibles se relaciona con la utilidad, esto quiere decir que con un buen manejo de los activos disponibles se lograra una mayor utilidad.

TABLA 5.15 COEFICIENTE CORELACION HIPOTESIS ESPECIFICO 6

		Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	Aprox. S <sup>b</sup>	Aprox. Sig.
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	,461	,124	3,267	,001

- 
- a. No se supone la hipótesis nula.
  - b. Utilización del error estándar asintótico que asume la hipótesis nula.

Este coeficiente me indica que existe una relación positiva entre las variables activos disponibles con las utilidades que fue de 46.1%

Según las encuestas realizadas un buen manejo del disponible puede llegar a obtener mejores utilidades para la empresa. Así mismo se tiene claro que realizando un planeamiento del presupuesto puede dar mejores resultados, por ello se debe gestionar lo indicado de una manera adecuada por ejemplo mediante la implementación de la tecnología de información y una correcta rotación del personal.

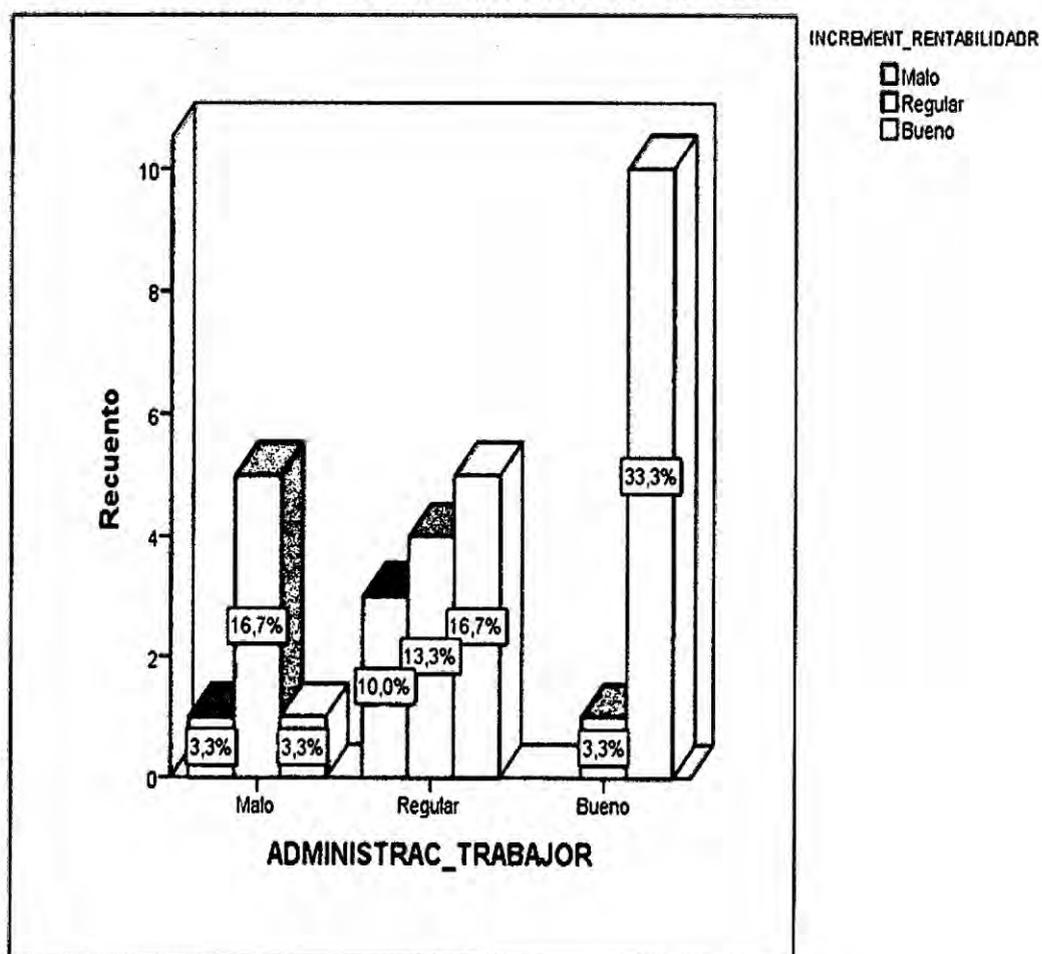
La hipótesis está concluida en la relación que tiene las variables que el mejoramiento de la administración de los activos disponibles maximizan las utilidades de las Pymes del gremio de prendas de vestir

### Hipótesis Especifico 7

El mejoramiento del análisis de administración de capital de trabajo incrementa la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir

Para la comprobación de la hipótesis mencionada se usara la prueba chi cuadrado para ver la relación y coeficiente de correlación de tau-b Kendall siendo los resultados

GRAFICO 5.8 HIPOTESIS ESPECIFICO 7



Fuente: Datos recolectados por el autor

TABLA 5.16 HIPOTESIS ESPECIFICO 7

	ADMINISTRACION_TRABAJO		INCREMENTO_RENTABILIDAD	
	Encuestados	Porcentaje	Encuestados	Porcentaje
Malo	7	23,3%	4	13,3%
Regular	12	40,0%	10	33,3%
Bueno	11	36,7%	16	53,3%
Total	30	100,0%	30	100,0%

Acorde a la investigación desarrollada, los encuestados a las empresas del gremio de prendas de vestir señala que el 36.7% considera que el análisis de la administración de trabajo es buena. Por lo tanto la parte más representativa que es el 33.3% indica que cuando el análisis de la administración de trabajo es bueno el incremento de la rentabilidad será bueno.

Concluimos que la relación entre las variables Administración del capital de trabajo se relaciona directamente con la variable incremento de la rentabilidad, esto quiere decir que con un manejo adecuado de la administración del capital se lograra incrementar la rentabilidad

TABLA 5.17 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPOTESIS ESPECIFICO 7

	Valor	gl	Sig. asintótica
Chi-cuadrado	12,903 <sup>a</sup>	4	,012

a. 7 casillas (77,8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,93.

Según los datos obtenidos se observa que existe una relación directa entre las variables: administración de capital de trabajo y el incremento de la rentabilidad, porque el valor chi cuadrado es de 0.012 y es menor a 0.05,

TABLA 5.18 COEFICIENTE CORELACION HIPOTESIS ESPECIFICO 7

	Valor	Error estándar	Aprox. S <sup>b</sup>	Aprox. Sig.
Ordinal por ordinal    Tau-b de Kendall	,503	,107	4,761	,000

Este coeficiente me indica que existe una relación positiva entre las variables administración del capital de trabajo y el incremento de la rentabilidad que fue de 50.3%

Mayoritariamente los encuestados opinan que con una buena administración de análisis del capital de trabajo se podrá lograr mayores beneficios en la rentabilidad. Por lo antes mencionado se debería efectuar un análisis mensual de los estados financieros para poder planificar las ventajas y desventajas de una correcta gestión.

La hipótesis está concluida en la relación que tiene las variables el mejoramiento del análisis de administración de capital de trabajo incrementa la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir

### **5.3. Caso Practico**

Polymaster EIRL

La empresa Polymaster EIRL, es una empresa que brinda atención personalizada, calidad en cada uno de sus productos y puntualidad de entrega. Son especialistas en polos de algodón en sus diferentes calidades y presentaciones, para campañas publicitarias, colegios, empresas estatales o privadas, universidades y todo tipo de eventos, para damas, caballeros y niños, en todas las tallas, en variados colores, con cuello V, redondo o camiseros y modelos con bordados o estampados según requerimiento de las necesidades del cliente.

. A continuación presentamos los Estados financieros



**Estado de Resultados**  
**Al 31 de Diciembre del año 2010 y 2011**  
**(en miles de nuevos soles)**

	<b>Año 2010</b>	<b>Año 2011</b>
Ventas netas o ingresos por servicios	113,723	114,485
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	0	0
<b>Ventas Netas</b>	<b>113,723</b>	<b>114,485</b>
(-) Costo de ventas	-96,372	-87,192
<b>Resultado Bruto (utilidad)</b>	<b>17,351</b>	<b>27,293</b>
(-) Gasto de venta	-4,983	-3,533
(-) Gasto de administración	-6,112	-5,377
Otros ingresos operativos	0	244
Otros gastos operativos	-446	0
<b>Resultado de Operación (utilidad)</b>	<b>5,810</b>	<b>18,627</b>
(+) Ingresos financieros	2	78
(-) Gastos financieros	-4,176	-4,324
Diferencia de cambio neto	1,385	1,951
<b>Resultado antes de participaciones</b>	<b>3,021</b>	<b>16,332</b>
(-) Distribución legal de la renta		
<b>Resultado antes del impuesto</b>	<b>3,021</b>	<b>16,332</b>
(-) Impuesto a la renta	-570	-4,899
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>2,451</b>	<b>11,433</b>

Análisis de las principales cuentas de Activo corriente y del Pasivo corriente.

✓ Activo Corriente

Efectivo y equivalente del efectivo: Son las inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor o equivalentes al efectivo se tienen, para cumplir los compromisos de pago a corto plazo.

Cuentas por cobrar comerciales: Están constituidas por créditos a favor de la empresa, correspondientes a las ventas. Cuando la empresa otorga créditos a sus clientes, puede implicar un riesgo para ésta, dado que es posible que los clientes no cancelen sus deudas y perjudicar las facilidades de pago que otorgó la empresa.

Otras cuentas por cobrar: Las otras cuentas por cobrar están relacionadas con las cuentas por cobrar a otros clientes.

Inventario: Como sabemos que es una empresa industrial, ésta posee varios tipos de inventario. Los productos en proceso se van incrementando y es debido a la expansión de la planta de producción la cual amplió su volumen y permite mayor capacidad de estos inventarios. Los productos terminados también se han incrementado esto ocurre debido a la competencia, y hace que no rote al nivel adecuado.

✓ Activo No Corriente

Inmueble, maquinaria y equipo neto: Corresponde al inmueble ubicado en Gamarra, maquinarias para preparar sus productos y también a los muebles y enseres y equipos diversos.

✓ Pasivo Corriente

Otros pasivos financieros: Corresponde a las obligaciones financieras constituidas por los préstamos contraídos con las instituciones financieras.

Cuentas por pagar comerciales: Corresponde a las cuentas por pagar a los proveedores de telas y todos los insumos para la fabricación de los polos.

➤ Razones financieras

A. Tabla 5.19 Razones de liquidez

<b>Datos necesarios</b>		
<b>(en miles de nuevos soles)</b>		
	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>78,629</b>	<b>151,323</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>50,008</b>	<b>113,603</b>
<b>Inventarios</b>	<b>52,271</b>	<b>124,610</b>

TABLA 5.20				AÑO 2010	AÑO 2011	
<b>1.- Liquidez General</b>	=	Activo Corriente	=	1.57	1.33	Soles
		Pasivo Corriente				

Este indicador mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en el corto plazo.

Se puede observar en el año 2010 la empresa que por cada S/.1.00 de pasivo corriente tiene S/. 1.57 de activo corriente, en el año 2011 disminuyó S/. 0.24 de activo corriente, sin embargo la empresa tiene posibilidades de afrontar con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 5.21				AÑO 2010	AÑO 2011	
<b>2.- Prueba Ácida</b>	=	Activo Corriente – Inventario	=	0.24	0.53	Soles
		Pasivo Corriente				

Indicador que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones de corto plazo, calculado a través de activo corriente menos inventario dividido por pasivo corriente. Se puede observar que en ambos años las cifras son < 0.6, significa que la empresa no puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, debido a la rotación de inventario no adecuado.

Tabla 5.22				AÑO 2010	AÑO 2011	

<b>3.- Capital neto de trabajo</b>	=	Activo Corriente – Pasivo Corriente	=	28,621	37,720	Miles de Soles
--	---	-------------------------------------	---	--------	--------	-------------------

El capital de trabajo neto se refiere a los recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente. (Efectivo, cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, inventario y gastos pagados anticipado) menos el pasivo corriente (Otros pasivos financieros, cuentas por pagar comerciales, otras cuentas por pagar y beneficios sociales).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar los activos corrientes menos los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable.

Esto supone determinar con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

Ante tal situación, en la que el flujo de caja generado por los activos corrientes no pueda cubrir las obligaciones a corto plazo y para cubrir las necesidades de capital de trabajo, se requiere financiar esta liquidez,

lo que se puede hacer mediante capitalización por los socios o mediante adquisición de nuevos pasivos, solución no muy adecuada puesto que acentuaría la causa del problema y se convertiría en una especie de círculo vicioso.

Comparando, se puede observar que en el año 2011 incrementó el capital de trabajo, el cual significa su continuidad en la gestión de la empresa, es decir la empresa tiene la capacidad de seguir trabajando con recursos propios del autofinanciamiento generado por sus ventas.

B. Tabla 5.23 Razones de liquidez

<b>Datos necesarios</b>		
<b>(en miles de nuevos soles)</b>		
	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Ventas</b>	<b>113,723</b>	<b>114,485</b>
<b>Costo de Venta</b>	<b>96,372</b>	<b>87,192</b>
<b>Cuentas por Cobrar Comerciales</b>	<b>19,770</b>	<b>16,239</b>
<b>Cuentas por Pagar Comerciales</b>	<b>7,204</b>	<b>3,479</b>

Tabla 5.24				<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>	
<b>1.- Período</b>		Cuentas por Cobrar				
<b>Promedio de Cobro</b>	=	(Ventas anuales/360)	=	62	51	Días

Se define como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar.

Los días de cobro en ambos años no son buenos, ya que superan los días de pago.

Tabla 5.25				<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>	
<b>2.- Período Promedio de Pago</b>	=	Cuentas por Pagar	=	22	11	Días
		(Ventas anuales/360)				

Se define como la cantidad promedio de tiempo que se gestiona las cuentas por pagar.

Los días de pago en ambos años no son buenos, el periodo de promedio de cobro son mayor al promedio de pago. Quiere decir que no tienen liquidez para cubrir sus cuentas por pagar.

C. Tabla 5.26 Razones de endeudamiento

<b>Datos necesarios</b>		
<b>(en miles de nuevos soles)</b>		
	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>50,008</b>	<b>113,603</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>39,578</b>	<b>36,732</b>
<b>Pasivo Total</b>	<b>89,586</b>	<b>150,335</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>174,501</b>	<b>185,874</b>

Tabla 5.27			<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>	
		Pasivo Total			

<b>1.- Total</b>	=	Patrimonio Neto	=	0.51	0.81	Veces
------------------	---	-----------------	---	------	------	-------

Hay que tener en cuenta que este ratio nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que está la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo. En este sentido lo ideal es que la financiación se encuentre a largo plazo, pudiéndose dar el caso de que el pasivo no corriente iguale en cuantía al patrimonio neto con lo que el ratio de endeudamiento de la empresa se situaría en

1. Por otra parte lo ideal es que el pasivo corriente se encuentre por debajo del 50 % del patrimonio neto, con lo que el ratio de endeudamiento a corto plazo se sitúe como máximo por debajo del 0,5. Por lo que se recomienda a la empresa endeudarse considerando principalmente el largo plazo.

Significa que sus deudas a corto plazo y largo plazo están comprometiendo el 81% del patrimonio total. Por cada sol de aporte de los socios de la empresa se tiene deuda por S/. 0.51 en el año 2010 y en el año 2011 por S/. 0.81.

Tabla 5.28				<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>	
<b>2.- Ratio Deuda a Corto Plazo</b>	=	Pasivo Corriente	=	0.29	0.61	Veces
		Patrimonio Neto				

Indica el peso de la financiación ajena a corto plazo en relación a los fondos propios. El equilibrio del coeficiente de endeudamiento a corto plazo depende del periodo medio de maduración. Se trata de que la empresa

disponga de la liquidez suficiente con la que pueda hacer frente a las deudas que se vayan produciendo

Tabla 5.29				<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>	
<b>3.- Ratio Deuda a Largo Plazo</b>	=	Pasivo Corriente	=	0.23	0.20	Veces
		Patrimonio Neto				

Indica el peso de la financiación ajena a largo plazo en relación con los fondos propios.

Comparando el resultado en el año 2011, podemos decir que la empresa tiene cerca del 61% de sus obligaciones a corto plazo mientras que 20% a largo plazo, pues como todas sus deudas son a corto plazo podría ocasionarle problemas financieros.

#### D. Tabla 5.30 Razones de rentabilidad

<b>Datos necesarios</b>		
<b>(en miles de nuevos soles)</b>		
	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Ventas</b>	<b>113,723</b>	<b>114,485</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>2,451</b>	<b>11,433</b>
<b>Activo Total</b>	<b>264,027</b>	<b>336,209</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>174,501</b>	<b>185,874</b>

Tabla 5.31				<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>
<b>1.- ROS</b>	=	Utilidad Neta	=	2.15%	9.99%
		Ventas			

La utilidad neta en el año 2010 representa un 2.15% y en el año 2011 representa un 9.99% de las ventas de la empresa.

Tabla 5.32				<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>
<b>2.- ROE</b>	=	Utilidad Neta	=	1.40%	6.15%
		Patrimonio Neto			

Esto representa que en el año 2010 por cada S/. 1.00 invertido este ha rendido S/. 0.0140 y en el año 2011 ha rendido s/. 0.0615.

Tabla 5.33				<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>
<b>3.- ROI</b>	=	Utilidad Neta	=	0.93%	3.40%
		Activo Total			

Quiere decir que en el año 2010 por cada S/.1.00 invertido en activos totales estos han hecho rendir a las empresa S/. 0.0093 y en el año 2011 S/. 0.0340.

Conclusiones del caso práctico:

- La empresa no tiene una liquidez óptima, lo que se ve reflejado cuando se realiza el ratio de prueba acida, demostrando que la mayor parte del activo corriente se encuentra en el inventario.
- El capital de trabajo aparentemente mejoró en el año 2011, sin embargo esto se debe a un mayor incremento de inventarios.
- Debe revisar su estrategia de créditos y cobranzas toda vez que realiza cobros en 51 días pero tiene vencimiento de obligaciones con sus proveedores de 11 días.
- Debe refinanciar sus deudas de corto a largo plazo para obtener un mejor apalancamiento, caso contrario va requerir de mayor aporte de los socios.
- Al realizar mejoras en la gestión de cobros y deudas, así como la gestión de inventarios, va permitir mejorar los ratios de rentabilidad.

## **CAPITULO VI**

### **6. DISCUSION DE RESULTADOS**

#### **6.1. Contrastación de hipótesis con los resultados**

Al desarrollar el presente trabajo de investigación planteamos como hipótesis general; un adecuado modelo de administración de capital de trabajo va a facilitar la eficiencia y eficacia en la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana.

Por lo que concluimos en los resultados que se necesita generar una liquidez adecuada que permita cumplir con sus obligaciones en el tiempo establecido, por ello se estima obtener un financiamiento externo. Además contar un eficiente control en los inventarios que permita su correcta distribución de sus recursos y la maximización de sus ganancias.

Ademas con la implementación de políticas de créditos, cobranzas y manejo de caja obtendrán un mejor control en el movimiento del activo circulante; igualmente se evalúa tercerizar los servicios administrativos e implementar las estrategias de marketing para desarrollar un adecuado modelo de gestión de administración.

Finalmente el uso de tecnologías de información y comunicación contable como herramienta de implementación al desarrollo en los procesos va a

facilitar el crecimiento organizacional en la entidad; Asimismo consideran que la ERP va a contribuir en un mejor análisis de los estados financieros

En la hipótesis específico 1; La liquidez influye en la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir, se contrasto con el resultado que arrojo que el 50% de los encuestados considera que la liquidez que genera su empresa es adecuada para el cumplimiento de sus obligaciones, por lo que es importante la administración del capital de trabajo para la gestión de las Pymes del sector textil. Sin embargo desconocen la importancia de obtener un financiamiento externo para optimización de los recursos financieros disponibles y el crecimiento de la organización.

En la hipótesis específico 2; Los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir influyen a la rentabilidad económica, contrastados con los resultados que muestran el 53% de los encuestados determina que existe un nivel eficiente de movimientos de sus inventarios, con ello demuestra que realizan un control de los recursos de la entidad, por ende consideran que el control de inventarios es una herramienta para alcanzar la maximización de sus ganancias. Sin embargo ellos desconocen el beneficio que puede traer a su empresa el contar con la asesoría para adquirir sus activos fijos

En la hipótesis específico 3; La gestión de las cuentas de caja y bancos contribuyen en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir, contrastando con los resultados que

muestran que el 40% de los encuestados considera que realizar un arqueo de caja es una herramienta eficiente como medio de control en sus actividades. Sin embargo no lo realizan de manera diaria para poder estimar el movimiento de sus ingresos y por ende no utilizan el flujo de caja proyectado, por lo que no existe un eficiente manejo de fondos de caja y bancos.

En la hipótesis específico 4; El capital de trabajo en la Pymes del gremio de prendas de vestir afecta en la utilidad neta de la entidad, contrastando con los resultados se muestra que los encuestados califican que la gestión de capital de trabajo que poseen no es la adecuada. Por lo que evalúan tercerizar los servicios administrativos para reducir costos e implementar estrategias de marketing para el incremento de sus ventas

En la hipótesis específico 5; Los activos exigibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir incrementan la rentabilidad patrimonial, contrastando con los resultados, la mayoría de los encuestados considera que no existen adecuadas políticas de crédito con sus clientes, por ello es necesario verificar la calidad del cliente antes de negociar para no causar perjuicios económicos, es decir, conociendo el plazo, tasa de los créditos, los descuentos por pronto pago y sobre todo el perfil del cliente del crédito se obtendrá niveles bajo de morosidad.

En la hipótesis específico 6; El mejoramiento de la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir maximiza

las utilidades de la entidad, contrastando con los resultados los encuestados afirman que con un buen manejo del disponible se puede llegar a obtener mejores utilidades para la empresa y por lo que se tiene claro que realizando un planeamiento del presupuesto puede dar mejores resultados en la entidad, por ello se debe gestionar de manera adecuada por ejemplo mediante la implementación de la tecnología de información y una correcta rotación del personal.

Finalmente en la hipótesis específico 7; El mejoramiento del análisis de administración de capital de trabajo incrementa la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir , contrastando con los resultados, mayoritariamente los encuestados opinan que con una buena administración de análisis del capital de trabajo se podrá lograr mayores beneficios en la rentabilidad. Por lo antes mencionado se debería efectuar un análisis mensual de los estados financieros para poder planificar las ventajas y desventajas de una correcta gestión

## **6.2. Contrastación de resultados con otros estudios**

A través del desarrollo de este trabajo recopilamos información sobre otros estudios realizados en nuestro país y en el extranjero; investigaciones que nos permitieron verificar sus resultados que obtuvimos de la información proporcionada de las mismas.

Según Lisset Soria Navarro en su tesis denominada "administración del capital de trabajo en las Pymes del sector textil - confección de polos ubicadas en el distrito de la victoria" señala lo siguiente

No cuentan con un modelo formal de Flujo de Caja Proyectado que les permita tener un manejo más efectivo de su liquidez, haciéndole frente a las obligaciones y compromisos futuros con los cuales se puede enfrentar, así como visualizar posibles nuevas inversiones, imposibilitando tener una adecuada administración del efectivo. Además indica que no cuentan con políticas de crédito para la correcta administración del Capital de Trabajo, es por ello que tienen riesgo de no recuperar el crédito otorgado a los clientes y tienen un nivel de morosidad que podría causar deudas a corto plazo.

Contrastando con la investigación realizada Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana cuentan la liquidez suficiente que permita cumplir con sus obligaciones, sin embargo no obtienen un exceden que le permita invertir en el mejoramiento de empresa y así generar una mayor rentabilidad. Asimismo se observó que poseen un control de inventarios pero no lo suficientemente óptimo para la distribución de sus recursos destinados para la producción y/o venta

Según Claudio Hernández (2010) en su tesis denominada "Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa", consideró que la Administración del Capital

de Trabajo, es una herramienta importante para las empresas ya que le permite conocer la situación económica y financiera obteniendo una mayor liquidez y rentabilidad con el transcurso de los años.

Contrastando con la investigación, las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana no cuentan con políticas de créditos, cobranzas y manejo de caja por ello no existe un control sobre el movimiento del activo circulante; por ese motivo existen niveles de morosidad en la gestión de cobranza realizada por la entidad.

Finalmente por Duvert Luis Saucedo Carrero y Elia Lizbeth Oyola Alvites en su tesis “La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A. – Chiclayo, en los periodos 2012 – 2013” ha determinado describir la estructura del capital de trabajo durante el período de estudio, analizar los Estados Financieros de la empresa durante el período 2012 – 2013 para establecer su rentabilidad, realizar un diagnóstico de la administración del Capital de Trabajo y del efectivo, y analizar la Gestión Presupuestaria y su influencia en la rentabilidad.

Contrastando con la investigación las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana carecen de las adecuadas herramientas para poder obtener mejores resultados en el proceso de su información. Además no se efectúa un correcto análisis de los estados financieros que permita saber la situación real de la entidad.

## **CAPITULO VII**

### **7. CONCLUSIONES**

Al finalizar el presente trabajo de investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

- A. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana no cuentan con un adecuado modelo de administración de capital de trabajo, por lo que no favorece el incremento en su rentabilidad.
- B. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana cuentan con la liquidez suficiente que permita cumplir con sus obligaciones, sin embargo no obtienen un exceden que le permita invertir en el mejoramiento de empresa y así generar una mayor rentabilidad.
- C. Las Pymes del gremio de Prendas de Vestir poseen un control de inventarios pero no lo suficientemente óptimo para la distribución de sus recursos destinados para la producción y/o venta.
- D. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana no cuentan con políticas de créditos, cobranzas y manejo de caja por ello no existe un control sobre el movimiento del activo circulante; por ese motivo existen niveles de morosidad en la gestión de cobranza realizada por la entidad.

- E. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana carecen de las adecuadas herramientas para poder obtener mejores resultados en el proceso de su información. Además no se efectúa un correcto análisis de los estados financieros que permita saber la situación real de la entidad.
- F. Las pymes del gremio de Prendas de vestir desconocen de las herramientas como las Tecnologías de Información y Comunicación pueden mejorar en su gestión en la administración del capital de trabajo. Pero consideran tener un presupuesto anual de sus gastos para tener un mejor control de los recursos que tiene la empresa.
- G. Las pymes del gremio de Prendas de Vestir no emplean estrategias de Marketing, por ende no puede maximizar sus ventas para incrementar sus utilidades.
- H. Las pymes del gremio de Prendas de Vestir no manejan un presupuesto anual de los gastos que van a incurrir en el transcurso del año, así no pueden visualizar realmente donde va destinado la inversión de sus ganancias . Esto ayuda a evaluar los gastos incurridos en el periodo de la entidad, para poder reducir los costos y optar por otros medios para minimizarlos.

## **CAPITULO VIII**

### **8. RECOMENDACIONES**

Al finalizar el presente trabajo de investigación se llegó a las siguientes recomendaciones:

- A. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana deben adquirir un adecuado modelo de administración de capital de trabajo, que favorezca el incremento en su rentabilidad.
  
- B. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana deben obtener una liquidez apropiada que no solamente cumpla con sus obligaciones en un plazo determinado, sino también obtener el excedente el cual le permita invertir en el mejoramiento de empresa así como desarrollar un eficiente control de inventarios que posibilite una mejor distribución de los recursos que posee la empresa para la producción y venta.
  
- C. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana deben innovar políticas de créditos, cobranzas y manejo de caja para un mayor control sobre el movimiento del activo circulante; y así disminuir los niveles de morosidad. Por ellos se debe realizar un arqueo de caja diario, así como utilizar un control diario de los saldos de las cuentas corrientes que maneja la empresa, el uso de la

posición bancaria el cual deberá ser utilizado como referencia en el flujo de caja proyectado.

- D. Las Pymes del gremio de prendas de vestir deben tercerizar los servicios administrativos con el objeto de maximizar la productividad y reducir sus costos.
- E. Las Pymes del gremio de prendas de vestir deben implementar estrategias de marketing con el objetivo de incrementar sus ventas y maximizar las ganancias.
- F. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana deben utilizar tecnologías de información y comunicación para poder obtener mejores resultados en el proceso de la gestión, tales como: implementar una ERP, que permita facilitar el flujo de la información en los procesos de la empresa y así obtener los resultados en tiempo real de la situación financiera de la entidad para que así pueda lograr un correcto análisis de los estados financieros y por ende una mejor toma de decisiones.
- G. Para el mejoramiento de la gestión en la administración de capital de trabajo se sugiere establecer un buen clima laboral entre sus colaboradores y tener mayor conocimiento sobre la cultura organizacional, esto ayudará a la entidad a mejorar en sus procesos y en una mejor toma de decisiones al momento de observar los

resultados. Esto beneficiara a la empresa y se convertira en una organizaci3n inteligente.

H. Las Pymes del gremio de prendas de vestir en Lima Metropolitana deben tener un presupuesto anual de sus gastos, para as3 mejorar la distribuci3n de sus recursos y maximizar sus utilidades en el presente periodo.

# CAPITULO IX

## 9. Bibliografía

- Aguilar, D. (SA). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos68/administracion-capital-trabajo/administracion-capital-trabajo.shtml>
- Ambar, Y., & Espinosa, D. (2009). *La gestion del capitl de trabajo como proceso de la gestion financiera operativa* . Cuba.
- Bahamonde. (2010). *Manual teorico practico para contribuir y administrar una empresa*. Lima: San Marcos.
- Boal, N. (SA). *Expansion*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/ratios-de-rentabilidad.html>
- Briceño, P. (25 de Noviembre de 2010). *El coclo productivo y el capital de trabajo*. Obtenido de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2010/11/el-ciclo-productivo-y-el-capit.html>
- Castellano, Y. (2008). *Analisis del capital de trabajo desde la perspectiva de la rentabilidad - Municipio Valera*. Trujillo.
- Dumrauf, G. (2006). Finanzas Corporativas. En G. Dumrauf, *Finanzas Corporativas* (págs. 518,524). Mexico: Alfaomega.
- Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2008). Finanzas corporativas. En M. Ehrhardt, & E. Brigham, *Finanzas corporativas* (págs. capitulo 16 - 521). USA.
- Elias, M. (SA). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos81/capital-trabajo/capital-trabajo.shtml>
- Fernandez, J. (SA). *Expansion*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Gomez, G. (2001). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/administracion-capital-trabajo/>
- Hernandez, D. (SA). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos74/constitucion-organizacion-funcionamiento-Pymes/constitucion-organizacion-funcionamiento-Pymes2.shtml>

- Hernández, S. (1997). *Metodología de la investigación*. Mexico.
- INEI. (Enero de 2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme - Revision 4*.  
Obtenido de  
[http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf)
- INEI. (Noviembre de 2014). *Peru Estructura Empresarial 2013*. Recuperado el 2013, de  
inei.gob.pe:  
[http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1178/libro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1178/libro.pdf)
- Jubalt Alvarez. (2009). *Modelos de gestión empresarial*. Obtenido de  
<http://www.modagem.com/2009/10/estructura-organizacional-en-Pymes.html>
- Kotler, P., & Kotler, N. (2001). *Estrategias y marketing de museos*. Barcelona: Ariel.
- McKinsey. (s.f.). *Las 7S de McKinsey*. Obtenido de Las 7S de McKinsey – 7 factores básicos para la estrategia de cualquier organización:  
<http://www.pdcahome.com/las-7s-de-mckinsey/>
- Monet, J. (s.f.).
- Montiel, S., & Perez, G. (Enero de 2014). *Oportunidad de crecimiento para Pymes*.  
Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos100/oportunidad-crecimiento-Pymes/oportunidad-crecimiento-Pymes.shtml>
- Moreno, J., & Rivas, S. (2002). *La administración financiera del capital de trabajo*. Mexico: contine.
- Navarro, L. S. (2013). *Administración Del Capital De Trabajo En Las Pymes Del Sector Textil - Confección De Polos Ubicadas En El Distrito De La Victoria*. Lima.
- Negocios, C. (SA). *Ratios Financieros*. Obtenido de  
<http://www.crecenegocios.com/ratios-financieros/>
- P. Robbins, S. (1991). *Comportamiento Organizacional*. Mexico: Prentice hall.
- Perez, C. (2005). *Muestreo probabilístico*. Madrid.
- Porter, M. (2003). *Ventaja competitiva*. USA: grupo patria cultural.
- Rincon, H. (2010). *Administración Financiera del capital de trabajo de pequeñas empresas del sector minorista Xalapa*. Mexico.
- Rivero, D. B. (2008). *Metodología de la investigación*.

- Rodriguez, A. (2013). *Administracion del Capital de Trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa consorcio Roga S.A.C. Trujillo 2011-2012*. Trujillo.
- Rodriguez, R. (2003). *ERP en la administracion de proyectos de construccion*.
- Rotstein, F., Esandi, J., Barco, E., & Briozzo, A. (2004). *La administracion eficiente del capital de trabajo como instrumento para detectar y prevenir fracasos financieros*. Bahia Blanca, Argentina.
- Saucedo, D., & Oyola, E. (2014). *La administracion del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo A.B.C. Chiclayo en los periodos 2012-2013*. Peru.
- Senge, P. (1994). *La Quinta Disciplina*. USA: Granica.
- Sinnexus. (s.f.). *Cuadro de mando integral*. Obtenido de [http://www.sinnexus.com/business\\_intelligence/cuadro\\_mando\\_integral.aspx](http://www.sinnexus.com/business_intelligence/cuadro_mando_integral.aspx)
- Sunat. (SA). *Sunat*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>
- Villaran, F. (2000). *Las Pymes en la estructura empresarial peruana*. Lima: Sase.
- Wikipedia. (SA). *Wikipedia.com*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>
- Yazmin, C., Diana, D., Yesenia, G., Silvia, G., Lady, M., & Ricardo, M. (2008). *Analisis financiero para la toma de decisiones "Administracion del capital de trabajo"*. Mexico.

## ANEXO 1

Tabla de Población y Muestra de las Pymes del gremio de prendas de vestir de la investigación a realizar

FABRICAS DE PRENDAS DE VESTIR EN LIMA METROPOLITANA.					
EMPRESA	Muestra				
	Población	Socios	Administración	Contabilidad	Total
APPLAUZI S A	44	1	1	0	2
EXIGE INDUSTRIAL S.A.C	56	0	1	1	2
MATTHILDUR S.A.C.	9	1	1	0	2
INDUSTRIAS TEXTIL DAMELIONGER S.A.C.	3	0	1	1	2
CONFECCIONES CHOQUE S A	39	0	1	1	2
FERCHINE CONFECCIONES EIRL	3	1	0	1	2
INNOVACION TEXTIL S.A.C.	17	0	1	1	2
Diseños DE PUNTO SRL	3	0	1	1	2
PITACH'S SRL	4	1	0	1	2
SURITEX SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	18	1	1	0	2
INVERSIONES TRICOTEX SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	37	0	1	1	2
PACHECO CUBA IGOR ABDON	3	1	1	0	2
PRODUPLAST SRL	10	1	0	1	2
CONFECCIONES RUBERT E I R L	8	0	1	1	2
COMERCIALIZACION Y CONFEC CHOZZIE SRL	21	1	0	1	2
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>30</b>

## ANEXO 2

BASE DE COMPARACION	NIIF COMPLETAS	NIIF Para Pymes
Obligación de rendir cuentas	Su aplicación está dirigida a grandes entidades, de acuerdo con la concepción internacional estarían representadas por las entidades que reportan en mercados públicos, cotizadas bien sea en Bolsas de valores nacional o extranjera o mantiene activos en calidad de fiduciarias (Bancos).	Está dirigida a pequeñas y medianas entidades, identificadas como aquellas que no tienen la obligación pública de rendir cuentas, es decir no cotizan en mercados públicos como Bolsas de valores nacionales o extranjeras.
<p>Tratamiento de Activos Intangibles</p> <p>Vida Útil de los Activos Intangibles</p>	<p>Según NIC 38 los activos intangibles, pueden ser valorados mediante el modelo del costo o el modelo del valor razonable.</p> <p>Los activos intangibles pueden tener una vida útil finita o indefinida, en este último caso tales activos no se amortizan, pero se les aplica una prueba de deterioro de acuerdo con la NIC 36.</p>	<p>Los activos intangibles distintos a la plusvalía (Sección 18), sólo permite la valoración mediante el modelo del costo.</p> <p>Se considera que todos los activos intangibles tienen una vida útil finita y se amortizarán a lo largo de su vida útil, incluyendo la plusvalía que se amortiza hasta 10 años como máximo.</p>

<p>Activos intangibles generados internamente</p>	<p>Los desembolsos generados internamente para actividades de investigación se deben reconocer como gastos, mientras los destinados a actividades de desarrollo pueden formar parte del costo siempre que cumplan con las condiciones establecidas en la norma.</p>	<p>Se reconocerán como gasto todos los desembolsos incurridos internamente incluyendo tanto los de la fase de investigación como los de desarrollo a menos que forme parte del costo de otro activo.</p>
<p>Valoración de las Propiedades de Inversión</p>	<p>La NIC 40 "Propiedades de Inversión" los activos incluidos en esta clasificación se pueden valorar inicialmente al costo y posteriormente al costo o al valor razonable.</p>	<p>Los activos considerados como "Propiedades de Inversión" (Sección 16), se valoran a su valor razonable a la fecha sobre la que se informa, siempre que éste valor pueda determinarse de manera fiable sin costo o esfuerzo desproporcionado.</p>
<p>Presentación de la cifra de las ganancias por acción</p>	<p>La NIC 33, Ganancia por acción, obliga a las entidades que cotizan o están en proceso de cotización en Bolsas a presentar información sobre las cifras de las ganancias por acción para cada periodo para el que se elabora la cuenta de</p>	<p>Se omite la presentación de información referente a las ganancias por acción.</p>

	resultados como parte de la misma.	
Costos de la transacción en una Combinación de Negocios	Según NIIF 3: Combinaciones de Negocios, los costos relacionados con la adquisición se excluyen del costo de la transacción, por lo tanto se llevan a gastos del periodo.	Sección 19: Los costos directamente atribuibles a la transacción formarán parte del costo de una combinación de negocios.
Reconocimiento de pasivos contingentes	Tampoco se aplican los requerimientos de la NIC 37 en cuanto al reconocimiento de los pasivos contingentes. En una combinación de negocios se reconocerá un pasivo contingente aun cuando no sea probable que para su cancelación vaya a requerirse una salida de recursos que incorporen beneficios económicos.	En una combinación de negocios sólo se reconocerá una provisión para un pasivo contingente si su valor razonable puede ser medido con fiabilidad y si es probable su cancelación.

### **ANEXO 3**

**LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS Pymes DEL GREMIO DE PRENDAS DE VESTIR EN LIMA METROPOLITANA**

**CUESTIONARIO**

<p>Clasificación de los Instrumentos Financieros</p>	<p>La NIC 39 clasifica los instrumentos financieros en cuatro categorías a saber: Préstamos y partidas a cobrar, inversiones mantenidas hasta su vencimiento, inversiones disponibles para la venta y activos y pasivos financieros al valor razonable con cambio en los resultados.</p>	<p>Los instrumentos financieros son clasificados como instrumentos financieros básicos (Sección 11) y otros instrumentos financieros más complejos (Sección 12).</p>
<p>Valoración de los instrumentos financieros</p>	<p>Para la valoración de dichos instrumentos se permite el valor razonable, el método del costo amortizado o al costo cuando el valor razonable no puede ser medido con fiabilidad.</p>	<p>Los básicos generalmente se valoran al costo amortizado mientras que los complejos se valoran al valor razonable.</p>

I. **Determinar la incidencia de la liquidez en la rentabilidad operativa de las Pymes del gremio de prendas de vestir**

<p>Marque con una X su nivel de satisfacción frente a cada pregunta</p>	<p>Bueno</p>	<p>Regular</p>	<p>Malo</p>
<p>1. ¿En qué medida considera usted que la liquidez que genera su empresa es la adecuada para cumplimiento de sus obligaciones?</p>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Liquidez: Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones</li> </ul>			

2. ¿Cómo evalúa el uso de financiamiento externo en el crecimiento de la empresa?			
Financiamiento: conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa			

**II. Determinar la influencia de los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir en su rentabilidad económica**

3. ¿Cómo juzga usted el nivel de movimiento de los inventarios, como control de los recursos que posee la empresa?			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventario: Lista ordenada de bienes y demás cosas valorables que pertenecen a una persona, empresa o institución.</li> </ul>			
4. ¿Cómo considera usted realizar un método de valuación de productos en procesos y productos terminados?			
I. La valuación de inventarios es el proceso en que se selecciona y se aplica una base específica para evaluar los inventarios en términos monetarios.			
5. ¿Cómo considera usted importante el control de inventario para la maximización de las ganancias?			
II. Control de Inventarios es la administración de los bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su comercialización.			
6. ¿Cómo atribuye usted la asesoría para la adquisición de los activos fijos de la empresa?			
Activos Fijos: es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.			

**III. Determinar la contribución que tiene la gestión de las cuentas de caja y bancos en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir**

7. ¿Cómo estima usted que se realice diariamente el arqueo de caja en su empresa?			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Arqueo de caja: Lista ordenada de bienes y demás cosas valorables que pertenecen a una persona, empresa o institución.</li> </ul>			
8. ¿Cómo califica el manejo de fondos de caja y bancos?			
Caja y bancos: Son fondos que se encuentren en poder de la organización y los depositados en bancos con libre disponibilidad			
9. ¿Cómo considera usted utilizar un flujo de caja proyectado en la administración del efectivo?			
Flujo de caja: Son los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado			

**IV. Determinar el efecto del capital de trabajo en las Pymes del gremio de prendas de vestir en la utilidad neta de la entidad**

10. ¿Cómo califica usted la gestión de capital de trabajo en la empresa?			
Capital de trabajo: Es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo,			
11. ¿Cómo evalúa usted tercerizar los servicios administración que incurre la empresa?			
Tercerización: es una práctica llevada a cabo por una empresa cuando contrata a otra firma para que preste un servicio			
12. ¿Cómo evalúa usted la implementación de estrategias de marketing para incrementar sus ventas?			

**V. Determinar la influencia de los activos exigibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir en la rentabilidad patrimonial.**

Estrategias de Marketing: consisten en acciones que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado.			
--	--	--	--

13. ¿Cómo considera usted el uso de la factura negociable como un instrumento de financiamiento?			
Factura negociable: La factura negociable es un instrumento financiero, un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque			
14. ¿Cómo califica el funcionamiento de la política de créditos y cobranza?			
Políticas de crédito y cobranza: son normas de actuación dictadas por la dirección de la empresa y derivan directamente de la estrategia de riesgos establecida.			
15. ¿Considera usted que la falta de una política de crédito, puede incidir en el incremento en los niveles de morosidad?			
Morosidad: es el retraso culpable o deliberado en el cumplimiento de una obligación o deber.			

**VI. Determinar el mejoramiento de la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir para incrementar las utilidades de la entidad**

16. ¿Cómo observa usted la utilización e implementación de Tecnología de información para el crecimiento organizacional de la empresa			
---	--	--	--

Tecnología de la información: Son aquellas herramientas y métodos empleados para recabar, retener, manipular o distribuir información			
17. ¿Cómo califica usted la rotación de personal en puesto estratégicos en la solvencia de la empresa?			
Solvencia: Es la capacidad de una empresa para cumplir todas sus obligaciones sin importar su plazo			
18. ¿Cómo califica usted el uso de un presupuesto anual en la gestión de la empresa?			
Presupuesto: Conjunto de los gastos e ingresos previstos para un determinado período de tiempo.			

**VII. Determinar el mejoramiento del análisis de administración de trabajo para incrementar la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir**

19. ¿Cómo considera que la implementación de una ERP como control de la operaciones que realiza la empresa?			
ERP: son sistemas informáticos destinados a la administración de recursos en una organización.			
20. ¿Cómo califica usted realizar de manera mensual el análisis de los estados financieros?			
Análisis de los Estados Financieros: es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa			

## ANEXO 4

RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

N.° 211 -2015/SUNAT

RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA QUE REGULA ASPECTOS RELATIVOS A LA LEY N.° 29623, LEY QUE PROMUEVE EL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE LA

FACTURA COMERCIAL

Lima, 13AGO.2015 CONSIDERANDO:

Que, mediante la Ley N.° 29623, "Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial" (Ley) y su norma modificatoria, se regula la factura negociable, estableciendo, entre otros, que la SUNAT emite las disposiciones para la incorporación de la factura negociable en la factura comercial y el recibo por honorarios físicos, habiéndose expedido, para dicho efecto, la Resolución de Superintendencia N.° 129-2011/SUNAT y normas modificatorias;

Que, posteriormente, el Decreto Legislativo N.° 1178 que establece disposiciones para impulsar el desarrollo del factoring, modifica la Ley y señala, en su única disposición complementaria final, que la SUNAT, entre otras entidades, debe aprobar los mecanismos y procedimientos que deberán seguirse para la incorporación, en los comprobantes de pago impresos y/o importados denominados factura comercial y recibos por honorarios, de una tercera copia denominada factura negociable, los que permitan la incorporación de los datos señalados como contenido mínimo de la factura negociable que resulten aplicables, en la factura comercial o recibo por honorarios emitidos de manera electrónica que originaron aquella, así como los que permitan contar con un ejemplar de dichos comprobantes de pago electrónicos que pueda ser remitido a una institución de compensación y liquidación de valores (ICLV);

Que los artículos 7° y 8o del Reglamento de la Ley aprobado mediante Decreto Supremo N.° 208-2015-EF, disponen que la SUNAT en el marco de sus competencias, establece los mecanismos y procedimientos que permitan a la ICLV en la que se desee registrar la factura negociable originada en una factura comercial o recibo por honorarios impresos y/o importados por imprenta autorizada, verificar, por medios electrónicos, que la numeración de dichos comprobantes se encuentre dentro del rango autorizado, así como aquellos que permitan a la ICLV verificar, por medios electrónicos, la validez de los mencionados comprobantes emitidos de manera electrónica, respectivamente;

Qué asimismo, la segunda disposición complementaria final del precitado reglamento establece que la SUNAT, mediante resolución de superintendencia, señala los formatos estandarizados de uso referencial para la tercera copia denominada factura negociable y

establece el plazo, la forma y las condiciones para que los proveedores cumplan con la obligación de dar de baja a las facturas comerciales y/o recibos por honorarios impresos y/o importados que no tengan la tercera copia denominada factura ^negociable;

Que en consecuencia, es necesario aprobar las normas que regulen lo descrito en los considerandos precedentes;

En uso de las facultades conferidas por el artículo 2o del Decreto Ley N.° 25632, Ley Marco de Comprobantes de Pago y normas modificatorias; por los artículos 2° y 3°-A y el primer párrafo de la tercera disposición complementaria final de la Ley y normas modificatorias; la segunda disposición complementaria final del Reglamento y el inciso o) del artículo 8o del Reglamento de Organización y Funciones de la SUNAT, aprobado por la Resolución de Superintendencia N.° 122-2014/SUNAT y normas modificatorias;

**SE RESUELVE:**

#### **Artículo 1o.- REFERENCIAS Y DEFINICIONES**

Para efecto de la presente resolución:

- 1) Se entiende por: a) Reglamento
- b) Clave SOL
- c) Código de Usuario
- d) SEE Del contribuyente

Al Reglamento de la Ley N.° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, aprobado por el Decreto Supremo N.° 208-2015-EF.

Al texto conformado por números y letras de conocimiento exclusivo del usuario, que asociado al código de usuario otorga privacidad en el acceso a SUNAT Operaciones en Línea.

Al texto conformado por números y letras, que permite identificar al usuario que ingresa a SUNAT Operaciones en Línea.

Al Sistema de Emisión Electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente a que se refiere la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias.

- e) Sistemas que obran en SUNAT

Al Sistema de Emisión Electrónica de facturas, boletas de venta, notas de crédito y notas de

## RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

### Operaciones en Línea

#### f) SUNAT Operaciones en Línea

Débito a que se refiere el artículo 3o de la Resolución de Superintendencia N.° 188-2010/SUNAT y normas modificatorias y al Sistema de Emisión Electrónica aprobado por el artículo 2° de la Resolución de Superintendencia N.° 182-2008/SUNAT.

Al sistema informático disponible en la internet regulado por la Resolución de Superintendencia N.° 109-2000/SUNAT y normas modificatorias, que permite que se realicen operaciones en forma telemática, entre el usuario y la SUNAT.

2) Son de aplicación las referencias y definiciones del Reglamento.

#### Artículo 2o.- DE LA FACTURA NEGOCIABLE ORIGINADA EN UNA FACTURA COMERCIAL O RECIBO POR HONORARIOS IMPRESOS Y/O IMPORTADOS POR IMPRENTA AUTORIZADA

La incorporación de la factura negociable en la factura comercial y en el recibo por honorarios emitidos en formatos impresos y/o importados por imprenta autorizada, de conformidad con lo señalado en el artículo 2° de la Ley y el artículo 5o del Reglamento, se realiza confeccionando e imprimiendo conjuntamente con dichos comprobantes y sus copias, un tercer ejemplar que debe contener, de manera impresa, además de la información correspondiente a aquella establecida por el Reglamento de Comprobantes de Pago para la factura comercial o recibo por honorarios, la establecida en los incisos a) y h) del artículo 3o de la Ley.

Para efecto de la confección e impresión del mencionado ejemplar se puede tener en cuenta el formato que obra en el anexo de la presente resolución.

En los casos en que el proveedor o el legítimo tenedor ejerzan la opción a que se refiere el numeral 4.2 del artículo 4° del Reglamento, la ICLV puede verificar si la numeración (serie y número) de la factura comercial o del recibo por honorarios impresos y/o importados que originaron la factura negociable, se encuentra dentro del rango autorizado por la SUNAT a determinado emisor, a través del servicio de consulta virtual que la SUNAT ponga a su disposición.

#### Artículo 3°.- DE LA FACTURA NEGOCIABLE ORIGINADA EN UNA FACTURA COMERCIAL ELECTRÓNICA O EN UN RECIBO POR HONORARIOS ELECTRÓNICO

\\A. A efecto de la generación de la factura negociable, el proveedor puede incluir en la factura comercial electrónica o en el recibo por honorarios electrónico la información señalada en los literales b), c) y d) del artículo 3° de la Ley. Para tal fin, debe tener en cuenta lo siguiente:

a) Si emite la factura electrónica a través del SEE - Del contribuyente, debe utilizar el estándar UBL en la versión a que se refiere la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias.

b) Si emite la factura electrónica o el recibo por honorarios electrónicos usando uno de los sistemas que obran en SUNAT Operaciones en Línea, debe consignar dicha información en los campos habilitados para tal efecto.

En los casos en que la factura comercial electrónica o el recibo por honorarios electrónico sean emitidos en los sistemas que obran en SUNAT Operaciones en Línea, el proveedor podrá descargar un ejemplar del comprobante de pago a través de la consulta que tiene a su disposición en dicho sistema utilizando su clave SOL y código de Usuario.

La ICLV puede verificar la validez del ejemplar de la factura electrónica y del recibo por honorarios electrónico que tenga en su poder, a través del servicio de consulta virtual que la SUNAT ponga a su disposición.

#### DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES

##### Primera.- DE LOS SERVICIOS DE CONSULTA

Los servicios de consulta a que se refieren el numeral 2.2 del artículo 2o y el numeral 3.3 del artículo 3° de la presente resolución se pondrán a disposición de la ICLV a partir del 1 de octubre de 2015.

##### Segunda.-VIGENCIA

La presente resolución entra en vigencia a partir del 1 de setiembre de 2015.

##### Tercera.- DE LA VALIDEZ DE LAS FACTURAS COMERCIALES O RECIBOS POR HONORARIOS IMPRESOS Y/O IMPORTADOS HASTA ANTES DE LA FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA DE LA PRESENTE RESOLUCIÓN

#### SUNAT

#### RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

Las facturas comerciales o recibos por honorarios impresos y/o importados por imprenta autorizada hasta antes de la entrada en vigencia de la presente resolución, que cuenten con un tercer ejemplar - factura negociable, tendrán validez siempre que cumplan con lo dispuesto en la Resolución de Superintendencia N.° 129-2011/SUNAT, que establece disposiciones para la incorporación de la factura negociable en la factura y el recibo por honorarios electrónicos, y normas modificatorias.

#### DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA TRANSITORIA

**Única.- DE LA BAJA DE LAS FACTURAS COMERCIALES O RECIBOS POR HONORARIOS IMPRESOS Y/O IMPORTADOS AUTORIZADOS HASTA LA FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA DE LA PRESENTE RESOLUCIÓN**

Con excepción de lo dispuesto en la tercera disposición complementaria final de la presente resolución, los emisores, en virtud a lo dispuesto en el artículo 2° de la Ley y en la segunda disposición complementaria final del Reglamento, deben dar de baja a las facturas comerciales o recibos por honorarios impresos y/o importados por imprenta /•/autorizada hasta antes de la fecha de entrada en vigencia de la presente resolución, dentro de los siguientes plazos:

1. Hasta el 31.10.2015, aquellas facturas comerciales o recibos por honorarios impresos y/o importados hasta el 31.12.2014.
2. Hasta el 31.12.2015, aquellas facturas comerciales o recibos por honorarios impresos y/o importados desde el 1.1.2015 hasta antes de la fecha de entrada en vigencia de la presente norma.

Para efecto de lo dispuesto en el párrafo precedente, los emisores deben seguir el procedimiento contemplado en el numeral 4 del artículo 12° del Reglamento de Comprobantes de Pago y consignar como motivo de la baja, en el Formulario Virtual N.° 855, el previsto en el literal b) del inciso 4.1 del numeral 4° del citado artículo 12° del Reglamento de Comprobantes de Pago.

/ Los emisores a que se refiere la segunda disposición complementaria final de la Resolución de Superintendencia N.° 339-2013/SUNAT que, a la fecha, no hayan dado de baja a las facturas comerciales impresas y/o importadas por imprenta autorizada, que no cuenten con la tercera copia destinada para la factura negociable, deben seguir lo señalado en los párrafos anteriores.

Las facturas comerciales o recibos por honorarios impresos y/o importados a que se refiere la presente disposición, que no sean dados de baja en los plazos antes señalados, perderán su calidad de tales a partir del día siguiente del vencimiento de dichos plazos.

**DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA MODIFICATORIA**

**Única.- MODIFICACIONES AL REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE PAGO**

Sustitúyase el literal f) del inciso 2.1 del numeral 2 del artículo 12° del Reglamento de Comprobantes de Pago, por el texto siguiente:

**"Artículo 12°.- OTRAS OBLIGACIONES**

Para inscribirse en el registro, la SUNAT considera que las imprentas cumplan con las siguientes condiciones:

No haber sido retiradas del Registro de Imprentas durante los seis (6) meses anteriores y hasta la fecha de presentación de la solicitud de inscripción, según el numeral 2.5. de este artículo.

Incorpórese los literales m) y n) en el inciso 2.1 del numeral 2 del artículo 12° del Reglamento de Comprobantes de Pago, con los textos siguientes:

"Artículo 12°.- OTRAS OBLIGACIONES (...)

m) No haber sido sancionada con el retiro definitivo del Registro de Imprentas, al amparo del artículo 11°-A de la Ley N.° 29623, Ley que

SUNAT

RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

Promueve el financiamiento a través de la factura comercial y normas modificatorias.

n) No tener vigente, a la fecha de presentación de la solicitud de inscripción, la sanción de retiro temporal del Registro de Imprentas a que se refiere el artículo 11°-A de la Ley N.° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial y normas modificatorias."

DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA DEROGATORIA

Única.- DE LA DEROGACIÓN DE LA REGULACIÓN ANTERIOR

Deróguese la Resolución de Superintendencia N.° 129-2011/SUNAT, que establece disposiciones para la incorporación de la factura negociable en la factura y el recibo por honorarios electrónicos, y normas modificatorias.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

## ANEXO 5

SUNAT

RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

N.° 199 -2014/SUNAT

RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA QUE MODIFICA EL SISTEMA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA DESARROLLADO DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE Y NORMAS RELACIONADAS PARA FACILITAR EL TRASLADO DE BIENES, LA EMISIÓN DE NOTAS ELECTRÓNICAS Y OTROS

Lima, 26JUN.20M

CONSIDERANDO:

Que el primer párrafo del artículo 3o del Decreto Ley N.° 25632 y normas modificatorias, Ley Marco de Comprobantes de Pago, establece que para efecto de lo previsto en esa ley la SUNAT señalará, entre otros, las características y los requisitos mínimos de los comprobantes de pago, las operaciones o modalidades exceptuadas de la obligación de emitir y entregar comprobantes de pago así como las obligaciones relacionadas con estos a que están sujetos los obligados a emitirlos;

Que el tercer párrafo del artículo mencionado en el considerando anterior dispone que la SUNAT regulará la emisión de documentos que estén relacionados directa o indirectamente con los comprobantes de pago, tales como guías de remisión, notas de débito, notas de crédito, a los que también les será de aplicación lo dispuesto en dicho artículo;

Que el inciso 1.4 del numeral 1 del artículo 20° así como el inciso 1.1. Del numeral 1 y el acápite 3.1.1. del numeral 3 del artículo 21° del Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado mediante Resolución de Superintendencia N.° 007-99/SUNAT y normas modificatorias, permiten que el traslado de bienes sea sustentado usando el original y/o copia de la factura, acompañada, en algunos casos, de una guía de remisión del remitente que tenga determinada información consignada incluso de manera manuscrita;

Que, dado que los comprobantes de pago electrónicos no tienen original ni copia ni se puede incluir en éstos información de manera manuscrita y que además la normatividad vigente sobre comprobantes de pago electrónicos no permiten sustentar con éstos el traslado de bienes, el emisor electrónico del Sistema de Emisión Electrónico desarrollado desde los sistemas del contribuyente (SEE) debe emitir una factura impresa

o importada por imprenta autorizada para aplicar las disposiciones señaladas en el considerando anterior;

Que a fin de implementar gradualmente la obligación de emitir en forma electrónica los comprobantes de pago, el artículo 4° de la Resolución de Superintendencia N.° 374-2013/SUNAT designa, a partir del 1 de octubre de 2014, como emisores electrónicos del SEE desarrollado desde los sistemas del contribuyente a los sujetos señalados en el anexo de esa resolución;

Que, en consecuencia, es necesario adecuar la normatividad vigente para que quienes emiten facturas electrónicas a través del SEE desarrollado desde los sistemas del contribuyente puedan contar con alternativas que les faciliten el traslado de bienes, similares, en lo posible, a aquellas con las que cuentan quienes emiten la factura impresa o importada por imprenta autorizada;

Que en lo que se refiere al acápite 3.1.1. del numeral 3 del artículo 21° Reglamento de Comprobantes de Pago, el vendedor puede sustentar el traslado de bienes con el original y la copia SUNAT de la factura, si ese documento cuenta con determinada información, entre la que figura la marca y la placa del vehículo así como el número de licencia de conducir del conductor;

Que a fin de facilitar la operatividad del vendedor, que encarga a un tercero (transportista) el traslado de los bienes, resulta pertinente dejar de obligar a aquél a indicar, en el documento que sustente dicho traslado, la información sobre el vehículo del tercero y el conductor, si proporciona en su lugar otra información que también le permita a esta Superintendencia realizar el control respectivo, tal como se dispone en el último párrafo del numeral 1 del artículo 19° del Reglamento de Comprobantes de Pago, cuando el remitente debe emitir guía de remisión del remitente y el traslado se realiza usando la modalidad de transporte público;

Que es necesario que la ampliación del plazo para el envío de los documentos indicados en el considerando anterior entre en vigencia antes de lo previsto en la Resolución de Superintendencia N.° 374-2013/SUNAT, a fin que se beneficien los ^/sujetos que ya tienen la calidad de emisores electrónicos en el referido sistema de emisión electrónica;

Que, de otro lado, la Resolución de Superintendencia N.° 374-2013/SUNAT también dispuso que se modifiquen desde el 1 de octubre de 2014, entre otros, los artículos 12°, 14° y 21° de la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, a fin de ampliar el plazo para que el emisor electrónico del SEE desarrollado desde los sistemas del contribuyente remita a la SUNAT la factura electrónica, las notas electrónicas, la Comunicación de Baja y el Resumen Diario;

Que además, evaluada la casuística recogida desde la implementación del SEE desarrollado desde los sistemas del contribuyente, sobre todo en materia de notas

electrónicas, se ha visto por conveniente darle facilidades a los emisores electrónicos a efecto de mejorar su gestión, para lo cual se permite que puedan comunicar la baja de notas electrónicas cuando éstas no han sido otorgadas, modificar con una nota de crédito electrónica más de una factura electrónica o boleta electrónica y tener un plazo mayor para emitir notas de créditos excepcionales;

Que, finalmente, es preciso efectuar cambios en diversos anexos de la Resolución de Superintendencia N.º 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, a fin de realizar ajustes formales y dar facilidades que permitan la masificación del SEE desarrollado desde los sistemas del contribuyente;

En uso de las facultades conferidas por el artículo 3º del Decreto Ley N.º 25632 y normas modificatorias, el artículo 11º del Decreto Legislativo N.º 501, Ley General de la SUNAT y normas modificatorias, el artículo 5º de la Ley N.º 29816, Ley de Fortalecimiento de la SUNAT y el inciso o) del artículo 8º del Reglamento de Organización y Funciones de la SUNAT, aprobado por la Resolución de Superintendencia N.º 122-2014/SUNAT;

SE RESUELVE:

**Artículo 1º.- MODIFICACIONES A LA RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N° 097-2012/SUNAT Y NORMAS MODIFICATORIAS QUE APROBÓ EL SISTEMA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA (SEE) DESARROLLADO DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE PARA FACILITAR EL TRASLADO DE BIENES Y OTROS**

Sustituir el primer párrafo y el numeral 14.1. del artículo 14º, el numeral 17.4 del artículo 17º así como el numeral 22.1 y el último párrafo del numeral 22.3 del artículo 22º de la Resolución de Superintendencia N° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, que aprueba el Sistema de Emisión Electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente, por los textos siguientes:

El emisor electrónico podrá dar de baja la numeración de los documentos no otorgados, aun cuando se haya generado respecto de la factura electrónica o nota electrónica una CDR-Factura y nota con estado de aceptada o respecto del Resumen

"Artículo 14º.- COMUNICACIÓN DE BAJA

Diario en el que se encuentre incluida la boleta de venta electrónica o la nota electrónica una CDR-Resumen Diario con estado de aceptado. Para tal efecto, deberá enviarle a la SUNAT la Comunicación de Baja teniendo en cuenta lo siguiente:

**14.1. Plazo para el envío**

El emisor electrónico enviará a la SUNAT la Comunicación de Baja en el plazo siguiente:

a) Tratándose de la factura electrónica o la nota electrónica vinculada a aquella, a más tardar hasta el séptimo día calendario contado a partir del día siguiente de haber recibido la respectiva CDR - Factura y nota con estado de aceptada.

b) Tratándose de la boleta de venta electrónica o la nota electrónica vinculada a aquella, que no ha sido informada a la SUNAT mediante un Resumen Diario, a más tardar hasta el séptimo día calendario contado a partir del día siguiente de la fecha de su generación.

c) Tratándose de la boleta de venta electrónica o la nota electrónica vinculada a aquella, informada a la SUNAT mediante un Resumen Diario respecto del cual recibió una CDR- Resumen Diario con estado de aceptado, a más tardar hasta el séptimo día calendario contado a partir del día siguiente de la fecha de recibida dicha constancia.

La Comunicación de Baja podrá incluir uno o más documentos, siempre que todos hayan sido generados o emitidos en un mismo día.

#### "Artículo 17°.- DISPOSICIONES GENERALES SOBRE LA EMISIÓN DE LA FACTURA ELECTRONICA

La factura electrónica se regirá por las siguientes disposiciones:

No podrá ser utilizada para sustentar el traslado de bienes, salvo cuando se otorgue la representación impresa y de acuerdo a la normatividad de la materia. Adicionalmente, al amparo de esa normatividad se podrá usar la representación impresa de la factura electrónica incluso en el caso señalado en el numeral 15.1 del artículo 15°.

SUNAT

#### RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

#### "Artículo 22°.- NOTA DE CRÉDITO ELECTRÓNICA

La nota de crédito electrónica se regirá por las siguientes disposiciones:

22.1. Se emitirá únicamente respecto de la factura electrónica que cuente con una CDR - Factura y nota con estado de aceptada o la boleta de venta electrónica, que hayan sido otorgadas al mismo adquirente o usuario con anterioridad, siendo de aplicación lo establecido en los incisos 1.1, 1.4 y 1.8 del numeral 1 del artículo 10° del Reglamento de Comprobantes de Pago.

Una nota de crédito electrónica puede modificar una o más facturas electrónicas o boletas de venta electrónicas, según sea el caso, siempre que se cumpla con lo estipulado para ello en los Anexos 3 y 9, respectivamente.

En ambos casos la nota de crédito electrónica deberá ser emitida hasta el décimo quinto (15) día hábil del mes siguiente de emitida la factura electrónica o la boleta de venta electrónica objeto de anulación o corrección."

**Artículo 2°.- MODIFICAN ANEXOS DE LA RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N.° 097-2012/SUNAT Y NORMAS MODIFICATORIAS QUE APROBÓ EL SEE DESARROLLADO DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE PARA ADECUARLOS A LOS CAMBIOS FORMULADOS EN ESTA RESOLUCIÓN**

Sustitúyase los textos de los Anexos 1, 2, 3, 4, 5, 8 y 9 de la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, por los que obran en los Apéndices A, B, C, D, E, F y G de la presente resolución, respectivamente.

**Artículo 3°.- VIGENCIA DE CAMBIOS REALIZADOS POR LA RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N.° 374-2013/SUNAT AL SEE DESARROLLADO DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE**

3.1. Sustitúyase el texto de la Única Disposición Complementaria Final de la Resolución de Superintendencia N.° 374-2013/SUNAT, por el siguiente:

**"DISPOSICION COMPLEMENTARIA FINAL**

**ÚNICA.- VIGENCIA**

La presente resolución entrará en vigencia el 1 de octubre de 2014, excepto:

- a) Los artículos 4° y 5° así como la Única Disposición Complementaria Transitoria de la presente resolución que rigen desde el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial "El Peruano"; y,
- b) Las modificaciones contenidas en el artículo 1°, relativas al artículo 12° y al numeral 21.1 del artículo 21° de la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, las cuales rigen a partir del 17 de julio de 2014."

3.2. Déjese sin efecto la modificación que el artículo 1° de la Resolución de Superintendencia N.° 374-2013/SUNAT, efectúa respecto del numeral 14.1. del artículo 14° de la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias.

**Artículo 4°.- MODIFICACIONES AL REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE PAGO PARA FACILITAR EL TRASLADO DE BIENES**

Sustituir el inciso 1.4. del numeral 1 del artículo 20°, el inciso 1.1. del numeral 1 y el acápite 3.1.1 del inciso 3.1 del numeral 3 del artículo 21° del Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado mediante Resolución de Superintendencia N.° 007-99/SUNAT y normas modificatorias, por los textos siguientes:

SUNAT

RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

"Artículo 20°.- REQUISITOS ADICIONALES PARA LA EMISION E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE LAS GUÍAS DE REMISIÓN

1. ANTES DEL INICIO DEL TRASLADO

1.4 El traslado de bienes correspondiente a diferentes destinatarios y/o puntos de llegada, independientemente de la modalidad de transporte bajo la cual se realice, podrá ser sustentado por el remitente, según sea el caso, con:

- i) El original y la copia SUNAT de las facturas impresas o importadas por imprenta autorizada; o,
- ii) La representación impresa de la factura electrónica emitida a través del Sistema de Emisión Electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente, aprobado por la Resolución de Superintendencia N.º 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, incluso en el caso señalado en el numeral 15.1 del artículo 15° de esa resolución; siempre que el traslado se inicie una vez que se cuente con la CDR -Factura y con estado de aceptada, a que se refiere el numeral 13.1 del artículo 13° de esa resolución.

En cualquiera de los casos se debe adjuntar una guía de remisión del remitente que contenga a manera de resumen, en el rubro "Datos del Bien Transportado" la numeración de las facturas y la dirección del punto de llegada de los bienes.

En el caso de boletas de venta impresa o importada por imprenta autorizada, lo señalado en el acápite i) del primer párrafo de este inciso y en el párrafo anterior será aplicable siempre que:

- a) El traslado de los bienes se realice dentro de una provincia.
- b) Las boletas de venta contengan adicionalmente los siguientes requisitos:
  - b.1) Apellidos y nombres de los adquirentes.
  - b.2) Tipo y número de su documento de identidad.
  - b.3) Dirección del punto de llegada de los bienes."

"Artículo 21°.- TRASLADOS EXCEPTUADOS DE SER SUSTENTADOS CON GUÍA DE REMISIÓN

1. Durante el traslado de bienes bajo la modalidad de transporte privado, no se exigirá guía de remisión del remitente en los siguientes casos:

1.1. En la venta de bienes, cuando el traslado sea realizado por el comprador y éste haya adquirido la propiedad o posesión de los bienes al inicio del traslado. En este caso, se podrá sustentar el traslado, según sea el caso, con:

i) El original de la factura impresa o importada por imprenta autorizada, siempre que previamente al traslado de los bienes, el vendedor al momento de emitir el comprobante de pago, consigne las direcciones del punto de partida y punto de llegada; o,

ii) La representación impresa de la factura electrónica emitida a través del Sistema de Emisión Electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente, aprobado por la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, incluso en el caso señalado en el numeral 15.1 del artículo 15° de dicha resolución; siempre que el traslado se inicie una vez que se cuente con la CDR -Factura con estado de aceptada, a que se refiere el numeral 13.1 del artículo 13° de esa resolución y obren en dicha representación impresa las direcciones de los puntos de partida y de llegada. A tal efecto, esa información debe ser incorporada en el formato digital de la respectiva factura electrónica.

3 Independientemente de la modalidad de transporte bajo la cual se realice el traslado de bienes:

3.1 No se exigirá guía de remisión del remitente en los siguientes casos:

SUNAT

RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA

3.1.1 En la venta de bienes, cuando el traslado sea realizado por el vendedor debido a que las condiciones de venta incluyen la entrega de los bienes en el lugar designado por el comprador. En este caso, se podrá sustentar el traslado, según sea el caso, con:

i) El original y la copia SUNAT de la factura impresa o importada por imprenta autorizada; o,

ii) La representación impresa de la factura electrónica emitida a través del Sistema de Emisión Electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente, aprobado por la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, incluso en el caso señalado en el numeral 15.1 del artículo 15° de dicha resolución; siempre que se inicie el traslado una vez que se cuente con la CDR - Factura con estado de aceptada, a que se refiere el numeral 13.1 del artículo 13° de esa resolución.

En cualquiera de los casos, la factura impresa o importada por imprenta autorizada o la representación impresa de la factura electrónica, según sea el caso, debe contar con la siguiente información:

- a) Marca y placa del vehículo. De tratarse de una combinación se indicará el número de placa del camión, remolque, tracto remolcador y/o semirremolque, según corresponda.
- b) Número(s) de licencia(s) de conducir del conductor.
- c) Direcciones de los establecimientos que constituyen punto de partida y punto de llegada.

La información señalada en los literales a) y b) del párrafo anterior no será obligatoria cuando el traslado de los bienes se efectúe usando los servicios de un transportista, si el vendedor consigna en la factura impresa o importada por imprenta autorizada o en la representación impresa de la factura electrónica, según sea el caso: el número de RUC y los nombres y apellidos o la denominación o razón social del transportista.

Cuando se use la representación impresa de la factura electrónica, la información que, según los dos párrafos precedentes debe obrar en dicha representación, tendrá que ser incorporada en el formato digital del respectivo comprobante de pago.

De presentarse los supuestos señalados en los incisos 1.2, 2.1 y 2.2 del artículo anterior, la información que según los párrafos precedentes corresponda indicar y los nuevos puntos de partida y llegada deberán consignarse, según sea el caso, en la factura impresa o importada por imprenta autorizada o en la representación impresa de la factura electrónica, de manera manuscrita o por otro medio, subsistiendo la obligación por parte del transportista de emitir la guía de remisión correspondiente, si el transbordo se realiza a la unidad de transporte de un tercero."

#### DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA FINAL

##### Única.-VIGENCIA

La presente resolución entrará en vigencia a partir del día siguiente de su publicación, salvo el artículo 1°, en el extremo referido a la modificación al artículo 14° de la Resolución de Superintendencia N.° 097-2012/SUNAT y normas modificatorias, el cual rige desde el 17 de julio de 2014.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

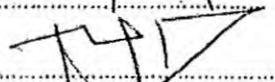
MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACION

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	METODOLOGIA
PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL		Tipos de Metodología
¿De qué manera un adecuado modelo de administración del capital del trabajo, facilita la eficiencia y eficacia de la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir en lima metropolitana?	Determinar un adecuado modelo de administración del capital de trabajo que facilite la eficiencia y eficacia en la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir en lima metropolitana.	Un adecuado modelo de administración de capital de trabajo facilita la eficiencia y eficacia de la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir en lima metropolitana.	<b>c.1 Independiente</b> Variable x = La administración del capital de trabajo. x1= Liquidez - Tesorería x2 = Activo Realizable x3= Caja y Banco x4 = Capital de trabajo x5= Activo Exigible x6 = Activos disponibles x7=Análisis de Admin. trabajo	<b>Metodología</b>  Aplicada – Activa
<b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>HIPOTESIS ESPECIFICAS</b>		<b>Diseño de Investigación</b>
¿En qué medida la liquidez incide en la rentabilidad operativa de las Pymes del gremio de prendas de vestir?	Determinar la incidencia de la liquidez en la rentabilidad operativa de las Pymes del gremio de prendas de vestir	La liquidez influye en la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir		<b>No experimental</b>
¿En qué grado influyen los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir en su rentabilidad económica?	Determinar la influencia de los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir en su rentabilidad económica	Los activos realizables de las Pymes del gremio de prendas de vestir influyen a la rentabilidad económica	<b>c.2 Dependiente</b> Variable y= La rentabilidad	<b>Transversal</b>
¿En qué medida la gestión de caja y bancos de las Pymes del gremio de prendas de vestir contribuye al mejoramiento de su rentabilidad financiera?	Determinar la contribución que tiene la gestión de las cuentas de caja y bancos en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir.	La gestión de las cuentas de caja y bancos contribuyen en el mejoramiento de la rentabilidad financiera de las Pymes del gremio de prendas de vestir	y1= Rentabilidad Operativa y2 = Rentabilidad Económica y3= Rentabilidad Patrimonial y4 = Utilidades	<b>Nivel de Investigación</b>
¿En qué grado el capital de trabajo de las Pymes de prendas de vestir afecta en la utilidad neta del capital?	Determinar el efecto del capital de trabajo en las Pymes del gremio de prendas de vestir en la utilidad neta de la entidad	El capital de trabajo en la Pymes del gremio de prendas de vestir afecta en la utilidad neta de la entidad	y5= Rentabilidad Financiera y6= Utilidad neta	<b>Descriptivo</b>
¿En qué alcance el activo exigible de las Pymes del gremio de prendas de vestir pueden incrementar su rentabilidad patrimonial?	Determinar la influencia de los activos exigibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir en la rentabilidad patrimonial.	Las cuentas por cobrar de las Pymes del gremio de prendas de vestir incrementan la rentabilidad patrimonial.	<b>c.3 Interviniente</b> Variable z = Pymes de gremio de prendas de vestir	<b>Correlacional</b>
¿En qué medida se puede mejorar la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir para maximizar sus utilidades?	Determinar el mejoramiento de la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir para incrementar las utilidades de la entidad	El mejoramiento de la administración de los activos disponibles de las Pymes del gremio de prendas de vestir maximizan las utilidades de la entidad.	z1= Clima Laboral z2 = Capacitación y desarrollo organizacional z3= Crecimiento organizacional z4 = Activos y Pasivos Corrientes	
¿En qué grado podemos mejorar el análisis de administración de trabajo para incrementar la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir?	Determinar el mejoramiento del análisis de administración de trabajo para incrementar la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir	El mejoramiento del análisis de administración de capital de trabajo incrementa la rentabilidad de las Pymes del gremio de prendas de vestir.	z5= Racionalización z6= Marketing z7=Plataforma TIC	

### Escala de calificación del Juez Experto

N°	CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	✓		
2	El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	✓		
3	La estructura del instrumento es adecuada.	✓		
4	Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	✓		
5	La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	✓		
6	Los ítems son claros y entendibles.	✓		
7	El número de ítems es adecuado para su aplicación.	✓		

Nombre: Miguel Angel Andrade

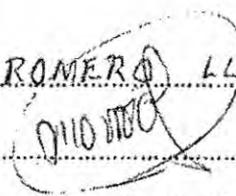
Firma: 

Fecha: Nov. 11, 2015

### Escala de calificación del Juez Experto

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	✓		
El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	✓		
La estructura del instrumento es adecuada.	✓		
Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	✓		
La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	✓		
Los ítems son claros y entendibles.	✓		
El número de ítems es adecuado para su aplicación.	✓		

Nombre: ROMERO LUYO MANUEL

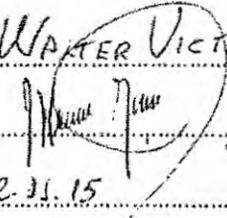
irma: 

Fecha: 2-11-2015

### Escala de calificación del Juez Experto

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	/		
El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	/		
La estructura del instrumento es adecuada.	/		
Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	/		
La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	/		
Los ítems son claros y entendibles.	/		
El número de ítems es adecuado para su aplicación.	/		

Nombre: CPC WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN

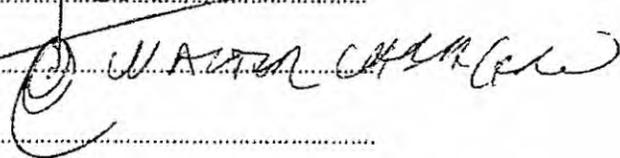
Firma: 

Fecha: 02.11.15



scala de calificación del Juez Experto

CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	✓		
El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	✓		
La estructura del instrumento es adecuada.	✓		
Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	✓		
La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	✓		
Los ítems son claros y entendibles.			
El número de ítems es adecuado para su aplicación.	✓		

bre: 
  
 a: 
  
 a: .....