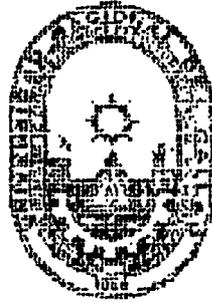


T. 330 -

60  
1243

**Universidad Nacional del Callao**  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
**Escuela Profesional de Economía**



**Evaluación Económica y Financiera de la  
Empresa Electrónica y Electricidad Henry's  
S.R.L.**

**Tesis para Optar el Título Profesional de  
ECONOMISTA**

**Presentada por**

**Br. César Juan Quispe Sulca**

**Callao - Perú  
1993**

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA

"EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA  
ELECTRONICA Y ELECTRICIDAD HENRY'S S.R.L.

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

EJECUTOR Br. César Juan Quispe Sulca

JURADO DE EVALUACION PROFESIONAL:

PRESIDENTE : Econ. David Dávila Cajahuanca

SECRETARIO : Econ. Luis E. Moncada Salcedo

VOCAL : Econ. Néstor E. Amaya Chapa

PATROCINADOR: Econ. Carlos Choquehuanca Saldarriaga

CALLAO - 1993 - PERU

A mi Familia y Profesores  
de la Universidad por haberme  
formado profesionalmente

## INDICE

	Pag.
INTRODUCCION .....	1
 <b>CAPITULO 1: ASPECTOS GENERALES</b>	
1.1 Sector Económico .....	3
1.2 Marco Legal - Antecedentes .....	4
1.3 Régimen Tributario .....	6
1.3.1 Impuesto general a las ventas (IGV) ...	6
1.3.2 Impuesto al patrimonio empresarial ...	7
1.3.3 Otros tributos de carácter temporal ...	7
1.4 Ubicación geográfica .....	7
 <b>CAPITULO 2: ANALISIS DE LA ESTRUCTURA DE INGRESOS Y GASTOS</b>	
2.1 Análisis de la estructura de los ingresos ....	8
2.1.1 Servicio de mantenimiento Preventivo y Correctivo.....	8
2.1.1.1 Equipos de oficina .....	10
2.1.1.2 Electrodomésticos .....	11
2.1.1.3 Otros .....	12
2.1.2 Ventas .....	12
2.2 Análisis de la Estructura de los gastos .....	14
2.2.1 Gastos de personal .....	15
2.2.2 Compras .....	17
2.2.3 Gastos de capital .....	18
2.2.4 Impuestos .....	18
2.2.5 Amortización e intereses de deuda .....	19
2.2.6 Gastos diversos .....	20
 <b>CAPITULO 3: EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA</b>	
3.1 Introducción .....	21
3.2 Entorno macroeconómico .....	21
3.3 Evaluación financiera .....	22
3.4 Evaluación económica .....	23
3.5 Análisis de índices financieros .....	25

CONCLUSIONES .....	28
RECOMENDACIONES .....	29
BIBLIOGRAFIA .....	31
ANEXOS .....	35

## INTRODUCCION

Antes de ejecutar este trabajo de investigación nos propusimos como objetivo general evaluar la situación económica y financiera de la Microempresa "Electrónica y Electricidad Henry's S.R.L." durante el año 1991.

Específicamente nos propusimos describir el comportamiento de la empresa dentro de un entorno económico - legal vigente de acuerdo al sector económico en que desarrolla sus actividades económicas. La idea era demostrar que en el período de estudio la situación financiera y económica de la empresa es inestable, debido a factores endógenos atribuibles a la empresa y factores exógenos ligados a la política gubernamental.

La información requerida para desarrollar esta investigación la íbamos a obtener de la misma empresa y otras informaciones de fuentes externas con la finalidad de elaborar estadísticas económicas y financieras adecuadas para el uso en el proceso de investigación. Sin embargo la obtención de las informaciones requeridas no fue fácil, pues esta empresa como toda Microempresa carece de información ordenada y actualizada. Además no se pudo obtener los índices financieros de la Comisión Nacional de Empresas y Valores CONASEV porque las Microempresas no están obligadas a presentar sus estados financieros por el bajo nivel de ingreso que poseen.

Los resultados de la investigación se presenta debidamente estructurado en tres capítulos:

En el capítulo primero se aborda los aspectos generales de la empresa en relación a su ubicación geográfica, sector económico, marco legal y régimen tributario al cual está inmerso la actividad que desarrolla.

En el capítulo segundo se analiza la estructura de ingresos y gastos de la empresa tomando en cuenta los componentes más significativos que inciden en su comportamiento.

En el capítulo tercero se evalúa el aspecto financiero y económico de la empresa, utilizando los estados financieros históricos y proyectados, tanto en cifras absolutas como relativas. Así mismo se ha utilizado los principales índices financieros elaborados.

Como resultado de la evaluación financiera y económica de la empresa se presenta las conclusiones, recomendaciones y la bibliografía utilizada en la investigación.

Finalmente agradezco al profesor Carlos Choquehuanca por su valiosa asesoría tanto en la gestación como en el desarrollo de la presente investigación.

## CAPITULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1 SECTOR ECONOMICO

Para entender el accionar de esta empresa es necesario precisar la actividad que desarrolla, ubicar el sector económico al que pertenece, el marco legal que norma al sector tanto en la parte laboral como en la parte tributaria y finalmente su ubicación geográfica.

La empresa ELECTRONICA Y ELECTRICIDAD "HENRY'S S.R.L" desarrolla sus actividades económicas en el sector servicios.

Según la clasificación Industrial Internacional Uniforme-CIIU de las Naciones Unidas, está ubicado en la gran división 9 (servicios comunales, sociales y personales).

El Rubro venta de artefactos electrodomésticos-televisores, equipos de video-VHS, equipos de sonido, etc. está clasificado en la gran división 6; división 62; agrupación 620 y grupo 6200 con el título "Comercio al por menor".

Para el caso de mantenimiento preventivo y correctivo (reparaciones) de máquinas de escribir y calcular, electrodomésticos, instalaciones eléctricas; está estructurado de la siguiente forma:

GRAN DIVISION 9 SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES

División	Agrupación	Grupo	TITULO
95			Servicios personales y de hogares
	951		Servicios de reparación
		9512	Talleres de rep.eléctricas. Radio, T.v. equipos, aspiradoras y otros aparatos de uso doméstico.
		9519	Otros servicios de rep.(Establecimientos especializados en reparaciones, tales como tiendas de rep. de máquinas de escribir, cámara fotográfica, etc.)

Las actividades mencionadas son las que generan ingresos. Según el artículo segundo del estatuto de la empresa también puede desarrollar otras actividades como ensamblaje de equipos electrónicos, instalaciones electrónicas que hasta la fecha no se ha implementado para su funcionamiento.

1.2 MARCO LEGAL - ANTECEDENTES

Esta empresa fue creada al amparo de la Ley General de Sociedades - Decreto Ley Nro. 311 como una Sociedad de Responsabilidad Limitada - SRL; con razón social "ELECTRONICA Y ELECTRICIDAD HENRY'S SRL." el 8 de Julio de 1986.

En relación a la escala económica de las empresas, el D.L. Nro. 21435 promulgada el 26 de febrero de 1976, consideraba como pequeñas empresas a las unidades económicas según el valor bruto de sus ingresos anuales y utiliza como parámetro tantos sueldos mínimos vitales de acuerdo a la actividad económica que desarrolla cada empresa.

Para el caso de comercio y servicios se consideraba Pequeña empresa a aquellas empresas cuyo nivel de ingreso anual es menor a 590 sueldos mínimos vitales. Siendo el mismo parámetro para el comercio de bienes.

Con la promulgación del Decreto Ley Nro. 705 - Ley de PROMOCION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA; el 5 de noviembre de 1991; la pequeña empresa se bifurca en microempresa y pequeña empresa; para cada uno de ellos se toma como parámetros el nivel de ventas anuales en función de la unidad impositiva tributaria - UIT - y que además reúnen otras características tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

MICRO-EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
1. Sus ventas anuales no exceden de 12 UIT* S/. 17 798,40	Sus ventas anuales no exceden de 25 UIT* S/. 37 080
2. Son conducidos por sus propietarios	Son conducidos por sus propietarios.
3. El número de trabajadores no exceden de 10	El número de trabajadores no exceden de 20

\* = UIT - promedio S/. 1483,20 al 31 de diciembre de 1991.

El 31-12-91 fué derogado por Decreto Supremo Nro. 307 -91-EF y reemplazado por la unidad referencial tributaria-URT = S/. 1040 para el ejercicio gravable de 1992.

Del cuadro se extrae que tanto la micro como la pequeña empresa son conducidos por sus propietarios, la diferencia está por el volumen de sus niveles de ventas anuales y el número de trabajadores que laboran.

### 1.3 REGIMEN TRIBUTARIO

Durante el año 1991 estuvo en el régimen común de tributación por los siguientes tributos:

- 1) Impuesto general a las ventas - IGV
- 2) Impuesto al patrimonio empresarial
- 3) Otros tributos de carácter temporal.

#### 1.3.1 IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS -IGV

Del primero de enero al 31 de octubre estuvo sujeto a una tasa de 16% sobre la base imponible y a partir del primero de noviembre de 1991 con 5%; acogándose al decreto ley Nro 666; mediante dicha norma se establecen tres tipos de régimen.

- Régimen de inafectación
- Régimen simplificado con una tasa de 5% y
- Régimen general con 18%

Para cada caso se toma en cuenta el nivel de venta anual del ejercicio económico anterior(1990) y las empresas que comiencen a operar durante el año 1991 tienen que presumir sus niveles de ventas tomando en cuenta la UIT.

El gobierno promulgó esta ley con el objetivo de ampliar la base tributaria a fin de incrementar la recaudación fiscal.

En mención al dispositivo Nro. 666; la Empresa Electrónica y Electricidad "Henry's S.R.L." se encuentra en el régimen simplificado, tributa con una tasa de 5% sobre la base imponible, este impuesto es un impuesto indirecto pues se traslada al consumidor y el monto recaudado durante un mes se transfiere vía los bancos autorizados a la superintendencia de

Administración Tributaria - SUNAT; en calidad de entidad administradora de este tipo de tributos.

Es oportuno mencionar que la empresa se acoge al régimen simplificado, debido a que su nivel de ventas del año 1990 no superó las 100 UIT; siendo su nivel de venta en el período en mención de S/. 660, en este régimen las empresas no tienen crédito fiscal, es decir que el monto por concepto de IGV cuando la empresa vende no es deducido con los montos que las empresas pagan por dicho tributo cuando compran.

#### 1.3.2 IMPUESTO AL PATRIMONIO EMPRESARIAL

La tasa para este tipo de impuesto en el año de 1991 fué de 2%. Grava al monto del patrimonio que es la diferencia entre los activos y los pasivos de la empresa y se paga en forma mensual según cronograma establecido por la SUNAT.

#### 1.3.3 OTROS TRIBUTOS DE CARACTER TEMPORAL

Uno de los tributos de carácter temporal que aplicó-la SUNAT fué el impuesto a las acciones para el caso de empresas de sociedades anónimas y para el caso de esta empresa se denomina impuesto a las participaciones, debido que su capital social de empresas de sociedades de responsabilidad limitada está dividido en participaciones por los aportes de los socios y la tasa de tributación fué de 1%.

#### 1.4 UBICACION GEOGRAFICA

La empresa ELECTRONICA Y ELECTRICIDAD "HENRY'S SRL" está ubicada en el distrito de La Punta; de la Provincia Constitucional del Callao. Desarrolla sus actividades económicas en forma intensiva en el distrito de La Punta y el cercado y marginalmente en otros Distritos.

## CAPITULO 2

### ANALISIS DE LA ESTRUCTURA DE INGRESOS Y GASTOS

#### 2.1 ANALISIS DE LA ESTRUCTURA DE INGRESOS

Los ingresos tienen las siguientes estructura;

- 1) Mantenimiento preventivo y correctivo (Reparaciones) y
- 2) Ventas

Cuadro 1: ESTRUCTURA Y NIVEL DE INGRESO AÑO 1991

RUBRO	TOTAL S/.	PARTICIPACION %
Mantenimiento	19 907,44	83
Ventas	3 945,10	17
TOTAL	23 852,54	100

Del cuadro 1 se deduce que el rubro de mantenimiento es significativo y participa con 83% dentro del ingreso total y las ventas contribuyen en la generación de ingresos con un 17%.

Durante el año 1991 la empresa obtuvo un ingreso total de S/. 23 852,54 que represento el 75% con respecto a la proyección calculada para ese periodo en S/. 31 803,00.

#### 2.1.1 SERVICIO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO

El servicio de mantenimiento consiste tanto en mantenimiento preventivo como correctivo (Reparaciones) de equipos de oficina, electrodomésticos y otros.

Para una mejor comprensión en el siguiente cuadro se muestra la clasificación de los servicios referidos con montos generados durante el año 1991 con su respectiva participación porcentual.

Cuadro 2: CLASIFICACION DEL SERVICIO DE MANTENIMIENTO

SERVICIOS	TOTAL S/.	PARTICIPACION%
1. Equipos de oficina	12 060,29	61
2. Electrodomésticos	5 227,58	26
3. Otros	2 619,44	13
TOTAL	19 907,44	100

Antes de analizar el cuadro 2 es necesario describir los servicios de mantenimiento tanto preventivo como correctivo.

Los servicios de mantenimiento preventivo de equipos de oficina (Máquinas de escribir y calcular) y electrodomésticos consiste en efectuar un servicio de carácter preventivo a máquinas y televisores con la finalidad de mantener su óptimo funcionamiento, evitar que se deteriore y prolongar su vida útil. Con ese fin se hace correcciones a los desperfectos mínimos, limpiando y lubricando cada cierto período normalmente las máquinas de escribir en las empresas que tiene un uso intensivo requiere un programa de mantenimiento preventivo trimestral.

Los servicios de mantenimiento correctivo consisten en reparar máquinas y/o artefactos electrodomésticos malogrados con la finalidad de restituir su estado de funcionamiento, lo cual se logra frecuentemente cambiando y sustituyendo piezas y partes (Repuestos).

Los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo están clasificados en : Equipos de oficina, electrodomésticos y otros. A continuación se analiza cada uno de ellos.

#### 2.1.1.1 EQUIPOS DE OFICINA

Los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo de equipos de oficina comprende máquinas de escribir y calcular; mecánicas, eléctricas y electrónicas, de diversos modelos y marcas, como: Fácit, Brother, IBM, Casio, Panasonic, Olivetti, Rémington, Corona Smith, etc.

Del cuadro 2 se observa que "Equipos de Oficina" ha generado un ingreso total de S/. 12 060,29 en el año 1991 equivalente en 61% de participación porcentual en el total de ingresos por concepto de servicios de mantenimiento, luego electrodomésticos participa con 26% y otros con 13%.

La alta participación del Servicio de Mantenimiento de equipos de oficina se debe a que su demanda está compuesta por instituciones empresariales, organismos públicos que demandan este tipo de servicio con mayor intensidad e incluso el costo de estos servicios cuentan con presupuestos financiados y programados durante el año.

Revisando el destino de la facturación de la empresa, se ha constatado que posee clientes potenciales como: Sima Perú, CEINSA, Enapu Perú S.A., Escuela Naval, Municipalidad de La Punta y Bellavista. De sus clientes mencionados con dos de ellos ha celebrado contrato anual que vence en el transcurso del tercer trimestre del año 1992.

Los ofertantes en este tipo de servicios son 4 Microempresas formales ubicados en distintos Distritos del Callao y 5 empresas ubicadas en el departamento de Lima y parte de la demanda es cubierto por los informales.

### 2.1.1.2 ELECTRODOMESTICOS

El servicio por este concepto participa con 26% en la generación de ingreso, con respecto al ingreso total por servicio de mantenimiento, es aproximadamente menos de la mitad por servicio de mantenimiento de equipos de oficina(61%), antes del mes de febrero de 1991, este servicio era el que generaba ingresos cercanos al 90% del ingreso total, era el giro principal de la empresa. Pero la empresa tomó la decisión de ampliar sus servicios a otros servicios conexos como mantenimiento preventivo y correctivo de equipos de oficina, el servicio de mantenimiento de electrodomésticos ha disminuído en la generación de ingresos por factores económicamente explicables.

Del plan operativo de la empresa para el año 1991 se justifica que la ampliación de giro se debe fundamentalmente a factores económicos, pues el ingreso que captaba la empresa por concepto de mantenimiento de aparatos electrodomésticos, no cubría los gastos operativos de la empresa y por más esfuerzo que se haría por maximizar el ingreso, el mercado no reaccionaría en el sentido de los objetivos trazados, es decir de cubrir costos y obtener márgen.

Por tanto la limitación en el aumento del ingreso es verificable debido a que su demanda es muy elástica ante la variación(Reducción) de los ingresos familiares, tal como se puede constatar el servicio está dirigido a hogares que a su vez dependen del ingreso que genera los miembros de la familia en épocas recesivas es muy débil y el poco ingreso que poseen lo destinan a gastos de primera necesidad.

Otro factor que influye en la demanda es que este tipo de servicio es básicamente local, por lo cual la posibilidad de ampliar el mercado a zonas geográficas circundantes como el Cercado del Callao, La Perla, Carmen de la Legua, es nula.

Este tipo de servicio tiene una demanda

estacional durante el año, normalmente la demanda sube del mes de Febrero a Abril, de Mayo a Julio baja, de

Agosto a Octubre sube y de Noviembre a Diciembre baja. En períodos de baja demanda se ha constatado que en mayoría de los hogares se renueva los aparatos electrodomésticos, en el mes de Mayo por día de la madre, julio por fiestas patrias y diciembre por navidad y año nuevo, parte de sus ingresos provenientes de sus gratificaciones lo destinan a compras de aparatos electrodomésticos.

La oferta en este sector es amplia, y está compuesta, tanto por microempresas formales é informales y en algunas zonas como el cercado del Callao existe una sobreoferta principalmente ubicadas en las avenidas y Buenos Aires (Hoy Av. Almirante Miguel Graú).

#### 2.1.1.3 OTROS

Este grupo participa con 13% dentro del ingreso por concepto de mantenimiento, prácticamente su contribución es marginal y son servicios que la empresa brinda en forma esporádica, debido a que su demanda en el mercado no es constante a excepción de servicios de mantenimiento é instalaciones de equipos de telecomunicaciones centrales, teléfonos internos, anexos, etc; que la empresa celebró contrato por un período anual con el Instituto del Mar del Perú - IMARPE.

Los otros servicios de menor significación fueron instalaciones eléctricas, instalaciones de facsímiles, equipos electrónicos, etc.

#### 2.1.2 VENTAS

Ventas es otro de los giros, mediante el cual la empresa capta ingresos, del cuadro 1 se observa que ventas contribuye con 17% dentro de la generación de ingresos.

De las estadísticas de ventas de la empresa se deduce que ha partir del mes de Setiembre de 1991 ofrece artefactos electrodomésticos nuevos y antes de la fecha mencionada las ofertas eran artefactos usados.

Dentro de la composición de su oferta destaca artefactos electrodomésticos que tienen una demanda habitual en el mercado, tales artefactos son : televisores a colores con control remoto de 14 pulgadas, equipos de video-VHS, equipos de sonido - minicomponentes de doble casetera de marcas como: Sony, Panasonic y Samsung.

El nivel de ventas mensual es de 4 artefactos entre televisores, VHS y minicomponentes, sus precios son fijados en moneda extranjera (dólares) debido a que su reposición como stock se efectúa en dicha moneda, siendo su modalidad de ventas tanto al contado como a créditos, con una cuota inicial de 30 a 35% del precio de lista y el saldo a ser recuperado entre dos a tres meses con cuotas mensuales constantes.

Al momento de comparar los precios de lista de los artefactos con respecto a otras empresas comercializadoras como YOMPIAN y CARSA, ésta empresa fija sus precios por debajo de los precios de dichas empresas, con lo cual se verifica que esta empresa es tomador de precios, pues las empresas citadas son líderes en el mercado de electrodomésticos en la zona del Callao.

La demanda en este giro no es estable durante el año pues su demanda es estacional y existe tres picos de ventas a lo largo del año, siendo Mayo por día de la Madre, Julio por fiestas Patrias y Diciembre por navidad y año nuevo.

## 2.2 ANALISIS DE LA ESTRUCTURA DE LOS GASTOS

La empresa tiene la siguiente estructura de gastos:

- 1) Gastos de personal incluye remuneraciones y leyes sociales (Seguro Social, Sistema Nacional de pensiones-SNP, Fondo Nacional de Vivienda-FONAVI, compensación por tiempo de servicio-CTS, vacaciones, gratificaciones, etc).
- 2) Compras de mercaderías (Artefactos electrodomésticos), repuestos, etc.
- 3) Gastos de capital (Inversiones), comprende adquisición de activos como: máquinas de escribir, fax, herramientas, etc.
- 4) Impuestos, comprende: impuestos general a las ventas-IGV, impuesto al patrimonio empresarial y otros impuestos de carácter temporal.
- 5) Amortización é intereses de deudas.
- 6) Gastos diversos, comprende: Alquiler de local, mantenimiento, tarifas públicas (Agua, luz, teléfono), etc.

El nivel de gasto del año 1991 asciende a S/. 28 254 ver cuadro 3; cifra superior con respecto al ingreso en 18% (S/. 4402), estos déficits han sido cubiertos con financiamiento proveniente del sistema financiero tanto formal como informal.

Dentro de la estructura del gasto de esta empresa, destaca gastos efectuados por amortización é intereses de deudas gastos de personal, compras con 28%, 25% y 24% respectivamente, a continuación se analiza cada uno de los componentes de los gastos mencionados.

Cuadro 3

## GASTOS EJECUTADOS EN 1991

Meses	Gastos d Personal	Compras	Impuesto	Amortiza + interse de deuda	Gastos Diversos	Gastos d capital(In	TOTAL S/.
E	53	71		28	102	228	482
F	218	54	15	30	89	387	793
M	371	151	30	233	449	----	1234
A	388	171	14	139	313	----	1025
M	470	350	14	131	197	----	1162
J	583	156	14	63	383	376	1575
J	1117	614	30	444	415	280	2900
A	608	408	32	1662	457	487	3654
S	957	3906	85	1376	616	158	7098
O	948	466	32	957	425	64	2892
N	657	78	----	1952	363	80	3130
D	762	306	----	839	317	85	2309
TOTAL	7132	6731	266	7854	4126	2145	28254
PROMEDI	594	561	22	655	344	179	2355
PROMD.	25	24	1	28	15	7	100

Fuente: Documentos de la Empresa

### 2.2.1 GASTOS DE PERSONAL

Cuadro 4: EMPLEO Y REMUNERACION PROMEDIO MENSUAL  
1991

CARGOS	Nro DE PERSONAL	REMUNERACION* S/.
Funcionarios	1 a 2	150 a 360
Técnicos	2 a 5	40 a 150
Administrativos	1 a 2	Más de 1 RMV

Del cuadro se extrae que el servicio que realiza la empresa es intensivo en mano de obra, del total de personal mayoría son técnicos, es explicable porque la actividad principal que desarrolla es mantenimiento preventivo y correctivo de equipos de oficina y electrodomésticos.

La política remunerativa en esta empresa es diferenciada según el cuadro, los funcionarios son los que perciben mayor remuneración, luego le sigue el personal técnico y finalmente el personal administrativo. La diferencia entre personal técnico y administrativo se debe a que la producción del servicio es ejecutado por técnicos, enfocando de otra manera, que dentro de los recursos humanos que emplea esta empresa el personal técnico es el recurso más importante, es en tal sentido que sus remuneraciones es superior a una remuneración mínima vital y para los que

---

Nota: RMV= Remuneración mínima vital, que en 1991  
varió de S/. 38 a S/. 72 nuevos soles.

\* = No incluye leyes sociales.

poseen experiencia supera en 2 veces y medio y los ayudantes perciben una remuneración igual ó ligeramente superior a una RMV, cifra similar para el personal administrativo, mayormente compuesto por secretarias y auxiliares.

Al comparar la remuneración promedio mensual de esta empresa con otra empresa del mismo sector, se constató que la fluctuación es similar, en tal razón se deduce que para determinar el costo de la mano de obra, toma en cuenta como factor principal al costo que fluctúa en el mercado laboral.

Con respecto al número de personal que emplea esta empresa es variable, obedece a factor de demanda existente en sus servicios; cuando tiene mayor demanda, la empresa contrata más personal y cuando la demanda se contrae, reduce personal, por tanto el gasto en personal es flexible y durante el año 1991 empleó 4 personas como mínimo (en planilla) y como máximo 9; ésta fluctuación es contrastable en el nivel de gasto de personal durante los meses del período en estudio (cuadro Nro 3) con una variación muy acentuada; desde el mes de Enero se observa una tendencia creciente hasta el mes de Julio donde el gasto fué de S/. 1117 , luego en los siguientes meses baja ligeramente; es típico que los gastos en personal en los meses de Julio y Diciembre aumenten, debido a que la legislación laboral vigente contempla otorgar gratificaciones al personal, por lo tanto el costo en planilla se duplica, afectando incluso en la misma proporción pagos al seguro social por concepto de régimen de prestación de salud-RPS, sistema nacional de pensiones-SNP y fondo nacional de vivienda-FONAVI con una tasa de 27% aplicable a la base imponible, porcentaje que corresponde tanto al empleador como a los trabajadores.

### 2.2.2 COMPRAS

Las compras tanto de mercaderías como de repuestos y accesorios registró un importe de S/. 6731 durante el año 1991 representa el 24% dentro de la estructura de gastos (Cuadro Nro 3).

Antes del mes de Setiembre del año en estudio las compras realizadas eran básicamente repuestos y accesorios para el mantenimiento de equipos de oficina y artefactos electrodomésticos; en el mismo período se puede observar (Cuadro Nro 3) que los gastos de adquisición de repuestos y accesorios obedecen a una variación en forma directa en relación a la demanda por los servicios mencionados; de Enero a Agosto se observa una tendencia creciente de las compras porque también la demanda por los servicios es creciente.

Apartir del mes de Setiembre las compras incluyen mercaderías de artefactos electrodomésticos-televisores, minicomponentes y VHS; en el mes mencionado el importe por las compras fué de S/. 3906; se efectuó compras de mayor cantidad de artefactos electrodomésticos, ésta mayor compra se registra debido a la proximidad de la campaña navideña mes estacional donde la demanda sube.

Revisando la procedencia de las compras se constata que para el caso de electrodomésticos se realiza del departamento de Tacna; debido a que allí se concentra la mayor cantidad de empresas ensambladoras de tal forma se realiza una compra directa con la finalidad de que los costos sea lo mínimo posible y por lo tanto le permite competir en el mercado con otras empresas comercializadoras vía precios, marcas, calidad y variedad de modelos; mientras las compras de repuestos y accesorios lo realiza en los establecimientos formales é informales del Callao y Lima.

### 2.2.3 GASTOS DE CAPITAL - INVERSIONES

Los gastos de capital durante el año 1991 representó el 7% dentro del gasto total con un importe de S/. 4126.

La adquisición de activos estuvo en función a sus necesidades básicas, tales como la adquisición de una línea telefónica comercial, máquinas de escribir mecánicas y electrónica, facsímil y herramientas; que son activos de uso intensivo; lo cual le permite operar en condiciones competitivas a la empresa, manteniendo una comunicación rápida y constante con sus clientes y proveedores haciendo uso de la línea telefónica y el facsímil.

La modalidad de compra por la adquisición de los activos normalmente fué al contado y al crédito para ambos casos en moneda extranjera y en el segundo caso le generaba obligaciones de corto plazo.

### 2.2.4 IMPUESTOS

En el capítulo anterior (Capítulo 1) en la parte de régimen tributario se ha tratado los diferentes tipos de impuestos a que está sujeto la empresa; siendo el impuesto general a las ventas el más significativo con tasas que fluctuaron entre 16% y 5% aplicado a la base imponible del nivel de venta mensual acumulado.

Otro impuesto de menor significación es el impuesto al patrimonio empresarial cuyo monto no supera en S/. 2 mensuales debido a que ésta empresa posee un patrimonio de S/. 272; al final del año 1991 se hizo un aumento de capital por S/. 5250 lo cual presionará a un pago mayor de S/. 10 mensuales.

El impuesto de carácter temporal, fué el impuesto a las participaciones con una tasa de 1% por única vez.

El importe total pagado a la Superintendencia de Administración Tributaria - SUNAT fué de S/. 266; habiéndose pagado en forma parcial el IGV con lo cual se genera una deuda tributaria que tiene que ser pagado antes del 31 de Marzo de 1992; fecha límite para presentar declaración jurada adjuntando informaciones contables como balance general y el estado de pérdidas y ganancias.

#### 2.2.5 AMORTIZACION E INTERESES DE DEUDA

Los pagos por concepto de amortización e intereses de deuda a los acreedores de ésta empresa ascendió a S/. 7853 en el año 1991 y representa el 28% del gasto total.

La empresa recurrió a un endeudamiento para financiar sus actividades operativas - gastos de administración, planilla y compra de mercadería y para la adquisición de activos necesarios.

Estos recursos financieros fueron captados tanto del sistema financiero formal e informal, siendo el primero en mayor cantidad y frecuencia. Dentro del sistema financiero formal se encuentra el sistema bancario y cooperativo.

Uno de los bancos que prestó recursos financieros fué el banco Popular del Perú y Caja de Ahorros de Lima; ambas instituciones en proceso de liquidación; inicialmente fué captado vía sobregiro y luego se obtiene una línea de crédito de corto plazo ascendente a S/. 2500 mensuales, lo cual le permitió a la empresa tener un colchón de seguridad para enfrentar situaciones de emergencia.

Del sistema no bancario, ésta empresa obtuvo recursos financieros de las cooperativas Santa Rosa, Regional del Centro - CRC y San Mateo de Apóstol.

Al comparar los ingresos provenientes del endeudamiento con respecto a los pagos por concepto de amortización, intereses, comisiones y gastos

administrativos se demuestra que los egresos fué superior en S/. 522(S/. 7332 v/s S/. 7854) durante el año 1991 (Cuadros Nro 3 y 10).

El mayor pago de la deuda se explica debido a que la tasa de interés activa, más comisiones y gastos administrativos fué muy elevada, por encima del 16% promedio mensual frente a una inflación de 7% promedio mensual, registrada en el mismo período; además como el crédito es de corto plazo(30 días) y al no poder cancelar en el tiempo indicado, ésta deuda se iba acumulando, generando que la deuda vencida se capitaliza junto con los intereses, estos factores presionaron a que el servicio de la deuda aumente.

#### 2.2.6 GASTOS DIVERSOS

Los gastos por este concepto fué de S/. 4126; representa el 15% del gasto total, siendo S/. 344 promedio mensual. Este tipo de gastos comprende:

- Alquiler de local y mantenimiento
- Teléfono, agua, luz
- Movilidad, viáticos y
- Otros gastos.

Tal como se puede deducir que este tipo de gasto es uno de los componentes de los gastos operativos y dentro de la estructura porcentual participa en el 4º lugar; confirmando su grado de importancia que tiene en la marcha de la empresa.

En cuanto a los costos, el precio de alquiler del local está dentro del precio de mercado y de las tarifas públicas han sido reajustados en forma periódica por decisión del ente gubernamental.



### CAPITULO III

#### EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA

##### 3.1 INTRODUCCION

Antes de desarrollar este capítulo debo indicar que esta empresa elabora informaciones económicas y financieras (Estados Financieros), tanto para uso interno como para uso externo. En el capítulo anterior se ha utilizado cifras tomadas de factura (que a su vez sirven para deducir la base tributaria) y recibos (cuyo importe no está sujeto a pago de impuestos). Esa es razón de la diferencia de cifras. A manera de ilustración debo mencionar que el total de la facturación más los montos que contienen los recibos da un ingreso total de S/. 23 853 en el año 1991 y el importe por facturación es S/. 16 340 cifra que aparece en el estado de pérdidas y ganancias como ingresos por ventas de bienes y servicios.

En tal sentido el análisis de la evaluación económica y financiera se hará con los estados financieros presentados a los organismos gubernamentales - SUNAT y MEF previa descripción del entorno macroeconómico desarrollado durante el año 1991.

##### 3.2 ENTORNO MACROECONOMICO

Las actividades de la Empresa Electrónica y Electricidad "Henry's S.R.L." se desarrollaron dentro del entorno macroeconómico siguiente:

Durante el año 1991 y como consecuencia de un cambio de dirección en la política económica, luego de las drásticas medidas adoptadas durante el segundo semestre del año 1990 se generó un panorama económico recesivo.

Un logro importante fué la reducción de la inflación de 7650% en 1990 a 139% en 1991. Por otro lado, se iniciaron las gestiones para la reinserción de nuestro país al mercado financiero internacional. También se logró significativos avances en el manejo fiscal, la administración tributaria y la recuperación de las reservas internacionales.

Sin embargo 1991 fué un año difícil para la actividad empresarial privada que entró en un proceso recesivo agudo, debido a la reducción del salario real y consecuentemente de la demanda. El año 1991 se caracterizó también por el alto costo financieros de los recursos, la inexistencia de créditos financieros de mediano y largo plazo, el alza en los servicios públicos (agua, luz, teléfono, etc.); el aumento en los impuestos y una ola de violencia.

### 3.3 EVALUACION FINANCIERA

Tomando los datos del balance general (Cuadros NQ 5 y 6), se observa lo siguiente:

a) Aumento sustancial de 69% en caja y bancos, durante el año 1991 con respecto al año 1990. Para el año 1992 se ha proyectado una disminución de 17%, como consecuencia del estancamiento del ingreso por factor recesivo de la economía en general.

b) Disminuye cuentas por cobrar diversas a 2% porque la política de ventas fué al contado. Para 1992 se ha proyectado un aumento de 19%, la razón es que en 1992 se ha implantado ventas al crédito de artefactos electrodomésticos.

c) Hay un aumento de existencias en 26% en 1991 y para 1992 disminuiría en 10%, debido a que se trata de mantener pocos repuestos y mercaderías, porque en los primeros meses de cada año baja la demanda.

**Cuadro 5 ELECTRONICA HENRY'S S.R.L**  
**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE:**

<b>ACTIVO</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992*</b>
	<b>S/.</b>	<b>S/.</b>	<b>S/.</b>
<b>A. CORRIENTE</b>			
CAJA Y BANCOS		1979	2800
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	441	55	1126
EXISTENCIAS		<u>750</u>	<u>860</u>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>441</b>	<b>2784</b>	<b>4786</b>
<b>A. NO CORRIENTE</b>			
INMUEBLES, MAQUIN. Y EQUIPOS	22	117	622
DEPRECIACION ACUMULADA	<u>(7)</u>	<u>(19)</u>	<u>(52)</u>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>15</b>	<b>98</b>	<b>570</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>456</b>	<b>2882</b>	<b>5356</b>
=====	=====	=====	=====
<b>PASIVO</b>			
<b>P. CORRIENTE</b>			
CAJA Y BANCOS	22		
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES		22	530
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	<u>162</u>	<u>2379</u>	<u>1722</u>
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>184</b>	<b>2401</b>	<b>2252</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>			
BENEFICIOS SOCIALES		179	322
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<u>179</u>	<u>322</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>184</b>	<b>2580</b>	<b>2574</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
CAPITAL	5	5	1640
EXCEDENTE DE REVALUACION	17	31	123
RESULTADOS ACUMULADOS		250	266
RESULTADOS DEL EJERCICIO	<u>250</u>	<u>16</u>	<u>753</u>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>272</b>	<b>302</b>	<b>2782</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>456</b>	<b>2882</b>	<b>5356</b>
=====	=====	=====	=====

\* Balance proyectado para 1992

**Cuadro 6 ESTRUCTURA PORCENTUAL  
BALANCE GENERAL**

	1990	1991	1992*
<u>ACTIVO</u>	S/.	S/.	S/.
<u>A. CORRIENTE</u>			
CAJA Y BANCOS		69	52
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	97	2	21
EXISTENCIAS		26	16
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	97	97	89
<u>A. NO CORRIENTE</u>			
INMUEBLES, MAQUIN. Y EQUIPOS	5	4	12
DEPRECIACION ACUMULADA	(2)	(1)	(1)
<u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u>	3	3	11
<u>TOTAL ACTIVO</u>	100	100	100
=====	=====	=====	=====
<u>PASIVO</u>			
<u>P. CORRIENTE</u>			
CAJA Y BANCOS	5		
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES		1	10
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	36	83	32
<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	41	84	42
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>			
BENEFICIOS SOCIALES		6	6
<u>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</u>		6	6
<u>TOTAL PASIVO</u>	41	90	48
<u>PATRIMONIO</u>			
CAPITAL	1	0.2	31
EXCEDENTE DE REVALUACION	4	1	2
RESULTADOS ACUMULADOS		8.7	5
RESULTADOS DEL EJERCICIO	54	0.1	14
<u>TOTAL PATRIMONIO</u>	59	10	52
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	100	100	100
=====	=====	=====	=====

\* Balance proyectado para 1992

d) El activo no corriente se mantiene constante, porque la inversión en maquinaria y equipos fué pequeña. Para el año 1992 se ha proyectado un aumento de 8% como consecuencia del registro de la adquisición de una máquina electrónica, fax y herramientas; pero la depreciación no aumentaría significativamente.

e) El pasivo corriente aumentó en 43% en 1991 con respecto al año 1990 y para el año 1992 se ha proyectado una disminución en 42%. Dentro de esta cuenta hubo un sobregiro de 5% en 1990 que en 1991 no hubo. Lo mismo ocurriría en 1992.

Cuentas por pagar comerciales y diversas (que incluye tributos por pagar) aumentó lo cual bajará en 1992 como consecuencia de la regularización de pagos de tributos ya que en el mes de Marzo de cada año se presenta la declaración jurada ante la SUNAT.

f) El pasivo no corriente (deuda a largo plazo) no registra provisión para beneficios sociales en 1990 y en el año 1991 hay 6% porque se ha incluido en planilla a cuatro trabajadores. Para 1992 el porcentaje se mantendría, aún reduciendo personal.

g) El patrimonio de la empresa se reduce de 59% a 10% en 1991 pués no hubo aumento de capital. Pero para 1992 se ha proyectado un aumento de 52% como consecuencia del aumento de capital que será de 31%, lo mismo sucedería con el excedente de revaluación en 2% y la utilidad en 14%.

### 3.4 EVALUACION ECONOMICA

Al tomar los datos del estado de pérdidas y ganancias (Cuadro N° 7 y 8) se observa:

a) El ingreso por concepto de ventas de bienes y servicios ha aumentado en 24 veces durante el año 1991

**Cuadro 7 ELECTRONICA HENRY'S S.R.L**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE:**

	1990	1991	1992*
	S/.	S/.	S/.
VENTAS	665	16340	22451
COSTO DE VENTAS	(300)	(10645)	(12720)
UTILIDAD DE OPERACION	365	5695	9731
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(38)	(1730)	(2350)
GASTOS FINANCIEROS	(40)	(3004)	(3900)
GASTOS DE VENTAS	(37)	(931)	(1820)
GASTOS EXCEPCIONALES		(14)	(908)
RESULTADOS DEL EJERCICIO	250	16	753
	=====	=====	=====

\*Estado de Ganancias y Perdidas proyectadas

**ELECTRONICA Y ELECTRICIDAD HENRY'S S.R.L**  
**ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO**

	CAPITAL	EXCEDENTE REVALUACION	RESERV LEGAL	UTILIDA RETENID	TOTAL
SALDO AL 01/01/90	5	10	.....	.....	15
AP. RESERVAS	.....	.....	.....	.....	.....
EXCED. DE REVAL.	.....	7	.....	.....	7
UTILIDAD (O PERDI DEL EJERCICIO	.....	.....	.....	250	250
SALDO AL 31/12/90	5	17	.....	250	272
EXCED. REVAL.	.....	14	.....	.....	14
AP. RESERVAS	.....	.....	.....	.....	.....
UTILIDAD (O PERDI DEL EJERCICIO	.....	.....	.....	16	16
SALDO AL 31/12/91	5	31	.....	266	302

**Cuadro 8 ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**

	1990 %	1991 %	1992 %
<b>VENTAS</b>	100.00	100.00	100.00
Costo de Ventas	45.00	65.00	57.00
Utilidad de Operacion	55.00	35.00	43.00
Gastos Administrativos	6.00	10.73	10.00
Gastos financieros	6.00	18.38	17.00
Gastos de Ventas	6.00	5.70	8.00
Gastos Excepcionales	----	0.09	4.00
resultados del Ejercicio	37.00	0.10	-4.00

con respecto al año anterior; principalmente por dos razones:

- 1) Por ampliación de giro en servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de equipos de oficina y venta de artefactos electrodomésticos.
- 2) Por ampliación del mercado del Distrito de La Punta a otros distritos del Callao e incluso al departamento de Lima con la aplicación de marketing directo.

Para el año 1992 se ha proyectado un aumento en 37% porque se prevé una reducción en la demanda por efecto de la recesión por lo cual las empresas ingresarán a una etapa de reducción de costos, reducción de turnos, cierres temporales y algunas empresas serán liquidadas.

b) Los costos de ventas aumentó en 20% en el año 1991 como consecuencia del aumento en el nivel de actividad, siendo los más significativos: repuestos, mercaderías, gasto de personal y contribuciones sociales. Para el año 1992 se proyecta una disminución en 8%.

c) Los gastos administrativos crecen de 6% a 10.73% en 1991 debido a que aumentó el costo de alquiler del local y servicios públicos (Agua, luz, teléfono, etc). Para el siguiente año se prevé una ligera disminución en 10%.

d) Los gastos financieros aumentaron de 6 a 18% en 1991; básicamente explicable por el alto nivel de la tasa de interés activa en moneda nacional, superior al 16% promedio mensual frente a una inflación de 7% registrada en el mismo período. Los gastos financieros disminuirían ligeramente a 17% en 1992.

e) Los gastos de ventas se mantuvieron constantes en el año 1990 y 1991. Estos gastos incluyen, gastos de publicidad efectuados en revistas especializadas, así

como también viajes realizados para la compra de mercaderías en el departamento de Tacna -ZOTAC. En 1992 aumentaría a 8%.

f) Como consecuencia del aumento en los costos de ventas, gastos administrativos y financieros cae drásticamente la utilidad de 37% a 0,10% en 1991. Para 1992 se proyecta una ligera recuperación de 4%.

### 3.5 ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS

#### A. LIQUIDEZ

A.1 LIQUIDEZ CORRIENTE. En el año 1990 cubre en 2,5 sus obligaciones de corto plazo; en 1991 baja a la mitad (Cuadro N° 9), pero en 1992 aumentará en 96% porcentaje similar al año 90.

A.2 PRUEBA ACIDA. En 1991 por cada S/. 1 de deuda la empresa posee S/. 0,82 en efectivo para su cancelación y para 1992 mejorará su capacidad de pago en S/. 1,12 por cada S/. 1 de deuda asumida.

A.3 CAPITAL DE TRABAJO. El notable incremento en el activo genera un capital de trabajo positivo en los años 90 y 91 en S/. 257 y S/. 383 respectivamente lo cual le permite financiar sus actividades operativas. Además es un índice de estabilidad financiera para sus acreedores que desde luego le permite a la empresa soportar períodos de iliquidez en forma temporal. La proyección para el año 1992 es de S/. 2534 monto que le permitiría cubrir sus costos operativos hasta por 2 meses.

#### B. GESTION

B.1 COSTO DE VENTAS SOBRE VENTAS. Sus costos de ventas es muy elevado e incluso ante un aumento en el nivel de actividad aumenta su costo en 1991 a 65%, lo

**Cuadro 9 ELECTRONICA Y ELECTRICIDAD "HENRY'S S.R.L."**

INDICES FINANCIEROS	1990 %	1991 %	1992* %
<b>A. LIQUIDEZ</b>			
A.1 Liquidez Corriente	248	116	212
A.2 Prueba Acida		82	124
A.3 Capital de Trabajo	S/. 257	S/. 383	S/. 2534
<b>B. GESTION</b>			
B.1 Costo de ventas sobre vent	(45)	(65)	(57)
B.2 gastos financieros a ventas	(6)	(18)	(17)
<b>C. SOLVENCIA</b>			
C.1 Endeudamiento patrimonial de corto plazo	68	795	81
C.2 Endeudamiento del activo	40	89	48
<b>D. RENTABILIDAD</b>			
D.1 rentabilidad bruta sobre ventas	55	35	43
D.2 Rentabilidad neta sobre ventas	38	0.1	4
D.3 Rentabilidad neta del patrimonio.	92	5	27

\* = Indices Financieros proyectados para 1992

que se explica por el alto costo de los factores productivos (mano de obra, repuestos y mercaderías) ya que la adquisición de poca cantidad limita su capacidad de negociación en favor de descuentos.

Para el año 1992 se proyecta una ligera disminución a 57%.

B.2 GASTOS FINANCIEROS. Es otro índice que durante el año 1991 aumentó en 12%, producto del endeudamiento de corto plazo en moneda nacional. En nuestra opinión hubo una elección incorrecta, pues la tasa de interés activa más comisiones fué muy elevada superior a 16% promedio mensual. Lo ideal hubiera sido endeudarse en moneda extranjera cuya tasa de interés activa fué de 21% anual; además esta empresa en sus operaciones transa en moneda extranjera para adquirir repuestos y mercaderías.

Para el año 1992 mantendría cifra ligeramente inferior a 1991 en 17%.

### C. SOLVENCIA

C.1 ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL DE CORTO PLAZO. Sus deudas de corto plazo representan 8 veces el valor de su patrimonio en 1991 (en 1990 fué de solo 0.68) lo cual indica una posición débil para negociar deudas en el futuro.

En el año 1992 su endeudamiento patrimonial sería de 81%, cifra razonable para afrontar obligaciones sin mayor riesgo.

C.2 ENDEUDAMIENTO ACTIVO. En 1991 el activo de la empresa es financiado con deudas en un 89%, mientras que en 1990 fué de 40%. Por lo tanto en 1991 la empresa requiere mayor palanqueo financiero. Para 1992 se ha proyectado una disminución del 41%, cifra que es manejable.

## D. RENTABILIDAD

D.1 RENTABILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS. El margen bruto o utilidad bruta sobre ventas disminuye de 55% a 35% en 1991. esto significa que sí en 1990 por cada S/. 100 de venta la empresa gana S/. 55, en 1991 solamente obtiene S/. 35 de margen bruto.

Para el año 1992 se ha proyectado un margen de 43% sobre sus ventas netas.

D.2 RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS. En 1991 prácticamente no existe rentabilidad sobre ventas(0,10%), mientras que en 1990 su rentabilidad fué de 38%, lo que indica que el alto costo de ventas tuvo un impacto fuerte en el nivel de rentabilidad de la empresa. Pero en el año 1992 su rentabilidad mejorará en 4%.

D.3 RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO. El patrimonio de la empresa durante el año 1991 ha generado una rentabilidad de 5%; lo cual comparado con el año 1990 representa una reducción en 87%. Se espera que durante el año 1992 aumente en 22%.

## CONCLUSIONES

- Dentro del entorno macroeconómico descrito, la empresa Electrónica y Electricidad "Henry's S.R.L." ha obtenido resultados favorables por el lado del ingreso aumentando su nivel de ingreso en 24 veces con respecto al año 1990 en términos monetarios.

- Esta microempresa tiene limitaciones de gestión y comercialización por su bajo nivel de organización empresarial producto de su escaso conocimiento en materia de gestión administrativa y financiera, dificultad en abordar mercados en una situación tan exigente por las condiciones dadas tanto en calidad como en precios. Estas limitaciones han conducido a costos de producción elevados en la compra de repuestos, mercaderías en pequeños volúmenes a precios altos y con costos ocultos por transporte y tiempo perdido, gastos financieros elevados cuando lo conveniente era endeudarse en moneda extranjera, con lo cual hubiera reducido el costo financiero. El impacto final de estas limitaciones se refleja en el nivel de rentabilidad muy baja.

- Hay factores externos que influyeron en el desempeño económico y financiero de la empresa como el elevado costo de las tarifas públicas agua, luz, teléfono, etc, el aumento de los impuestos (principalmente el impuesto general a las ventas que varía de 14% a 18% hasta el 31 de Octubre de 1991). A partir del 1 de Noviembre la empresa se acogió al régimen simplificado de 5%.

- La ampliación del servicio como la ampliación del mercado fue favorable, pues aumentó la demanda y por consiguiente aumentó significativamente el ingreso. Lo que ha faltado es un manejo gerencial adecuado en materia de costos y una orientación correcta del desarrollo de las actividades de la empresa.

## RECOMENDACIONES

- Debido a la política económica de severa recesión que atravieza nuestro país se recomienda a los ejecutivos que conducen esta empresa, que capaciten en materia Administrativa y financiera para orientar el desarrollo de la empresa en la dirección correcta con una organización eficiente para asegurar eficiencia en su gestión; captando informaciones económicas, financieras, mercados, precios, etc. datos que le serán útiles para definir una estrategia gerencial en materia de costos, precios, ventas, cobranzas, etc.
- Por el lado de los gastos de personal, así como otros gastos se sugiere racionalizar, debido a que su costo operativo es muy elevado, lo cual le resta competitividad en relación a otras empresas que operan en el sector.
- Generar un aumento en la demanda ofreciendo sus servicios de la empresa en zonas geográficas de mayor concentración empresarial que todavía no se le ha ofrecido sus servicios y es muy probable que reaccionen demandando en forma gradual.
- Con respecto a la adquisición de repuestos y mercaderías se recomienda efectuar compras en mayor volúmen en períodos antes del comienzo del aumento en la demanda.
- Se recomienda que debe operar en el mercado financiero tanto en moneda nacional como en moneda extranjera, aperturando cuentas corrientes; de esta forma puede acceder al financiamiento en cualesquiera de las monedas indicadas tomando en cuenta el costo financiero de acuerdo a la coyuntura.
- Por último se recomienda subsanar la deuda tributaria y cumplir con sus acreedores; debido a que la acumulación de estos pasivos vencidos puede generar una

situación inmanejable y afectar tanto su liquidez como a su capital de trabajo.

- (1) Bellido Sanchez, Pedro      "Administración Financiera".  
Vol. I y II  
Editorial: Técnico Científico S.A.  
Perú-1989
- (2) Campoverde Ayres, José      "Gerencia Eficaz mediante Objetivos"  
Editorial: Técnico Científica S.A.  
Perú-1986
- (3) Hirshleifer, Jack      "Teoría de los Precios y sus aplicaciones"  
Editorial: Dossat S.A. España-1980
- (4) Morgán Muñoz, Jorge      "Estudio Económico Contable de la pequeña Empresa"  
Tesis para optar el Título de Contador Público-Universidad Nacional del Callao  
Callao-1980
- (5) Gonzales del Valle, Luis      "Costo del crédito comercial"  
Revista  $\frac{1}{2}$  de cambio Edición Nº 31  
Perú-Nov. 83

- (6) Banco Central de Reserva del Perú-BCRP      "El País y sus regiones"  
X Encuentro Económico-Callao.  
Callao Marzo 84
- (7) Kafka, Folke      "Teoría Económica"  
Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico.  
Perú-1985
- (8) Pennano A, Guido      "El retorno del ensamblaje: Caso de los Televisores"  
Revista  $\frac{1}{2}$  de cambio  
Edición Nº 79  
Perú-Nov-85
- (9) Grondona, Mariano      "Pequeña empresa. Sector estratégico"  
Revista económica interamericana PROGRESO. Mexico set-85
- (10) De Soto, Hernando      "El Otro Sendero"  
Instituto de Libertad y Democracia-ILD.  
Editorial La Oveja Negra. Colombia-87
- (11) Espósito, José      "Electrodomesticos: Crisis en blanco y marrón"  
Revista  $\frac{1}{2}$  de cambio  
Edición 142, Perú  
Julio-88

- (12) Sociedad Nacional de Industrias "Directorio Industrial del Perú 88-89"  
Perú 1990
- (13) Espinoza, Abdías "Manual del Analista Financiero, Tomos I al V"  
Perú 1990
- (14) Furman Atún, Liliana "Reducción de Costos con Criterio"  
Revista  $\frac{1}{2}$  de Cambio  
Edición Nº 225 y 226  
Perú Dic.-91 y Ene-92
- (15) Gonzales del Valle, L. "Perú: País de servicios"  
Revista de  $\frac{1}{2}$  cambio.  
Edición Nº 223  
Perú Nov-91
- (16) Gonzales del Valle, Luis "Ventas y Campaña Navideña"  
Revista de  $\frac{1}{2}$  cambio.  
Edición Nº 222  
Perú Nov-91
- (17) Gonzales del Valle, L. "Economía: El nuevo marco legal"  
Revista  $\frac{1}{2}$  de cambio.  
Edición Nº 224  
Perú Dic-91
- (18) Electrónica Henry's S.R.L. "Balance General y Estado de pérdidas y ganancias de la empresa Henry's S.R.L."  
Años 1990-1991

- (19) Gonzales del Valle, Luis Porqué se informalizan los negocios  
Revista  $\frac{1}{2}$  cambio.  
Edición N<sup>o</sup> 228  
Perú Febrero-92
- (20) Morales Espinosa, Miguel Quién define la calidad en servicios  
Revista de  $\frac{1}{2}$  de Marketing Edición N<sup>o</sup> 63  
Perú Marz-92
- (21) Sanchez P., Carlos Costo del Credito  
Revista  $\frac{1}{2}$  de cambio  
Edición N<sup>o</sup> 230  
Perú Marz-92
- (22) Pennano A., Guido Tasas de interés de márgenes. Electrodomesticos: Mercado incierto.  
Revista  $\frac{1}{2}$  de cambio,  
Edición N<sup>o</sup> 232  
Perú Abril-92
- (23) Abad G., Victor "Micro y pequeñas empresas"  
Ediciones COMEX Perú  
Agosto-92
- (24) Abad G., Victor "Registro Unificado: Códigos y clasificadores"  
Ediciones COMEX.  
Perú Set-92

**ANEXO 1****LEYES RELACIONADAS CON LA TESIS**

- (1) Nueva Ley general de la Banca D.L. Nº 637  
El Peruano Abril, 24 de 1991
- (2) Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa D.L.  
Nº 705  
El Peruano Noviembre, 5 de 1991
- (3) Nueva Ley que regula los Impuestos Generales a las  
Ventas y Selectivo al Consumo. D.L. Nº 666  
El Peruano Agosto, 8 de 1991

ANEXOS

Cuadro 10

## INGRESOS EN 1991

MESES	REPARACIONES				VENTAS	PRESTA	TOTAL S/.
	ELECTRO DOMEST.	MAQUIN ESCRIBIR	OTROS	TOTAL			
E	618.00	----	18.00	636.00	57.00	----	639.00
F	236.83	259.07	21.10	517.00	40.00	360.00	917.00
M	334.30	379.42	19.00	732.72	83.10	100.00	915.82
A	192.05	679.90	122.25	994.80	----	100.00	1094.80
M	166.00	682.94	6.50	855.44	89.25	100.00	1044.69
J	155.10	393.67	1005.80	1554.57	57.40	40.00	1651.90
J	760.99	970.40	376.64	2108.03	119.25	1236.00	3463.28
A	1271.20	2481.32	650.98	4403.50	170.00	760.00	5333.50
S	335.52	1824.53	14.50	2174.55	753.93	1845.74	4774.22
O	393.69	986.12	----	1379.81	1118.90	890.00	3448.71
N	228.47	2055.67	371.20	2655.34	656.57	1150.00	4461.91
D	535.43	1347.25	13.00	1895.68	739.70	750.00	3385.38
TOTAL	5227.58	12060.29	2619.57	19907.44	3945.10	7331.74	31184.21
PROMED.	435.63	1005.02	218.30	1658.95	328.76	611.00	2598.68

Fuente: Documentos de la Empresa

Cuadro 11

**ELECTRONICA HENRY'S S.R.L**  
**ESTADO DE FLUJO DE FONDOS**

31/12/91

<b>FUENTES DE FONDOS</b>	<b>S/.</b>	
PROVENIENTES DE OPERACIONES		
GANANCIAS NETAS	15.66	
SUMAR: GASTOS DE DEPRECIACION	12.08	
	-----	
<b>TOTAL FONDOS GENERADOS DE OPERACIONES</b>		<b>27.74</b>
<b>DE OTRAS FUENTES</b>		
BENEF. SOC. T.	178.62	
EXCEDENTE DE REVALUAC.	14.10	
	-----	
<b>TOTAL FONDOS GENERADOS DE OTROS FUENTES</b>		<b>192.72</b>
		-----
<b>TOTAL FUENTES DE FONDOS</b>		<b>220.46</b>
<b>USO DE FONDOS:</b>		
COMPRA DE ACTIVO FIJO	94.92	
<b>TOTAL USO DE FONDOS</b>		<b>&lt;94.92&gt;</b>
		-----
<b>INCREMENTO NETO (REDUCCION) CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>125.54</b>

Cuadro 12 PRONOSTICOS DE VENTAS Y CUENTAS POR COBRAR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS EN 1992

MESES	VENTA S/.	E S/.	F S/.	M S/.	A S/.	M S/.	J S/.	J S/.	A S/.	S S/.	O S/.	N S/.	D S/.	E: 93 S/.
E	282	100	182											
F	798	---	200	598										
M	520			208	156	156								
A	420				168	126	126							
M	600					240	180	180						
J	520						208	156	156					
J	800							320	240	240				
A	420								168	126	126			
S	420									168	126	126		
O	420										168	126	126	
N	420											168	126	126
D	800												320	240
TOTAL	6420	100	382	806	324	522	514	656	564	534	420	420	572	606
C/Cobrar	182	598	902	620	486	336	636	636	636	378	378	378	606	606

NOTA: Política de ventas: 40% al contado (Cuota Inicial). El saldo en dos partes iguales de 30% c/u. Uno se recupera dentro de 30 días y el otro dentro de 60 días.

Cuadro 13

## INDICADORES ECONOMICOS

	1991		1992*	
	Promedio		Promedio	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
	%	%	%	%
INFLACION	7.54	139.20	5.00	79.00
TIPO DE CAMBIO	---	1.00		1.80
DEVALUACION		86.67	5.00	80.00
PBI	-0.21	-2.5	-0.08	-1
TASA DE INTERES M/N ACTIVA	9.86	209.00	8.00	152.00
TASA DE INTERES M/N PASIVA	4.44	68.00	3.00	43.00
TASA DE INTERES M/E ACTIVA		21.98	1.60	21.00
TASA DE INTERES M/E PASIVA		8.54	0.70	9.00
IMPUESTO GENERAL PARA LAS VENTAS				
REGIMEN GENERAL	18.00		18.00	
REGIMEN SIMPLIFICADO	5.00		5.00	

Fuentes: INEI, BCRP y SBS

\* = cifras proyectadas