

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



“OUTSOURCING COMERCIAL Y EL DESEMPEÑO ECONÓMICO EN LA EMPRESA SPORTEX PERÚ S.A.C. PERÍODO 2013-2017”

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

JANNET MABEL HUGO QUISPE
LUIS GIAN MARCO CONTRERAS CASAPÍA
STEPHANY DEL CARMEN PORTUGAL VERA

Callao, 2019
PERÚ

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

- Dr. Econ. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA : **Presidente**
- Dr. CPC. RAUL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ : **Secretario**
- Mg. CPC. MANUEL ERNESTO FERNANDEZ CHAPARRO : **Vocal**
- Mg. CPC. ANA CECILIA ORDOÑEZ FERRO : **Miembro Suplente**

ASESOR: Mg. CPC. VICTOR HUGO HERRERA MEL

Nº de libro: 01

Nº de folio: 39.08

ACTA DE SUSTENTACIÓN:

Nº 020-2019/CT-02/FCC/UNAC

Nº 021-2019/CT-02/FCC/UNAC

Nº 022-2019/CT-02/FCC/UNAC

Fecha de aprobación de la tesis: **30 de mayo del 2019.**

Nº de resolución para sustentación: **183-2019-CFCC.**

Fecha de resolución para sustentación: **24 de mayo del 2019.**



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
Ciclo de Tesis 2019-02

DICTAMEN COLEGIADO DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS
N° 009 -2019/CT-02/FCC/UNAC

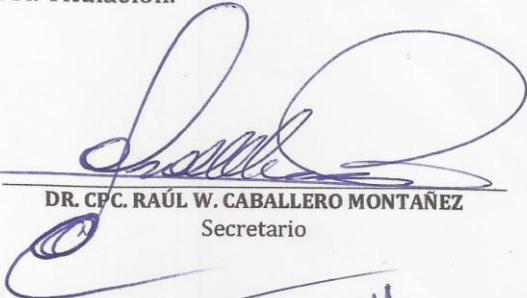
TESIS TITULADA: "OUTSOURCING COMERCIAL Y EL DESEMPEÑO ECONÓMICO EN LA EMPRESA SPORTEX PERÚ S.A.C. PERÍODO 2013-2017".

AUTOR: CONTRERAS CASAPÍA, Luis Gian Marco; HUGO QUISPE, Jannet Mabel y PORTUGAL VERA, Stephany Del Carmen.

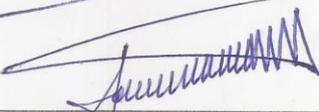
Visto el documento presentado por los autores de la Tesis, y realizada la evaluación del levantamiento de las observaciones, los miembros del Jurado Evaluador del Ciclo de Tesis 2019-02, dictaminan por unanimidad la conformidad del levantamiento de las observaciones, por lo que los Bachilleres queda expeditos para realizar el empastado de la Tesis y continuar con los trámites para su Titulación.

Bellavista, 18 de junio del 2019.


DR. ECON. CESAR A. RUÍZ RIVERA
Presidente


DR. CPC. RAÚL W. CABALLERO MONTAÑEZ
Secretario


MG. CPC. MANUEL E. FERNANDEZ CHAPARRO
Vocal


MG. CPC. ANA C. ORDOÑEZ FERRO
Miembro Suplente

Art. 59° del Reglamento de Grados y Títulos "...El resultado de la calificación es inapelable e irrevisable cada participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones si las hubiera formuladas por el jurado 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 no más de siete (07) días calendarios emiten su dictamen colegiado. No se presentarán observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente en el dictamen. Con ello el Bachiller queda expedito para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su titulación.

DEDICATORIA

A Dios, por permitirnos llegar a este momento en nuestras vidas. A nuestros padres, por su amor, confianza, consejos y apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional del Callao, a la Escuela Profesional de Contabilidad, a nuestro Asesor y docentes por sus conocimientos y experiencia compartidos, que fue de vital importancia para concluir nuestra tesis.

INDICE

CARATULA	I
HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACION	II
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
INDICE	1
TABLAS DE CONTENIDO	4
TABLA DE GRÁFICOS	5
TABLA DE IMÁGENES	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCION	10
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1. Descripción de la realidad problemática	12
1.2. Formulación del Problema	13
1.2.1. Problema General	13
1.2.2. Problemas Específicos	14
1.3. Objetivos	14
1.3.1. Objetivo General	14
1.3.2. Objetivos Específicos	14
1.4. Limitantes de la investigación	15
1.4.1. Teórica	15
1.4.2. Temporal	15
1.4.3. Espacial	15
II. MARCO TEÓRICO	16
2.1. Antecedentes	16
2.1.1. Antecedentes Internacionales	16
2.1.2. Antecedentes Nacionales	18
2.2. Bases Teóricas	20

2.2.1. Outsourcing comercial _____	20
2.2.2. Desempeño económico _____	33
2.3. Conceptual _____	49
2.3.1. Outsourcing comercial _____	49
2.3.2. Desempeño económico _____	50
2.4. Definición de términos básicos _____	51
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES _____	56
3.1. Hipótesis _____	56
3.1.1. Hipótesis general _____	56
3.1.2. Hipótesis específicas _____	56
3.2. Definición conceptual de las variables _____	56
3.2.1. Operacionalización de las variables _____	58
IV. DISEÑO METODOLÓGICO _____	60
4.1. Tipo de investigación y diseño de investigación _____	60
4.1.1. Tipo de investigación _____	60
4.1.2. Diseño de investigación _____	61
4.2. Método de investigación _____	63
4.3. Población y Muestra _____	63
4.3.1. Población _____	63
4.3.2. Muestra _____	64
4.4. Lugar de estudio y período desarrollado _____	64
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información _____	65
4.5.1. Técnicas _____	65
4.5.2. Instrumentos _____	66
4.6. Análisis y procesamiento de datos _____	67
V. RESULTADOS _____	68
5.1 Resultados descriptivos _____	68
5.1.1 Resultado para hipótesis específica N° 1 _____	68
5.1.2 Resultado para hipótesis específica N° 2 _____	76
5.1.3 Resultado para hipótesis general _____	84

5.2 Resultados inferenciales	88
5.2.1 Hipótesis específica N°1	88
5.2.2 Hipótesis específica N°2	89
5.2.3 Hipótesis General	91
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	93
6.1. Contratación y demostración de la hipótesis con los resultados:	93
6.1.1. Hipótesis específica N°1	93
6.1.2. Hipótesis específica N°2	94
6.1.3. Hipótesis general	96
6.2. Contratación de los resultados con otros estudios similares	97
6.3. Responsabilidad ética	99
VII. CONCLUSIONES	101
VIII. RECOMENDACIONES	103
IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	105
ANEXOS	117
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	118
ANEXO 2: CONOCIMIENTO INFORMADO	119
ANEXO 3: INFORMACIÓN FINANCIERA CON OUTSOURCING COMERCIAL.	120
ANEXO 4: INFORMACIÓN FINANCIERA SIN OUTSOURCING COMERCIAL.	128
ANEXO 5: INFORMACIÓN FINANCIERA COMPARADA DEL OUTSOURCING COMERCIAL	136
ANEXO 6: ANALISIS HORIZONTAL Y VERTICAL	204
ANEXO 7: ENTREVISTA	208

TABLAS DE CONTENIDO

TABLA 5.1: Comparativo de monto de gastos de venta - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	68
TABLA 5.2: Comparativo de monto de ventas - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	70
TABLA 5.3: Comparativo de utilidad de ventas - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	72
TABLA 5.4: Comparativo de Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	74
TABLA 5.5: Comparativo de monto de gastos de venta - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	76
TABLA 5.6: Comparativo de monto ventas - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	78
Tabla 5.7: Comparativo de utilidad de ventas - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	80
Tabla 5.8: Comparativo Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	82
Tabla 5.9: Estado de resultados comparada con y sin outsourcing comercial. Período 2013-2017.....	85
TABLA 5.10: Comparativo Promedio de Rentabilidad. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.....	86

TABLA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 5.1. Comparativo de outsourcing comercial de monto de gastos de ventas – Rentabilidad del activo (ROA).....	69
GRÁFICO 5.2. Comparativo con outsourcing comercial de monto de gastos – Rentabilidad del activo (ROA).....	69
GRÁFICO 5.3. Comparativo con outsourcing comercial de monto de ventas – Rentabilidad del activo (ROA).....	71
GRÁFICO 5.4. Comparativo sin outsourcing comercial de monto de ventas – Rentabilidad del activo (ROA).....	71
GRÁFICO 5.5. Comparativo con outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del activo (ROA).....	73
GRÁFICO 5.6. Comparativo sin outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del activo (ROA).....	73
GRÁFICO 5.7. Comparativo con y sin outsourcing comercial de Rentabilidad del activo (ROA).....	75
GRÁFICO 5.8. Comparativo con outsourcing comercial de monto de gastos de venta - Rentabilidad del capital.....	77
GRÁFICO 5.9. Comparativo sin outsourcing comercial de monto de gastos de venta - Rentabilidad del capital	77
GRÁFICO 5.10. Comparativo con outsourcing comercial de monto de ventas - Rentabilidad del capital.	79

GRÁFICO 5.11. Comparativo sin outsourcing comercial de monto de ventas - Rentabilidad del capital.....	79
GRÁFICO 5.12. Comparativo con outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del capital.....	81
GRÁFICO 5.13. Comparativo sin outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del capital.....	81
GRÁFICO 5.14. Comparativo con y sin outsourcing comercial de Rentabilidad del capital.....	83
GRÁFICO 5.15 Comparativo con y sin outsourcing comercial del Promedio de Rentabilidad.....	87

TABLA DE IMÁGENES

IMAGEN	2.1.	Fórmula	de	la	rentabilidad	del	
activo.....							44
IMAGEN	2.2.	Fórmula	equivalente	de	la	rentabilidad	del
activo.....							46
IMAGEN	2.3.	Fórmula	equivalente	de	la	rentabilidad	del
activo.....							46
IMAGEN	2.4.	Fórmula	equivalente	de	la	rentabilidad	del
capital.....							47
IMAGEN	2.5.	Fórmula	de	la	rentabilidad	del	
activo.....							50
IMAGEN	2.6.	Fórmula	de	la	rentabilidad	del	
capital.....							51

RESUMEN

El outsourcing comercial es una herramienta de gestión utilizada para afianzar y expandir las ventas con la finalidad de aumentar los índices de rentabilidad, Sportex Perú S.A.C. es una empresa que utiliza el outsourcing comercial, sin embargo, a pesar de hacer uso de esta herramienta de gestión, ha presentado resultados irregulares en el período de estudio, por lo cual la presente tesis tuvo como objetivo general determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. durante el periodo 2013 -2017.

En su metodología la investigación fue de tipo aplicada, descriptiva y explicativa, de diseño no experimental, descriptiva y correlacional – causal, utiliza el método deductivo, con una población y muestra única representada en la empresa Sportex Perú S.A.C.; utilizándose como técnica de recolección de datos la observación, el análisis documental y el análisis financiero cuyos instrumentos fueron la guía de observación, los estados financieros y los ratios financieros para lo cual se aplicó la estadística descriptiva e inferencial.

Como resultado de la investigación se validó la hipótesis general donde quedó demostrado que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. durante el período 2013-2017.

Palabras claves:

Outsourcing comercial, desempeño económico, rentabilidad, empresa retail.

ABSTRACT

Commercial outsourcing is a management tool used to consolidate and expand sales in order to increase rates of profitability, Sportex Peru S.A.C. is a company that uses commercial outsourcing, however, despite use of this management tool, has presented irregular results in the study period, so this thesis general objective was to determine how commercial outsourcing contributes to the economic performance of the Sportex Peru S.A.C. during the period 2013-2017.

In its methodology the investigation was applied, descriptive and explanatory, not experimental, descriptive and correlational design type - causal, uses the deductive method, with a population and unique sample represented in the Sportex Peru S.A.C. company; used as a data collection technique observation, document analysis, and financial analysis whose instruments were observation guide, financial statements and financial ratios which applied statistics descriptive e inferential.

As result of the investigation was validated the general hypothesis where it was demonstrated that the commercial outsourcing contributes favorably in the economic performance of the Sportex Peru S.A.C. company during the period 2013-2017.

Keywords:

Commercial outsourcing, economic performance, profitability, retail company.

INTRODUCCION

El outsourcing comercial puede definirse como la externalización integral o parcial del departamento o área comercial, que consiste en entregar los recursos de ventas y su gestión a una empresa externa que se encargará desde la coordinación del equipo comercial, pasando por la selección, formación y contratación, hasta la gestión de los gastos; con la finalidad de centrar atención hacia la actividad u razón de ser de la empresa y así poder incrementar sus ingresos los mismos que se verán reflejados en los niveles de rentabilidad.

A través del desarrollo de la presente investigación se planteó el objetivo de determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la Empresa Sportex Perú S.A.C. durante el periodo 2013-2017, en los cuales se evaluaron los gastos de venta y la rentabilidad real con la aplicación de esta herramienta de gestión, así como la rentabilidad estimada sin la aplicación del outsourcing comercial.

La empresa Sportex Perú S.A.C., es una empresa dedicada a la comercialización de productos deportivos, que terceriza el área comercial, la cual se enfoca principalmente a las ventas al por menor en tiendas propias y córners.

Para el desarrollo de la investigación se analizaron, la variable independiente que es el outsourcing comercial y la variable dependiente que es el desempeño económico; debido a que la Empresa en su actividad económica aplica el

outsourcing comercial como herramienta de gestión por lo que se evaluó el impacto que tiene sobre la variable dependiente.

La presente investigación está dividida en:

I. El planteamiento del problema, en el cual se aborda la situación actual de la empresa, se detalla el problema de estudio y se definen tanto el objetivo general como los específicos.

II. El marco teórico, en el que se detallan los antecedentes, investigaciones previas y consideraciones teóricas que sustentan la investigación.

III. Hipótesis y Variables, en el que se exponen las hipótesis de la investigación y las variables dependiente e independiente, así como su correspondiente operacionalización.

IV. Diseño metodológico, el cual refiere al plan general de la investigación y en el que se plantean las hipótesis de la investigación, conteniendo el tipo de investigación, diseño, método, población, muestra, así como técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

V. Resultados, en los cuales se exponen la contrastación de la hipótesis a través de los métodos estadísticos utilizados.

VI. Discusión de resultados, en el que se aborda la contrastación de los resultados de los estudios similares tomados como base de la investigación.

Se culminará con la presentación de conclusiones y recomendaciones desprendidas del estudio de investigación.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La necesaria lucha por la competitividad, el posicionarse y expandirse en el mercado, lleva a las empresas a tener que adaptarse a los constantes cambios en el ámbito empresarial, uno de ellos por ejemplo es externalizar el servicio o área de ventas, del cual se encarga el outsourcing comercial. Asimismo, el outsourcing comercial posee múltiples beneficios, los cuales se pueden aprovechar si y solo si se desarrolla con una adecuada implementación, de lo contrario se podrían obtener resultados desfavorables; este servicio se brinda mediante la figura de tercerización de servicios el cual es regulado por la ley N° 29245 y el D.S.006-2008-TR.

Una aproximación a la identificación de las causas originarias de esta problemática es que observamos que en muchos casos las empresas desconocen de qué manera el outsourcing comercial puede contribuir en los niveles de rentabilidad afectando los resultados económicos de las mismas.

Sportex Perú S.A.C. es una empresa comercial situada en el distrito de Miraflores, se dedica a la comercialización de ropa y accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y equipos relacionados con la condición física, posee la patente exclusiva de la marca EVERLAST en el Perú; y aplica el outsourcing en el área comercial; sin embargo, el problema que presenta es un desempeño económico irregular que se refleja en

pérdidas y ganancias durante el periodo 2013-2017. Si bien el outsourcing comercial tiene incidencia en los resultados de la empresa, el objetivo va dirigido a determinar la manera en que el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la empresa.

El problema radica en que la empresa Sportex Perú S.A.C no realiza un control claro y preciso de los factores que influyen en su desempeño económico, sin embargo, el outsourcing comercial, habiendo sido implementado con la finalidad de incrementar la rentabilidad de la empresa; los resultados económicos de la misma mostraban lo contrario lo cual motivó a investigar de que manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico.

Para ello es necesario conocer los factores que influyen en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. dentro de los cuales se hizo un análisis comparativo de la situación de la empresa reflejando la aplicación y no aplicación del outsourcing comercial y así saber si las ventajas que brinda el outsourcing fueron transformadas en beneficios y por ende lograr una óptima toma de decisiones.

El outsourcing comercial aplicado como herramienta de gestión, uno de los factores que tiene relación en el desempeño económico irregular en el período 2013–2017 llevó a formular los siguientes problemas.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

- a. ¿De qué manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017?

1.2.2. Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017?
- b. ¿De qué manera el outsourcing contribuye en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017?

1.3. **Objetivos**

1.3.1. Objetivo General

- a. Determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a. Determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

- b. Determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

1.4. Limitantes de la investigación

1.4.1. Teórica

El alcance de la presente investigación abarca sobre la información financiera que fue proporcionada por la compañía además de otras investigaciones y/o documentos con información relacionada al objeto de estudio de la investigación.

Cabe resaltar en cuanto a fuentes informativas como libros, revistas o sitios de internet, son insuficientes para el desarrollo de la investigación, por lo que es necesario acudir hasta el lugar en donde se encuentran los datos que se necesitan para el presente caso, es decir la empresa objeto de estudio.

1.4.2. Temporal

El estudio de la investigación tiene un período de análisis de 5 años comprendidos desde el año 2013 al 2017, tiempo en el cual se ha observado el desempeño económico con un comportamiento irregular.

1.4.3. Espacial

El estudio ha sido realizado en el distrito de Miraflores, donde se ubica la empresa Sportex Perú S.A.C.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Para otorgar rigor científico a la presente investigación, han sido múltiples las consultas bibliográficas para la concreción de este apartado. Así tenemos:

2.1.1. Antecedentes Internacionales

- a) **Dell y Pérez (2005)**, en su tesis tuvo como objetivo “Analizar el outsourcing como una herramienta de apoyo empresarial del presente y futuro” (p.6) de lo cual a través del estudio de su investigación, concluyó en lo siguiente:

Las organizaciones buscan alcanzar una mayor eficiencia a un menor costo, sin dejar de lado los estándares de calidad y servicio al cliente exigidos. En la actualidad las organizaciones están buscando una nueva manera de aumentar sus ingresos, conseguir costos efectivos en servicios y compartir ideas con los consumidores por lo cual el Outsourcing es la herramienta óptima para ello. (p.63)

- b) **Melgar (2005)**, en su tesis referente al análisis comparativo de la rentabilidad del outsourcing, tuvo como objetivo “Determinar la rentabilidad de los servicios de transporte, computación y venta de comida del colegio SAE bajo administración interna y outsourcing”

(p.41), como resultado de su investigación llegó a la siguiente conclusión:

El índice de rentabilidad para el servicio de transporte es de 1.57% y es aceptable en todos los escenarios, el índice de rentabilidad para el servicio de computación es de 5.06% y es aceptable en todos los escenarios, por último, el índice de rentabilidad para el servicio de venta de comida es de 4.41% y es aceptable. Esto se mantiene en todos los escenarios a excepción de los análisis de sensibilidad que afecta los flujos. (p.70)

- c) **Ortiz y Juma'h (2015)**, en su investigación acerca de la tercerización y el rendimiento financiero tuvo como objetivo “Verificar el efecto de la tercerización en la rentabilidad y la liquidez de las empresas estadounidenses que han tenido al menos un anuncio de tercerización en el período (2000-2009)” (p. 35), por lo cual llegó a la siguiente conclusión:

Los resultados indican que no existen diferencias significativas ($\alpha = 0,05$) entre las empresas con anuncios de tercerización y aquellas sin ellos. Esto podría indicar que la tercerización es una alternativa para mejorar la eficiencia de la compañía, pero no es la única práctica. Una posible explicación se relaciona

con que las empresas, cuando enfrentan dificultades financieras, utilizan los recursos internos o del mercado, independientemente de los anuncios hechos.
(p.35)

2.1.2. Antecedentes Nacionales

- a) **León y Valladares (2015)**, en su tesis sobre el outsourcing en la calidad del servicio al cliente tuvo como objetivo “Determinar si el outsourcing influye significativamente en la calidad de servicio al cliente en la empresa VisaNet Perú Sucursal Trujillo periodo 2015-2016” (p.19), como resultado de su investigación concluyó en lo siguiente:

El outsourcing puede resultar eficiente para VisaNet en aspectos monetarios y de rendimientos, sin embargo, enfocado a la calidad del servicio el cliente resulta ineficiente, al no cubrir con las expectativas y exigencias de los clientes. El tercerizar los servicios por medio del outsourcing, implica un riesgo latente para la imagen que el usuario tiene del servicio que brinda VisaNet ya que los clientes al ser atendidos no logran hacer una separación entre la empresa matriz y la empresa tercerizada y perciben el servicio como un todo. (p. 60-61)

- b) **Machengo (2014)**, en su tesis sobre gestión del outsourcing y su impacto en la rentabilidad tuvo como objetivo: “Evaluar cómo un modelo de Gestión de Outsourcing en pequeñas empresas productoras de prendas de vestir influye de manera significativa en el Nivel de Rentabilidad, Caso: Compañía Sara Morello S.A.C., 2012” (p. 19), de lo cual concluyó en lo siguiente:

La gestión de outsourcing en pequeñas empresas productoras de prendas de vestir influye de manera significativa en el nivel de rentabilidad, Caso: Compañía Sara Morello S.A.C., 2012. (p.89)

- c) **Aguilar (2017)**, en su tesis tercerización de transporte y su efecto en la rentabilidad tuvo como objetivo “Determinar el efecto de la tercerización de transporte en la rentabilidad de la empresa Materiales de Construcción Alca E.I.R.L.” (p.14), de manera que llegó a la siguiente conclusión:

“Al analizar la factibilidad de la tercerización de la empresa, tercerizando el 44% de su capacidad de viajes, la empresa genera resultados positivos, debido a que la empresa se encargará de los viajes cortos por medio de la flota interna que maneja, y los viajes largos que le ocasiona problemas será asumido por la tercerización. Aumentando su rentabilidad en 2%, con

la tercerización y las herramientas de mejora para la empresa". (p.42)

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Outsourcing comercial

a) Introducción

El outsourcing comercial surge a medida que el outsourcing como tal se desarrolla a lo largo de la historia, diversos autores tienen varias posiciones sobre el nacimiento y desarrollo del outsourcing.

Rivo (1999) refiere que:

El outsourcing o externalización de actividades tienen sus orígenes en EE.UU. en los inicios de los años sesenta. Frecuentemente se ha identificado el outsourcing con la externalización de los servicios informáticos. Aceptando que este tipo de outsourcing es el más común, y sin duda, el que ha provocado el espectacular desarrollo de esta técnica de gestión en las últimas décadas, lo cierto es que el término no puede limitarse a este campo, siendo aplicable a cualquier otro tipo de actividad. (p.725)

De acuerdo a lo citado en el párrafo anterior el origen del outsourcing se dio a través de los servicios informáticos en la década de los 60 sin embargo en actualidad esta herramienta de gestión tiene mucha

acogida abarcando además su implementación en diversas áreas, por ejemplo, contabilidad, recursos humanos, administración, mercadotecnia, etc.

Sin embargo, Espinoza (2015) asevera:

La tercerización obtuvo su impulso definitivo luego que en 1989 Kodak celebrara acuerdos con IBM Businessland y Digital Equipment Corporation (DEC), por un plazo de 5 a 10 años encargando a dichas compañías de toda su área informática.

Estas operaciones -que fueron las primeras en ser llamadas “outsourcing” por los empresarios- atrajeron rápidamente la atención de los analistas y periodistas por dos razones.

En primer lugar, Kodak era una compañía grande, bien manejada y rentable, que no recurría al outsourcing como última opción. En segundo lugar, la razón que motivaba esta iniciativa no era el ahorro de costos, sino la mejora en la capacidad de centrar la atención de la gerencia en los asuntos principales de la empresa.

A partir de ese momento se produjo lo que se puede denominar como el “boom del outsourcing”, el cual se tradujo en el rápido crecimiento de esta herramienta de gestión en diversas áreas. (p. 6)

El outsourcing tuvo mayor impulso gracias a la atracción por parte de los empresarios que fue desatada por los años 1989 gracias a Kodak una empresa rentable que optó por encargar toda su área informática a IBM Businessland y Digital Equipment Corporation (DEC), esto un claro ejemplo de que desde tiempos atrás esta herramienta estratégica es utilizada por grandes empresas.

Mientras tanto en el Perú, según Dávalos (2011):

Esta modalidad comienza a aplicarse con mucha fuerza a partir de la década de los 90's, al liberalizarse la economía, lo que llevó a las empresas a ser más competitivas. En la actualidad la mayoría de empresas del país, hacen uso del Outsourcing, lo que ha llevado al desarrollo de las empresas que ponen en práctica este tipo de actividad. (párr. 6)

El outsourcing logró más competitividad en las empresas actualmente por el cual el uso del mismo abarca su aplicación en diversas áreas y en distintos tipos de actividades que pueda tener una organización.

b) Aspecto legal

El aspecto legal de la investigación está orientado a las normas y leyes relacionadas al outsourcing comercial, detallado a continuación:

- Ley N° 29245 (Ley de Tercerización) y el Decreto Legislativo N°1038 y el Decreto Supremo 006-2008- TR.

De acuerdo a la regulación de la tercerización de servicios, la (Ley 29245, 2008, art. 6) dice:

Al iniciar la ejecución del contrato, la empresa tercerizadora tiene la obligación de informar por escrito a los trabajadores encargados de la ejecución de la obra o servicio, a sus representantes, así como a las organizaciones sindicales y a los trabajadores de la empresa principal, lo siguiente:

- Las actividades que son objeto del contrato celebrado con la empresa principal, cuya ejecución se llevará a cabo en el centro de trabajo o de operaciones de la misma. (p.04)

La (Ley 29245, 2008, art. 9) indica:

La empresa principal que contrate la realización de obras o servicios con desplazamiento de personal de la empresa tercerizadora es solidariamente responsable por el pago de los derechos y beneficios laborales y por las obligaciones de seguridad social devengados por el tiempo en que el trabajador estuvo desplazado. Dicha responsabilidad se extiende por un año posterior a la culminación de su desplazamiento. La empresa tercerizadora mantiene su

responsabilidad por el plazo establecido para la prescripción laboral. (p.06)

Con respecto a este artículo se puede definir la responsabilidad solidaria de la empresa principal respecto al pago de los derechos y beneficios laborales y por las obligaciones de seguridad social de los trabajadores de la empresa tercerizadora que son desplazados para cumplir el encargo asignado.

c) Definición

El outsourcing comercial tiene sus bases teóricas en el Derecho Comercial, específicamente en el ámbito contractual según Huayanay (2010):

El contrato de outsourcing no guarda relación con las figuras de intermediación laboral definidas en nuestra legislación laboral y ello obedece a que no constituye una institución del Derecho Laboral como tampoco lo es del derecho Civil, pues se ubica en el Derecho Comercial, específicamente en el ámbito contractual (p.218).

El contrato de outsourcing es ajeno en términos jurídicos a la legislación laboral, sin embargo, tiene alcance dentro del Derecho Comercial ya que está regulado por las normas relacionadas a los actos de comercio.

Para comprender el significado del término outsourcing comercial es necesario saber que el outsourcing es un término de origen inglés si bien es cierto es un término muy común en el idioma español, no forma parte del Diccionario de la Real Academia Española (RAE). Su vocablo equivalente es subcontratación que es la acción y efecto de subcontratar.

Según la Real Academia Española (s/f) subcontratar significa, “dicho del adjudicatario de una contrata: Firmar un contrato con otra persona o con otra empresa para que realice trabajos relacionados con la contrata original”. (párr.1)

En síntesis, el outsourcing comercial hace referencia a la fuente externa de suministro de servicios; es decir, la subcontratación de operaciones de una compañía a contratistas externos.

Nava (2008) dice que la tercerización de servicios supone:

...que el outsourder brinda un servicio integral o completo bajo su cuenta y riesgo, y generalmente asumiendo el costo íntegramente al contratante de todo o una parte diferenciada del proceso productivo o áreas de servicio y soporte, pudiéndose prestar el servicio dentro o fuera de las instalaciones del contratante. Los ejemplos son muchos: construcción de obras, operación y mantenimiento, gerencia y administración, comercio (venta, promoción, marketing, agencias) servicios de

transporte y almacén, contrataciones mineras, asesoría profesional (contable, legal, etc), entre otros. (p.50)

De acuerdo a lo citado; el outsourcing es la externalización de algún tipo de servicio y puede ser aplicado a diferentes áreas de la empresa de acuerdo a las necesidades de la misma.; enseguida, se definirá el outsourcing aplicado al área comercial, también llamado outsourcing comercial.

El outsourcing comercial como modelo estratégico de la gestión se adapta a la empresa y a sus objetivos, para una mejor toma de decisiones.

d) Ventajas del outsourcing comercial

El dilema que enfrentan las empresas comerciales de cómo afianzar y expandir las ventas sin contratar más gente, da origen a elegir la opción de tercerizar el área comercial, es por ello que a continuación se explica las principales ventajas de contratar el outsourcing comercial:

Para Schneider (2004) los principales motivos para utilizar el outsourcing comercial serían:

- Reduce y controla los costos operativos.

Una de las herramientas básicas para el logro de la eficacia operativa es el análisis de costos... En primer lugar, los estudios suelen demostrar que los costos

operativos de una organización resultan ser, por lo general, extremadamente altos en comparación con los costos de contratar proveedores externos. En segundo lugar, en términos de gestión, resulta mucho más sencillo y económico identificar los costos de transacción con un proveedor externo, explícitos en la negociación que se lleva a cabo con él, que identificar los costos de transacción internos, muchos de los cuales, frecuentemente, no se llegan a identificar plenamente (pp. 49-50).

- Libera recursos internos para otros propósitos.

El *outsourcing* permite reasignar recursos humanos a otras funciones más estratégicas para la empresa o institución, y eso da lugar a una mayor flexibilidad en los costos y a mayores posibilidades de agregar valor en las actividades propias del negocio (p. 52).

- Comparte el riesgo.

Dado que el proveedor del servicio internaliza cabalmente las necesidades y compromisos del cliente, se convierte en su socio estratégico. Este hecho implica que ambos trabajan juntos en beneficio mutuo, y ello permite, a la administración de la organización,

obtener un servicio de mayor productividad a un menor costo. (p.53)

En síntesis, según Schneider con el outsourcing reduciríamos y tendríamos reconocidos más fácilmente nuestros costos operativos, tendríamos una empresa más ligera y enfocada a resultados, y sumariamos un socio estratégico para el logro de nuestros objetivos y metas.

e) Desventajas del outsourcing comercial

Según Blanco (2018) las desventajas que posee esta herramienta:

- A pesar de que la tarea que realizan suele ser continua, los empleados son contratados por “proyecto”. Esto hace que no se lo piensen demasiado a la hora de renunciar a sus puestos de trabajo si encuentran un empleo mejor. Este hecho, indican, puede provocar que la calidad del servicio se resienta. (Párr. 4)
- Al no ser pagados directamente por la empresa, los empleados subcontratados no tienen un incentivo de lealtad o pertenencia hacia ésta. (Párr. 5)
- Al ser los “externos” los que realizan las actividades no prioritarias, para la empresa contratante resulta más fácil eliminar puestos de trabajo. (Párr. 6)

De acuerdo con lo mencionado por Blanco, los trabajadores no tendrían el sentido de lealtad, por ende, no se afianzaría bien el desarrollo del servicio tercerizado; ya que estos no se sienten identificados con la empresa.

En conclusión, la gerencia debe analizar qué tan estratégico puede resultarle entregar en manos de un tercero uno de los diferenciadores por excelencia.

f) Importancia del outsourcing comercial

La importancia del outsourcing comercial a criterio propio radica básicamente en incrementar la calidad de los servicios subcontratados, cuando una empresa opta por la implementación y aplicación del outsourcing como una herramienta de gestión empresarial lo hace también para optimizar los rendimientos económicos y a su vez posicionarse con un gran nivel en el mercado.

El outsourcing es importante porque básicamente mejora la calidad del servicio por el cual se contrata al poseer personal debidamente capacitado.

g) Objetivos del outsourcing comercial

La implementación del Outsourcing comercial se da básicamente con el propósito de lograr los siguientes objetivos:

- Optimizar los costos que están relacionados a la gestión de ventas en función a las necesidades que presenta la empresa.

- Eliminación de riesgos, liberación de cargas ante futuras contingencias.
- Atención netamente dirigida hacia la actividad u razón de ser de la empresa.

h) Control de gastos

La entidad debe tener en cuenta que el control de gastos es fundamental para el desarrollo exitoso de la misma. A propósito de esto Hernández (2002) dice lo siguiente:

Los gerentes deben mirar la planificación y el control de gastos como acciones necesarias para mantener niveles razonables de gastos, en apoyo a los objetivos y los programas planificados de la empresa. La planificación de los gastos no debe enfocarse a la disminución de los mismos, sino más bien a un mejor aprovechamiento de los recursos limitados. (Párr. 1)

Entonces, el control de gastos como estrategia financiera conlleva a la disminución de gastos innecesarios y la maximización de utilidades, claro está, efectuando una buena planificación de los mismos.

Este control de gastos enfocado en las empresas comerciales y en su departamento de ventas supone según Pipoli (2004) el control de:

El sueldo de los vendedores, las comisiones y los gastos de desplazamientos, los viáticos de vendedores, así

como la atención al cliente. Se debe considerar cualquier plan orientado a la expansión del equipo de vendedores...considera todos los gastos necesarios para la publicidad. (p.358)

Los gastos incurridos en el área de ventas implican sueldos del personal y todo lo relacionado al proceso de ventas, incluyendo gastos por publicidad y marketing.

i) Gestión de ventas o comercial

Según Ferré (2005) “las empresas están cada vez más preocupadas por la elaboración de estrategias, que si son inteligentes conducirán a la empresa al éxito” (p. 586), como parte de ello se debe establecer una buena gestión de ventas que establezca de manera clara los objetivos de las empresas que hacen uso del outsourcing comercial mediante una serie de controles de la actividad de ventas que están determinados de la siguiente manera, según Ferré (2005):

- Gráfico en Z

Uno de los procedimientos más simples, pero a la vez más esclarecedores, de representación gráfica, es el llamado gráfico en Z.

El gráfico zeta reúne las siguientes series de números:

- La cuota de ventas prevista que se va a realizar periódicamente (mes a mes, semana a semana, trimestre a trimestre, etc.).
- La cuota acumulada período a período.
- Las ventas reales del período considerado (mes, semana, trimestre, etc.).
- Las ventas acumuladas período a período. (p. 606)

▪ Global y por productos

La información global de ventas debe ser analizada – por lo menos – con una periodicidad mensual. Es necesario comparar las ventas con lo que ha ocurrido en los dos últimos años. Esta comparación es esencial, además deben ser dos años ya que, si el período de estudio es de un año, puede ser peligroso ya que quizás el año anterior ocurrió algo especial, que podría haber alterado las cifras. El análisis por productos pretende, como indica de por sí el nombre, estudiar la evolución de las ventas de cada uno de los productos, o de los principales, que componen la gama de la empresa (pp. 610-611).

Como parte de la gestión de ventas, se pueden establecer los montos de ventas en función a diversos controles, cada uno de ellos orientados a diferentes enfoques de control de venta, siendo uno de los más simples

y a su vez más útiles, el gráfico en Z, el cual compara las cuotas establecidas con lo que efectivamente se vendió.

2.2.2. Desempeño económico

a) Introducción:

Las bases teóricas del desempeño económico versan a lo largo de los años, mediante el desarrollo de teorías que a continuación detalla North (1993):

La historia económica versa sobre el desempeño de las economías en el transcurso de los años. El objetivo de las investigaciones en este campo no sólo es hacer que el pasado económico sea más claro, sino también contribuir a la teoría económica al proporcionar un marco analítico que nos permita entender el cambio económico. Una teoría de la dinámica económica comparable en su precisión a la teoría general del equilibrio sería la herramienta de análisis ideal (párr. 1).

Una teoría de la dinámica económica es, asimismo, fundamental para el campo del desarrollo económico. No es un secreto por qué este campo no ha logrado desarrollarse durante las cinco décadas que siguieron el fin de la segunda Guerra Mundial (párr. 2).

De lo citado líneas arriba, se infiere que las teorías económicas han planteado diversas formas de entender el desarrollo económico a lo largo del tiempo, sin embargo, la que prevaleció fue la teoría neoclásica, la cual le quitó dinamismo mediante el uso de modelos matemáticos, en contraposición al desarrollo económico que guarda mucha relación con el tiempo.

A su vez, el desempeño económico será medido a través de la rentabilidad, por lo que Tarziján (2013) describe las bases teóricas de la rentabilidad de la siguiente manera:

Gran parte de las teorías y modelos que buscan determinar las fuentes de la rentabilidad empresarial se sustentan en análisis de casos y métodos inductivos. La premisa detrás de estos métodos es, como lo plantea Michael Porter, “el reconocimiento de que la competencia es compleja y altamente situacional” (pp. 77).

En referencia a lo expuesto por Tarziján, se puede inferir que la rentabilidad basada en el análisis de casos presenta un enfoque más práctico mediante el estudio de caso de éxitos, sin embargo, a su vez sería un poco surrealista.

b) Ámbito histórico

El desempeño económico es un término que ha venido evolucionando a lo largo de los años, en la presente investigación se medirá a través

del indicador rentabilidad, por lo que es necesario ahondar en la historia de dicho indicador.

Por ello, Ibarra (2010) explica:

Los antecedentes de las investigaciones más importantes que se han desarrollado en torno a los ratios dentro de los modelos financieros para predecir quiebras, fue a partir del trabajo pionero de Fitzpatrick (1932). Posteriormente, están los trabajos de Arthur Winakor, Raymond Smith (1935), y Charles Merwim (1942). En sus trabajos destaca el hecho de que representaron el primer paso para sistematizar un conjunto de procedimientos tendientes a describir el fracaso financiero únicamente a través de ratios. Estas investigaciones pertenecen a una fase denominada descriptiva. Aquí los trabajos empíricos se caracterizaron fundamentalmente por intentar demostrar que los ratios de las empresas que fracasaban presentaban una tendencia desfavorable conforme se acercaba la fecha del fracaso financiero definitivo de la empresa. Desde entonces dichos trabajos se han enfocado en la comparación de los ratios de empresas en quiebra y empresas que no han quebrado. Actualmente este pensamiento persiste en muchos análisis que tratan sobre el tema y que afirman que la

tendencia de los ratios indica si una empresa se dirige o no al fracaso financiero (p.16).

De lo anterior, se puede mencionar que antiguamente se pensaba que los ratios solo se utilizaban para evaluar si una empresa se iba directamente encaminada al fracaso, hoy en día ese concepto forma parte de uno de los objetivos de los ratios, incluido en estos los de rentabilidad.

c) Aspecto legal:

Dentro de las bases legales para el desarrollo del tema materia de investigación, tenemos:

- **NIC1: Presentación de Estados Financieros**

Una entidad aplicará esta Norma al preparar y presentar estados financieros de propósito de información general conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Finalidad de los Estados Financieros

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad.

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los

resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados.

Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad.

- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio;
- (d) ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- (e) aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y
- (f) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

(p3).

Juego completo de estados financieros

Un juego completo de estados financieros comprende:

- (a) un estado de situación financiera al final del periodo;
- (b) un estado del resultado integral del periodo;
- (c) un estado de cambios en el patrimonio del periodo;
- (d) un estado de flujos de efectivo del periodo;
- (e) notas, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa;

(ea) información comparativa con respecto al periodo inmediato anterior como se especifica en los párrafos 38 y 38 A; y

(f) un estado de situación financiera al principio del primer periodo inmediato anterior, cuando una entidad aplique una política contable de forma retroactiva o haga una reexpresión retroactiva de partidas en sus estados financieros, o cuando reclasifique partidas en sus estados financieros de acuerdo a los párrafos 40A a 40D. (p. 4).

Información a presentar en el estado de situación financiera

Como mínimo, el estado de situación financiera incluirá partidas que presenten los siguientes importes:

(a) propiedades, planta y equipo;

(b) propiedades de inversión;

(c) activos intangibles;

(d) activos financieros (excluidos los importes mencionados en los apartados (e), (h) e (i));

(e) inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación;

(f) activos biológicos dentro del alcance de la NIC 41 Agricultura;

(g) inventarios;

(h) deudores comerciales y otras cuentas por cobrar;

(i) efectivo y equivalentes al efectivo;

(j) el total de activos clasificados como mantenidos para la venta y los activos incluidos en grupos de activos para su disposición, que

se hayan clasificado como mantenidos para la venta de acuerdo con la NIIF 5 Activos No corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuadas;

(k) acreedores comerciales y otras cuentas por pagar;

(l) provisiones;

(m) pasivos financieros (excluyendo los importes mencionados en los apartados (k) y (l));

(n) pasivos y activos por impuestos corrientes, según se definen en la NIC 12 Impuesto a las Ganancias;

(o) pasivos y activos por impuestos diferidos, según se definen en la NIC 12;

(p) pasivos incluidos en los grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta de acuerdo con la NIIF 5;

(q) participaciones no controladoras, presentadas dentro del patrimonio; y

(r) capital emitido y reservas atribuibles a los propietarios de la controladora. (p. 11).

La Norma Internacional de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros, mediante la información a presentar en los estados de situación financiera nos ayudó a suministrar información de los datos cuantitativos y situación económica de la empresa para poder llevar a cabo el presente trabajo de investigación. Además, mediante la presentación de los estados

financieros, nos permitió la comparabilidad de los estados financieros con outsourcing comercial y sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú S.A.C. de los periodos 2013-2017.

- **NIC 8: Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores**

Esta Norma sustituye a la MC 8 Ganancia o Pérdida Neta del Periodo, Errores Fundamentales y Cambios en las Políticas Contables.

Una entidad aplicará esta Norma para los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005. Se aconseja su aplicación anticipada. Si una entidad aplicase esta Norma en un periodo que comience antes del 1 de enero de 2005, se revelará este hecho.

Objetivo

El objetivo de esta Norma es prescribir los criterios para seleccionar y modificar las políticas contables y así como el tratamiento contable y la información a revelar acerca de los cambios en las políticas contables, de los cambios en las estimaciones contables y de la corrección de errores. La Norma trata de realzar la relevancia y fiabilidad de los estados financieros de una entidad, así como la comparabilidad con los estados financieros emitidos por ésta en periodos anteriores, y con los elaborados por otras entidades. (p.1)

Alcance

Esta Norma se aplicará en la selección y aplicación de políticas contables, así como en la contabilización de los cambios en éstas y en las estimaciones contables, y en la corrección de errores de periodos anteriores. (p.1).

La Norma Internacional de Contabilidad 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores, nos ayudó a analizar si las políticas empleadas por la entidad fueron adecuadas para tener fiabilidad en los estados financieros emitidos por ésta, durante los periodos 2013 - 2017, como también el registro o contabilización de los cambios de las políticas contables, estimaciones contables y corrección de errores de periodos anteriores debido a los resultados irregulares que presenta la empresa Sportex Perú S.A.C.

d) Definición de desempeño económico

El desempeño económico de una entidad refiere a todos los aspectos que participan en el desarrollo económico de la misma, por lo cual para el estudio de esta variable se analizó la rentabilidad que se ha obtenido durante los períodos a investigar.

En la actualidad, una de las mayores preocupaciones en los inversionistas y directivos es la determinación de la rentabilidad que se obtendrá por el capital invertido; es decir, evaluar la relación que existe entre sus utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que han utilizado para obtenerlos.

En ese sentido Sánchez (2002) afirma sobre la rentabilidad como indicador de desempeño económico lo siguiente:

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (p.2)

De lo citado por Sánchez se desprende que la rentabilidad tiene implicancia y relación directa en toda actividad económica y lo que se requiere para el desarrollo de la misma, teniendo como consecuencia los resultados que serán medidos en un tiempo determinado.

Asimismo, Forsyth (2008) afirma sobre la rentabilidad lo siguiente:

Se define como la variación en el valor de la empresa en un período determinado. Esta variación incluye los flujos de caja derivados de la retribución del capital (intereses y dividendos) y los cambios en el valor del capital, en un período determinado. (p.36)

Por lo tanto, una empresa será rentable cuando tiene la capacidad de generar la suficiente utilidad, para que sus ingresos sean mayores que sus gastos, y que la diferencia entre ambas sea aceptable.

En definitiva, debido a los diversos objetivos que posee una empresa, el análisis de la rentabilidad es clave para evaluar la gestión de la entidad, el cual constituye el centro de la discusión de toda actividad económica.

e) Clasificación de la rentabilidad

En la presente investigación de acuerdo a las necesidades de estudio del desempeño económico se clasificó en rentabilidad del activo o económica y financiera o del patrimonio:

- Rentabilidad del activo

Ccaccya (2015) define a la rentabilidad sobre el activo “como un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos” (p. v2-2).

De lo citado por Ccaccya, entendemos que la rentabilidad sobre el activo mide el rendimiento de los activos sin considerar otros aspectos.

Para hallar la rentabilidad del activo o económica, según Forsyth (2008) se efectuó mediante la siguiente fórmula:

Imagen 2.1.

Fórmula de la rentabilidad del activo

$$\text{Return on Assets (ROA)} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

Fuente: Ccaccya (2015), (p.v2-2)

La empresa tiene la posibilidad de:

- i. Disminuir el capital de trabajo. Para ello se puede:
 - Mejorar manejo de inventarios, proyectando mejor las ventas o adoptando un sistema JIT (Justo a tiempo).
 - Disminuir los créditos.
 - Mejorar el manejo de efectivo, de manera tal que se tenga menos dinero ocioso e invertirlo mejor.

- Disminuir los plazos de entrega de la mercadería a fin de que la producción mantenga menos inventario.
- ii. Disminuir los activos fijos. Para ello se puede:
- Subcontratar la producción.
 - Incrementar la productividad (que permitirá disminuir costos y posiblemente invertir en menos activos fijos).
 - Licenciar o franquiciar (de manera tal que aumenten los ingresos de la empresa invirtiendo en menos maquinarias, inmuebles y equipos) (pp. 341-342).

De acuerdo a lo citado líneas arriba una empresa puede disminuir el capital de trabajo para ello se debe hacer un control de ingresos de tal forma que exista menos dinero en ocio y haya más inversiones, a su vez a través de la disminución de los activos fijos se verá reflejado un incremento de la producción para así disminuir los costos y a su vez haya una menor inversiones de los mismos y con ello aumenten los ingresos de una empresa.

Cabe resaltar que se puede determinar el ROA en función a la siguiente fórmula:

Imagen 2.2.

Fórmula equivalente de la rentabilidad del activo

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activos}$$

Fuente: Ccaccya (2015), (pag.341)

Es decir,

Imagen 2.3.

Fórmula equivalente de la rentabilidad del activo

$$ROA = Margen\ Neto \times Rotación\ de\ Activos$$

Fuente: Ccaccya (2015), (pag,342)

Como se aprecia el ROA es el producto del Margen Neto por la Rotación de activos. La rentabilidad del activo mide el retorno que proporciona el negocio en base a los activos, independientemente de cómo hayan sido financiados.

- Rentabilidad del capital

Ferrer (2005) indica que mediante esta razón se podrá obtener conocimiento del rendimiento del aporte de los socios o accionistas en función del capital suscrito y pagado (p.830).

Asimismo, plantea la siguiente fórmula:

Imagen 2.4.

Fórmula equivalente de la rentabilidad del capital

$$\mathbf{Rentabilidad\ del\ capital = \frac{Utilidad\ Neta}{Capital\ social}}$$

Fuente: Ferrer (2005), (p. 830)

Donde:

- La utilidad neta utilizada es aquella que se obtiene después de los intereses y deducciones fijadas por ley, esto es la utilidad de libre disposición a ser distribuida.
- Este ratio deberá ser estudiado en conjunto a otros ratios que midan la rentabilidad de la empresa (p.830)

A su vez Franco (2006) indica que este ratio de utilidad neta sobre capital social mide la productividad de la empresa en relación con su capital social y, por lo tanto, puede considerarse como una de las razones más importantes en el análisis de estados financieros (p. 342)

En referencia a lo citado por los dos autores mencionados arriba, al ser la obtención de utilidades una de las principales metas de todas las empresas con fines de lucro, incluyendo a la empresa comercial, con este ratio se determina en qué grado se está cumpliendo dicha meta.

Niveles bajos de rentabilidad del capital.- Según Franco (2006), una baja rentabilidad del capital puede deberse a factores como:

- Una insuficiente o ineficiente producción o distribución, una mala política financiera o una mala administración en general.
- Una sobreinversión en activos
- Una depresión económica existente en el medio en que opera la empresa (p.342)

Niveles altos de rentabilidad del capital.- Según Franco (2006), una alta rentabilidad del capital puede originarse a raíz de:

- Una eficiente administración de la empresa en todos sus aspectos o una situación de auge en el medio en que opera (p.342)

De acuerdo a Franco, la rentabilidad del capital puede presentar niveles altos debido a buenas gestiones administrativas de la empresa o por factores externos, los mismos que influirán en niveles de rentabilidad bajos, además de baja producción y ventas, malas políticas y excesivos activos.

2.3. Conceptual

Como parte de la investigación se definirá las dos variables principales, así como las dimensiones e indicadores:

2.3.1. Outsourcing comercial

Según Giving International (2017) el outsourcing comercial es una tendencia de gestión empresarial más importantes en la actualidad, utilizada por las organizaciones que quieren mejorar sus procesos, alcanzar una mayor eficiencia, incrementar su adaptación a la globalización del mercado y reducir costes. (párr.1)

a. Control de gastos

Según Pipoli de Butrón (2004) se debe establecer planes de remuneración, territorios de ventas, cuotas de ventas, evaluación del rendimiento y realizar el análisis del mercado, siendo estas labores responsabilidad del área comercial. (p.352)

- Monto de gastos de venta. Según Pipoli de Butron (2004) aquí se encuentra el sueldo, las comisiones y los gastos de desplazamientos, viáticos de vendedores, así como la atención al cliente. Se debe considerar cualquier plan orientado a la expansión del equipo de vendedores. (p.358)

b. Gestión de ventas.

Según Pipoli de Butrón (2004) el proceso directivo en ventas tiene como objetivo guiar, liderar y controlar los esfuerzos del equipo de ventas para la consecución de los objetivos trazados, los cuales deben ser acordes con los objetivos globales de la empresa (p.347).

- Monto de ventas, es una medida que recoge valor de los ingresos que una empresa ha obtenido por su actividad durante un periodo determinado de tiempo.

2.3.2. Desempeño económico

Según Fundación del Empresariado Chihuahuense (s/f), refiere a como las actividades de la organización cambian el estado económico de la misma, de sus miembros y partes interesadas. (parr.5)

a. Rentabilidad del activo.

Según Caccya (2015) es un indicador que mide la capacidad de generar ingresos, respecto de una cantidad determinada de activos.

Imagen 2.5.

Fórmula de la rentabilidad del activo

$$ROA = \frac{UAleI}{\text{Activo total}}$$

Fuente: Ccaccya (2015), (p.v2-2)

b. Rentabilidad del Capital.

Según Palomino (2013):

Este índice de rendimiento es aquel que esta dado por la relación existente entre la utilidad neta común y el capital común. Estima el rendimiento obtenido de la inversión de los propietarios en la empresa. Cuanto mayor sea el rendimiento mejor para los propietarios. Rendimiento final de los socios sobre su inversión de la empresa. (p.228)

Imagen 2.6.

Fórmula de la rentabilidad del capital

$$\text{Rentabilidad del Capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}}$$

Fuente: Palomino (2013), (p.228)

2.4. Definición de términos básicos

a) Activo

Según Telese (2006) el activo: “se compone con los recursos tangibles e intangibles (bienes y derechos) que fueron transmitidos en propiedad al ente tanto por los terceros como por los socios, y los elementos materiales adquiridos con destino de uso hasta agotarlos, no consumidos durante el ejercicio económico”. (p.156)

b) Canal de distribución

Según Álvarez, Vásquez y Trespalacios (2006) nos dicen que “El canal de distribución es el conducto, vía o camino por el que transcurren los productos y servicios desde el productor o fabricante hasta el comprador final” (p. 9).

c) Capital de trabajo

Según Apaza (2001): “el capital de trabajo es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente, el importe del activo corriente que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas”. (p.177)

d) Capital social

Sánchez (s/f) afirma que:

El capital social es un elemento que podemos localizar en el balance contable de una empresa, dentro de los fondos propios o patrimonio neto. Su principal función es actuar como una garantía por parte de la empresa frente a terceros, es decir, una especie de “colchón” de seguridad. (Párr.1)

e) Comercio

Gonzáles (2011) define el concepto de comercio “como es el que tiene lugar entre todos los países, es decir, es el conjunto de los intercambios comerciales que se realizan en el mundo”. (p.22)

f) Costo

Según Warren (2004), nos dice que costo es un sinónimo de recurso es incurre en un costo cuando de usa un recurso. Los recursos en una organización don mano de obra materiales, maquinarias, medio ambiente, mentalidad dinero e información. (p.405)

g) Empresa comercial

Sinaro y Tonelli (2012) dice: “una organización tiene actividad comercial cuando compra bienes y los vende en el mismo estado que los adquirió. (p.84)

h) Gasto

Según Rodríguez, Gallego y García (2009):

Los gastos, componentes negativos del resultado, pueden definirse como los decrementos en el patrimonio neto durante el ejercicio, ye sean en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones de socios o propietarios. (p.46)

i) Gestión de ventas

Según Cortiñas (2004), la gestión de ventas está interesada en el aspecto de la dirección del personal de ventas y de las operaciones

de marketing de una compañía. Una buena gestión de ventas nos llevará a conseguir los objetivos que nos hemos propuesto. (Párr.1)

j) Margen de utilidad

Guajardo (2002) menciona que el margen de utilidad mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas”. (De La Hoz, Ferrer, De la Hoz. 2008, p.100).

k) Nomina comercial

Warren, Reeve y Fess (2005) definen a la nómina “como el importe total que se paga a los empleados en un periodo dado” (p. G-7).

l) Retail

Según La República (2016) indica lo siguiente:

Retail es un negocio cuando se lleva a cabo la venta de grandes cantidades y de diversidad de productos. Lo que ocurre es que el retail ofrece sus productos a diferentes compradores, mientras que la venta por mayor implica muchas cosas y todas al mismo cliente. (Párr.1)

m) Toma de decisiones

De acuerdo a Mercado (2002) “las decisiones acertadas de la gerencia de ventas se basan en información adecuada y al día sobre los mercados, productos, distribución, promoción, realizaciones de los agentes, competencia, volumen, precios y operaciones mercantiles” (p. 327).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

3.1.2. Hipótesis específicas

- a) El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
- b) El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

3.2. Definición conceptual de las variables

A. Variable independiente: Outsourcing comercial (X)

El outsourcing comercial es la externalización integral o parcial del departamento o área comercial. Consiste en entregar los recursos de ventas y su gestión a una empresa externa que se encarga desde la coordinación del equipo comercial, pasando por la selección, formación y contratación, hasta la gestión de los gastos.

La variable independiente es Outsourcing Comercial, conceptualizada a continuación según Giving International (2017) el outsourcing comercial es una de las tendencias de gestión empresarial más importantes en la actualidad, imprescindible para aquellas organizaciones que quieren mejorar sus procesos, alcanzar una mayor eficiencia, incrementar su adaptación a la globalización del mercado y reducir costes (párr. 1).

B. Variable dependiente: Desempeño económico (Y)

El desempeño económico según Fundación del Empresariado Chihuahuense (s/f) se refiere a:

Como el estado económico de los miembros y partes interesadas de la organización cambia como una consecuencia de las actividades de la organización. El desempeño económico de una empresa u organización es aquello que incluye todo y cada uno de los aspectos que están relacionados con la interacción económica de la misma los mismos que pueden tener un impacto directo es decir que surgen a causa de la misma organización de manera consciente y de impacto indirecto que es aquello que provoca también la organización sin

embargo no están bajo el control de la misma (párr.
1).

3.2.1. Operacionalización de las variables

OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Variables	Dimensiones	Indicadores	Índices	Métodos	Técnicas
Variable independiente: Outsourcing Comercial (X)	Control de gastos	Monto de gastos de venta	Medido en unidad monetaria soles	• Deductivo	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Análisis documental • Análisis financiero • Observación
	Gestión de ventas	Monto de ventas	Medido en unidad monetaria soles	• Deductivo	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis documental • Análisis financiero
Variable dependiente: Desempeño económico (Y)	Rentabilidad del activo	$\frac{\text{Utilidad antes de I e I}}{\text{Activo total}}$	Medido en porcentaje del resultado obtenido	• Deductivo	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Análisis documental • Análisis financiero
	Rentabilidad del capital	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}}$	Medido en porcentaje del resultado obtenido	• Deductivo	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Análisis documental • Análisis financiero

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo de investigación y diseño de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

La investigación desarrollada reunió las condiciones metodológicas de una investigación aplicada, descriptiva y explicativa.

Para ello, se definió a la investigación aplicada, según Carrasco (2008), “Esta investigación se distingue por tener propósitos prácticos inmediatos bien definidos, es decir, se investiga para actuar, transformar, modificar o producir cambios en un determinado sector de la realidad” (p. 43).

La investigación es aplicada porque buscó resolver el problema enfocándose en consolidar el conocimiento y en base al mismo, poder aplicarlo en la mejora de la empresa.

De igual manera, puntualizamos el concepto de investigación descriptiva según Carrasco (2008), de la siguiente manera:

La investigación descriptiva responde a las preguntas: ¿cómo son?, ¿dónde están?, ¿cuántos son?, ¿quiénes son? etc; es decir, nos dice y refiere sobre las características, cualidades internas y externas, propiedades y rasgos esenciales de los hechos y

fenómenos de la realidad, en un momento y tiempo histórico concreto y determinado. (pp. 41-42)

La investigación es descriptiva porque especificó las propiedades y características o cualidades importantes de la empresa Sportex Perú S.A.C.

Y por último precisamos el significado de investigación explicativa según Carrasco (2008) así:

Es la explicación que responde a la interrogante ¿Por qué?, es decir, con este estudio podemos conocer por qué un hecho o fenómeno de la realidad tiene tales y cuales características, cualidades, propiedades, etc., en síntesis, por qué la variable en estudio es como es. (p. 42)

La investigación es explicativa porque se conoció porqué el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C.

4.1.2. Diseño de investigación

El diseño de la presente investigación fue no experimental, descriptiva, correlacional-causal, el cual definiremos a continuación:

Según Carrasco (2008), la investigación no experimental como “aquellos cuyas variables independientes carecen de manipulación intencional, y no poseen grupo de control, ni mucho menos experimental. Analizan y

estudian los hechos y fenómenos de la realidad después de su ocurrencia” (p. 71).

La investigación es no experimental ya que no hubo manipulación de las variables, se estudiaron hechos ocurridos e información consolidada.

De la misma forma, investigación descriptiva, según Ávila (2015) “mide situaciones, sus efectos y proporciona una descripción, no hay manipulación, cada variable se evalúa independientemente y no se vinculan entre ellas. (Enfoque cuantitativo)” (p. 59).

La investigación es descriptiva por que se descubrió las situaciones, eventos y sucesos que fueron detallados tal cual y como son; además se puso en evidencia la unidad de análisis que para este caso fue la empresa Sportex Perú S.A.C. ubicada en el distrito de Miraflores.

Por último, en este mismo orden, Ávila (2015) afirma sobre la investigación correlacional-causal que, “describe y analiza las relaciones causales. Cuando se mide y analiza es un enfoque cuantitativo, y cuando se evalúa y analiza el enfoque es cualitativo” (p. 59).

La investigación es correlacional causal porque se analizó y demostró el grado de contribución y relación entre la variable independiente que es Outsourcing comercial y la variable dependiente determinada en el Desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. del distrito de Miraflores.

4.2. Método de investigación

El método de investigación que se utilizó en la presente investigación es deductivo.

En referencia a lo anterior, de acuerdo a Cano (1975) el método deductivo “desempeña un papel importante en la ciencia. Mediante ella se aplican los principios descubiertos a casos particulares” (p. 42)

Tomando como base lo citado por Cano, en la presente investigación se utilizó el método deductivo, porque partimos de un conocimiento que es verdadero y concreto a otros particulares que derivaron de este mismo.

4.3. Población y Muestra

4.3.1. Población

Para un mejor entendimiento, Córdova (2012) afirma que la población “Es el conjunto de unidades de observación bien definidas, con características comunes y observables; agrupadas con fines de estudio. Se dice que una población está bien definida cuando posee circunscripción temporal y espacial” (p. 84)

En este sentido, la población de esta investigación estuvo compuesta por la información financiera y contable de la empresa Sportex Perú S.A.C.

4.3.2. Muestra

De acuerdo a las necesidades de nuestra investigación la muestra fue de tipo no probabilística e intencional, definida de la siguiente manera:

Para Córdova (2012) la muestra “es una parte de la población seleccionada a través de alguna técnica de muestreo (probabilística o no probabilística) obtenida con el propósito de estudiar alguna característica y luego extender los resultados hacia la población” (p. 84).

La misma que será de tipo no probabilístico debido a que, según Carrasco (2008), “no todos los elementos de la población tienen la probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra, por ello no son tan representativos” (p. 243), y a su vez será intencional porque “el investigador selecciona según su propio criterio, sin ninguna regla matemática o estadística” (p. 243).

Con relación a esta definición, la muestra de la presente investigación estuvo compuesta por los estados financieros y sus respectivas notas además de otros documentos de sustento de los períodos 2013 al 2017 de la empresa Sportex Perú S.A.C.

4.4. Lugar de estudio y período desarrollado

El lugar de estudio de la investigación fue el distrito de Miraflores–Lima–Perú, donde se ubica la empresa Sportex Perú S.A.C. El periodo de estudio de investigación abarcó el desarrollo de los años 2013-2017.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

4.5.1. Técnicas

En la presente investigación las técnicas que se utilizaron son Observación, análisis documental, y análisis financiero.

Según Carrasco (2008) La observación, “Se define como el proceso sistemático de obtención, recopilación y registro de datos empíricos de un objeto, un suceso, un acontecimiento o conducta humana con el propósito de procesarlo y convertirlo en información” (p. 282).

Asimismo, utilizamos el análisis documental, el cual Vara (2015) define como “una técnica de recolección de datos cualitativa que se emplea en investigaciones exploratorias de tipo bibliográfica, históricas, entre otras. Con esta técnica, se revisa exhaustivamente los documentos. (p. 310).

Por último, usamos el análisis financiero definido a continuación según Ochoa (2002):

Es un proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar del total de la información disponible respecto a un negocio, la que sea más relevante y que afecte la decisión según las circunstancias. El segundo paso es relacionar esta información de tal manera que sea más significativa. Por último, se deben estudiar estas relaciones e interpretar los resultados. Estos tres pasos son muy importantes; sin

embargo, la esencia del proceso es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de aplicar las herramientas y técnicas de análisis. (p. 278)

4.5.2. Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron para la medición de las variables estuvieron constituidos por la ficha de observación, Estados Financieros y ratios, empezaremos definiendo cada instrumento de la siguiente manera:

Para Carrasco (2008), la ficha de observación “Se emplea para registrar datos que se generan como resultado del contacto directo ente el observador y la realidad que se observa” (p. 313).

En cuanto a los estados financieros Wild, Subramanyam y Halsey (2007) afirman que los estados financieros son el producto de un proceso de preparación de informes de naturaleza financiera gobernado por reglas y estándares contables, incentivos gerenciales, así como mecanismos de observancia o cumplimiento obligado por la ley y de vigilancia. (p. 61).

Y para culminar Pastor (2012), indica que los ratios, son relaciones que permiten medir las actividades de la empresa. Identifican el vínculo que existe entre el activo y pasivo corriente, o entre sus cuentas por cobrar o sus ventas anuales (p. 5).

4.6. Análisis y procesamiento de datos

Respecto al análisis de procesamiento de datos la información obtenida tanto en la contabilidad y los Estados Financieros de la empresa Sportex Perú S.A.C. será tabulada en figuras y tablas los mismos que serán preparados en el programa informático Excel 2013 para efectos de probar la hipótesis planteada, se hizo uso del programa estadístico SPSS versión 24.0. para lo cual se utilizó los test de estadísticas.

En el plan de análisis se expuso y detalló, de acuerdo a los objetivos propuestos, las medidas de resumen de las variables y cómo fueron presentadas en gráficos y tablas haciendo una interpretación de los resultados para comprobar las hipótesis del estudio.

Culminamos estableciendo los elementos que aportaron a la solución del problema de investigación y luego se procedió a elaborar las respectivas recomendaciones, motivo de la presente investigación.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados descriptivos

5.1.1 Resultado para hipótesis específica N° 1

Para el resultado de la hipótesis específica N° 1 “El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017” se obtuvo la siguiente información:

Tabla 5.1

Comparativo de monto de gastos de venta - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

Monto de gastos de venta - Rentabilidad del activo (ROA)				
AÑOS	Con outsourcing comercial		Sin outsourcing comercial	
	Monto de gastos de venta	Rentabilidad del activo (ROA)	Monto de gastos de venta	Rentabilidad del activo (ROA)
2013	794,263.40	-5.91%	886,248.15	-8.45%
2014	803,401.48	-1.76%	895,962.41	-3.47%
2015	735,289.79	-9.77%	838,564.59	-12.04%
2016	752,471.28	12.41%	872,039.08	11.07%
2017	813,547.85	6.62%	936,954.43	5.08%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

Gráfico 5.1

Comparativo con outsourcing comercial de monto de gastos de venta - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

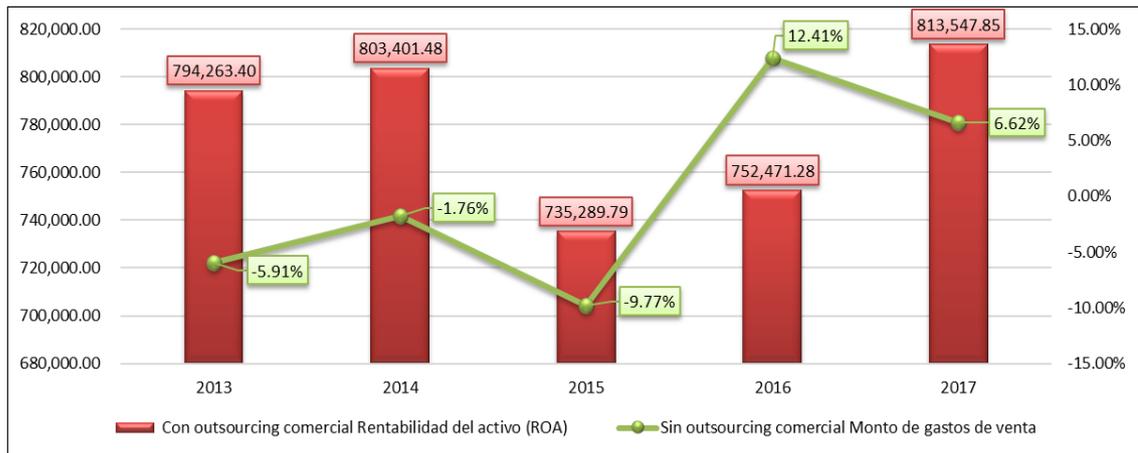
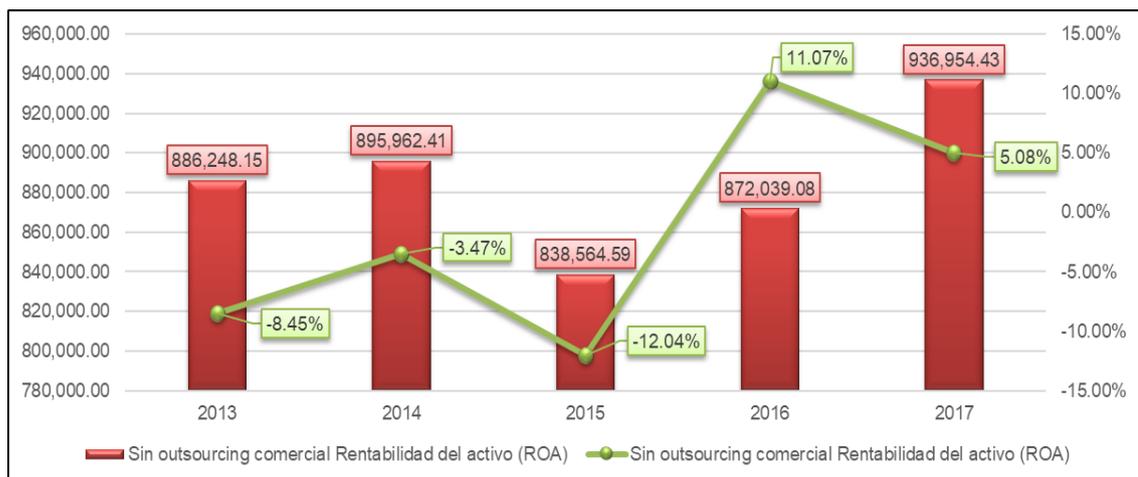


Gráfico 5.2

Comparativo sin outsourcing comercial de monto de gastos de venta y Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

De la tabla 5.1 y los gráficos 5.1 y 5.2 se observó que la relación entre el monto gastos de venta y la rentabilidad del activo son inversamente proporcionales, a mayores gastos de ventas menor rentabilidad, por lo que el período 2013-2017 sin outsourcing presentó un mayor gasto de venta, y a su vez una rentabilidad del activo menor, siendo su pico más alto el año 2015 con un S/838,564.59 y un -12.04% respectivamente, mientras que el período con outsourcing registró un S/735,289.79 de gastos y -9.77% de rentabilidad para el mismo año.

Tabla 5.2

Comparativo de monto de ventas - Rentabilidad del activo (ROA).

Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

Monto de venta - Rentabilidad del activo (ROA)				
AÑOS	Con outsourcing comercial		Sin outsourcing comercial	
	Monto de ventas	Rentabilidad del activo (ROA)	Monto de ventas	Rentabilidad del activo (ROA)
2013	4,008,390.19	-5.91%	4,008,390.19	-8.45%
2014	5,212,341.43	-1.76%	5,212,341.43	-3.47%
2015	4,626,100.88	-9.77%	4,626,100.88	-12.04%
2016	5,531,339.50	12.41%	5,531,339.50	11.07%
2017	5,131,325.51	6.62%	5,131,325.51	5.08%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

Gráfico 5.3.

Comparativo con outsourcing comercial de monto de ventas - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

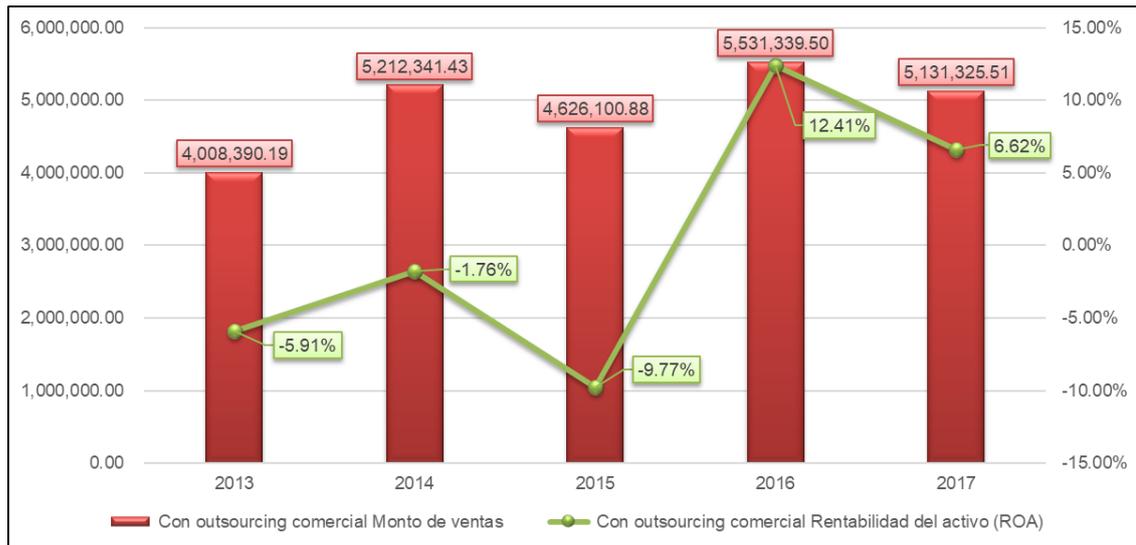
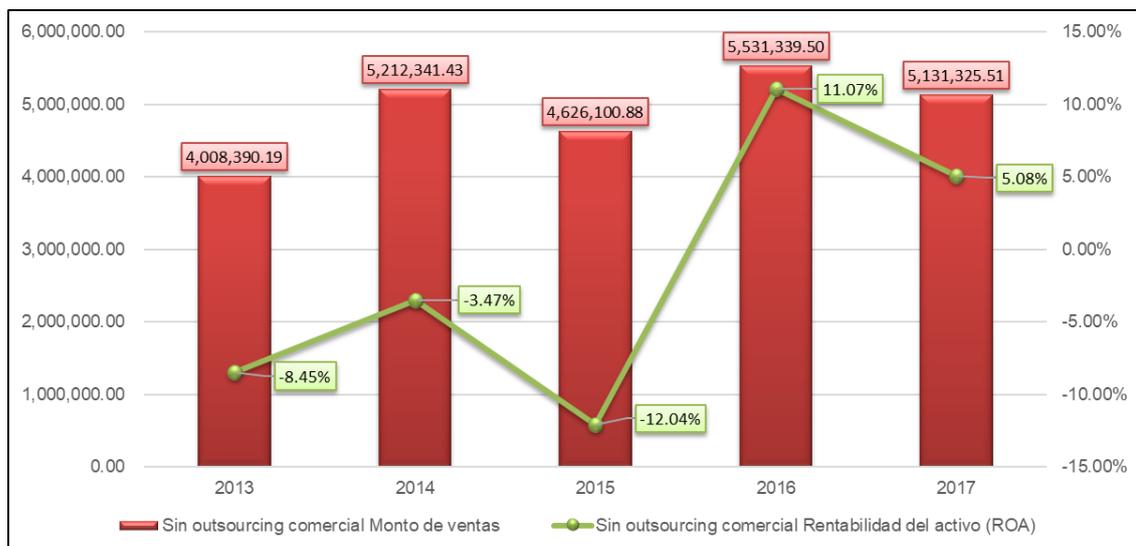


Gráfico 5.4.

Comparativo sin outsourcing comercial de monto de ventas - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

De la tabla 5.12 y los gráficos 5.3 y 5.4 se pudo observar, que el monto de ventas con y sin outsourcing no varía puesto que se asumió para términos de la presente investigación ventas constantes. La relación de ésta y la rentabilidad del activo crecen y decrecen simultáneamente, es decir a medida que las ventas con y sin outsourcing aumentan o disminuyen la rentabilidad del activo (ROA) también tiene este comportamiento.

Tabla 5.3

Comparativo de utilidad de ventas - Rentabilidad del activo (ROA).

Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

Utilidad de ventas - Rentabilidad del activo (ROA)				
AÑOS	Con outsourcing comercial		Sin outsourcing comercial	
	Utilidad de ventas	Rentabilidad del activo (ROA)	Utilidad de ventas	Rentabilidad del activo (ROA)
2013	3,214,126.79	-5.91%	3,122,142.04	-8.45%
2014	4,408,939.95	-1.76%	4,316,379.02	-3.47%
2015	3,890,811.09	-9.77%	3,787,536.29	-12.04%
2016	4,778,868.22	12.41%	4,659,300.42	11.07%
2017	4,317,777.66	6.62%	4,194,371.08	5.08%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

Gráfico 5.5.

Comparativo con outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

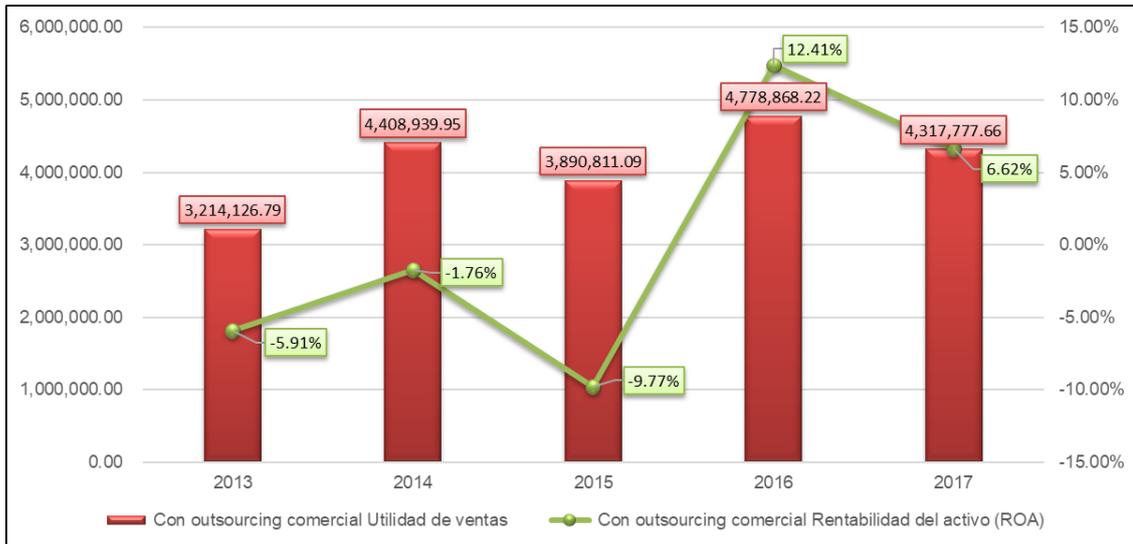
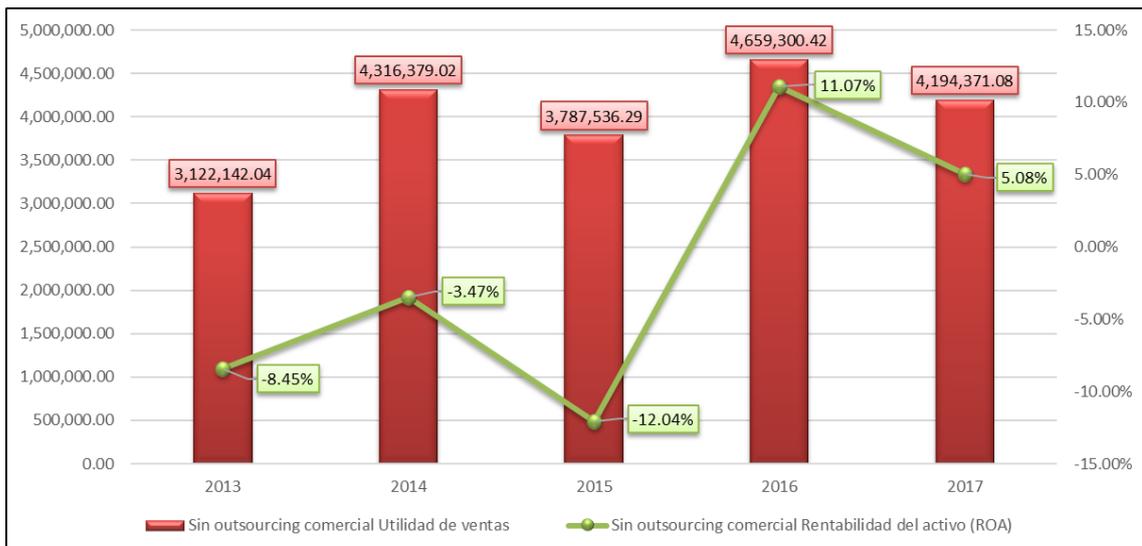


Gráfico 5.6.

Comparativo sin outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

De acuerdo con la tabla 5.3 y el gráfico 5.5 se observaron comportamientos irregulares, mostrando las variaciones de la utilidad proporcionales a las variaciones de la rentabilidad del activo (ROA), mostrando el 2016 una utilidad de S/4,778,868.22 y una rentabilidad de 12.41%, siendo éstos los mayores valores para el período de estudio con outsourcing.

De manera similar en el gráfico 5.6 en el período sin outsourcing, se observaron que los mayores valores de utilidad y rentabilidad se dieron en el año 2016, con un S/4,659,300.42 y un 11.07% respectivamente.

Tabla 5.4

*Comparativo de Rentabilidad del activo (ROA). Empresa Sportex Perú S.A.C.
Período 2013-2017.*

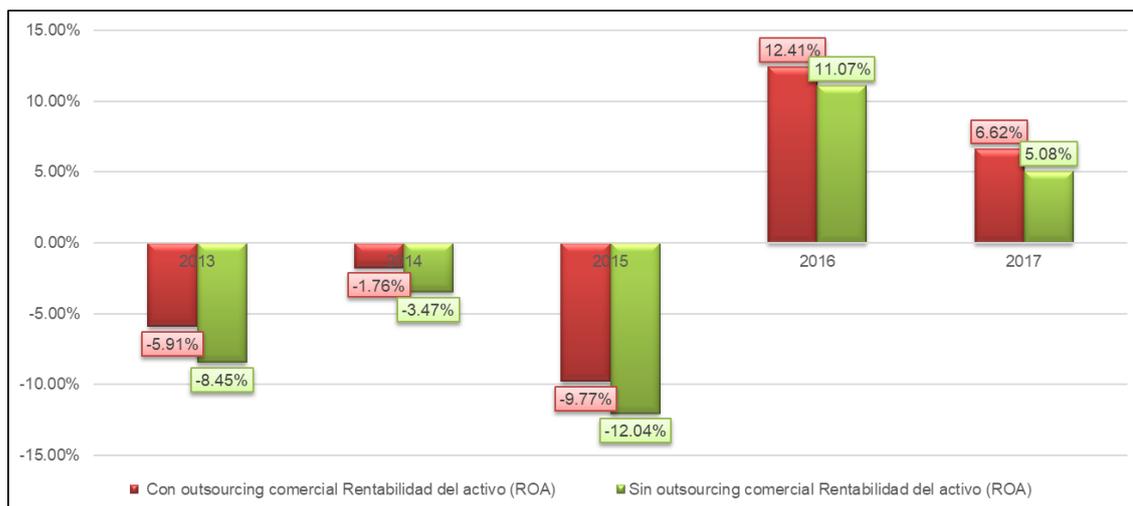
Rentabilidad del activo (ROA)			
AÑOS	Con outsourcing comercial	Sin outsourcing comercial	Variación porcentual
	Rentabilidad del activo (ROA)	Rentabilidad del activo (ROA)	
2013	-5.91%	-8.45%	-2.54%
2014	-1.76%	-3.47%	-1.71%
2015	-9.77%	-12.04%	-2.26%
2016	12.41%	11.07%	-1.34%
2017	6.62%	5.08%	-1.54%
Promedio	0.32%	-1.56%	-1.88%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

Gráfico 5.7.

Comparativo con y sin outsourcing comercial de Rentabilidad del activo (ROA).

Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

Se pudo observar según la tabla 5.4 y el gráfico 5.7 que la rentabilidad del activo (ROA) con outsourcing comercial ha sido negativa en la mayor parte del período de estudio como lo son los años 2013, 2014 y 2015, viéndose una mejoría importante en el año 2016 de 12.41%, la misma que bajó en el año 2017 a un 6.62%, manteniéndose aun en positivo.

De manera similar, en la rentabilidad del activo (ROA) sin outsourcing comercial se vieron índices de rentabilidad negativos los tres primeros años, mejorando de manera significativa el año 2016 con un 11.07% y volviendo a disminuir a un 5.08% en el año 2017.

Por último, se percibió que la rentabilidad con y sin outsourcing comercial tuvieron un comportamiento similar, mostrando niveles negativos los primeros

tres años, y mejorando en el 2016 sustancialmente, mostrando en ese año los niveles más altos de rentabilidad del activo con y sin outsourcing comercial del período de estudio, con un 12.41% y un 11.07% respectivamente, finalizando el 2017 con una leve desmejoría.

5.1.2 Resultado para hipótesis específica N° 2

Para el resultado de la hipótesis específica N° 2 “El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017” se obtuvo la siguiente información:

Tabla 5.5

Comparativo de monto de gastos de venta - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

AÑOS	Monto de gastos de venta - Rentabilidad del capital			
	Con outsourcing comercial		Sin outsourcing comercial	
	Monto de gastos de venta	Rentabilidad del capital	Monto de gastos de venta	Rentabilidad del capital
2013	794,263.40	-11.33%	886,248.15	-15.81%
2014	803,401.48	-4.80%	895,962.41	-9.31%
2015	735,289.79	-26.29%	838,564.59	-31.33%
2016	752,471.28	37.19%	872,039.08	31.36%
2017	813,547.85	19.59%	936,954.43	14.51%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

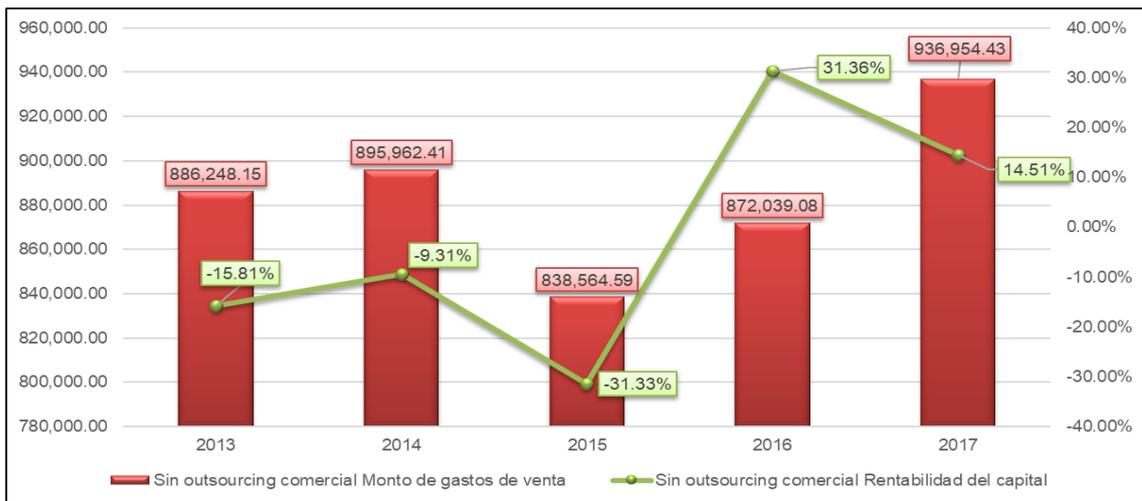
Gráfico 5.8.

Comparativo con outsourcing comercial de monto de gastos de venta - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Gráfico 5.9.

Comparativo sin outsourcing comercial de monto de gastos de venta - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

De la tabla 5.5 y los gráficos 5.8 y 5.9 se pudo observar que los montos de gastos de venta con outsourcing comercial fueron menores en comparación a los de sin outsourcing comercial por todo el período de estudio.

Asimismo, la rentabilidad del capital presentó comportamientos irregulares, mostrando los tres primeros años con outsourcing comercial índices negativos tales -11.33%, - 4.80% y -26.29% respectivamente y mejorando significativamente el año 2016 con un 37.19% y volviendo a decaer el año 2017 con un 19.59%%, asimismo en el período sin outsourcing comercial se observó las misma tendencia, el año 2013, 2014 y 2015 con una rentabilidad negativa de -15.81%, -9.31% y -31.33% respectivamente y pasando a positivo en el año 2016 con 31.36%, para culminar el período de estudio en el año 2017 con una rentabilidad del capital de 14.51%.

Tabla 5.6

Comparativo de monto ventas - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

AÑOS	Monto de ventas - Rentabilidad del capital			
	Con outsourcing comercial		Sin outsourcing comercial	
	Monto de ventas	Rentabilidad del capital	Monto de ventas	Rentabilidad del capital
2013	4,008,390.19	-11.33%	4,008,390.19	-15.81%
2014	5,212,341.43	-4.80%	5,212,341.43	-9.31%
2015	4,626,100.88	-26.29%	4,626,100.88	-31.33%
2016	5,531,339.50	37.19%	5,531,339.50	31.36%
2017	5,131,325.51	19.59%	5,131,325.51	14.51%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

Gráfico 5.10.

Comparativo con outsourcing comercial de monto de ventas - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

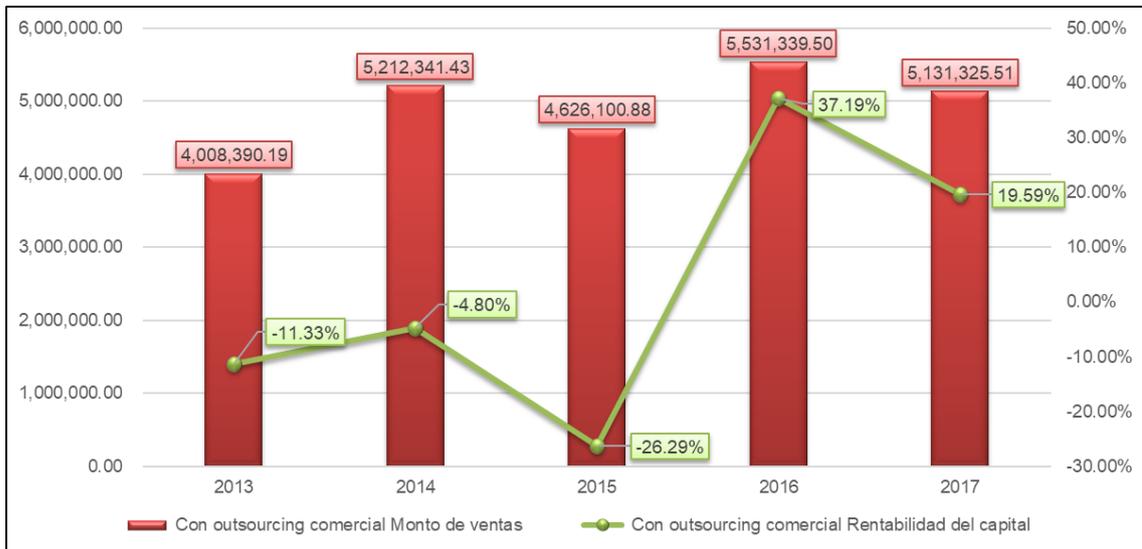
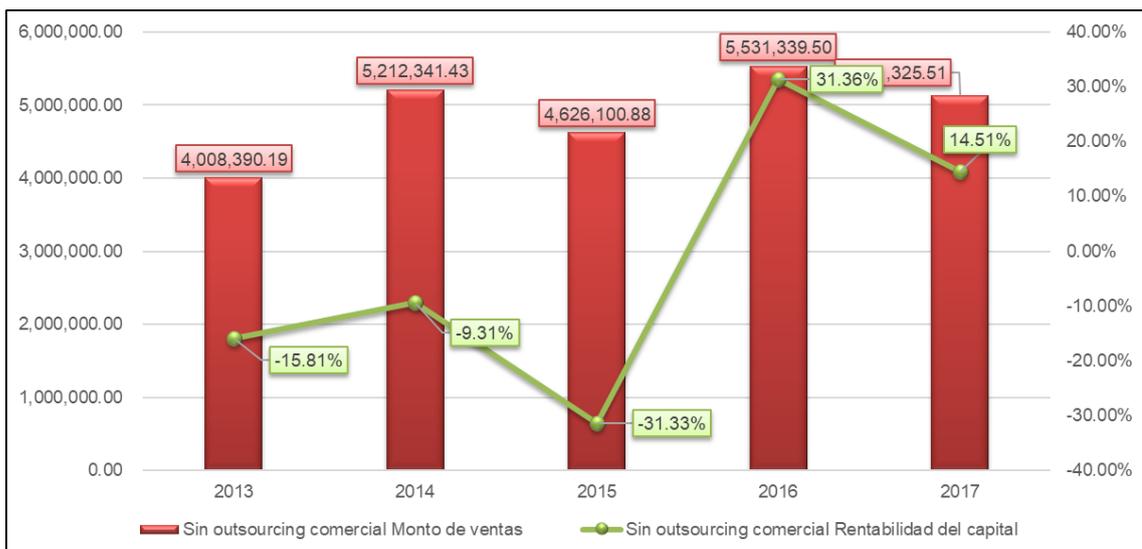


Gráfico 5.11.

Comparativo sin outsourcing comercial de monto de ventas y Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

De la tabla 5.6 y los gráficos 5.10 y 5.11 se pudo observar que el monto de ventas con y sin outsourcing no varía, puesto que se asumió para términos de la presente investigación ventas constantes, siendo 2016 el año con mayor monto de ventas, con S/5,531,339.50 y 2013 el de menor monto de ventas con S/4,008,390.19. La relación de ésta y la rentabilidad del capital no guardan similitud, ya que tienen comportamientos diferentes, mientras la rentabilidad del capital con y sin outsourcing si guardan relación, dado que el comportamiento que presentaron tuvo la misma tendencia, tres años positivos y dos negativos, viéndose el más alto índice en el año 2016, un 37.19% con outsourcing comercial y 31.36% sin outsourcing comercial.

Tabla 5.7

Comparativo de utilidad de ventas - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

AÑOS	Utilidad de ventas - Rentabilidad del capital			
	Con outsourcing comercial		Sin outsourcing comercial	
	Utilidad de ventas	Rentabilidad del capital	Utilidad de ventas	Rentabilidad del capital
2013	3,214,126.79	-11.33%	3,122,142.04	-15.81%
2014	4,408,939.95	-4.80%	4,316,379.02	-9.31%
2015	3,890,811.09	-26.29%	3,787,536.29	-31.33%
2016	4,778,868.22	37.19%	4,659,300.42	31.36%
2017	4,317,777.66	19.59%	4,194,371.08	14.51%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

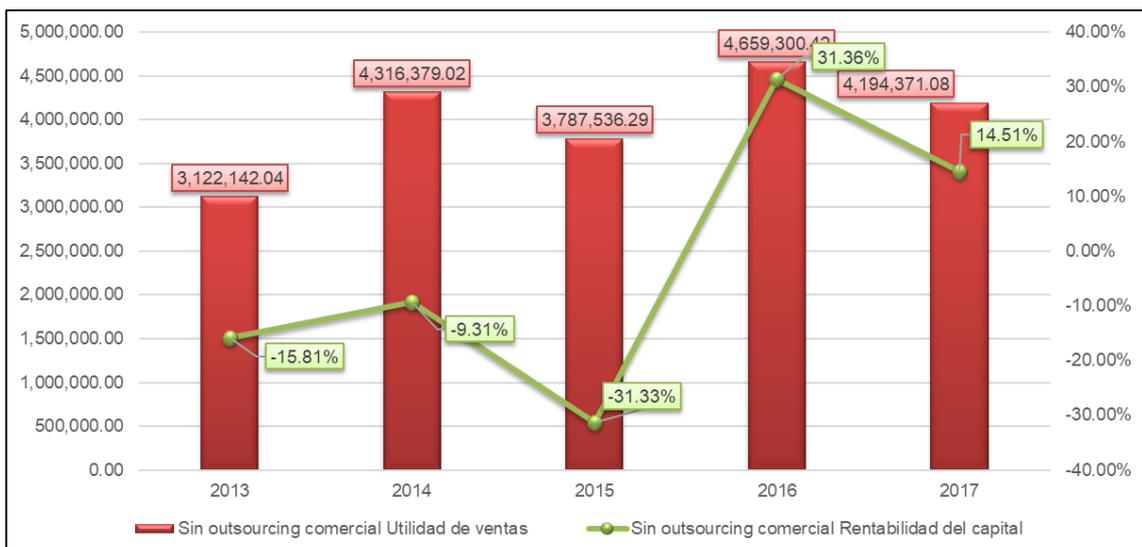
Gráfico 5.12.

Comparativo con outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Gráfico 5.13.

Comparativo sin outsourcing comercial de utilidad de ventas - Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

De la tabla 5.7 y el gráfico 5.12 se pudo observar comportamientos irregulares en la utilidad de ventas con outsourcing comercial, mostrando variaciones de la utilidad no proporcionales a los de la rentabilidad del capital, siendo el 2016 el año con mejor utilidad de ventas y rentabilidad del capital, mostrando S/4,778,868.22 de utilidad y 37.19% de rentabilidad,

De manera similar en el gráfico 5.13 en el período sin outsourcing, se observaron que los mayores valores de utilidad de ventas y rentabilidad de capital se dieron en el año 2016, con S/4,659,300.42 de utilidad y 31.36% de rentabilidad.

Tabla 5.8

Comparativo Rentabilidad del capital. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

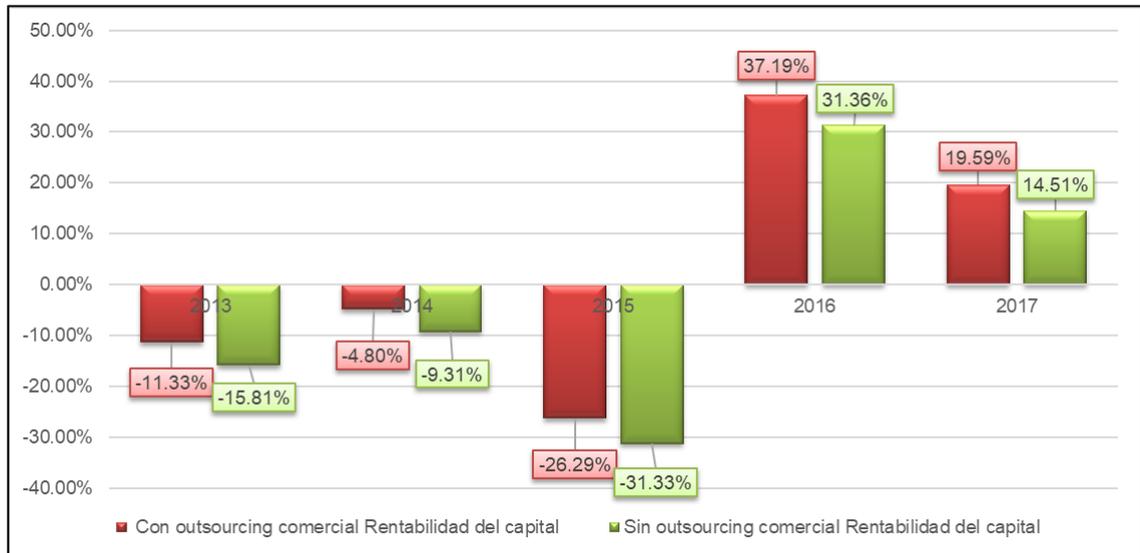
AÑOS	Rentabilidad del capital			Variación porcentual
	Con outsourcing comercial Rentabilidad del capital	Sin outsourcing comercial Rentabilidad del capital		
2013	-11.33%	-15.81%		-4.48%
2014	-4.80%	-9.31%		-4.51%
2015	-26.29%	-31.33%		-5.04%
2016	37.19%	31.36%		-5.83%
2017	19.59%	14.51%		-5.08%
Promedio	2.87%	-2.12%		-4.99%
				-173.68%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

Gráfico 5.14.

Comparativo con y sin outsourcing comercial de Rentabilidad del capital.

Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

Según la tabla 5.8 y el gráfico 5.14 se pudo observar que la rentabilidad del capital ha sido negativa en gran parte del período sujeto a estudio como el año 2013, 2014 y 2015; mejorando este nivel de rentabilidad en el año 2016 de manera sustancial y en el año 2017 que hubo una alta desmejoría pero aún en positivo.

De igual manera, en la rentabilidad del capital sin outsourcing comercial se observan valores negativos los tres primeros años de análisis, llegando al año 2016 con una rentabilidad de la capital mejorada de 31.36%, para recaer en 16.86% en el año 2017 obteniendo una rentabilidad de 14.51%.

Finalmente, la variación porcentual durante el período de estudio en la rentabilidad del capital con y sin outsourcing tuvo un comportamiento regular manteniéndose negativo

Asimismo, el nivel de rentabilidad más alto obtenido es en el año 2016 con un 37.19 % con outsourcing comercial y de 31.36 % sin outsourcing comercial.

5.1.3 Resultado para hipótesis general

Para el resultado de la hipótesis general “El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017” se obtuvo la siguiente información:

Tabla 5.9

Estado de resultados comparados con y sin outsourcing comercial. Período 2013-2017.

	Estado de Resultados con outsourcing comercial					Estado de Resultados				
	Al 31 de diciembre					Al 31 de diciembre				
	(Expresado en soles)									
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas de mercaderías	5,511,496.41	6,858,749.98	6,074,063.90	6,656,000.89	5,870,078.29	5,511,496.41	6,858,749.98	6,074,063.90	6,656,000.89	5,870,078.29
(-) Compra de mercaderías	-2,720,842.59	-6,858,750.26	-2,804,758.91	-2,801,167.85	-2,305,003.32	-2,720,842.59	-6,858,750.26	-2,804,758.91	-2,801,167.85	-2,305,003.32
(+/-) Variación de mercaderías	2,720,842.59	6,858,750.26	2,804,758.91	2,801,167.85	2,305,003.32	2,720,842.59	6,858,750.26	2,804,758.91	2,801,167.85	2,305,003.32
(-) Costo de ventas	-2,425,058.00	-3,064,937.00	-3,198,593.60	-3,128,905.30	-2,485,658.88	-2,425,058.00	-3,064,937.00	-3,198,593.60	-3,128,905.30	-2,485,658.88
MARGEN COMERCIAL	3,086,438.41	3,793,812.98	2,875,470.30	3,527,095.59	3,384,419.41	3,086,438.41	3,793,812.98	2,875,470.30	3,527,095.59	3,384,419.41
(-) Servicios prestados por terceros	-1,581,614.77	-1,624,471.26	-1,410,980.90	-1,579,899.71	-1,594,093.55	-949,258.64	-998,453.20	-902,815.39	-1,078,458.89	-1,088,494.09
VALOR AGREGADO	1,504,823.64	2,169,341.72	1,464,489.40	1,947,195.88	1,790,325.86	2,137,179.77	2,795,359.78	1,972,654.91	2,448,636.70	2,295,925.32
(-) Cargas personales	-1,074,066.00	-973,767.58	-933,802.40	-722,583.58	-846,796.75	-1,798,406.88	-1,692,346.57	-1,545,242.71	-1,343,592.20	-1,475,802.80
(-) Tributos	-6,615.00	-	-1,308.56	-53,418.19	-27,147.37	-6,615.00	-	-1,308.56	-53,418.19	-27,147.37
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	424,142.64	1,195,574.14	529,378.44	1,171,194.11	916,381.74	332,157.89	1,103,013.21	426,103.64	1,051,626.31	792,975.15
(-) Cargas diversas de gestión	-124,471.00	-363,698.77	-215,407.66	-204,367.13	-224,007.25	-124,471.00	-363,698.77	-215,407.66	-204,367.13	-224,007.25
(-) Provisiones del ejercicio	-131,555.00	-355,260.58	-293,184.33	-269,967.30	-288,281.60	-131,555.00	-355,260.58	-293,184.33	-269,967.30	-288,281.60
RESULTADO DE EXPLOTACION	168,116.64	476,614.79	20,786.45	696,859.68	404,092.89	76,131.89	384,053.86	-82,488.35	577,291.88	280,686.30
Ingresos financieros	2,625.00	-	-	-	16,766.00	2,625.00	-	-	-	16,766.00
Ingresos excepcionales	-	-	30,537.82	65,585.00	0.00	-	-	30,537.82	65,585.00	-
(-) Cargas financieras	-402,954.00	-574,994.87	-590,333.78	0.00	0.00	-402,954.00	-574,994.87	-590,333.78	-	-
(-) Cargas excepcionales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTADOS ANTES DE LA PART. E IMP.	-232,212.36	-98,380.08	-539,009.51	762,444.68	420,858.89	-324,197.11	-190,941.01	-642,284.31	642,876.88	297,452.30
(-) Distribución legal de la renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Impuesto a la renta	-	-	-	-	-19,235.00	-	-	-	-	-

Fuente: Estado de resultados comparado de la empresa Sportex Perú S.A.C.

Elaboración:

Propia.

Interpretación:

Con respecto a la tabla 5.9 comparación con y sin outsourcing comercial de los estados de resultados de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013 – 2017 se pudo observar que los resultados del ejercicio con outsourcing comercial fueron variables, generando pérdida contable los tres primeros años, ganancia el siguiente año 2016 con S/762,444.68 y el último año 2017 una ganancia menor al 2016 de S/401,623.89.

Asimismo, los resultados del ejercicio sin outsourcing comercial reflejaron también pérdida contable los tres primeros años y una mejora significativa en el 2016 con S/642,876.88 de utilidad, cifra que disminuyó en el 2017, para culminar el período con S/297,452.30.

Tabla 5.10

Comparativo Promedio de Rentabilidad. Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

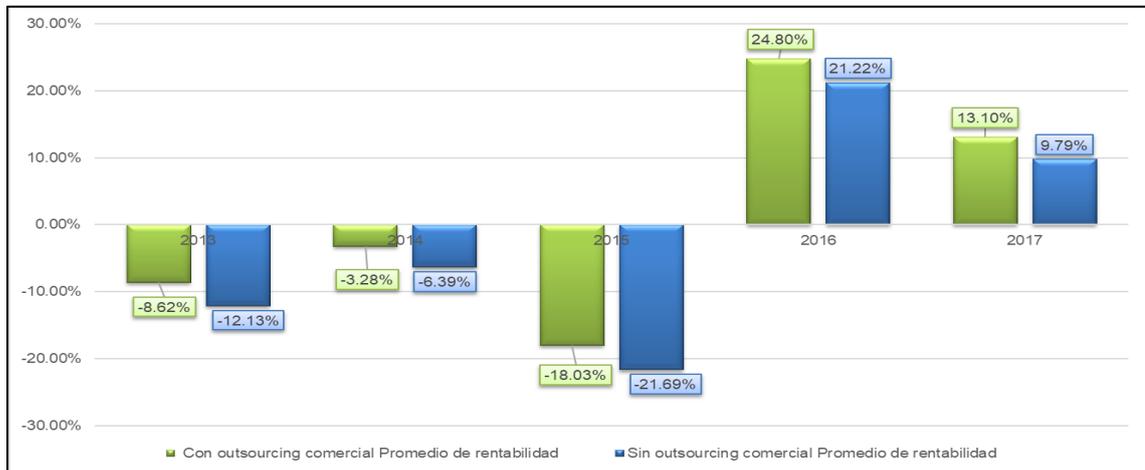
AÑOS	Promedio de Rentabilidad		Variación porcentual	
	Con outsourcing comercial Promedio de Rentabilidad	Sin outsourcing comercial Promedio de Rentabilidad		
2013	-8.62%	-12.13%	-3.51%	
2014	-3.28%	-6.39%	-3.11%	
2015	-18.03%	-21.69%	-3.65%	
2016	24.80%	21.22%	-3.59%	
2017	13.10%	9.79%	-3.31%	
Promedio	1.59%	-1.84%	-3.43%	-215.40%

Fuente: Información proporcionada por Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.
Elaboración: Propia.

Gráfico 5.15

Comparativo con y sin outsourcing comercial del Promedio de Rentabilidad.

Empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.



Interpretación:

Según la tabla 5.10 y el gráfico 5.15 se pudo observar que el promedio de rentabilidad con outsourcing comercial ha sido negativa en gran parte del período sujeto a estudio como el año 2013, 2014 y 2015 con -8.62%, -3.28% y -18.03%; mejorando este nivel de rentabilidad en el año 2016 de manera sustancial con 24.80% y en el año 2017 que hubo una alta desmejoría pero aún en positivo con 13.10%.

De igual manera, en el promedio de rentabilidad sin outsourcing comercial se observan valores negativos los tres primeros años 2013, 2014 y 2015 con -12.13%, -6.39% y -21.69% respectivamente mejorando en el año 2016 con un promedio de rentabilidad positiva de 21.22%, la misma que pasó de un -89.04% en el año 2013 a un -174.49% en el año 2017.

Finalmente, la variación porcentual durante el período de estudio en el promedio de rentabilidad con y sin outsourcing tuvo un comportamiento uniforme manteniéndose negativo en todo el período de estudio.

Asimismo, el nivel de rentabilidad más alto obtenido es en el año 2016 con un 24.80 % con outsourcing comercial y 21.22% sin outsourcing comercial.

5.2 Resultados inferenciales

5.2.1 Hipótesis específica N°1

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

Procedimiento para el contraste de hipótesis específica 1

a. Determinación de Hipótesis estadística específica 1:

H₁: El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

H₀: El outsourcing comercial no contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

b. Nivel de significancia:

$$\alpha = 0,05$$

c. Selección de prueba de hipótesis:

Para efectos de probar nuestra hipótesis se aplicó el test estadístico no paramétrico Wilcoxon.

d. Estadísticos de prueba:

	Rentabilidad del activo estimado – Rentabilidad del activo real
Z	-2,023 ^b
Sig. asintótica (bilateral)	,043

e. Regla de decisión:

Si: $p_valor < 0,05 \Rightarrow$ Se acepta H_1

Si: $p_valor > 0,05 \Rightarrow$ Se acepta H_0

Como el valor de significancia **0,043 < 0,050** se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, esto quiere decir que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

5.2.2 Hipótesis específica N°2

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

Procedimiento para el contraste de hipótesis específica 2

a. Determinación de Hipótesis estadística específica 2:

H₁: El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

H₀: El outsourcing comercial no contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

b. Nivel de significancia:

$$\alpha = 0,05$$

c. Selección de prueba de hipótesis:

Para efectos de probar nuestra hipótesis se aplicó el test estadístico no paramétrico Wilcoxon.

d. Estadísticos de prueba:

	Rentabilidad del capital estimado – Rentabilidad del capital real
Z	-2,023 ^b
Sig. asintótica (bilateral)	,043

e. Regla de decisión:

Si: $p_valor < 0,05 \Rightarrow$ Se acepta H_1

Si: $p_valor > 0,05 \Rightarrow$ Se acepta H_0

Como el valor de significancia **0,043 < 0,050** se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, esto quiere decir que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

5.2.3 Hipótesis General

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

Procedimiento para el contraste de hipótesis general

a. Determinación de Hipótesis estadística general:

H_1 : El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

H_0 : El outsourcing comercial no contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

b. Nivel de significancia:

$$\alpha = 0,05$$

c. Selección de prueba de hipótesis:

Para efectos de probar nuestra hipótesis se aplicó el test estadístico no paramétrico Wilcoxon.

d. Estadísticos de prueba:

	Promedio de rentabilidades estimado – Promedio de rentabilidades real
Z	-2,023 ^b
Sig. asintótica (bilateral)	,043

e. Regla de decisión:

Si: $p_valor < 0,05 \Rightarrow$ Se acepta H_1

Si: $p_valor > 0,05 \Rightarrow$ Se acepta H_0

Como el valor de significancia **0,043 < 0,050** se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, esto quiere decir que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados:

6.1.1. Hipótesis específica N°1

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

Los estados financieros de la empresa Sportex Perú S.A.C. fueron reformulados teniendo como base la entrevista que se realizó al jefe de administración y finanzas de la empresa Sportex Perú S.A.C., dando a conocer las diferencias que se hubiesen tenido en el caso de una gestión de la empresa sin el uso de esta herramienta de gestión como lo es el outsourcing comercial. Con esta entrevista se pudo observar que el motivo por el cual se implementó el outsourcing comercial fue la reducción de gastos, entonces se encargó a una empresa especializada en outsourcing comercial sus ventas con la finalidad de tener un mayor impacto en el mercado y por ende una mejor utilidad al transcurrir los periodos económicos. Sin embargo, no se había evaluado si el outsourcing comercial tuvo un impacto que haya sido favorable para Sportex Perú S.A.C. como era previsto al tomar la decisión de implementarlo.

De esta reformulación de los estados financieros se obtuvo resultados estimados (sin outsourcing comercial), y al comparar el ratio de la

rentabilidad del activo en estos dos escenarios según la tabla 5.4 (véase pág. N°70) se obtuvo una mayor rentabilidad del activo gestionando con el outsourcing comercial que gestionándola sin el outsourcing comercial durante los 5 años comparados. Esta diferencia se daría debido a los gastos de ventas adicionales en los que se incurrirían al gestionarse propiamente el área comercial generando una menor utilidad antes de intereses e impuestos, por lo cual la rentabilidad del activo sería inferior. Con ello se está demostrando la hipótesis específica 1 que dice que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.

Asimismo, al aplicar el tipo de prueba Wilcoxon, donde se tomaron los datos de la tabla 5.4 (véase pág. N°70) donde se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna que nos dice que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017. Con ello se da probanza a la hipótesis específica N°1.

6.1.2. Hipótesis específica N°2

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

Los estados financieros de la empresa Sportex Perú S.A.C. fueron reformulados de acuerdo con la entrevista que se realizó al jefe de

administración y finanzas de la empresa Sportex Perú S.A.C., dando a conocer las diferencias que se tendrían en el caso de una gestión de la empresa sin el uso de esta herramienta de gestión como lo es el outsourcing comercial. Con esta entrevista se puede entender que el motivo por el cual se implementó el outsourcing comercial es vitalmente la reducción de gastos, sin embargo, estos no han sido medidos y evaluados.

De esta reformulación de los estados financieros se obtuvieron resultados estimados (sin outsourcing comercial), y al comparar el ratio de la rentabilidad del capital en estos dos escenarios según la tabla 5.8 (véase pág. N° 78) se obtiene una mayor rentabilidad del activo gestionando la empresa con el outsourcing comercial que gestionándola sin el outsourcing comercial durante los 5 años comparados, teniendo una mejor rentabilidad del capital con outsourcing comercial en un 5.83% en el año 2016 y una menor diferencia, pero de igual manera favorable de 4.48% en el año 2013. Esta diferencia se daría debido a que los gastos de ventas tendrían un incremento generando un menor margen neto, la utilidad se vería disminuida debido a esta diferencia y la rentabilidad del capital se vería reducida, lo cual hace que la rentabilidad del capital sea inferior sin outsourcing comercial.

Asimismo, al aplicar el tipo de prueba Wilcoxon, donde se tomaron los datos de la tabla 5.8 (véase pág. N° 79) se concluyó que hay una diferencia que favorece a la utilidad de la empresa y al comparar lo real

con lo estimado se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna que nos dice que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017. Con ello se da probanza a la hipótesis específica N°2.

6.1.3. Hipótesis general

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

Al promediar el ratio de la rentabilidad del activo y la rentabilidad del capital en estos dos escenarios según la tabla 5.10 (véase pág. N° 82) se obtiene que el promedio de rentabilidades es mayor gestionando la empresa con la participación del outsourcing comercial, demostrando así que el margen de ganancia es incrementado por esta herramienta de gestión.

Asimismo, al aplicar el tipo de prueba Wilcoxon, donde se tomaron los datos de la tabla 5.10 (véase pág. N° 82) se concluyó que al comparar lo real con lo estimado se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna que nos dice que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017. Con ello se da probanza a la hipótesis general.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares

En el transcurso del desarrollo de este trabajo de investigación se procedió a recuperar y recopilar información sobre estudios que se realizaron tanto en nuestro país como en el extranjero; son estas investigaciones que nos permitieron contrastar los resultados obtenidos en la investigación con los arrojados de dichas investigaciones.

Hipótesis específica I:

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

En la presente investigación se usaron los datos obtenidos por la empresa correspondiente a los estados financieros con outsourcing (datos reales) y sin la aplicación del outsourcing comercial (el mismo que esta sostenido a través de una entrevista al jefe de administración y finanzas), para posteriormente aplicarlos a través de las ratios de rentabilidad y así poder determinar el impacto que tiene el outsourcing comercial en el desempeño económico. Para demostrar nuestra hipótesis utilizamos la prueba estadística de Wilcoxon y así se logró determinar que la manera en que contribuye el outsourcing comercial en el nivel de rentabilidad del activo es favorable para la empresa, se contrastan los resultados obtenidos de Melgar (2005) en su tesis “Análisis comparativo de la Rentabilidad del outsourcing versus administración interna de los servicios de transporte, computación y

venta de comida en el colegio SAE de la ciudad capital”, demuestra en términos generales y bajo supuestos reales que, para los servicios analizados, existe un nivel de rentabilidad en todos los servicios para ello se proyectó a 5 años para así calcular el valor del dinero en el tiempo, para ello a través de una entrevista al gerente general y contador se recopiló información acerca de los costos en que incurren los colegios para la prestación de los servicios adicionales y el rendimiento que tienen al hacerlo por intermedio del outsourcing.

Hipótesis específica II:

“El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

En el presente trabajo se demostró que la aplicación del outsourcing comercial fue una decisión acertada para la empresa ya que a través de los resultados se determinó que existe un nivel de rentabilidad reflejados en la utilidad de la misma, por ende esta herramienta de gestión contribuye de manera favorable en el desempeño económico, se contrasta los resultados según Aguilar (2017) en su tesis tercerización de transporte y su efecto en la rentabilidad tuvo como objetivo “Determinar el efecto de la tercerización de transporte en la rentabilidad de la empresa Materiales de Construcción Alca E.I.R.L.” (p.14) de manera que determinó al efecto que tiene la nueva modalidad de tercerizar en la rentabilidad es favorable, ya que mediante la

tercerización la empresa ha ido reduciendo sus costos de transporte a un monto de S/. 1,573,675 y aumentando su utilidad neta hasta S/. 384,852.94, esto hace que la empresa mejore su rentabilidad para futuras inversiones.

Hipótesis general:

“El Outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.”

En la presente investigación los resultados obtenidos muestran que el outsourcing comercial contribuye de manera favorable en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú ubicada en el distrito de Miraflores lo cual se vio reflejado en los niveles de rentabilidad lo cual se asemeja a los resultados obtenidos por Machengo (2014) en su tesis “Gestión del Outsourcing y su impacto en la rentabilidad: Caso Sara Morello SAC”, demuestra cuán importante y eficaz es la gestión del outsourcing para el crecimiento y competitividad de las empresas productoras de prendas de vestir la cual se ve reflejada en una mejora significativa en el nivel de la rentabilidad.

6.3. Responsabilidad ética

La presente tesis se desarrolló respetando lo establecido en el código de ética de investigación de la Universidad Nacional del Callao aprobado por Resolución del Consejo Universitario N°210-2017-CU del 06 de julio

de 2017; específicamente en el capítulo VI (Los principios éticos del investigador de la UNAC) punto 6.2.2, que se hace referencia a la transparencia del investigador.

Cabe resaltar que la información presentada es real y cuenta con el consentimiento informado por parte del representante legal de la empresa donde se nos autoriza hacer uso de la información de la empresa Sportex Perú S.A.C. para efectos de la investigación.

VII. CONCLUSIONES

- A) A través de la evidencia, se observó que existe una relación e impacto del outsourcing comercial sobre la rentabilidad del activo, en el cual se pudo observar que la diferencia se encuentra en los gastos de venta en los que se incurrirían sin contar con la herramienta de gestión como es el outsourcing comercial. Asimismo, la prueba de hipótesis Wilcoxon nos lleva a aceptar la hipótesis específica 1 que señala que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Periodo 2013-2017. De esta manera se cumplió con el objetivo al determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del activo probando que contribuye de manera favorable.
- B) La evidencia nos muestra que existe una relación e impacto favorable del outsourcing comercial sobre la rentabilidad del capital. Esto se da debido a que el gasto por comisión que se le paga al outsourcing por su gestión es menor al gasto de personal adicional con el cual la empresa debería contar para cubrir la gestión del outsourcing, esta diferencia reduce el gasto de venta teniendo como consecuencia que la utilidad se vea afectada positivamente, por lo cual la rentabilidad del capital es mayor en una gestión de la empresa con outsourcing comercial. Asimismo, la prueba de hipótesis Wilcoxon nos lleva a aceptar la hipótesis específica 2 concluyendo que el outsourcing comercial contribuye favorablemente

en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Periodo 2013-2017.

De esta manera se cumplió con el objetivo al determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del capital probando que contribuye de manera favorable.

C) Al evaluar el outsourcing comercial en la empresa Sportex Perú S.A.C. se concluye que la repercusión en el desempeño económico de la empresa es favorable, sin embargo, al observar que durante los tres primeros años se tuvo como resultados pérdidas, se entiende que no es un factor determinante para un desempeño óptimo de la empresa. Asimismo, la prueba de hipótesis Wilcoxon nos lleva a aceptar la hipótesis general, concluyendo que el outsourcing comercial contribuye favorablemente el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Periodo 2013-2017.

De esta manera se cumplió con el objetivo al determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico probando que contribuye de manera favorable.

VIII. RECOMENDACIONES

- A) Si bien es cierto quedó demostrado que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo, se recomienda analizar el alcance parcial de esta herramienta de gestión en la rentabilidad del activo de la empresa y repotenciarla, pudiendo así alcanzar mejores resultados, analizar y evaluar otros proveedores del mismo servicio y que haga un comparativo sobre las ventajas que se brindan en el servicio prestado para ver que impactos adicionales pueden tener y a su vez tener opciones por cualquier tipo de contingencia y/o falla en el servicio.
- B) De igual manera quedó demostrado que el outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital, se recomienda que se evalúen las demás áreas de la empresa, obtener resultados y que estos indiquen si se está realizando una buena gestión y analicen que mejoras se puedan desarrollar en estos otros ámbitos y/o áreas de la empresa con la finalidad de tener una mejora conjunta, y se incremente el nivel de rentabilidad.
- C) Se recomienda mantener el outsourcing comercial ya que se demuestra que contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C., así como evaluar las partes que no son afectadas con esta herramienta de gestión y buscar alternativas de mejora. Adicionalmente se recomienda realizar una auditoría financiera con la finalidad de garantizar la razonabilidad

y confiabilidad de la información, luego de estos resultados, realizar una auditoria operacional con la finalidad de la mejora continua de los procesos de la organización siempre enfocándose en mejorar el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. en los años posteriores.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Velásquez, J. P. (2017). Tercerización de transporte y su efecto en la rentabilidad de la empresa Materiales de Construcción Alca E.I.R.L. (Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/9935/aguilar_vj.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Consultada el 3 de marzo del 2019.
- Álvarez, B. 2006. Estrategias de distribución comercial, diseño del canal de distribución y relación entre fabricantes y detallistas. Madrid. Editorial: Madrid, Thomson.
- Amat, O. (2000). Análisis de estados financieros. España. Editorial: Ediciones Gestión.
- Apaza, M. (2001). Análisis económico financiero y clasificación de riesgos de las empresas en el Perú. Lima, Perú. Editorial Marketing Consultores S.A.
- Ávila, L. (2015). Investigación científica: Metodología. Puno, Perú: Altiplano.
- Blanco, A. (2018). Externalización de fuerzas de ventas: ventajas e inconvenientes del outsourcing comercial. Recuperado de: <https://www.tekas.es/tks-news/externalizacion-de-fuerzas->

de-ventas-ventajas-e-inconvenientes/. Consultada el: 16 de marzo del 2019.

Carrasco, S. Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación. Lima: Editorial San Marcos. 2008.

Ccaccya, D. (s.f.). Análisis de Rentabilidad de una empresa. Recuperado de:

http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGC
GHC.pdf. Consultada el 01 de diciembre del 2018.

Congreso de la República del Perú. (11 de setiembre del 2008). Reglamento de la Ley N° 29245 y del Decreto Legislativo N° 1038, que regulan los servicios de tercerización. [Decreto Supremo N° 006-2008-TR].

Congreso de la República del Perú. (2 de junio del 2008). Ley que regula los servicios de tercerización. [Ley 29245].

Congreso de la República del Perú. (24 de junio del 2008). Decreto Legislativo que precisa los alcances de la Ley N° 29245, Ley que regula los servicios de tercerización. [Decreto Legislativo N° 1038].

Córdova, I. (2012). El proyecto de investigación cuantitativa. Lima, Perú: San Marcos.

- Cortiñas, J. L. (2004). Gestión de Ventas. Recuperado de:
<https://www.apuntesgestion.com/b/administracion-de-ventas/>. Consultada el 22 de Setiembre del 2018.
- D' Alessio, F. Administración y dirección de la producción enfoque estratégico y de calidad. (2004). Segunda edición. Lima, Perú. Impreso: Quebecor world Perú S.A.
- Dávalos, C. (12 de julio de 2011). Outsourcing: La subcontratación en el Perú. Recuperado de:
<http://elblogdecharitodr.blogspot.com/2011/07/outsourcing-la-subcontratacion-en-el.html>. Consultada el 26 de febrero del 2019.
- De La Hoz y Otros. (Enero – Abril 2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Revista de Ciencias Sociales. Vol. XIV No, pp.88-109.
- Dell. M, Pérez. L. (2005) Outsourcing como una herramienta de apoyo empresarial para el presente y futuro (Tesis de grado, Universidad de oriente Núcleo de Monagas, Maturín). Recuperado de:
http://ri2.bib.udo.edu.ve/bitstream/123456789/1818/2/TESIS-346.024_D482_01.pdf. Consultada el 16 de marzo del 2019.

- Espinoza, J. (2008). Guía operativa N° 1: Tercerización de servicios.
Lima, Perú: Gaceta Jurídica S.A.
- Esponda, M. y Basualdo, V. (s.f.). Abordajes sobre la tercerización
laboral en América Latina: Aportes y perspectivas.
Recuperado de:
http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.4667/ev.4667.pdf. Consultada el 08 de mayo del 2018.
- Estrategias Ninja De Clienting. (5 de marzo de 2017). ¿Por qué
segmentar productos? - Ejemplo de una segmentación de
productos con 8 variables. Recuperado de:
<http://ninjaclienting.com/segmentacion-de-productos/>.
Consultada el 22 de setiembre del 2018.
- Ferré, J., Ramón, J., Trigo, G. (2005). Enciclopedia de marketing y
ventas. España: Editorial Océano.
- Ferrer, A. (2005). Formulación, análisis e interpretación de los EE.FF. en
sus ocho fases más importantes Tomo II. Lima, Perú:
Pacífico editores.
- Forsyth, J. (2008). Finanzas empresariales: Rentabilidad y Valor.
Segunda edición-Primera reimpresión. Lima, Perú: Editorial
Lima, Tarea Asociación Gráfica Educativa.
- Franco, P. (2006). Evaluación de estados financieros: ajustes por efecto
de la inflación y análisis financiero. Tercera edición

corregida. Lima, Perú: Centro de investigación de la Universidad del Pacífico.

Fundación del Empresariado Chihuahuense. (s.f.). Indicadores de desempeño económico. Recuperado de: http://www.fechac.org/pdf/rse/indicadores_de_desempenio_economico.pdf . Consultada el 12 de marzo del 2019.

Galván Concha, O. N. (2017). Innovación de un nuevo servicio turístico empleando el outsourcing para incrementar ventas en casa andina – 2014. (Tesis de grado, Universidad Autónoma del Perú). Recuperado de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/123456789/403> . Consultada el 3 de marzo del 2019.

Giving International. (s.f.) ¿Qué es el outsourcing comercial? Recuperado de: <http://givinginternational.es/que-es-el-outsourcing-comercial/>. Consultada el 30 de mayo del 2018.

González, I. y Otros. (2011). Gestión del comercio exterior de la empresa. Manual teórico y práctico. Segunda Edición. Madrid: Esic Editorial.

González, B. (s.f.). El coste de oportunidad como herramienta empresarial. Recuperado de: https://econo.uniovi.es/c/document_library/get_file?uuid=99

d20576-add0-480a-9c48-ea94a17a0b62&groupId=746637.

Consultada el 04 de diciembre del 2018.

Hernández, J. C. (2002). Planificación y control de gastos en la empresa. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/planificacion-y-control-de-gastos-en-la-empresa/> . Consultada el: 16 de marzo del 2019.

Huayanay, H. (2010). Contratos civiles y modernos de empresas: doctrina, legislación, jurisprudencia y modelos Volumen II. Tercera edición. Lima, Perú: MFC Editores E.I.R.L.

Ibarra Mares, A. (2010). Desarrollo del Análisis Factorial Multivariable Aplicado al Análisis Financiero actual. Colombia: Editorial Fundación universitaria tecnológico de Comfenalco.

La República Marketing. (28 de setiembre del 2016). ¿Cuál es la definición exacta de retail y por qué es importante? Recuperado de: <https://larepublica.pe/marketing/807156-cual-es-la-definicion-exacta-de-retail-y-por-que-es-importante>. Consultada el 22 de Setiembre del 2018.

León A., Valladares E. (2015) Evaluación de la influencia del outsourcing en la calidad de servicio al cliente de la empresa VisaNet – Perú sucursal Trujillo en el periodo 2015-2016 (Tesis de grado, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo). Recuperado de

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1430/1/Leon_Anthony_Influencia_Outourcing_Calidad.pdf. Consultada el 16 de marzo del 2019.

López, J. (1975). Método e hipótesis científicos. México D.F., México: Edicol S.A.

Manchego, O. (2014) Gestión del outsourcing y su impacto en la rentabilidad: Caso Sara Morello S.A.C. (Tesis de posgrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima). Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3956/Manchego_os.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Consultada el 16 de marzo del 2019.

Melgar, O. (2005). Análisis comparativo de la Rentabilidad del outsourcing versus administración interna de los servicios de transporte, computación y venta de comida en el colegio SAE de la ciudad capital. (Tesis de grado, Universidad Rafael Landívar - Guatemala). Recuperado de http://biblio3.url.edu.gt/Publi/Tesis/2005/01/01/Melgar-Otto.pdf9/horna_katia.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Consultada el 3 de marzo del 2019.

Mercado, S. (2002). Administración de ventas. México: International Thomson Editores.

Ministerio de Economía y Finanzas. Norma Internacional de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS01_GVT.pdf. Consultada el 08 de junio del 2019.

Ministerio de Economía y Finanzas. Norma Internacional de Contabilidad 8 Políticas Contables, cambios en las Estimaciones Contables y Errores. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS01_GVT.pdf. Consultada el 08 de junio del 2019.

Ministerio De La Producción. (2017). Estudio de la situación actual de las empresas peruanas. Los determinantes de su productividad y orientación exportadora. Lima: Editorial Lima.

Nava, L. (2008). A propósito del Tratado de Libre Comercio: La intermediación laboral y la tercerización de servicios. Lima, Perú: Editorial Lima, Universidad San Martín de Porres, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Fondo Editorial.

North, D. (09 de diciembre de 1993). Desempeño económico en el transcurso de los años. Recuperado de <https://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num9/a2.htm>. Consultada el 3 de marzo del 2019.

Obregón, T. (2002). Los sobrecostos Laborales. Informe legal – Área Laboral. Lima, Perú: Escuela de Investigación y Negocios.

Ochoa, G. A. (2002). Administración financiera. D.F., México: McGraw-Hill.

Ortiz Santos, P. L. y Juma'h, A. H. (2015). La tercerización y el rendimiento financiero: muestra de empresas estadounidenses, 2000-2009 (Tesis de pregrado, Universidad Interamericana de Puerto rico). Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/297897308_La_tercerizacion_y_el_rendimiento_financiero_muestra_de_empresas_estadounidenses_2000-2009/fulltext/56ee51a008ae4b8b5e74bb54/297897308_La_tercerizacion_y_el_rendimiento_financiero_muestra_de_empresas_estadounidenses_2000-2009.pdf . Consultada el 3 de marzo del 2019.

Palomino, C. (2013). Método Calpa – Análisis a los estados financieros. Lima, Perú: Editorial Calpa SAC.

Parada, R. (1988). Rentabilidad empresarial un enfoque de Gestión. Recuperado de <http://www2.udec.cl/~rparada/LibrosPublicados/LibroRentabilidadEmpresarial2.pdf>. Consultada el 3 de marzo del 2019.

- Pipoli, G. (2004). El marketing y sus aplicaciones a la realidad peruana. 2da edición. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.
- Rivo, E. (1999). Externalización: Más allá de la subcontratación. España: ISBN. Vol.2.
- Rodríguez, L. y Otros. (2009). Contabilidad para no Economistas. Especial referencia a las empresas de transporte aéreo. España.
- Sánchez, J. (s.f.). Capital social. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/capital-social.html> . Consultada el 12 de marzo del 2019.
- Sánchez, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. Consultada el 3 de marzo del 2019.
- Schneider, B. (2004). Outsourcing: La herramienta de gestión que revoluciona el mundo de los negocios. Bogotá, Colombia: Norma S.A.
- Simaro. J., Tonelli O. (2012). Lecturas de Contabilidad Básica. Argentina. Editorial: Librería editorial Osmar D. Buyatti.
- Staff De La Revista Actualidad Empresarial. (Abril 2009). Manual práctico laboral Mypes y Tercerización. Lima, Perú: Editorial Instituto Pacífico SAC.

- Súmar, O., Velarde, L. M. (2015). Contratos: Teoría y práctica: Aportes del derecho comparado. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.
- Tarziján, J. (2013). Fundamentos de estrategia empresarial. Cuarta edición. Santiago, Chile: Ediciones Uc.
- Telese, M. (2006). Conociendo la contabilidad. Argentina: Librería editorial Osmar D. Buyatti.
- Toledo, O. (2015). La tercerización laboral (outsourcing). Lima, Perú: Editorial y Libros Jurídica Grijley.
- Ugaz, M. (s.f.). El régimen legal de la subcontratación (tercerización) de servicios en el Perú. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/forojuridico/article/download/18563/18803>. Consultada el 08 de setiembre del 2018.
- Valderrama, S. (2013). Pasos para elaborar proyectos de investigación científica: cuantitativa, cualitativa y mixta. 2da ed. Lima, Perú: San Marcos.
- Vara, A. A. (2015). Los 7 pasos para elaborar una tesis. Lima, Perú.: Macro.
- Varas, V. (2006). Contabilidad conceptual y práctica para todos. 2da. Edición. Argentina. Editorial: Sevagraf S.A.

- Vasquez, R. y Otros. (2006) Estrategias de distribución comercial. Diseño del canal de distribución y relación entre fabricantes y detallistas. Madrid, España: Editorial Madrid.
- Verdugo Ortiz, R. (2009). Plan de negocios para la empresa de outsourcing comercial AB Comercial Ltda. (Tesis de grado, Universidad de la Salle). Recuperado de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3255/T11.09%20V584p.pdf;jsessionid=D1336E11054CECC40284B51B763EACDD?sequence=1> . Consultada el 3 de marzo del 2019.
- Warren, C., Reeve, J., Fess, P. (2005). Contabilidad Financiera. Novena Edición. México: Editorial Rodríguez.
- Wild, J. J., Subramanyam, K. R., Halsey, R. F. (2007). Análisis de estados financieros. Novena edición. México D.F., México: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “OUTSOURCING COMERCIAL Y EL DESEMPEÑO ECONÓMICO EN LA EMPRESA SPORTEX PERU S.A.C. PERÍODO 2013-2017”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACIÓN Y MUESTRA	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable independiente			Población	Tipo de Investigación
¿De qué manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017?	Determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.	El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el desempeño económico de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.	Outsourcing Comercial(X)	Control de gastos Gestión de ventas	Monto de gastos de venta Monto de ventas	Sportex Perú SAC	Aplicada, descriptiva y explicativa
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variable dependiente			Muestra	No experimental, descriptiva, correlacional causal
¿De qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017?	Determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.	El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del activo de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.		Rentabilidad del activo	<u>Utilidad neta</u> Activo total		Método de investigación
¿De qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017?	Determinar de qué manera el outsourcing comercial contribuye en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.	El outsourcing comercial contribuye favorablemente en el nivel de rentabilidad del capital de la empresa Sportex Perú S.A.C. Período 2013-2017.	Desempeño económico(Y)	Rentabilidad del capital	<u>Utilidad neta</u> Capital social	Sportex Perú S.A.C. Tipo de muestra no probabilística e intencional	Deductivo
							Técnicas e instrumentos de recolección de datos
							Observación Análisis documental Análisis financiero
							Guía de observación Estados Financieros Ratios

ANEXO 2: CONOCIMIENTO INFORMADO

SPORTEX

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA
PARA OBTENCIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL

Yo, Fiorella Francesca Poblete Espinosa debidamente identificada con DNI N° 10543562, en mi calidad de representante legal de la empresa Sportex Perú S.A.C. con R.U.C N° 20522781801, ubicada en Calle General Iglesias Nro. 608 Lima – Miraflores.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

A los señores: Luis Gian Marco Contreras Casapía, Jannet Mabel Hugo Quispe y Stephany Del Carmen Portugal Vera identificados con DNI N°70865493, 74715905 y 70275836 correspondientemente, bachilleres en la carrera de Contabilidad de la Universidad Nacional del Callao, para que utilicen la información del área de contabilidad y finanzas de esta empresa; con la finalidad de que puedan desarrollar su Tesis y de esta manera optar al Título Profesional.

11 de marzo del 2019

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

Vigencia Poder Del Representante Legal de la Empresa con vigencia no menor a 90 días.



SPORTEX PERU SAC
FIORELLA POBLETE ESPINOSA
GERENTE GENERAL
DNI: 10543562

Los bachilleres declaran que los datos emitidos en esta carta y en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, los bachilleres serán sometidos al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; y asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Bachiller 1
Luis Contreras Casapía



Bachiller 2
Jannet Hugo Quispe



Bachiller 3
Stephany Portugal Vera

Sportex Perú SAC

General Iglesias 608 Miraflores Lima - Perú / Phone: (51-1) 6512663 - 6512662 / www.sportex.com.pe

ANEXO 3: INFORMACIÓN FINANCIERA CON OUTSOURCING COMERCIAL.

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre
(Expresado en soles)

	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalente de efectivo	103,478.55	101,510.63	155,738.70	562,265.63	943,129.05
Cuentas por cobrar comerciales	1,357,450.01	834,195.57	579,035.05	1,282,903.52	1,385,166.89
Ctas. por Cobrar Personal y Acc.	2,256.04	349.98	11,500.00	7,525.00	-
Ctas. por Cobrar Diversas	1,220,957.67	2,443,138.31	3,026,272.25	2,865,898.00	2,471,475.09
Prov. Ctas de Cob. Dudosa	-	-	-	-	-
Mercaderías	782,194.62	1,726,129.01	1,332,293.92	1,004,556.47	823,275.59
Otros activos	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,466,336.89	5,105,323.50	5,104,839.92	5,723,148.62	5,623,046.62
ACTIVO NO CORRIENTE					
Valores	-	-	-	-	-
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	554,281.66	607,818.80	595,988.29	653,850.90	959,592.59
Intangibles	133,403.05	168,331.56	168,331.56	168,331.56	227,632.94
Ctas por Cob. L.Plazo	-	-	-	-	-
Deprec. y Amortiz. Acumulada	-226,739.24	-291,829.65	-354,979.10	-403,280.50	-449,905.66
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	460,945.47	484,320.71	409,340.75	418,901.96	737,319.87
TOTAL ACTIVO	3,927,282.36	5,589,644.21	5,514,180.67	6,142,050.58	6,360,366.49
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Sobregiros Bancarios	131.50	-	-	-	-
Tributos por Pagar	38,199.60	36,964.12	20,590.37	30,845.26	46,400.00
Remun. y Part. por Pagar	54,652.44	91,951.20	42,085.24	58,335.51	85,943.88
Cuentas por pagar comerciales	157,803.11	241,517.17	141,103.61	177,142.52	143,352.99
Obligaciones Financieras	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Ctes.	20,428.43	237,171.63	10,737.82	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	271,215.08	607,604.12	214,517.04	266,323.29	275,696.87
PASIVO NO CORRIENTE					
Ctas. por Pagar Diversas No Ctes.	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Relacionadas	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24
Provisiones	-	-	-	-	-
Pasivo Diferido	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24
TOTAL PASIVO	4,026,415.68	5,787,157.61	6,250,703.86	6,116,129.09	5,932,821.11
PATRIMONIO					
Capital	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00
Resultados no Realizados	-	-	-	-	-
Reservas	-	-	-	-	-
Resultados del Ejercicio	-232,212.36	-98,380.08	-539,009.51	762,444.68	401,623.89
Resultados Acumulados	-1,916,920.96	-2,149,133.32	-2,247,513.68	-2,786,523.19	-2,024,078.51
TOTAL PATRIMONIO	-99,133.32	-197,513.40	-736,523.19	25,921.49	427,545.38
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,927,282.36	5,589,644.21	5,514,180.67	6,142,050.58	6,360,366.49

Estado de Resultados

Del 01 de enero al 31 de diciembre

(Expresado en soles)

	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas de mercaderías	5,511,496.41	6,858,749.98	6,074,063.90	6,656,000.89	5,870,078.29
(-) Compra de mercaderías	-2,720,842.59	-6,858,750.26	-2,804,758.91	-2,801,167.85	-2,305,003.32
(+/-) Variación de mercaderías	2,720,842.59	6,858,750.26	2,804,758.91	2,801,167.85	2,305,003.32
(-) Costo de ventas	-2,425,058.00	-3,064,937.00	-3,198,593.60	-3,128,905.30	-2,485,658.88
MARGEN COMERCIAL	3,086,438.41	3,793,812.98	2,875,470.30	3,527,095.59	3,384,419.41
(-) Servicios prestados por terc.	-1,581,614.77	-1,624,471.26	-1,410,980.90	-1,579,899.71	-1,594,093.55
VALOR AGREGADO	1,504,823.64	2,169,341.72	1,464,489.40	1,947,195.88	1,790,325.86
(-) Cargas personales	-1,074,066.00	-973,767.58	-933,802.40	-722,583.58	-846,796.75
(-) Tributos	-6,615.00	-	-1,308.56	-53,418.19	-27,147.37
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	424,142.64	1,195,574.14	529,378.44	1,171,194.11	916,381.74
(-) Cargas diversas de gestión	-124,471.00	-363,698.77	-215,407.66	-204,367.13	-224,007.25
(-) Provisiones del ejercicio	-131,555.00	-355,260.58	-293,184.33	-269,967.30	-288,281.60
RESULTADO DE EXPLOTACION	168,116.64	476,614.79	20,786.45	696,859.68	404,092.89
Ingresos financieros	2,625.00	-	-	-	16,766.00
Ingresos excepcionales	-	-	30,537.82	65,585.00	0.00
(-) Cargas financieras	-402,954.00	-574,994.87	-590,333.78	0.00	0.00
(-) Cargas excepcionales	-	-	-	-	-
RESULTADOS ANTES DE LA PART. E IMP.	-232,212.36	-98,380.08	-539,009.51	762,444.68	420,858.89
(-) Distribución legal de la renta	-	-	-	-	-
(-) Impuesto a la renta	-	-	-	-	-19,235.00
(-) Reserva legal	-	-	-	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	-232,212.36	-98,380.08	-539,009.51	762,444.68	401,623.89

Aplicación de ratios de rentabilidad con outsourcing comercial

- Rentabilidad del activo (ROA)

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activos totales}} \times 100$$

AÑO 2013

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{-232,212.36}{3,927,282.36} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = -5.91 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2013 fue de -5.91%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/5.91 de pérdida.

AÑO 2014

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{-98,380.08}{5,589,644.21} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = -1.76 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2014 fue de -1.76%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/1.76 de pérdida.

AÑO 2015

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{-539,009.51}{5,514,180.67} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = -9.77 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2015 fue de -9.77%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/9.77 de pérdida.

AÑO 2016

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{762,444.68}{6,142,050.58} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = 12.41 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2016 fue de 12.41%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/12.41 de utilidad.

AÑO 2017

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{420,858.89}{6,360,366.49} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = 6.62 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2017 fue de 6.62%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/6.62 de utilidad.

- Rentabilidad del capital

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}} \times 100$$

AÑO 2013

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{-232,212.36}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = -11.33 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2013 fue de -11.33%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/11.33 de pérdida.

AÑO 2014

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{-98,380.08}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = -4.80 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2014 fue de -4.80%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/4.80 de pérdida.

AÑO 2015

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{-539,009.51}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = -26.29 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2015 fue de -26.29%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/26.29 de pérdida.

AÑO 2016

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{762,444.68}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = 37.19\%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2016 fue de 37.19%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/37.19 de utilidad.

AÑO 2017

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{401,623.89}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = 19.59\%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital con outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2017 fue de 19.59%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/19.59 de utilidad.

Cuadros de gastos de ventas con outsourcing comercial. Período 2013-2017

La gestión del área comercial de Sportex Perú S.A.C. se da a través del outsourcing comercial, por lo que en la siguiente tabla se muestran los gastos por rubro en que se incurrieron para llevar a cabo las ventas minoristas del período de estudio de la presente investigación.

GASTOS	2013	2014	2015	2016	2017
Agua	1,335.64	890.69	1,600.28	5,144.73	4,370.29
Alquiler de Edificaciones	90,843.20	95,138.40	95,009.50	119,336.11	180,437.77
Mantenimiento de Edificios	627.63	5,122.46	10,587.99	7,344.68	35,589.95
Servicio de seguridad y vigilancia	43,567.91	41,315.64	81,793.64	80,548.10	54,945.69
Energía eléctrica	9,568.89	12,575.23	14,714.55	17,370.42	15,931.57
Intangibles	1,050.00	1,801.00	1,859.32	1,800.00	1,800.00
Depreciación	14,914.00	20,540.00	21,559.00	19,486.42	14,873.12
Servicio de tercerización comerc.	632,356.13	626,018.06	508,165.51	501,440.82	505,599.46
TOTAL	794,263.40	803,401.48	735,289.79	752,471.28	813,547.85

Cuadros de monto de ventas con outsourcing comercial. Período 2013-2017

Del total de ventas efectuadas por Sportex Perú S.A.C. en el período de estudio, se diferenció en siguiente tabla todas aquellas que se llevaron a cabo durante la gestión del outsourcing comercial, detalladas a continuación.

CLIENTES	2013	2014	2015	2016	2017
SAGA FALABELLA S.A.	1,603,566.57	1,681,175.30	1,752,670.76	2,309,225.86	1,246,362.62
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S.A.	1,456,457.42	1,786,300.76	1,452,382.21	1,721,167.01	2,239,121.77
TIENDA PROPIA ANGAMOS	948,366.20	1,744,865.37	1,421,047.91	1,500,946.63	1,645,841.12
TOTALES	4,008,390.19	5,212,341.43	4,626,100.88	5,531,339.50	5,131,325.51

ANEXO 4: INFORMACIÓN FINANCIERA SIN OUTSOURCING COMERCIAL.

Estado de situación financiera					
Al 31 de diciembre					
(Expresado en soles)					
	2013	2014	2015	2016	2017
<u>ACTIVO</u>					
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>					
Efectivo y equivalente de efectivo	11,493.80	8,949.70	22,463.90	225,677.36	443,577.31
Cuentas por cobrar comerciales	1,357,450.01	834,195.57	533,080.68	1,282,903.52	1,385,166.89
Ctas. por Cobrar Personal y Accionistas	2,256.04	349.98	11,500.00	7,525.00	-
Ctas. por Cobrar Diversas	1,220,957.67	2,443,138.31	3,026,272.25	2,865,898.00	2,471,475.09
Prov. Ctas de Cob. Dudosa	-	-	-	-	-
Mercaderías	782,194.62	1,726,129.01	1,332,293.92	1,004,556.47	823,275.59
Otros activos	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,374,352.14	5,012,762.57	4,925,610.75	5,386,560.35	5,123,494.88
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>					
Valores	-	-	-	-	-
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	554,281.66	607,818.80	595,988.29	653,850.90	959,592.59
Intangibles	133,403.05	168,331.56	168,331.56	168,331.56	227,632.94
Ctas por Cob. L.Plazo	-	-	-	-	-
Deprec. y Amortiz. Acumulada	-226,739.24	-291,829.65	-354,979.10	-403,280.50	-449,905.66
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	460,945.47	484,320.71	409,340.75	418,901.96	737,319.87
TOTAL ACTIVO	3,835,297.61	5,497,083.28	5,334,951.50	5,805,462.31	5,860,814.75
<u>PASIVO</u>					
<u>PASIVO CORRIENTE</u>					
Sobregiros Bancarios	131.50	-	-	-	-
Tributos por Pagar	38,199.60	48,069.89	29,932.93	40,254.05	36,705.41
Remun. y Part. por Pagar	54,652.44	100,215.58	49,061.01	65,373.86	93,078.42
Cuentas por pagar comerciales	157,803.11	314,131.77	233,376.31	231,495.11	157,920.89
Obligaciones Financieras	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Ctes.	20,428.43	237,171.63	10,737.82	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	271,215.08	699,588.87	323,108.07	337,123.02	287,704.72
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>					
Ctas. por Pagar Diversas No Ctes.	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Relacionadas	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24
Provisiones	-	-	-	-	-
Pasivo Diferido	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24
TOTAL PASIVO	4,026,415.68	5,879,142.36	6,359,294.89	6,186,928.82	5,944,828.96
<u>PATRIMONIO</u>					
Capital	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00
Resultados no Realizados	-	-	-	-	-
Reservas	-	-	-	-	-
Resultados del Ejercicio	-324,197.11	-190,941.01	-642,284.31	642,876.88	297,452.30
Resultados Acumulados	-1,916,920.96	-2,241,118.07	-2,432,059.08	-3,074,343.39	-2,431,466.51
TOTAL PATRIMONIO	-191,118.07	-382,059.08	-1,024,343.39	-381,466.51	-84,014.21
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,835,297.61	5,497,083.28	5,334,951.50	5,805,462.31	5,860,814.75

Estado de Resultados
Del 01 de enero al 31 de diciembre
(Expresado en soles)

	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas de mercaderías	5,511,496.41	6,858,749.98	6,074,063.90	6,656,000.89	5,870,078.29
(-) Compra de mercaderías	-2,720,842.59	-6,858,750.26	-2,804,758.91	-2,801,167.85	-2,305,003.32
(+/-) Variación de mercaderías	2,720,842.59	6,858,750.26	2,804,758.91	2,801,167.85	2,305,003.32
(-) Costo de ventas	-2,425,058.00	-3,064,937.00	-3,198,593.60	-3,128,905.30	-2,485,658.88
MARGEN COMERCIAL	3,086,438.41	3,793,812.98	2,875,470.30	3,527,095.59	3,384,419.41
(-) Servicios prestados por terceros	-949,258.64	-998,453.20	-902,815.39	-1,078,458.89	-1,088,494.09
VALOR AGREGADO	2,137,179.77	2,795,359.78	1,972,654.91	2,448,636.70	2,295,925.32
(-) Cargas personales	-1,798,406.88	-1,692,346.57	-1,545,242.71	-1,343,592.20	-1,475,802.80
(-) Tributos	-6,615.00	-	-1,308.56	-53,418.19	-27,147.37
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	332,157.89	1,103,013.21	426,103.64	1,051,626.31	792,975.15
(-) Cargas diversas de gestión	-124,471.00	-363,698.77	-215,407.66	-204,367.13	-224,007.25
(-) Provisiones del ejercicio	-131,555.00	-355,260.58	-293,184.33	-269,967.30	-288,281.60
RESULTADO DE EXPLOTACION	76,131.89	384,053.86	-82,488.35	577,291.88	280,686.30
Ingresos financieros	2,625.00	-	-	-	16,766.00
Ingresos excepcionales	-	-	30,537.82	65,585.00	-
(-) Cargas financieras	-402,954.00	-574,994.87	-590,333.78	-	-
(-) Cargas excepcionales	-	-	-	-	-
RESULTADOS ANTES DE LA PART. E IMP.	-324,197.11	-190,941.01	-642,284.31	642,876.88	297,452.30
(-) Distribución legal de la renta	-	-	-	-	-
(-) Impuesto a la renta	-	-	-	-	-
(-) Reserva legal	-	-	-	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	-324,197.11	-190,941.01	-642,284.31	642,876.88	297,452.30

Aplicación de ratios de rentabilidad sin outsourcing comercial

- Rentabilidad del activo (ROA)

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activos totales}} \times 100$$

AÑO 2013

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{-324,197.11}{3,835,297.61} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = -8.45 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2013 fue de -8.45%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/8.45 de pérdida.

AÑO 2014

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{-190,941.01}{5,497,083.28} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = -3.47 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2014 fue de -3.47%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/3.47 de pérdida.

AÑO 2015

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{-642,284.31}{5,334,951.50} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = -12.04 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2015 fue de -12.04%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/12.04 de pérdida.

AÑO 2016

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{642,876.88}{5,805,462.31} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = 11.07 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2016 fue de 11.07%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/11.07 de utilidad.

AÑO 2017

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{297,452.30}{5,860,814.75} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = 5.08 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del activo sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2017 fue de 5.08%, lo cual indica que por cada S/100 que tiene invertido en sus activos, obtuvo S/5.08 de utilidad.

- Rentabilidad del capital

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}} \times 100$$

AÑO 2013

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{-324,197.11}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = -15.81\%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2013 fue de -15.81%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/15.81 de pérdida.

AÑO 2014

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{-190,941.01}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = -9.31\%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2014 fue de -9.31%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/9.31 de pérdida.

AÑO 2015

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{-642,284.31}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = -31.33 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2015 fue de -31.33%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/31.33 de pérdida.

AÑO 2016

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{642,876.88}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = 31.36 \%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2016 fue de 31.36%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/31.36 de utilidad.

AÑO 2017

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{297,452.30}{2,050,000.00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del capital} = 14.51\%$$

Comentario:

La rentabilidad del capital sin outsourcing comercial de la empresa Sportex Perú SAC en el año 2017 fue de 14.51%, lo cual indica que por cada S/100 invertidos por los accionistas, obtuvieron S/14.51 de utilidad.

Cuadros de gastos de ventas sin outsourcing comercial. Período 2013-2017

Para fines de la investigación se ha elaborado la siguiente tabla con gastos de venta estimados en base a la entrevista efectuada a la Jefa de Administración y Finanzas sobre la gestión del área comercial sin outsourcing.

GASTOS	2013	2014	2015	2016	2017
Agua	1,335.64	890.69	1,600.28	5,144.73	4,370.29
Alquiler de Edificaciones	90,843.20	95,138.40	95,009.50	119,336.11	180,437.77
Mantenimiento de Edificios	627.63	5,122.46	10,587.99	7,344.68	35,589.95
Servicio de seguridad y vigilancia	43,567.91	41,315.64	81,793.64	80,548.10	54,945.69
Energía eléctrica	9,568.89	12,575.23	14,714.55	17,370.42	15,931.57
Intangibles	1,050.00	1,801.00	1,859.32	1,800.00	1,800.00
Depreciación	14,914.00	20,540.00	21,559.00	19,486.42	14,873.12
Remuneraciones	662,469.21	656,707.33	549,568.65	551,855.29	559,852.72
Cts	8,516.67	8,516.67	8,516.67	9,333.33	9,333.33
Gratificación + Bonificación	15,914.00	15,914.00	15,914.00	17,440.00	17,440.00
Vacaciones	7,300.00	7,300.00	7,300.00	8,000.00	8,000.00
Essalud	8,541.00	8,541.00	8,541.00	9,360.00	9,360.00
Celular (Visual, estadística y Jefe de Ventas)	3,600.00	3,600.00	3,600.00	4,320.00	4,320.00
Capacitación (Vendedores Lima)	2,400.00	2,400.00	2,400.00	3,000.00	3,000.00
Capacitación (Vendedores Provincia)	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,500.00	1,500.00
Movilidad, viáticos (Jefe de Ventas y Personal Visual)	14,400.00	14,400.00	14,400.00	16,200.00	16,200.00
TOTAL	886,248.15	895,962.41	838,564.59	872,039.08	936,954.43

Cuadros de monto de ventas sin outsourcing comercial. Período 2013-2017

Las ventas de Sportex Perú S.A.C. período 2013 - 2017 sin la gestión del outsourcing comercial se detallan a continuación.

CLIENTES	2013	2014	2015	2016	2017
SAGA FALABELLA S.A.	1,603,566.57	1,681,175.30	1,752,670.76	2,309,225.86	1,246,362.62
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S.A.	1,456,457.42	1,786,300.76	1,452,382.21	1,721,167.01	2,239,121.77
TIENDA PROPIA ANGAMOS	948,366.20	1,744,865.37	1,421,047.91	1,500,946.63	1,645,841.12
TOTALES	4,008,390.19	5,212,341.43	4,626,100.88	5,531,339.50	5,131,325.51

ANEXO 5: INFORMACIÓN FINANCIERA COMPARADA DEL OUTSOURCING COMERCIAL

	Estado de situación financiera con outsourcing comercial					Estado de situación financiera sin outsourcing comercial				
	Al 31 de diciembre					Al 31 de diciembre				
	(Expresado en nuevos soles)					(Expresado en nuevos soles)				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO										
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y equivalente de efectivo	103,478.55	101,510.63	155,738.70	562,265.63	943,129.05	11,493.80	8,949.70	22,463.90	225,677.36	443,577.31
Ctas. por cobrar comerciales	1,357,450.01	834,195.57	579,035.05	1,282,903.52	1,385,166.89	1,357,450.01	834,195.57	533,080.68	1,282,903.52	1,385,166.89
Ctas. por Cobrar Personal y Accionistas	2,256.04	349.98	11,500.00	7,525.00	-	2,256.04	349.98	11,500.00	7,525.00	-
Ctas. por Cobrar Diversas	1,220,957.67	2,443,138.31	3,026,272.25	2,865,898.00	2,471,475.09	1,220,957.67	2,443,138.31	3,026,272.25	2,865,898.00	2,471,475.09
Prov. Ctas de Cob. Dudosa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mercaderías	782,194.62	1,726,129.01	1,332,293.92	1,004,556.47	823,275.59	782,194.62	1,726,129.01	1,332,293.92	1,004,556.47	823,275.59
Otros activos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,466,336.89	5,105,323.50	5,104,839.92	5,723,148.62	5,623,046.62	3,374,352.14	5,012,762.57	4,925,610.75	5,386,560.35	5,123,494.88
ACTIVO NO CORRIENTE										
Valores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	554,281.66	607,818.80	595,988.29	653,850.90	959,592.59	554,281.66	607,818.80	595,988.29	653,850.90	959,592.59
Intangibles	133,403.05	168,331.56	168,331.56	168,331.56	227,632.94	133,403.05	168,331.56	168,331.56	168,331.56	227,632.94
Ctas por Cob. L.Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Deprec. y Amortiz. Acumulada	-226,739.24	-291,829.65	-354,979.10	-403,280.50	-449,905.66	-226,739.24	-291,829.65	-354,979.10	-403,280.50	-449,905.66
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	460,945.47	484,320.71	409,340.75	418,901.96	737,319.87	460,945.47	484,320.71	409,340.75	418,901.96	737,319.87
TOTAL ACTIVO	3,927,282.36	5,589,644.21	5,514,180.67	6,142,050.58	6,360,366.49	3,835,297.61	5,497,083.28	5,334,951.50	5,805,462.31	5,860,814.75
PASIVO										
PASIVO CORRIENTE										
Sobregiros Bancarios	131.50	-	-	-	-	131.50	-	-	-	-
Tributos por Pagar	38,199.60	36,964.12	20,590.37	30,845.26	46,400.00	38,199.60	48,069.89	29,932.93	40,254.05	36,705.41
Remun. y Part. por Pagar	54,652.44	91,951.20	42,085.24	58,335.51	85,943.88	54,652.44	100,215.58	49,061.01	65,373.86	93,078.42
Cuentas por pagar comerciales	157,803.11	241,517.17	141,103.61	177,142.52	143,352.99	157,803.11	314,131.77	233,376.31	231,495.11	157,920.89
Obligaciones Financieras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Ctes.	20,428.43	237,171.63	10,737.82	-	-	20,428.43	237,171.63	10,737.82	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	271,215.08	607,604.12	214,517.04	266,323.29	275,696.87	271,215.08	699,588.87	323,108.07	337,123.02	287,704.72
PASIVO NO CORRIENTE										
Ctas. por Pagar Diversas No Ctes.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Relacionadas	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24
Provisiones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pasivo Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24	3,755,200.60	5,179,553.49	6,036,186.82	5,849,805.80	5,657,124.24
TOTAL PASIVO	4,026,415.68	5,787,157.61	6,250,703.86	6,116,129.09	5,932,821.11	4,026,415.68	5,879,142.36	6,359,294.89	6,186,928.82	5,944,828.96
PATRIMONIO										
Capital	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00	2,050,000.00
Resultados no Realizados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reservas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultados del Ejercicio	-232,212.36	-98,380.08	-539,009.51	762,444.68	401,623.89	-324,197.11	-190,941.01	-642,284.31	642,876.88	297,452.30
Resultados Acumulados	-1,916,920.96	-2,149,133.32	-2,247,513.68	-2,786,523.19	-2,024,078.51	-1,916,920.96	-2,241,118.07	-2,432,059.08	-3,074,343.39	-2,431,466.51
TOTAL PATRIMONIO	-99,133.32	-197,513.40	-736,523.19	25,921.49	427,545.38	-191,118.07	-382,059.08	-1,024,343.39	-381,466.51	-84,014.21
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,927,282.36	5,589,644.21	5,514,180.67	6,142,050.58	6,360,366.49	3,835,297.61	5,497,083.28	5,334,951.50	5,805,462.31	5,860,814.75

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2013 CON OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la

adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja	3,200.00
Fondo Fijo	400.00
Remesas en tránsito	10,788.00
Banco de Credito MN	23,403.76
Banco Scotiabank M.N.	61,480.62
Banco Scotiabank M.E.	3,168.84
Banco de Credito MN 2	230.00
Banco Financiero	807.33
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	103,478.55

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2013, T.C 2.794.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	1,357,450.01
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	1,357,450.01

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al 31.12.2013, T.C 2.794.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	2,256.04
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	2,256.04

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente:

Reclamaciones a terceros	369,134.67
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	851,823.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	1,220,957.67

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	782,194.62
TOTAL EXISTENCIAS	782,194.62

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	206,111.19			206,111.19
Unidades de Transporte		11,830.51		11,830.51
Muebles y Enseres	171,381.92	53,412.13		224,794.05
Equipos diversos	55,013.23	15,644.40		70,657.63
Total activo fijo	473,394.62	80,887.04		554,281.66

El incremento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a las nuevas adquisiciones en el año 2013.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	-	16,276.04		16,276.04
Otros intangibles Costo	-	117,127.01		117,127.01
Total intangibles	133,403.05			133,403.05

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-14,310.90	-	-8,177.95	-22,488.85
Edificios y Otras const.	-27,472.37	-	-10,305.60	-37,777.97
Unidades de Transporte	-	-	-788.72	-788.72
Muebles y Enseres	-27,681.60	-	-18,658.40	-46,340.00
Equipos diversos	-25,719.96	-	-14,765.37	-40,485.33
Programas de computadora (software)	-	-	-1,627.56	-1,627.56
Otros activos intangibles	-	-	-77,230.81	-77,230.81
Total depreciación	-95,184.83	-	-131,554.41	-226,739.24

NOTA 11. SOBREGIROS BANCARIOS

El saldo de sobregiros bancarios es el siguiente:

Banco de crédito ME	131.50
TOTAL SOBREGIROS BANCARIOS	131.50

Los saldos en sobregiros bancarios son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2013, T.C 2.794.

NOTA 12. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	38,199.60
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	38,199.60

NOTA 13. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	54,652.44
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	54,652.44

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	157,803.11
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	157,803.11

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2013, T.C 2.796.

NOTA 15. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por pagar diversas corrientes es el siguiente:

Otras cuentas por pagar	20,428.43
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	20,428.43

NOTA 16. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	3,424,211.71
Deuda a accionistas y/o socios	330,988.89
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	<u>3,755,200.60</u>

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al 31.12.2013, T.C 2.796.

NOTA 17. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2013, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2013	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 18. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	1,916,920.96
Resultado del ejercicio (Pérdida)	232,212.36
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	<u>2,149,133.32</u>

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2013 SIN OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja	699.00
Banco de Credito MN	5,903.76
Banco Scotiabank M.N.	4,891.04
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	11,493.80

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2013, T.C 2.794.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	1,357,450.01
---------------------	--------------

TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	1,357,450.01
---	---------------------

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2013, T.C 2.794.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	2,256.04
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	2,256.04

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	369,134.67
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	851,823.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	1,220,957.67

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	782,194.62
TOTAL EXISTENCIAS	782,194.62

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	206,111.19			206,111.19
Unidades de Transporte		11,830.51		11,830.51
Muebles y Enseres	171,381.92	53,412.13		224,794.05
Equipos diversos	55,013.23	15,644.40		70,657.63
Total activo fijo	473,394.62	80,887.04		554,281.66

El incremento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a las nuevas adquisiciones en el año 2013.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	-	16,276.04		16,276.04
Otros intangibles Costo	-	117,127.01		117,127.01
Total intangibles	133,403.05			133,403.05

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-14,310.90	-	-8,177.95	-22,488.85
Edificios y Otras const.	-27,472.37	-	-10,305.60	-37,777.97
Unidades de Transporte	-	-	-788.72	-788.72
Muebles y Enseres	-27,681.60	-	-18,658.40	-46,340.00
Equipos diversos	-25,719.96	-	-14,765.37	-40,485.33
Programas de computadora (software)	-	-	-1,627.56	-1,627.56
Otros activos intangibles	-	-	-77,230.81	-77,230.81
Total depreciación	-95,184.83	-	-131,554.41	-226,739.24

NOTA 11. SOBREGIROS BANCARIOS

El saldo de sobregiros bancarios es el siguiente:

Banco de crédito ME	131.50
TOTAL SOBREGIROS BANCARIOS	131.50

Los saldos en sobregiros bancarios son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2013, T.C 2.794.

NOTA 12. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	38,199.60
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	38,199.60

NOTA 13. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	54,652.44
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	54,652.44

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	157,803.11
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	157,803.11

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2013, T.C 2.796.

NOTA 15. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por pagar diversas corrientes es el siguiente:

Otras cuentas por pagar	20,428.43
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	20,428.43

NOTA 16. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	3,424,211.71
Deuda a accionistas y/o socios	330,988.89
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	3,755,200.60

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2013, T.C 2.796.

NOTA 17. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2013, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2013	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000

6.- Número de Acciones Pagadas 2'500,000

NOTA 18. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	1,916,920.96
Resultado del ejercicio (Pérdida)	324,197.11
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	2,241,118.07

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2014 CON OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja	3,200.00
Fondo Fijo	400.00
Banco de Credito MN	35,105.67
Banco de Credito MN	827.99
Banco Scotiabank M.N.	61,054.72
Banco Scotiabank M.E.	41.65
Banco de la nación	360.00
Banco de Credito MN 2	245.61
Banco de Credito ME 2	242.85
Banco Financiero	31.74
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	101,510.23

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2014, T.C 2.986.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	834,195.57
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	834,195.57

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2014, T.C 2.986.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	349.98
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	349.98

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	1,506,292.31
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	908,930.00
Otras cuentas por cobrar	27,916.00

TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	2,443,138.31
--	---------------------

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	1,726,129.01
TOTAL EXISTENCIAS	1,726,129.01

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	206,111.19	11,074.24		217,186.01
Unidades de Transporte	11,830.51			11,830.51
Muebles y Enseres	224,794.05	36,725.81		261,519.23
Equipos diversos	70,657.63	5,738.37		76,394.77
Total activo fijo	554,280.38	53,538.42		607,818.80

El incremento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a las nuevas adquisiciones en el año 2014.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	16,276.04	1,232.51		17,508.55
Otros intangibles Costo	117,127.01	33,696.00		150,823.01
Total intangibles	133,403.05	34,928.51		168,331.56

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-22,488.85	-	-8,177.95	-30,666.80
Edificios y Otras const.	-37,777.97	-	-10,859.31	-48,637.28
Unidades de Transporte	-788.72	-	-2,366.16	-3,154.88
Muebles y Enseres	-46,340.00	-	-19,909.98	-66,249.98
Equipos diversos	-40,485.33	-	-16,093.50	-56,578.83
Programas de computadora (software)	-1,627.56	-	-1,495.56	-3,123.12
Otros activos intangibles	-77,230.81	-	-6,187.95	-83,418.76
Total depreciación	-226,739.24	-	-57,406.90	-291,829.65

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	36,964.12
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	36,964.12

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	91,951.20
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	91,951.20

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	241,517.17
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	241,517.17

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2014, T.C 2.990.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por pagar diversas corrientes es el siguiente:

Otras cuentas por pagar	237,171.63
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	237,171.63

NOTA 15. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	4,825,599.00
Deuda a accionistas y/o socios	353,954.50
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	5,179,553.49

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2014, T.C 2.990.

NOTA 16. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2014, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2014	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 17. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	2,149,133.32
Resultado del ejercicio (Pérdida)	98,380.08
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	<u>2,247,513.40</u>

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2014 SIN OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja	3,200.00
Banco de Credito MN	5,749.70
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	8,949.70

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2014, T.C 2.986.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	834,195.57
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	834,195.57

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2014, T.C 2.986.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	349.98
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	349.98

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	1,506,292.31
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	908,930.00
Otras cuentas por cobrar	27,916.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	2,443,138.31

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	1,726,129.01
TOTAL EXISTENCIAS	1,726,129.01

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	206,111.19	11,074.24		217,186.01
Unidades de Transporte	11,830.51			11,830.51
Muebles y Enseres	224,794.05	36,725.81		261,519.23
Equipos diversos	70,657.63	5,738.37		76,394.77
Total activo fijo	554,280.38	53,538.42		607,818.80

El incremento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a las nuevas adquisiciones en el año 2014.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	16,276.04	1,232.51		17,508.55
Otros intangibles Costo	117,127.01	33,696.00		150,823.01
Total intangibles	133,403.05	34,928.51		168,331.56

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-22,488.85	-	-8,177.95	-30,666.80
Edificios y Otras const.	-37,777.97	-	-10,859.31	-48,637.28
Unidades de Transporte	-788.72	-	-2,366.16	-3,154.88
Muebles y Enseres	-46,340.00	-	-19,909.98	-66,249.98
Equipos diversos	-40,485.33	-	-16,093.50	-56,578.83
Programas de computadora (software)	-1,627.56	-	-1,495.56	-3,123.12
Otros activos intangibles	-77,230.81	-	-6,187.95	-83,418.76
Total depreciación	-226,739.24	-	-57,406.90	-291,829.65

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	48,069.89
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	48,069.89

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	100,215.58
--------------------------	------------

TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	100,215.58
---------------------------------------	-------------------

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	314,131.77
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	314,131.77

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2014, T.C 2.990.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por pagar diversas corrientes es el siguiente:

Otras cuentas por pagar	237,171.63
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	237,171.63

NOTA 15. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	4,825,599.00
Deuda a accionistas y/o socios	353,954.50
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	5,179,553.49

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2014, T.C 2.990.

NOTA 17. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2014, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2014	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 18. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	2,241,118.07
Resultado del ejercicio (Pérdida)	190,941.01

TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS

2,247,513.40

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2015 CON OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja	3,200.00
Fondo Fijo	400.00
Remesas en tránsito	0.00
Banco de Credito MN	65,394.83
Banco de Credito ME	68,539.81
Banco Scotiabank M.N.	17,215.83
Banco Scotiabank M.E.	293.57
Banco de la nación	360.00
Banco de Credito MN 2	70.61
Banco de Credito ME 2	232.32
Banco Financiero	31.74
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	155,738.70

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2015, T.C 3.404.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	579,035.05
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	579,035.05

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2015, T.C 3.404.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	11,500.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	11,500.00

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	950,289.19
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	807,626.00
Otras cuentas por cobrar	1,268,357.06
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	3,026,272.25

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías

1,332,293.92

TOTAL EXISTENCIAS

1,332,293.92

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	217,186.01			217,186.01
Unidades de Transporte	11,830.51		(11,830.51)	0.00
Muebles y Enseres	261,519.23			261,519.23
Equipos diversos	76,394.77			76,394.77
Total activo fijo	607,818.80		(11,830.51)	595,988.29

La disminución en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a un retiro en el año 2015.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	17,508.55			17,508.55
Otros intangibles Costo	150,823.01			150,823.01

Total intangibles	168,331.56			168,331.56
--------------------------	-------------------	--	--	-------------------

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-22,488.85	-	-8,177.95	-38,844.75
Edificios y Otras const.	-37,777.97	-	-7,150.72	-55,788.00
Unidades de Transporte	-788.72	-	0.00	-3,154.88
Muebles y Enseres	-46,340.00	-	-21,161.52	-87,411.50
Equipos diversos	-40,485.33	-	-17,421.01	-73,999.84
Programas de computadora (software)	-1,627.56	-	-1,495.56	-4,618.68
Otros activos intangibles	-77,230.81	-	-7,742.69	-91,161.45
Total depreciación	-291,829.65	-	-63,149.45	-354,979.10

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	20,590.37
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	20,590.37

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	42,085.24
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	42,085.24

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	141,103.61
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	141,103.61

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2015, T.C 3.410.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por pagar diversas corrientes es el siguiente:

Otras cuentas por pagar	10,737.82
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	10,737.82

NOTA 15. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	5,949,606.41
Deuda a accionistas y/o socios	86,580.41
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	6,036,186.82

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2015, T.C 3.410.

NOTA 16. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2015, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2014	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 17. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	2,247,513.68
Resultado del ejercicio (Pérdida)	539,009.51

TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS

2,786,523.19

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2015 SIN OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja	3,200.00
Banco de Credito MN	19,263.90
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	22,463.90

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2015, T.C 3.404.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	533,080.68
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	533,080.68

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2015, T.C 3.404.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	11,500.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	11,500.00

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	950,289.19
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	807,626.00
Otras cuentas por cobrar	1,268,357.06
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	3,026,272.25

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	1,332,293.92
TOTAL EXISTENCIAS	1,332,293.92

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte-	40,888.28			40,888.28

Leasing				
Edificios y Otras const.	217,186.01			217,186.01
Unidades de Transporte	11,830.51		(11,830.51)	0.00
Muebles y Enseres	261,519.23			261,519.23
Equipos diversos	76,394.77			76,394.77
Total activo fijo	607,818.80		(11,830.51)	595,988.29

La disminución en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a un retiro en el año 2015.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	17,508.55			17,508.55
Otros intangibles Costo	150,823.01			150,823.01
Total intangibles	168,331.56			168,331.56

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-22,488.85	-	-8,177.95	-38,844.75
Edificios y Otras const.	-37,777.97	-	-7,150.72	-55,788.00

Unidades de Transporte	-788.72	-	0.00	-3,154.88
Muebles y Enseres	-46,340.00	-	-21,161.52	-87,411.50
Equipos diversos	-40,485.33	-	-17,421.01	-73,999.84
Programas de computadora (software)	-1,627.56	-	-1,495.56	-4,618.68
Otros activos intangibles	-77,230.81	-	-7,742.69	-91,161.45
Total depreciación	-291,829.65	-	-63,149.45	-354,979.10

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	29,932.93
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	29,932.93

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	49,061.01
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	49,061.01

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	233,376.31
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	233,376.31

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2015, T.C 3.410.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por pagar diversas corrientes es el siguiente:

Otras cuentas por pagar	10,737.82
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	10,737.82

NOTA 15. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	5,949,606.41
Deuda a accionistas y/o socios	86,580.41
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	6,036,186.82

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2015, T.C 3.410.

NOTA 16. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2015, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2014	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 17. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	2,432,059.08
Resultado del ejercicio (Pérdida)	642,284.31
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	3,074,343.39

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2016 CON OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja Chica	3,200.00
Fondo de tienda	400.00

Remesas en transito	2,589.25
Banco de Credito MN	353,140.28
Banco de Credito ME	1,389.64
Banco Scotiabank M.N.	200,730.18
Banco Scotiabank M.E.	49.54
Banco de la Nación	735.00
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	562,265.63

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2016, T.C 3.352.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	1,282,903.52
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	1,282,903.52

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2016, T.C 3.352.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	7,525.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	7,525.00

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	1,074,067.73
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	535,405.00
Otras cuentas por cobrar	1,256,425.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	2,865,898.00

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	1,004,556.47
TOTAL EXISTENCIAS	1,004,556.47

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	217,186.01	50,203.22		267,389.23
Muebles y Enseres	261,519.23			261,519.23
Equipos diversos	76,394.77	7,659.39		84,054.16
Total activo fijo	595,988.29	57,862.61		653,850.90

La aumento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a compras en el año 2016.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	17,508.55			17,508.55
Otros intangibles Costo	150,823.01			150,823.01
Total intangibles	168,331.56			168,331.56

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-38,844.75	-	-2,044.50	-40,889.25
Edificios y Otras const.	-55,788.00	-	-10,305.60	-66,093.60
Unidades de Transporte	-3,154.88	-	0.00	-3,154.88
Muebles y Enseres	-87,411.50	-	-21,161.52	-108,573.02
Equipos diversos	-73,999.84	-	-5,551.22	-79,551.06
Programas de computadora (software)	-4,618.68	-	-1,495.56	-6,114.24
Otros activos intangibles	-91,161.45	-	-7,743.00	-98,904.45
Total depreciación	-354,979.10	-	-48,301.40	-403,280.50

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	30,845.26
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	30,845.26

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	58,335.51
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	58,335.51

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	177,142.52
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	177,142.52

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2016, T.C 3.360.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	5,776,473.53
Deuda a accionistas y/o socios	73,332.27
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	5,849,805.80

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2016, T.C 3.360.

NOTA 15. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2016, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2016	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 16. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	2,786,523.19
Resultado del ejercicio (Utilidad)	(762,444.68)

TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS

2,024,078.51

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2016 SIN OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja Chica	3,200.00
Banco de Credito MN	222,477.36
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	<u>225,677.36</u>

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2016, T.C 3.352.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	1,282,903.52
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	<u>1,282,903.52</u>

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2016, T.C 3.352.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL Y ACCIONISTAS

Los saldos por cobrar al personal y accionistas han sido los siguientes:

Préstamos al personal	7,525.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	7,525.00

NOTA 6. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	1,074,067.73
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	535,405.00
Otras cuentas por cobrar	1,256,425.00
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	2,865,898.00

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	1,004,556.47
TOTAL EXISTENCIAS	1,004,556.47

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28

Edificios y Otras const.	217,186.01	50,203.22		267,389.23
Muebles y Enseres	261,519.23			261,519.23
Equipos diversos	76,394.77	7,659.39		84,054.16
Total activo fijo	595,988.29	57,862.61		653,850.90

La aumento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a compras en el año 2016.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	17,508.55			17,508.55
Otros intangibles Costo	150,823.01			150,823.01
Total intangibles	168,331.56			168,331.56

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-38,844.75	-	-2,044.50	-40,889.25
Edificios y Otras const.	-55,788.00	-	-10,305.60	-66,093.60
Unidades de Transporte	-3,154.88	-	0.00	-3,154.88
Muebles y Enseres	-87,411.50	-	-21,161.52	-108,573.02

Equipos diversos	-73,999.84	-	-5,551.22	-79,551.06
Programas de computadora (software)	-4,618.68	-	-1,495.56	-6,114.24
Otros activos intangibles	-91,161.45	-	-7,743.00	-98,904.45
Total depreciación	-354,979.10	-	-48,301.40	-403,280.50

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	40,254.05
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	40,254.05

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	65,373.86
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	65,373.86

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	231,495.11
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	231,495.11

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2016, T.C 3.360.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	5,776,473.53
Deuda a accionistas y/o socios	73,332.27
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	<u>5,849,805.80</u>

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2016, T.C 3.360.

NOTA 15. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2016, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2016	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	

5.- Número de Acciones Suscritas 2'500,000

6.- Número de Acciones Pagadas 2'500,000

NOTA 16. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	3,074,343.39
Resultado del ejercicio (Utilidad)	(642,876.88)
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	<u>2,431,466.51</u>

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2017 CON OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja Chica	3,200.00
Fondo de tienda	400.00
Banco de Credito MN	153,134.09
Banco de Credito ME	3,982.55
Banco Scotiabank M.N.	737,416.51
Banco Scotiabank M.E.	44,072.90
Banco de la Nación	923.00
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	943,129.05

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2017, T.C 3.238.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	1,385,166.89
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	<u>1,385,166.89</u>

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2017, T.C 3.238.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	972,546.62
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	305,916.00
Otras cuentas por cobrar	1,193,012.47
TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	<u>2,471,475.09</u>

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	823,275.59
TOTAL EXISTENCIAS	<u>823,275.59</u>

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	267,389.23	305,741.69		573,130.92
Muebles y Enseres	261,519.23			261,519.23
Equipos diversos	84,054.16			84,054.16
Total activo fijo	653,850.90	57,862.61		959,592.59

El aumento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a compras en el año 2017.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Software Costo	17,508.55	4,785.14		22,293.69
Otros intangibles Costo	150,823.01	54,516.24		205,339.25
Total intangibles	168,331.56	59,301.38		227,632.94

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-40,889.25	-	-	-40,889.25
Edificios y Otras const.	-66,093.60	-	-11,721.72	-77,815.32
Unidades de Transporte	-3,154.88	-	0.00	-3,154.88
Muebles y Enseres	-108,573.02	-	-21,161.52	-129,734.54
Equipos diversos	-79,551.06	-	-4,503.30	-84,054.36
Programas de computadora (software)	-6,114.24	-	-1,495.56	-7,609.80
Otros activos intangibles	-98,904.45	-	-7,743.06	-106,647.51
Total depreciación	-403,280.50	-	-46,625.20	-449,905.66

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	46,400.00
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	46,400.00

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	85,943.88
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	85,943.88

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	143,352.99
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	143,352.99

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2017, T.C 3.245.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	5,586,301.86
Deuda a accionistas y/o socios	70,822.38
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	5,657,124.24

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al 31.12.2017, T.C 3.245.

NOTA 15. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2017, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2017	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 16. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	2,024,078.51
Resultado del ejercicio (Utilidad)	(401,623.89)
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	1,622,454.62

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2017 SIN OUTSOURCING

COMERCIAL

NOTA 1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa comercial Sportex Perú Sociedad Anónima Cerrada ubicada en Calle General Iglesias 608 en el distrito de Miraflores, provincia de Lima, Región Lima.

La empresa cuenta con dos tiendas propias, la primera de ellas se ubica en Cal. General Iglesias Nro. 608 Lima - Lima – Miraflores, la segunda en Av. Javier Prado Este Nro. 4200 Int. 48 (2do Piso Nuevo Hall Costado Ishop) Lima - Lima - Santiago De Surco; y un almacén ubicado en Cal. Camino Real 1801 Mz. B Lote. 07 Otr. Parque Industrial San Pedrito I (2 Pisos) Lima - Lima - Santiago De Surco.

La actividad principal de la empresa Sportex Perú S.A.C. es la comercialización de ropa, accesorios de boxeo, artes marciales mixtas y artículos relacionados a la condición física en general.

NOTA 2. DECLARACIÓN SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y DE INFORMACION FINANCIERAS (NIC, NIFF)

La Gerencia de la Empresa Sportex Perú S.A.C. en la preparación y presentación de sus estados financieros adjuntos, no ha observado el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y otras regulaciones vigentes en el Perú, puesto que aún no se ha contemplado la adopción a las NIIF puesto que no son obligados a reportar Estados Financieros.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Conformado por los siguientes saldos:

Caja Chica	3,200.00
Banco de Credito MN	153,134.09
Banco de Credito ME	3,982.55
Banco Scotiabank M.N.	283,260.67
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	443,577.31

Los saldos en Bancos son conciliados con los Estados de cuentas emitidos por las Instituciones Bancarias, y los saldos en moneda extranjera son ajustados al tipo de cambio cierre al 31.12.2017, T.C 3.238.

NOTA 4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

El saldo del movimiento de la cuenta durante el año ha sido el siguiente:

Facturas por cobrar	1,385,166.89
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	1,385,166.89

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2017, T.C 3.238.

NOTA 5. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

El saldo de cuentas por cobrar diversas es el siguiente

Reclamaciones a terceros	972,546.62
Créditos por tributos x aplicar igv /percepción	305,916.00
Otras cuentas por cobrar	1,193,012.47

TOTAL CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	2,471,475.09
--	---------------------

NOTA 7. EXISTENCIAS

Comprende lo siguiente:

Mercaderías	823,275.59
-------------	------------

TOTAL EXISTENCIAS	823,275.59
--------------------------	-------------------

NOTA 8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	40,888.28			40,888.28
Edificios y Otras const.	267,389.23	305,741.69		573,130.92
Muebles y Enseres	261,519.23			261,519.23
Equipos diversos	84,054.16			84,054.16
Total activo fijo	653,850.90	57,862.61		959,592.59

El aumento en el valor de Inmuebles, Maquinaria y Equipo, corresponde a compras en el año 2017.

NOTA 9. INTANGIBLES

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	ADICIONES	BAJAS	SALDOS

	INICIALES			FINALES
Software Costo	17,508.55	4,785.14		22,293.69
Otros intangibles Costo	150,823.01	54,516.24		205,339.25
Total intangibles	168,331.56	59,301.38		227,632.94

NOTA 10. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADOS

Conformado por los siguientes bienes:

BIENES	SALDOS	BAJAS	ADICIONES	SALDOS
	INICIALES			FINALES
Unidades de Transporte- Leasing	-40,889.25	-	-	-40,889.25
Edificios y Otras const.	-66,093.60	-	-11,721.72	-77,815.32
Unidades de Transporte	-3,154.88	-	0.00	-3,154.88
Muebles y Enseres	-108,573.02	-	-21,161.52	-129,734.54
Equipos diversos	-79,551.06	-	-4,503.30	-84,054.36
Programas de computadora (software)	-6,114.24	-	-1,495.56	-7,609.80
Otros activos intangibles	-98,904.45	-	-7,743.06	-106,647.51
Total depreciación	-403,280.50	-	-46,625.20	-449,905.66

NOTA 11. TRIBUTOS POR PAGAR

El saldo de tributos por pagar es el siguiente:

Tributos por pagar	36,705.41
TOTAL TRIBUTOS POR PAGAR	36,705.41

NOTA 12. REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR

El saldo de remuneraciones y participaciones por pagar es el siguiente:

Remuneraciones por pagar	93,078.42
TOTAL REMUNERACIONES POR PAGAR	93,078.42

NOTA 13. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

El saldo de cuentas por pagar comerciales es el siguiente:

Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	157,920.89
TOTAL CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	157,920.89

Facturas y Boletas de Venta por cobrar en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al al 31.12.2017, T.C 3.245.

NOTA 14. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Cuentas por pagar comerciales	5,586,301.86
Deuda a accionistas y/o socios	70,822.38
TOTAL CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	5,657,124.24

Cuentas por pagar diversas relacionadas en Moneda Nacional y en Dólares Americanos a su equivalencia en Nuevos Soles al cierre al 31.12.2017, T.C 3.245.

NOTA 15. CAPITAL

El saldo de cuentas por pagar diversas relacionadas es el siguiente:

Al cierre del Ejercicio Económico del periodo 2017, el Capital Social es de S/.2'500,000.00 totalmente suscrito y pagado con un Valor Nominal de cada Acción de un Nuevo Sol.

En resumen, el capital social de la Empresa presenta la siguiente posición:

	S/.	Cantidad
1.- Capital Social Contable al 31-12-2009	2'500,000	
2.- Capital Social Contable al 31-03-2017	2'500,000	
3.- Capital Suscrito y Pagado	2'500,000	
4.- Valor Nominal de Cada Acción	1.00	
5.- Número de Acciones Suscritas		2'500,000
6.- Número de Acciones Pagadas		2'500,000

NOTA 16. RESULTADOS ACUMULADOS

Pérdidas acumuladas	2,431,466.51
Resultado del ejercicio (Utilidad)	(297,452.30)
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	<u>2,134,014.21</u>

ANEXO 6: ANALISIS HORIZONTAL Y VERTICAL

CON OUTSOURCING COMERCIAL

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre

(Expresado en soles)

	2013		2014		2015		2016		2017	
ACTIVO										
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y equivalente de efectivo	103,478.55	2.63%	101,510.63	1.82%	155,738.70	2.82%	562,265.63	9.15%	943,129.05	14.83%
Cuentas por cobrar comerciales	1,357,450.01	34.56%	834,195.57	14.92%	579,035.05	10.50%	1,282,903.52	20.89%	1,385,166.89	21.78%
Ctas. por Cobrar Personal y Acc.	2,256.04	0.06%	349.98	0.01%	11,500.00	0.21%	7,525.00	0.12%	-	-
Ctas. por Cobrar Diversas	1,220,957.67	31.09%	2,443,138.31	43.71%	3,026,272.25	54.88%	2,865,898.00	46.66%	2,471,475.09	38.86%
Prov. Ctas de Cob. Dudosas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mercaderías	782,194.62	19.92%	1,726,129.01	30.88%	1,332,293.92	24.16%	1,004,556.47	16.36%	823,275.59	12.94%
Otros activos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,466,336.89	88.26%	5,105,323.50	91.34%	5,104,839.92	92.58%	5,723,148.62	93.18%	5,623,046.62	88.41%
ACTIVO NO CORRIENTE										
Valores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	554,281.66	14.11%	607,818.80	10.87%	595,988.29	10.81%	653,850.90	10.65%	959,592.59	15.09%
Intangibles	133,403.05	3.40%	168,331.56	3.01%	168,331.56	3.05%	168,331.56	2.74%	227,632.94	3.58%
Ctas por Cob. L.Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Deprec. y Amortiz. Acumulada	-226,739.24	-5.77%	-291,829.65	-5.22%	-354,979.10	-6.44%	-403,280.50	-6.57%	-449,905.66	-7.07%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	460,945.47	11.74%	484,320.71	8.66%	409,340.75	7.42%	418,901.96	6.82%	737,319.87	11.59%
TOTAL ACTIVO	3,927,282.36	100.00%	5,589,644.21	100.00%	5,514,180.67	100.00%	6,142,050.58	100.00%	6,360,366.49	100.00%
PASIVO										
PASIVO CORRIENTE										
Sobregiros Bancarios	131.5	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	-
Tributos por Pagar	38,199.60	0.97%	36,964.12	0.66%	20,590.37	0.37%	30,845.26	0.50%	46,400.00	0.73%
Remun. y Part. por Pagar	54,652.44	1.39%	91,951.20	1.65%	42,085.24	0.76%	58,335.51	0.95%	85,943.88	1.35%
Cuentas por pagar comerciales	157,803.11	4.02%	241,517.17	4.32%	141,103.61	2.56%	177,142.52	2.88%	143,352.99	2.25%
Obligaciones Financieras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Ctes.	20,428.43	0.52%	237,171.63	4.24%	10,737.82	0.19%	-	-	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	271,215.08	6.91%	607,604.12	10.87%	214,517.04	3.89%	266,323.29	4.34%	275,696.87	4.33%
PASIVO NO CORRIENTE										
Ctas. por Pagar Diversas No Ctes.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ctas. por Pagar Diversas Relacionadas	3,755,200.60	95.62%	5,179,553.49	92.66%	6,036,186.82	109.47%	5,849,805.80	95.24%	5,657,124.24	88.94%
Provisiones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pasivo Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3,755,200.60	95.62%	5,179,553.49	92.66%	6,036,186.82	109.47%	5,849,805.80	95.24%	5,657,124.24	88.94%
TOTAL PASIVO	4,026,415.68	102.52%	5,787,157.61	103.53%	6,250,703.86	113.36%	6,116,129.09	99.58%	5,932,821.11	93.28%
PATRIMONIO										
Capital	2,050,000.00	52.20%	2,050,000.00	36.67%	2,050,000.00	37.18%	2,050,000.00	33.38%	2,050,000.00	32.23%
Resultados no Realizados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reservas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultados del Ejercicio	-232,212.36	-5.91%	-98,380.08	-1.76%	-539,009.51	-9.77%	762,444.68	12.41%	401,623.89	6.31%
Resultados Acumulados	-1,916,920.96	-48.81%	-2,149,133.32	-38.45%	-2,247,513.68	-40.76%	-2,786,523.19	-45.37%	-2,024,078.51	-31.82%
TOTAL PATRIMONIO	-99,133.32	-2.52%	-197,513.40	-3.53%	-736,523.19	-13.36%	25,921.49	0.42%	427,545.38	6.72%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,927,282.36	100.00%	5,589,644.21	100.00%	5,514,180.67	100.00%	6,142,050.58	100.00%	6,360,366.49	100.00%

SIN OUTSOURCING COMERCIAL

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre

(Expresado en soles)

	2013		2014		2015		2016		2017	
ACTIVO										
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y equivalente de efectivo	11,493.80	0.30%	8,949.70	0.16%	22,463.90	0.42%	225,677.36	3.89%	443,577.31	7.57%
Cuentas por cobrar comerciales	1,357,450.01	35.39%	834,195.57	15.18%	533,080.68	9.99%	1,282,903.52	22.10%	1,385,166.89	23.63%
Clas. por Cobrar Personal y Accionistas	2,256.04	0.06%	349.98		11,500.00		7,525.00		-	
Clas. por Cobrar Diversas	1,220,957.67	31.83%	2,443,138.31	44.44%	3,026,272.25	56.73%	2,865,898.00	49.37%	2,471,475.09	42.17%
Prov. Clas de Cob. Dudosas	-		-		-		-		-	
Mercaderías	782,194.62	20.39%	1,726,129.01	31.40%	1,332,293.92	24.97%	1,004,556.47	17.30%	823,275.59	14.05%
Otros activos	-		-		-		-		-	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,374,352.14	87.98%	5,012,762.57	91.19%	4,925,610.75	92.33%	5,386,560.35	92.78%	5,123,494.88	87.42%
ACTIVO NO CORRIENTE										
Valores	-		-		-		-		-	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	554,281.66	14.45%	607,818.80	11.06%	595,988.29	11.17%	653,850.90	11.26%	959,592.59	16.37%
Intangibles	133,403.05	3.48%	168,331.56	3.06%	168,331.56	3.16%	168,331.56	2.90%	227,632.94	3.88%
Clas por Cob. L.Plazo	-		-		-		-		-	
Deprec. y Amortiz. Acumulada	-226,739.24	-5.91%	-291,829.65	-5.31%	-354,979.10	-6.65%	-403,280.50	-6.95%	-449,905.66	-7.68%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	460,945.47	12.02%	484,320.71	8.81%	409,340.75	7.67%	418,901.96	7.22%	737,319.87	12.58%
TOTAL ACTIVO	3,835,297.61	100.00%	5,497,083.28	100.00%	5,334,951.50	100.00%	5,805,462.31	100.00%	5,860,814.75	100.00%
PASIVO										
PASIVO CORRIENTE										
Sobregiros Bancarios	131.5	0.00%	-		-		-		-	
Tributos por Pagar	38,199.80	1.00%	48,069.89	0.87%	29,932.93	0.56%	40,254.05	0.69%	36,705.41	0.63%
Remun. y Part. por Pagar	54,652.44	1.42%	100,215.58	1.82%	49,061.01	0.92%	65,373.86	1.13%	93,078.42	1.59%
Cuentas por pagar comerciales	157,803.11	4.11%	314,131.77	5.71%	233,376.31	4.37%	231,495.11	3.99%	157,920.89	2.69%
Obligaciones Financieras	-		-		-		-		-	
Clas. por Pagar Diversas Ctes.	20,428.43	0.53%	237,171.63	4.31%	10,737.82	0.20%	-		-	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	271,215.08	7.07%	699,588.87	12.73%	323,108.07	6.06%	337,123.02	5.81%	287,704.72	4.91%
PASIVO NO CORRIENTE										
Clas. por Pagar Diversas No Ctes.	-		-		-		-		-	
Clas. por Pagar Diversas Relacionadas	3,755,200.60	97.91%	5,179,553.49	94.22%	6,036,186.82	113.14%	5,849,805.80	100.76%	5,657,124.24	96.52%
Provisiones	-		-		-		-		-	
Pasivo Diferido	-		-		-		-		-	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3,755,200.60	97.91%	5,179,553.49	94.22%	6,036,186.82	113.14%	5,849,805.80	100.76%	5,657,124.24	96.52%
TOTAL PASIVO	4,026,415.68	104.98%	5,879,142.36	106.95%	6,359,294.89	119.20%	6,186,928.82	106.57%	5,944,828.96	101.43%
PATRIMONIO										
Capital	2,050,000.00	53.45%	2,050,000.00	37.29%	2,050,000.00	38.43%	2,050,000.00	35.31%	2,050,000.00	34.98%
Resultados no Realizados	-		-		-		-		-	
Reservas	-		-		-		-		-	
Resultados del Ejercicio	-324,197.11	-8.45%	-190,941.01	-3.47%	-642,284.31	-12.04%	642,876.88	11.07%	297,452.30	5.08%
Resultados Acumulados	-1,916,920.96	-49.98%	-2,241,118.07	-40.77%	-2,432,059.08	-45.59%	-3,074,343.39	-52.96%	-2,431,466.51	-41.49%
TOTAL PATRIMONIO	-191,118.07	-4.98%	-382,059.08	-6.95%	-1,024,343.39	-19.20%	-381,466.51	-6.57%	-84,014.21	-1.43%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,835,297.61	100.00%	5,497,083.28	100.00%	5,334,951.50	100.00%	5,805,462.31	100.00%	5,860,814.75	100.00%

Estado de Resultados

Del 01 de enero al 31 de diciembre

(Expresado en soles)

	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas de mercaderías	5,511,496.41	6,858,749.98	6,074,063.90	6,656,000.89	5,870,078.29
(-) Compra de mercaderías	-2,720,842.59	-6,858,750.26	-2,804,758.91	-2,801,167.85	-2,305,003.32
(+/-) Variación de mercaderías	2,720,842.59	6,858,750.26	2,804,758.91	2,801,167.85	2,305,003.32
(-) Costo de ventas	-2,425,058.00	-3,064,937.00	-3,198,593.60	-3,128,905.30	-2,485,658.88
MARGEN COMERCIAL	3,086,438.41	3,793,812.98	2,875,470.30	3,527,095.59	3,384,419.41
(-) Servicios prestados por terceros	-949,258.64	-998,453.20	-902,815.39	-1,078,458.89	-1,088,494.09
VALOR AGREGADO	2,137,179.77	2,795,359.78	1,972,654.91	2,448,636.70	2,295,925.32
(-) Cargas personales	-1,798,406.88	-1,692,346.57	-1,545,242.71	-1,343,592.20	-1,475,802.80
(-) Tributos	-6,615.00	-	-1,308.56	-53,418.19	-27,147.37
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	332,157.89	1,103,013.21	426,103.64	1,051,626.31	792,975.15
(-) Cargas diversas de gestión	-124,471.00	-363,698.77	-215,407.66	-204,367.13	-224,007.25
(-) Provisiones del ejercicio	-131,555.00	-355,260.58	-293,184.33	-269,967.30	-288,281.60
RESULTADO DE EXPLOTACION	76,131.89	384,053.86	-82,488.35	577,291.88	280,686.30
Ingresos financieros	2,625.00	-	-	-	16,766.00
Ingresos excepcionales	-	-	30,537.82	65,585.00	-
(-) Cargas financieras	-402,954.00	-574,994.87	-590,333.78	-9.72%	-
(-) Cargas excepcionales	-	-	-	-	-
RESULTADOS ANTES DE LA PART. E IMP.	-324,197.11	-190,941.01	-642,284.31	642,876.88	297,452.30
(-) Distribución legal de la renta	-	-	-	-	-
(-) Impuesto a la renta	-	-	-	-	-
(-) Reserva legal	-	-	-	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	-324,197.11	-190,941.01	-642,284.31	642,876.88	297,452.30

ANEXO 7: ENTREVISTA

SPORTEX PERÚ SAC

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Periodo 2013-2017

Entrevistada: Alejandrina García Márquez – Jefe de Administración y Finanzas.

Entrevistadora: Jannet Mabel Hugo Quispe

Fecha: 25 de marzo del 2019.

Objetivo: Obtener información general sobre el Outsourcing comercial.

Preguntas:

1. ¿Desde cuándo optó Sportex Perú S.A.C. por tercerizar el área comercial mediante la figura de Outsourcing comercial?

Nosotros iniciamos nuestras actividades en agosto del 2009 y desde el 2010 tercerizamos nuestra área comercial.

2. ¿Por qué optaron por hacer uso del Outsourcing comercial?

Buscamos herramientas que nos permitan maximizar nuestras ganancias, y al ser una empresa comercial pensamos que el outsourcing comercial podría ser la mejor alternativa para gestionar de manera adecuada el departamento de ventas, debido a que tienen recursos eficientes y altamente capacitados para este fin, entonces lo cotizamos, y vimos que también brindaba una diferencia a favor de nosotros con respecto al personal requerido que iba a trabajar en el área de ventas, y lo más importante es que la empresa tercerizadora es conocida en el mercado lo cual nos generó confianza.

3. Agradecería pueda ser más exacta con respecto al personal que hace referencia.

Al inicio se tenía tres personas, aparte del personal de ventas y promotoría, la primera era el personal visual que se encargaba de ver los córner, de Ripley Saga y Maratón, si la ropa estaba bien exhibida, si se podía aumentar capacidad de carga de prendas o si había otros córner mejores que el nuestro.

La segunda persona se encargaba de las estadísticas de ventas de cada córner, también indagaba las promociones de la competencia y proponía las políticas de descuentos de nuestra marca, descuentos compartidos con los centros comerciales y veía que el personal de promotoría y ventas este en su córner controlando un poco la asistencia que es un poco complicado de manejar del personal fuera de oficina.

La tercera persona era el jefe de ventas que se encargaba de todo lo correspondiente a ventas, estrategias para lograr los objetivos de ventas, canalizaba el trabajo del personal visual y estadístico presentando informes a Gerencia.

A estas tres personas se les pagaba sus viáticos, movilidad y comunicación.

4. ¿Cuentan con una política de rangos salariales en la empresa?

Si.

5. Podría detallarnos un poco en que se basa esta política.

Bueno contamos con rangos salariales para nuestro personal que son los máximos y mínimos de sueldo para cada nivel jerárquico de trabajo, asistentes, jefaturas y gerencias.

6. ¿En caso hubiesen seguido con el personal dentro de la empresa y no hayan optado por el Outsourcing comercial, cuáles serían los rangos salariales de este personal?

Los rangos serían los mismos, de igual manera fueron los mismos durante los primeros 4 o 5 meses en el año 2009, la diferencia de sueldos en un mismo puesto de trabajo o de semejante nivel crearía un mal ambiente laboral entre nuestros colaboradores.

7. ¿Cuentan con una política de capacitaciones?

No, hacemos capacitaciones esporádicamente sin embargo no hay una política establecida.

8. ¿En caso hubiesen seguido con el personal de ventas dentro de la empresa, optarían por hacer capacitaciones para esta área?

Definitivamente sí, el área de ventas es un área vital y se tiene que tener el mayor cuidado en su desarrollo por lo tanto el requerir capacitaciones es totalmente necesario, sin embargo, puede parecer contradictorio ya que nosotros tercerizamos el área de ventas, pero confiamos en el proveedor, nos da total claridad ya que se maneja de manera muy ordenada y nos presenta informes de los resultados mensuales.

9. ¿Considera que tienen un impacto positivo en las ventas al contar con el Outsourcing comercial?

Es difícil medir el impacto en las ventas, pero si podemos decir que los gastos los tenemos bien reconocidos y podemos hacer proyecciones más exactas, así como el personal que dejamos de pagar que lo mencione anteriormente el visual, el estadístico y el jefe de ventas, pero el outsourcing nos cobraba una comisiones del 10% hasta el 2017 que cambiamos de proveedor por uno que nos ofreció la comisión de un 9%, sin embargo no solo evaluamos el porcentaje de comisión, también estudiamos al proveedor, pedimos referencias y hacemos seguimiento.

SPORTEX PERU S.A.C.

ALEJANDRINA GARCÍA MARQUEZ
JEFA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS

Elaborado por: Jannet Mabel Hugo Quispe.

Supervisado por: Luis Gian Marco Contreras Casapia.