

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Implementación del sistema de indicadores financieros
en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores,
periodos 2016-2017**

Por:

Juan Moisés Huamaní Mamani

Asesor:

Mg. Iván Apaza Romero

Lima, agosto de 2018

**DECLARACIÓN JURADA
DE AUTORÍA DEL INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Yo, Iván Apaza Romero, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de suficiencia profesional titulado: **“Implementación del sistema de indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017”** constituye la memoria que presenta el **Bachiller Juan Moisés Huamaní Mamani** para aspirar al título de Profesional de Contador Público, el cual ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en *Lima*, a los cinco días del mes de julio del año 2018.



Iván Apaza Romero

**Implementación del sistema de indicadores financieros en la
empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017**

INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Presentado para optar el título profesional de Contador Público

JURADO CALIFICADOR



Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva
Presidente



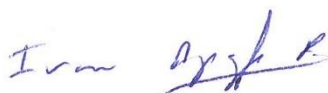
Mg. Rubén Leonard Apaza Apaza
Secretario



CPC. Adolfo William Lavalle Gonzáles
vocal



Mg. Pedro Orlando Vega Espilco
vocal



Mg. Iván Apaza Romero
asesor

Lima, Julio 2018

Dedicatoria

A mis queridos padres por todo el apoyo y sus oraciones quienes son fortaleza de mis decisiones y motivo de mi superación integral.

Agradecimientos

A Dios porque ha estado conmigo en cada momento de mi vida, me dio mucha fortaleza mostrándome el camino del éxito cada año.

A mis padres que están gozosos de mis logros superados después de tantos años de sacrificio y acontecimientos que pasaron en el camino.

A aquellos maestros de la Universidad Peruana Unión que me enseñaron la base de mi profesión, mis asesores que siguen apoyándome en este nuevo reto, a mis pasados maestros de otros grados académicos que siguen inculcando día a día a muchos jóvenes, a otras Instituciones asistidas por revelarme un enfoque de gran valor como ser humano.

A Gerentes y dueños de las empresas privadas por iluminar mi camino a una experiencia de estrategias, retos y logros a través de los años.

Tabla de contenidos

Dedicatoria.....	IV
Agradecimientos	V
Tabla de contenidos.....	VI
Índice de figuras.....	VIII
Símbolos usados	IX
Resumen	X
Abstract.....	XI
Capítulo I. Contexto profesional	1
1.1. Trayectoria profesional	1
1.2. Contexto de la experiencia	2
1.2.1. Datos generales de la empresa.....	2
1.2.2. Experiencia profesional realizada.....	2
Capítulo II. El problema.....	4
2.1. Identificación del problema	5
2.2. Objetivos.....	6
2.2.1. Objetivo general.....	6
2.2.2. Objetivos específicos.....	6
2.3. Justificación.....	6
2.4. Presuposición filosófica	7
Capítulo III. Revisión de la literatura.....	7
3.1. Antecedentes.....	7
3.1.1. Antecedentes internacionales.....	8
3.1.2. Antecedentes nacionales.....	8
3.2. Fundamentos teóricos	11
3.2.1. Sistema de indicadores financieros.....	11
3.2.2. Clasificaciones de los ratios.....	12
3.2.3. Softwares contables.....	21
3.2.4. Informes económico financiero.....	22
Capítulo IV. Marco metodológico	23
4.1. Método para el abordaje de la experiencia	23
4.2. Lugar de ejecución y temporalidad	23
4.3. Población y muestra de la empresa	24

4.4. Operacionalización de la temática abordada	24
4.5. Desarrollo de la temática abordada	24
4.6. Análisis de los procedimientos del SIF.	26
4.6.1. Ingreso general al Sistema de Indicadores Financieros.....	26
4.6.2. Selección de ejercicio económico.....	27
4.6.3. Ingreso de los Estados Financieros Mensuales.....	28
Capítulo V. Resultados	25
5.1. Implementación del SIF.	25
5.1.1. Reporte gráfico de Indicadores de Liquidez.....	30
5.1.2. Reporte gráfico de indicadores de solvencia	32
5.1.3. Reporte gráfico de Indicadores de Rentabilidad (Utilidad sobre Ventas). 33	
5.1.4. Reporte gráfico de Indicadores de Predictores de Quiebra.....	36
Capítulo VI. Conclusiones y recomendaciones	37
6.1. Conclusiones	37
6.2. Recomendaciones	38
Referencias.....	39

Índice de figuras

Figura 1. Sede Marathon Sport.	1
Figura 2. Ingreso al sistema.	37
Figura 3. Selección de ejercicio económico.	38
Figura 4. Registro Indicadores al sistema.	39
Figura 5. Estado de Situación Financiera.	29
Figura 6. Estado de Resultados Globales.	29
Figura 7. Gráfico de Ratio de Liquidez.	41
Figura 8. Grafico Solvencia.	44
Figura 9. Grafico Rentabilidad.	45
Figura 10. Tendencia de quiebre de la empresa.	37

Símbolos usados

1. “SIF”: Sistema de Indicadores Financieros.
2. “Z”: Indicador de predictor o tendencia de Quiebre.

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo implementar indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. destacando la importancia del desarrollo de una aplicación de ratios de Liquidez, Solvencia, Rentabilidad y Tendencia de quiebre para un mejor análisis que valide a través de un sistema donde el usuario visualice el estado económico financiero, mediante gráficos cronológicos de acontecimientos económicos.

Dado esto como una información adicional, evaluando futuras tendencias de la información contable y de gestión para tomar decisiones de acuerdo a los resultados que se obtuvieron en el ejercicio económico; visualizándose desde cualquier dispositivo de forma integral, elaborado para más usuarios interesados. Además, es una de las herramientas que ayuda a disminuir sobregiros de liquidez, riesgos de quiebre e insolvencia económica.

Por lo tanto, se concluye que, al utilizar esta aplicación, los resultados al periodo 2017 indicaron que la empresa, que no es apto para realizar financiamientos, no cuenta con la capacidad de generar utilidades, tiene poca rotación de stock, se considera a la empresa como fracasada según los indicadores financieros.

Palabras claves: Indicadores financieros, Flujo de Caja, Solvencia, Rentabilidad, Pronóstico financiero.

Abstract

The objective of this work is to implement financial indicators in the company Hiper Deporte S.A.C. highlighting the importance of the development of an application of liquidity, solvency, profitability and bankruptcy ratios for a better analysis that validates through a system where the user visualizes the economic and financial status, through chronological graphs of economic events.

Given this as additional information, evaluating future trends in accounting and management information to make decisions according to the results obtained in the fiscal year; visualized from any device in an integral way, prepared for more interested users. In addition, it is one of the tools that helps reduce liquidity overdrafts, bankruptcy risks and economic insolvency.

Therefore, it is concluded that, when using this application, the results for the 2017 period indicated that the company, which is not suitable for financing, does not have the capacity to generate profits, has little stock rotation, considers the company as failed according to financial indicators.

Key words: Financial indicators, Cash flow, Solvency, Profitability, Financial forecast.

Capítulo I. Contexto profesional

1.1. Trayectoria profesional

Gracias a la tecnología, tuve la oportunidad de conectarme con profesionales y empresas de distintas partes del país. Siete años de trayectoria laboral abrieron las puertas del Grupo MARATHON SPORTS – Empresa Superdeporte Plus Perú S.A.C. a solicitud de búsqueda de un analista contable en condición de cumplimiento de los requisitos según necesidad del área de contabilidad.

Cabe señalar que estos requisitos fueron ampliándose a lo largo del camino y asumiendo nuevos retos por el bien de la empresa.

El Grupo MARATHON SPORTS, representante de la marca NIKE internacional, es una empresa Mayorista y Retail dedicada a la venta de productos y artículos deportivos, (Hiper Deporte S.A.C. es una empresa Retail Asociada del Grupo durante el 2017) actualmente cuenta con tres empresas Asociadas (asociadas en el Perú y otras en el exterior); tiene varios puntos de venta como también Oficinas y Almacenes.



Figura 1. Tienda Marathon Sport.

1.2. Contexto de la experiencia

1.2.1. Datos generales de la empresa.

1.2.1.1. Razón social.

SUPERDEPORTE PLUS PERU S.A.C. - GRUPO MARATHON SPORTS
(Análisis principalmente a la Asociada HIPER DEPORTE S.A.C.)

1.2.1.2. Visión.

“Mantener el liderazgo en el comercio deportivo cumpliendo con las expectativas de nuestros clientes al ofrecerles el mejor servicio con la más alta calidad.”

1.2.1.3. Misión.

“Comercializar las mejores marcas deportivas en todo el país, siendo inclusivos a todo nivel de la sociedad, para la práctica deportiva profesional, recreativa o por salud.”

1.2.1.4. Objetivos.

Representar las mejores marcas deportivas en todo el país, dándoles el mejor servicio a nuestros clientes.

1.2.1.5. Valores.

Como personal, he aprendido gracias a las charlas que se dan con temas de valores fundamentales, lealtad, compromiso, humildad, fe, etc. como profesional frente a los colaboradores, a nuestros clientes, también como empresa frente a las demás asociadas y terceros.

1.2.2. Experiencia profesional realizada.

El Sistema de indicadores financieros se inició como idea de aplicación en el año 2007 como idea de mejorar a las MYPE a través de un aplicativo elaborado en archivo Excel. Mientras existían empresas con más problemas económicos sin saber las áreas originadoras del caso, no pude lograr aplicar debido a la falta de experiencia general de los EE.FF. En aquel entonces, quedó solo como un anhelo de hacer realidad esta aplicación. Con los años fortalecí esta debilidad mencionada; empecé a adquirir más herramientas como libros, CDs, y cursos de grandes autores como curso con el Dr. Alejandro Ferrer Quea, Centro de Investigación Perú Contable, cursos de manejo de Softwares contables como Siscont, Concar (Empresa Real Sistem) y el sistema ERP SAP/R3 de origen alemán, entre otros, para poder aplicar paralelamente en la empresa de quien dependo directamente con Gerentes y Contraloría Interna.

Entre 2007 y 2014, fue una gran experiencia laboral en la empresa ACENESPAR GC donde aprendí a manejar más del 90% de las cuentas contables como también informes gerenciales a nivel de centros de costos, lo cual fue para mí, un boleto de entrada a la empresa trasnacional que a continuación lo comparto.

Actualmente, me desempeño como Analista Contable Administrativo Corporativo dependiente de SUPERDEPORTE PLUS PERÚ S.A.C. del GRUPO MARATHON SPORTS. Formo parte de un equipo de analistas, lo cual tenemos la oportunidad de navegar por toda la información registrada del área de Contabilidad, Tesorería, Comex, Logística, Finanzas y Gestión de Centros de Costos.

Nuestro equipo analiza los gastos generales del interior del grupo incluyendo transacciones con terceros y asociadas con exterior.

A partir del periodo 2018, ampliamos el análisis con temas de subrogaciones con las empresas asociadas del exterior (Conciliación de cuentas deudoras y acreedoras).

Viendo todo este suceso nos preocupamos por la rentabilidad y flujos que muestran los reportes, mejore esta visualización de informes gerenciales a través de los indicadores financieros que en las páginas posteriores mencionó toda la implementación.

Capítulo II. El problema

2.1. Identificación del problema

En la actualidad las empresas siguen desarrollando variedad de softwares y aplicaciones contables (siscont, concar, contasis, etc.) y administrativos (softwares de puntos de venta, almacén), y ERPs que facilitan el registro de los movimientos económicos, más no se desarrollan softwares de reportes gerenciales.

Hiper Deporte S.A.C. no cuenta con este tipo de análisis de indicadores, sólo está siendo analizado por cuentas deudoras, de balance de saldos, estado de resultados expresado en miles de soles y está en un momento de declive íntegramente; hubo reducción del 70% del personal, activos fijos que se dieron de baja, deuda incrementada, stock sin rotación y cierre de varias tiendas hasta el año 2017.

La empresa Hiper Deporte S.A.C. tuvo inmenso volumen documentario y transacciones; para ello, se adquirió el ERP SAP/R3 el año 2015 con la finalidad de tener el control de todas las áreas administrativas y de gestión; pero según la experiencia de nuestro análisis de éstos tres últimos años, se ha visto como una de las causas, la carencia de un buen control de gestión integral como también de reportes que muestren un resumen práctico mediante indicadores financieros a través de gráficos fáciles de visualizar la situación real de la empresa.

Debido a los acontecimientos mencionados líneas arriba, podemos detallar que:

- Falta de implementación de indicadores financieros con fórmulas que precisen los resultados económicos a través de gráficos prácticos de uso.
- Se necesita analizar cada indicador que reporta el **SIF**, para tener un punto de partida del nivel o estatus de cada ratio.

- Los resultados de los indicadores financieros de Hiper Deporte S.A.C. deben ser validados estrictamente, cronológicamente las tendencias hacia dónde puede llegar para poder evitar problemas posteriores lo cual no se ha realizado.

se ha considerado aplicar este Sistema de Indicadores Financieros para visualizar gráficamente la comparación cronológica de los indicadores financieros y más adelante aplicar en todas las empresas asociadas en sus diferentes puntos de vista y tener una muestra gráfica de cronológica de los resultados. El análisis de la problemática que se realizó nos lleva a la siguiente interrogante:

2.2. Objetivos

2.2.1. Objetivo general.

Implementar el sistema de indicadores financieros en el desarrollo de la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017.

2.2.2. Objetivos específicos.

Describir la implementación del sistema de indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017.

Analizar y validar los procedimientos del sistema de indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017.

2.3. Justificación

El presente informe de suficiencia profesional está relacionado con la sociedad y la realidad empresarial ya que permitirá el análisis del sistema de indicadores

financieros, como los procedimientos que aplican la entidad con el fin de obtener créditos como también llegar a tener un superávit en los resultados para su posterior reversión a los problemas más importantes del entorno social, lo que implicará buscar las mejoras para la empresa Hiper Deporte S.A.C.

El ejecutivo puede visualizar estos reportes desde cualquier dispositivo y desde cualquier lugar la situación de los indicadores de la empresa.

2.4. Presuposición filosófica

“¿Quién de ustedes que quiere edificar una torre no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo suficiente para completarla?” (Lucas 14:28).

La biblia advierte sobre algunos mandamientos respecto al dinero y cómo debemos administrarlo para que nos vaya bien: Uno de ellos es el de no incurrir en deudas. Como se lee en (Romanos 13:8): “No debáis a nadie nada...”. Cuando nos endeudamos, perdemos libertad. Dice la Biblia: “...el que toma prestado es siervo del que presta” (Proverbios 22:7).

Capítulo III. Revisión de la literatura

3.1. Antecedentes

3.1.1. Antecedentes internacionales.

Hoy en día es importante que el análisis financiero sea sistematizado, de tal manera que los encargados de procesar información de carácter financiero puedan optimizar el tiempo y poder tomar decisiones más acertadas.

“En las organizaciones, lucrativas y no lucrativas, el mejor sistema de información cuantitativo con que se cuenta es la contabilidad, de él emanan otros subsistemas de información cuantitativos que deben satisfacer las necesidades de los diversos usuarios, que acuden a la información financiera de las empresas para que cada uno, según sus características, tome las decisiones más adecuadas sobre dicha organización” (Talavera, Plazola, & Plazola, 2016).

Es necesario que la información financiera esté disponible en tiempo real ya que los cambios en términos financieros son constantes y las decisiones también lo son. De esa manera, el rendimiento es óptimo ya que se reduce los costos para poder obtener un rendimiento real en el desarrollo financiero de las empresas.

Gargallo & Ramirez (2007) afirman que “actualmente, las pequeñas y medianas empresas se enfrentan a numerosos desafíos en una etapa de constantes innovaciones en todos los ámbitos. En este contexto, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) permiten a las empresas mejorar su eficiencia mediante, por ejemplo, la reducción de costes o la mejora de la calidad y del servicio ofrecido a los consumidores”.

3.1.2. Antecedentes nacionales.

Marlo (2015), en su tesis “sistema de información ejecutivo basado en business intelligence y la calidad de información de los indicadores económico financieros de

la gerencia financiera de la Universidad Peruana Unión”, menciona que uno de los objetivos de su estudio es analizar el grado de influencia del sistema de información ejecutivo basado en Business Intelligence en la calidad de la información de los indicadores económico financieros de la gerencia financiera de la Universidad Peruana Unión.

La finalidad primordial de este estudio es la resolución de problemas prácticos inmediatos, en orden de transformar las condiciones del acto didáctico y de mejorar la calidad educativa. El propósito de realizar aportaciones al conocimiento teórico es secundario y, por lo tanto, llegó a las siguientes conclusiones:

- a. Al implementar una solución de Business Intelligence, la gerencia financiera de la Universidad Peruana Unión, tecnológicamente, posee una herramienta eficiente al momento de realizar el análisis de la información.
- b. Con respecto a los resultados, el sistema de información ejecutivo ha permitido realizar un diagnóstico de los directivos de la Universidad Peruana Unión, logrando así mejorar la toma de decisiones con respecto a los diferentes indicadores económicos financieros que se visualizan en el tiempo.
- c. El sistema de información ejecutivo basado en business intelligence influye en la calidad de la información enfocada en la dimensión tiempo; se ha reducido en un 96.03%; que representa 387 minutos; en la obtención de los indicadores económicos financieros de la gerencia financiera.

- d. De la Universidad Peruana Unión, es decir, gracias a la implementación del sistema, la información y los indicadores económico financieros están disponibles, a tiempo, con precisión y están organizados en base al tiempo para que los directivos puedan utilizar dicha información en la toma de decisiones.

En el Perú, muchos analistas e investigadores aplicaron índices financieros de distintos métodos para resolver los puntos importantes de las empresas, basándose las distintas áreas.

Apaza, (2011) desarrolló varias aplicaciones de ratios económico financieros a través de archivos Excel como también publicaciones de temas específicamente de Análisis a los Estados Financieros e Interpretación de acuerdo a las Normas vigentes; donde se muestra un informe de alta calidad en su presentación llamado: "Informe del Diagnóstico de la Situación Económico Financiero" aplicado ejemplarmente a la empresa MAM S.A. Este informe contiene los siguientes resultados: Antecedentes, instrumentos de gestión, contenido y papeles de trabajo. En el diagnóstico se menciona los niveles de liquidez corriente, la política crediticia de cobros plazos y retornos, la capacidad de endeudamiento y la gestión de inventarios. En el pronóstico, se muestra las inversiones en mercaderías, las recomendaciones de análisis de gastos administrativos y de ventas, además de las recomendaciones de gestión de cobranzas.

En el mismo informe, se describe dos tipos de resultados:

- Financieros que comprende: liquidez, capital de trabajo, periodo de promedio de cobro y pago y de solvencia.

- Situación Económica que comprende: rentabilidad de las ventas, rentabilidad del activo y rentabilidad del patrimonio.

3.2. Fundamentos teóricos

3.2.1. Sistema de indicadores financieros.

El SIF (Sistema de Indicadores Financieros) es resultado de indicadores financieros desarrollado en un lenguaje de programación PHP (web) con reportes de tablas y gráficos estadísticos para visualizar dinámicamente los sucesos históricos por cada ratio y análisis.

Apaza (2009) afirma que los sistemas de indicadores financieros “son coeficientes que muestran una relación entre dos variables contables de la empresa. Un buen analista puede deducir la situación de la empresa a través de las ratios financieras ya que nos muestran gran variedad de aspectos y nos permiten ver su evolución en el tiempo.”

Andía (2013) sostiene como un instrumento de diagnóstico empresarial a la realización de un análisis financiero dentro de una gestión estableciendo relaciones de cuentas de los estados financieros con las ratios propuestos para evaluar en el pasado, presente y futuro de la situación económica y financiera de la empresa.

El análisis financiero es el estudio efectuado a los estados contables de un ente económico, con el propósito de evaluar el desempeño financiero y operacional del mismo, así como para contribuir a la acertada toma de decisiones por parte de los administradores, inversionistas, acreedores y demás terceros interesados en el ente. Esta es la forma más común de análisis financiero y representa la relación entre dos cuentas o rubros de los estados contables con el objeto de conocer

aspectos tales como la liquidez, rotación, solvencia, rentabilidad y endeudamiento del ente evaluado. Su utilidad está en la lectura con indicadores de otras empresas del mismo sector, y cuando se comparan diversos períodos dentro de la misma empresa, esto con el fin de evaluar la situación del negocio, así como sus tendencias.

3.2.2. Clasificaciones de los ratios.

Existen muchos ratios o Indicadores Financieros según cada punto de partida conceptual, pero para ésta información se ha considerado cuatro indicadores que mayormente se analiza en la empresa, y son los siguientes:

3.2.2.1. Ratios de liquidez.

Liquidez: Capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas y obligaciones a corto plazo (Apaza, 2009).

Ratios de liquidez: Son la medida de la capacidad de la empresa para pagar a corto plazo sus obligaciones que se van venciendo (Bustamante, 2009).

Apaza (2009) conceptualiza los Ratios de liquidez como “la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, es decir la capacidad potencial de pagar sus obligaciones en corto plazo”.

Atendiendo al grado de liquidez del Activo Corriente, se pueden obtenerse varios índices según el grado de liquidez de las partidas que se tomen para su confección. Basado en esta escala se puede hablar de cuatro índices de liquidez en una empresa que son los siguientes: Ratio de liquidez a corto plazo, ratio de liquidez inmediata y ratio de liquidez total o general”.

Quea (2012) conceptualiza a los ratios de liquidez como “la facultad que tienen los bienes y derechos del activo para transformarse en valores monetarios en corto plazo. Su auténtico sentido se obtiene cuando expresamos que mide la capacidad que tiene la empresa, en todo momento, para saldar sus obligaciones con terceros”.

Cuando los capitales disponibles de la empresa sobrepasan sus necesidades de explotación se produce una liquidez. En caso contrario, la escasez de capitales para tal finalidad, origina una situación de liquidez en la empresa.

La liquidez óptima será, en una empresa comercial o industrial, aquella que evite ambos extremos, es decir, que logre una situación ideal.

- a. Liquidez Corriente: También conocida como relación corriente, o circulante, que resulta de la siguiente relación.

Activo corriente / Pasivo corriente.

- b. Liquidez Severa: Dominada por algunos autores como “prueba ácida” por lo similar de su función con la prueba “agua regia”, que es aplicada al otro para aquilatar el probable grado de su pureza contenido en un objeto; en el caso de “la prueba ácida de liquidez”, el probable grado de recuperación de un crédito.

Activo corriente – Existencias / Pasivo Corriente.

- c. Liquidez absoluta: En la cual participa solamente como recurso de la empresa; el dinero disponible; reconocido virtualmente como el único medio de pago a obligaciones de vencimiento próximo.

Efectivo y equivalente de Efectivo / Pasivo corriente (vencimiento próximo).”

Apaza (2009) comenta con respecto al ratio de liquidez total o general que “cuanto mayor sean sus resultados menores será el riesgo de la empresa y mayor será su solidez de pago en el corto plazo”.

Por otra parte, un valor muy alto de esta ratio prácticamente mayor que 2, supone como es lógico una solución de holgura financiera que puede verse unida a un exceso de capitales inaplicados que influyen negativamente sobre la rentabilidad total de la empresa.

Un valor de esta ratio menor que 1 indica que la empresa puede declararse en suspensión de pagos y deberá hacer frente a sus deudas a corto plazo teniendo que tomar parte del Activo no Corriente”.

3.2.2.2. Ratios de solvencia, endeudamiento o apalancamiento.

Solvencia: Capacidad de la empresa para hacer frente a las obligaciones y deudas en general (tanto a corto como a largo plazo) (Apaza, 2009).

Según Bustamante (2009), los ratios de solvencia, apalancamiento o cobertura representan la medida del grado de protección para los acreedores o inversionistas a largo plazo.

Apaza (2011), también, indica dentro de su análisis financiero “Ratios de Solvencia que el apalancamiento (Leverage) es la relación de proporción que existe entre los fondos ajenos de la empresa con interés fijo y el total del capital (propio y ajeno) de la misma.

Recibe este nombre porque produce un efecto de “palanca” en los dividendos que se atribuyen al capital de los socios, con tal de que el interés pagado por el capital ajeno sea menor que el rendimiento que la empresa obtenga del total del

capital gestionado. Por tanto, cuanto mayor será la rentabilidad atribuible al capital propio.

Por otra parte, es evidente que el grado de apalancamiento también supone un riesgo creciente para el capital propio, pero si se puede neutralizar este, el apalancamiento puede ser una forma muy útil de potenciar los rendimientos del capital social, en cuyo caso las empresas suelen lanzar grandes emisiones de obligaciones”.

Quea (2012), en su obra, menciona que “se considera solvente a una empresa cuando está en capacidad para hacer frente a sus obligaciones con el producto de la realización de sus activos”.

El grado de solvencia de la empresa estará determinado en la medida que el valor de realización de sus activos sea superior a la cuantía de sus deudas. Significa, por lo tanto, la medición de las fuentes financieras, propias y ajenas, que concurren a la formación de la inversión total de la empresa”.

Apaza (2009) menciona que “La Solvencia viene dada por la capacidad que tiene una empresa de hacer frente a sus deudas con sus recursos en el largo plazo”.

Ratio de solvencia a largo plazo: Esta ratio muestra la cobertura de los Recursos Permanentes sobre el Activo no corriente o Inmovilizado. Los recursos Permanentes están formados por el Patrimonio más los Pasivos a Largo Plazo.

Ratio de Solvencia Total: Éste ratio mide la relación que existe entre el Total de los Activos Reales, es decir el Total de los Activos no corrientes y Corrientes deduciéndole la depreciación y amortización acumulados, y aquellas partidas

compensatorias de elementos del Activo, con relación a las deudas totales, es decir los Recursos Ajenos o Total del Pasivo.

Esta ratio constituye la garantía frente a terceros, formada por todos los bienes reales de la empresa.

Apaza (2009), también, profundiza sobre el ratio de endeudamiento en donde se da a conocer en qué medida, las distintas fuentes de financiamiento, ayudan a financiar los distintos activos. Se hace necesario conocer también como se encuentra estructurada las fuentes de financiamiento de la empresa. Es decir, qué relación guarda entre sí los recursos ajenos, los recursos permanentes y los recursos propios de la empresa. Los ratios permiten diagnosticar acerca de la estructura de la deuda de la empresa.

Mientras menor sea su valor, más bajo será el grado de endeudamiento reflejándose en una estabilidad para la entidad. Este bajo grado de endeudamiento posibilita a la empresa poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento. Un valor entre 0.5 y 1.5 puede considerarse aceptable. Si es mayor que 1.5 es preocupante y si pasa de 2 hay exceso de endeudamiento.”

3.2.2.3. Ratios de rentabilidad.

Apaza (2009) Rentabilidad: Capacidad que tiene la empresa para generar utilidades o utilidades conseguidas por cada nuevo sol que se ha utilizado o invertido. Por lo tanto, la rentabilidad es un concepto relativo y hay diversos conceptos de rentabilidad tal como veremos más adelante.”

Bustamante, (2009) Ratios de rentabilidad, Productividad o Económicos. Son la medida del grado de éxito o fracaso dentro del periodo.

Quea (2012) conceptualiza la rentabilidad y los ratios de rentabilidad de la siguiente manera: “La Rentabilidad, en términos generales, permitirá conocer el grado de ganancia que derive del empleo de las inversiones tanto propias como ajenas en la gestión financiera de la empresa”.

Para valorar la gestión financiera de la empresa, mediante sus Estados Financieros, además de conocer el grado de su liquidez, solvencia y solidez, es también necesario, tener en cuenta la rentabilidad, ya que ella permitirá remunerar los capitales, propios o ajenos, puestos a su disposición.

Uno de los aspectos más importantes que atrae la atención de quienes concurren a financiar las operaciones de la empresa, ya sea con capitales propios o de terceros, es el conocer su rentabilidad, alta o baja, dado que esta será un indicador de buen o mal uso de los recursos financieros; así como, la suficiencia o insuficiencia de los recursos disponibles.

Existen diversas relaciones para medir la rentabilidad con los demás elementos que intervienen en la estructura del Estado de Situación Financiera:

- Rentabilidad del Patrimonio.
- Rentabilidad del Capital.
- Rentabilidad de inversión o General”.

Quea (2012) menciona, además, un comentario previo: “En esta oportunidad examinaremos el Estado de Resultados por medio de razones o indicadores financieros, sobre la base de las relaciones existentes entre los diferentes

elementos que integran dicho estado financiero, para lo cual es de tener en consideración lo siguiente:

- a) Habrá de considerar la correlación que debe existir entre los elementos que intervienen el análisis, a fin de facilitar la comprensión de las cifras mostradas en el estado.
- b) No es conveniente el uso desmedido de relaciones para un mismo fin, a efectos de no incurrir en error de interpretación.

Es por ello, que es preferible analizar el Estado de Resultados en función de la rentabilidad de las ventas, toda vez que es la más significativa para conocer el provecho o grado de “ganancia” que se está obteniendo de la venta; por tal razón éstas serán, preferentemente, comparadas con la utilidad generada, partiendo de la relación siguiente:

Utilidad / Ventas Netas”.

Apaza (2009) define a la rentabilidad como “el conjunto de ratios que comparan las utilidades de un periodo con determinadas partidas del Estado de Resultados y del Estado de Situación Financiera”.

Sus resultados materializan la eficiencia en la gestión de la empresa; es decir, la forma en que los directivos han utilizado los recursos de la empresa. Por tales razones, la dirección de la entidad debe velar por el comportamiento de estas ratios pues mientras mayores sean sus resultados mayores será la prosperidad para la empresa.

Son muy variados los criterios en cuanto a que Utilidad seleccionar, para el cálculo de estas ratios. Hay autores que usan la Utilidad Antes de Impuesto alegando que esta partida refleja lo que la empresa ha generado y por consiguiente

su comparación es más real. Hay otros que toman la Utilidad Después de Impuestos como aquella que refleja con lo que se quedó en la empresa y por consiguiente su uso muestra resultados más consistentes. Hay quienes usan una y otra Utilidad según el ratio a calcular. Nosotros utilizamos el concepto de Utilidad Neta del Periodo como Variante 1.”

Apaza (2009) describe dos tipos de rentabilidad: “el ratio de rentabilidad Económica que muestra la Utilidad que se obtiene por cada nuevo sol de Activo Total invertido y el ratio de rentabilidad financiera que muestra la utilidad obtenida por cada nuevo sol de recursos propios invertidos, es decir cuánto dinero ha generado el Capital aportado por los dueños de una empresa”.

3.2.2.4. Indicadores de Predictores de Quiebre.

Narvaez (2010) muestra en su tesis que, ante el señalamiento por parte de analistas y críticos del modelo, de que también había empresas que no eran manufactureras, cotizadas o no, para las cuales las dos versiones ya publicadas no eran aplicables, o sea de que existían las empresas comerciales y de servicio. Altman realizó modificaciones en su estudio y llegó a obtener el valor Z2, para ser usada por cualquier tipo de empresa diferente a las contempladas en Z y Z1.

Narvaez (2010) menciona que “El Predictor de quiebra conocido como Z-Score combina varios de los indicadores financieros, más significativos dentro de una derivación estadística que fue publicada inicialmente por el Dr. Edward Altman, y desarrollada en una muestra de 50 empresas industriales (Weston J. Fred y Copelan Thomas E., (1988)) en 1968. Desde entonces, el algoritmo se ha perfeccionado hasta lograr un 95 % de la contabilidad, en la exactitud de la

predicción de quiebra, con dos años de anterioridad a la situación de insolvencia, también en empresas no industriales y que no coticen en bolsa.

Una vez obtenido el valor Z, se compara con los límites de referencia, o valores de corte, para obtener el diagnóstico de la situación de la o las empresas, de acuerdo con el modelo. Las variables definitivas del modelo Z-Score de Altman que mejor discrimina o determinan la fortaleza financiera de una firma se muestran en las siguientes siglas:

AC = Activos Corrientes.

AT = Activos totales.

VN = Ventas netas.

IN = Gastos Financieros.

PT = Pasivos totales.

PC = Pasivos corrientes.

VM = Valor de Mercado.

UAI = Unidad antes de impuestos.

UR = Utilidades Retenidas.

Con base en estas variables, Altman derivó las siguientes ecuaciones que, posteriormente, fueron utilizadas para la determinación del indicador S-Score.

$X1 = (AC - PC) / AT$: Para Altman, este es el menos significativo de los factores al ser una medida de los activos líquidos netos de la firma con respecto a sus activos totales. Se conoce como fondo de operaciones o capital neto de trabajo.

$X_2=UR/AT$: Un factor más representativo, porque es una medida en un plazo más largo referente a la política de retención de utilidades, aunque ésta cuenta puede ser manipulada, de alguna manera, y podría crearse algún sesgo en sus resultados.

$X_3=(UAI+IN) AT$: El factor más importante, pues la utilidad es el objetivo principal de la firma. Los gastos financieros se agregan a las utilidades pues este costo no detrae de la rentabilidad de la firma.

$X_4=VM/PT$: Un indicador más significativo que el anterior. Señala la capacidad de la firma de sufrir una declinación en el valor de los activos. En algunas ocasiones, VM puede ser substituido por el resultado de $AT-PT$, es decir, por el patrimonio contable registrado; sin embargo, se sostiene que no siempre el valor patrimonial es cercanamente equivalente al valor comercial.

$X_5=VN/AT$: Este es uno de los indicadores más significativos, porque ilustra las ventas que son generadas por la inversión total de la compañía representada por sus activos. La función discriminante que resultó de su primera versión del valor Z fue la siguiente: $Z=1.2X_1+1.4X_2+3.3X_3+0.6X_4+0.99X_5$ ".

Pero luego se elaboraron: Z1 y Z2.

3.2.3. Softwares contables.

La tecnología está avanzando rápidamente en estas últimas décadas, como hemos visto, salieron al mercado los softwares contable financieros para las empresas del sector privado y público.

Gracias a ellos, el trabajo de contabilidad ha sido realizado cada vez en menor tiempo cabe mencionar la escala de crecimiento de estas herramientas:

- Antes del año 2002, los registros usaban archivos de office (Excel).
- Antes del año 2005, softwares contables básicos.
- Antes del año 2010, softwares contables sofisticados con formatos y formularos automatizados.

Antes del año 2015, softwares contables con conexiones y accesos remoto y ERPs (integraciones de áreas) lo cual reportan todo tipo de informes para ejecutivos a tiempo real.

3.2.4. Informes económico financiero.

Durante los últimos años, 2017 y 2018, salieron los comprobantes electrónicos y las instituciones controladoras del Estado han puesto en marcha con mayor obligación llegando a cada tipo de contribuyente.

Así como estas empresas son auditadas por las instituciones autorizadas, se ha visto la mejora en sus reportes para cada tipo de caso como:

- Registros y libros contables.
- Reportes de EE.FF. (formato Sunat, NIC NIIF, Libros electrónicos).
- Reportes por punto de venta o centros.

Los medios de información han sido más fluidos a través de los años; hoy incluso podemos ver el estado de la empresa desde cualquier dispositivo como tablets, equipo móvil, entre otros ya conocidos.

Capítulo IV. Marco metodológico

4.1. Método para el abordaje de la experiencia

Este informe de suficiencia es descriptivo y aplicativo ya que su implementación es una realidad.

4.2. Lugar de ejecución y temporalidad

Oficina de Análisis de Estados Financieros Corporativo (Regional), Av. La Fontana Oficina 163, La Rotonda – Distrito de La Molina.

4.3. Población y muestra de la empresa

Empresa HIPERDEPORTE S.A.C.

4.4. Operacionalización de la temática abordada

Título	Objetivos	Conclusiones	Resultados Esperados
Implementación del sistema de indicadores financieros en el desarrollo de la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir la implementación del sistema de indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017. 2. Analizar y validar los procedimientos del sistema de indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017. 	<ol style="list-style-type: none"> a. Está desarrollado con precisión de fórmulas validadas exactas, recopila desde la tabla registrada de Estados Financieros de la empresa Hiper Deporte SAC y cuenta con reportes gráficos. b. El SIF en su análisis, muestra que la empresa Hiper Deporte SAC tiene los indicadores muy bajos en liquidez, solvencia, rentabilidad y Z (predicción de quiebre). En la validación a los Estados financieros de la empresa Hiper Deporte SAC, se reflejó la incapacidad operativa y fracasada según Z, como se muestra en cada punto del indicador gráfico. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SIF ha mostrado los resultados del indicador de liquidez que disminuyó en 0.11 el periodo 2017. 2. Se mostró la decadencia de 0.10 el periodo 2017, insolvencia de activos a largo plazo. 3. Hiper Deporte SAC queda con un resultado DÉFICIT variante por - 4,244.92% al final del ejercicio 2017. 4. SIF calificó como empresa en quiebra, a través del indicador Z con una variación negativa de - 1.62 el ejercicio 2017 (empresa en proceso de liquidación durante el año 2018).

Cuadro 1. Operacionalización de la temática.

4.5. Desarrollo de la temática abordada

La presente tiene como finalidad implementar el **SIF** mediante reportes gráficos; esto inició desde la necesidad de poder visualizar la situación económica financiera a través de índices, posicionados automáticamente en cada punto de las coordenadas, por ende, la implementación sería una herramienta adicional para la toma de decisiones. en Hiper Deporte SAC.

Capítulo V. Resultados

5.1. Implementación del SIF.

Se ha implementado el **SIF**, los reportes gráficos han sido mostrados en una sola ventana dinámica, para la facilidad de visualizar los acontecimientos por cada naturaleza a través de índices.

Para realizar ésta aplicación se tuvo que buscar y conocer muchas formas de poder llegar a un informe que permita visualizar íntegramente los indicadores económico financiero, para ello investigué libros que mencionen profundamente el tema de ratios financieros como también vía páginas de internet de muchos autores reconocidos para poder llegar a una sola conclusión, lo cual fueron comparados cada caso en una tabla consolidada.

Empecé a elaborar un archivo Excel en un tiempo de 3 meses visitando la biblioteca de la Universidad Peruana Unión explorando diversos editoriales como las que se mencionan en la bibliografía, como también acudí a mi centro de labor donde contamos con libros de Actualidad Empresarial y Thomson Reuters.

Ésta aplicación fue desarrollada en Excel terminado en el mes de julio 2018 realizado pruebas con más de 30 estados financieros mensuales, luego entregué a quien considero mi socio empresarial al Ing. Cesar Apaza A. (Docente de la Universidad Néstor Cáceres Velásquez - Juliaca Puno, especialista en desarrollo de lenguaje de programación) para que pueda elaborar esta aplicación en un lenguaje más avanzado como el PHP con base de datos MYSQL.

Para éste Informe de Suficiencia Profesional se está considerando sólo 4 indicadores: Liquidez, solvencia, rentabilidad y Predicción de Quiebre; pero estamos proyectándonos para todos los indicadores que existen y seguiremos desarrollando de acuerdo al avance que realizamos cada día, y pueda ser de mucha utilidad para muchos usuarios del mercado.

5.2. Análisis de los procedimientos del SIF.

5.2.1. Ingreso general al Sistema de Indicadores Financieros.

Para ingresar al sistema, he creado el año 2014 una página de mis servicios profesionales como parte independiente el URL: <http://www.analisis.egipsa.com/index.php>, donde es la ventana general de toda la aplicación. Para este proyecto se le brindará un ícono adicional para que el usuario pueda ingresar con: **usuario, correo, y contraseña;** (por usuario). lo cual procedemos a ver la imagen de ingreso al Sistema de Indicadores Financieros.

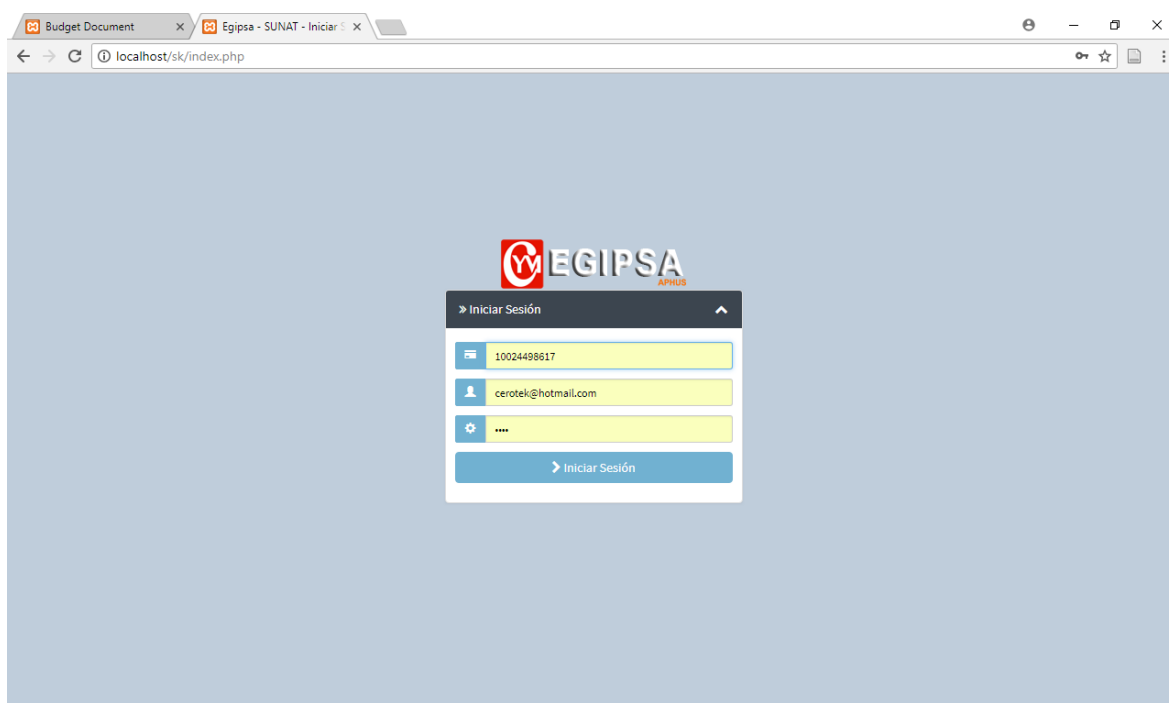


Figura 2. Ingreso al Sistema.

5.2.2. Selección de ejercicio económico.

En el proyecto se realizaron tres ejercicios económicos comparativos de la empresa Hiper Deporte S.A.C, 2016, 2017 y 2018. visualizamos los sucesos, e ingresamos la data inicial. Este software tiene opción para “editar y borrar”.

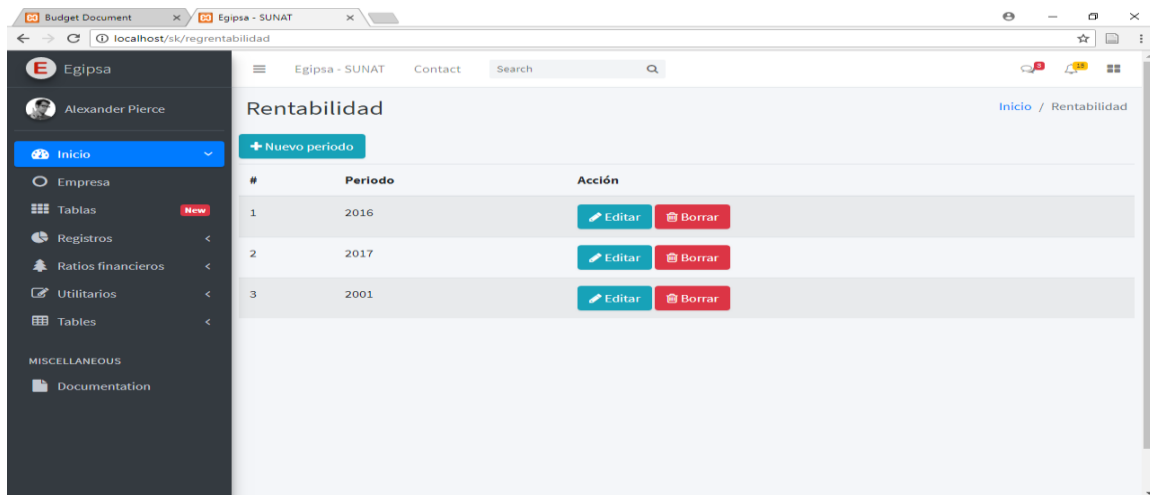


Figura 3. Selección del Ejercicio Económico.

5.2.3. Ingreso de los Estados Financieros Mensuales.

Se debe contar con los EE.FF. mensuales desde el rango mencionado arriba 2016 hasta la actualidad para obtener un resultado, se muestra en la siguiente imagen, el registro de los indicadores financieros puede ser manuales y automáticos (jalando información directo de los EE.FF.).

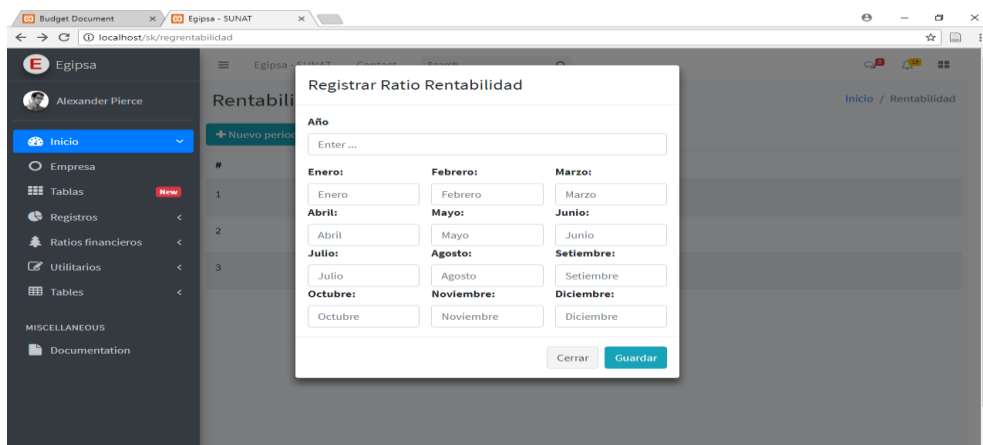


Figura 4. Registro de Indicadores al Sistema.

Anteriormente, se llegaba hasta esta información (figura5 Estados Financieros), de la cual necesitábamos identificar cada suceso. La aplicación del SIF va más allá de la ventana gráfica y dinámica de los indicadores. A continuación,

se muestra dos figuras de Estados Financieros, Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados:

		USUARIO : Juan Moisés										
MARATHON SPORTS <small>RUC 2060092470</small>		ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA <small>(Expresado en Soles) Reporte mensual</small>										
		Feb-16	Mar-16	Abr-16	Maj-16	Jun-16	Jul-16	Ago-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dic-16
1	Activo											
2	Activo Corriente											
3	Efectivo y Equivalentes de efectivo	3,948,605.60	6,323,605.27	2,530,345.75	2,092,031.30	1,555,534.73	1,668,180.67	827,642.25	578,723.88	585,686.21	689,220.57	539,839.57
4	Inversiones Financieras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Activos Financieros al Valor Razonable con car.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Activos Financieros Disponibles para la Venta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Activos Financieros mantenidos hasta el Vencim.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	Activos por Instrumentos Financieros Derivado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	1624,954.38	1188,714.35	1,234,582.60	682,926.03	465,905.48	685,093.68	-3,775.03	-33,134.70	-94,766.30	3,752,093.88	3,813,526.75
10	Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	645,475.72	614,417.47	621,371.64	30,074,405.81	30,072,401.78	9,707,231.54	83,516.72	3,271,262.84	23,419.96	8,732,274.28	4,458,614.25
11	Otras Cuentas por Cobrar (neto)	31,594,973.22	30,850,023.89	33,923,854.29	23,100,059.42	23,063,573.63	29,097,898.77	15,547,935.90	16,913,416.20	14,644,952.31	19,904,424.39	19,329,440.36
12	Existencias (neto)	39,407,192.02	40,005,783.70	38,756,214.44	11,632,763.12	4,293,383.71	3,896,413.23	4,097,840.67	2,930,114.68	3,045,527.22	3,399,003.77	3,045,364.53
13	Activos Biológicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Activos no Corrientes mantenidos para la Venta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	Gastos Diferidos	606,803.67	526,073.43	498,868.05	325,852.94	248,060.26	205,934.25	165,151.44	124,290.91	84,203.41	44,552.36	4,127.59
16	Otros Activos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Total Activo Corriente	77,817,704.61	79,908,624.11	77,565,246.77	73,908,037.62	65,688,659.59	44,248,710.14	20,782,191.95	22,384,898.81	18,286,022.81	36,491,569.25	31,715,913.13
18	Activo No Corriente											
19	Inversiones Financieras	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	17,859.00	17,859.00
20	Activos Financieros Disponibles para la Venta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21	Activos Financieros mantenidos hasta el Vencim.	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	257,859.00	17,859.00	17,859.00
22	Activos por Instrumentos Financieros Derivado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23	Inversiones al Método de Participación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	Otras Inversiones Financieras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
30	Inversiones Inmobiliarias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
31	Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	19,989,666.21	19,294,184.69	19,814,261.63	16,471,406.29	2,580,421.29	2,491,602.46	2,396,618.24	1,325,740.23	1,268,116.71	1,267,431.99	1,441,051.19
32	Activos Intangibles (neto)	1,373,502.45	1,326,427.50	1,273,352.64	1,224,494.84	1,166,306.43	409,256.08	287,934.21	121,000.19	108,109.18	113,795.03	143,596.25
33	Activo por Impuesto a la Renta y Participaciones	3,303,390.03	3,303,390.03	3,436,326.03	3,480,907.03	3,525,488.03	3,570,069.03	3,614,650.03	3,659,231.03	3,703,812.03	4,623,917.03	4,581,208.03
34	Crédito Mercantil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35	Otros Activos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
36	Total Activo No Corriente	24,923,417.69	24,181,861.11	23,787,799.30	21,434,667.25	7,530,673.75	6,728,787.57	6,547,061.48	5,363,830.45	5,337,895.92	6,043,002.65	6,183,714.47
37	Total Activo	102,741,122.30	103,690,485.22	101,353,046.07	95,342,704.87	73,219,333.34	50,977,497.71	27,329,253.33	27,748,729.26	23,623,918.73	42,534,571.90	37,899,627.60
38												
39	Pasivo y Patrimonio											
40	Pasivo Corriente											
41	Sobregiros Bancarios	323,712.83	246,966.16	558,909.99	516,447.34	326,611.56	199,666.42	533,385.61	344,595.04	379,962.37	278,009.74	46,848.47
42	Obligaciones Financieras	1,651,639.81	1,556,309.98	928,398.23	935,947.68	908,280.60	905,942.26	856,677.80	862,375.36	783,279.47	918,343.87	719,856.37
43	Cuentas por Pagar Comerciales	13,272,382.44	12,747,019.86	11,280,393.92	9,755,063.74	8,512,369.65	8,189,162.68	6,203,051.94	5,601,416.40	5,096,964.11	25,020,716.02	23,729,478.85
44	Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	60,077,723.19	58,864,726.04	59,087,958.87	52,131,773.80	52,109,645.67	24,784,843.58	24,215,968.65	25,412,634.96	23,944,353.95	27,852,227.75	23,810,994.73
45	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
46	Otras Cuentas por Pagar	114,452,742.42	113,014,850.92	112,947,644.92	121,432,861.87	91,363,711.15	94,453,307.30	73,280,726.44	74,256,038.68	71,614,088.88	81,943,973.66	82,877,500.63
47	Provisiones	-36,893.08	-16,535.30	-13,659.57	-59,345.54	-76,561.43	-69,318.62	-74,696.51	-68,798.01	-69,695.99	-147,789.67	-110,12.38
48	Activos mantenidos para la Venta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
49	Total Pasivo Corriente	189,741,583.61	186,415,137.06	184,789,846.46	184,712,748.89	153,144,637.20	128,433,603.62	105,025,114.93	106,408,261.83	101,748,892.79	135,765,481.37	141,195,632.48
50	Provisiones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
51	Ingresos Diferidos (neto)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
52	Total Pasivo No Corriente	-20,784.31	-20,784.31	471,524.50	471,524.50	471,524.50	471,524.50	471,524.50	471,524.50	471,524.50	549,533.77	550,180.16
53	Total Pasivo	189,720,799.30	186,394,352.75	185,261,170.96	185,184,273.39	153,616,161.70	128,905,128.12	105,496,639.43	106,879,786.33	102,220,407.29	136,315,015.14	141,745,812.64
54	Patrimonio Neto											
61	Capital	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61	54,645,304.61
62	Acciones de Inversión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
63	Capital Adicional	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
64	Resultados no Realizados	-7,559,498.22	-3,282,686.75	-4,107,207.60	-10,040,651.23	-5,951,310.07	1,873,286.88	1,633,531.19	669,860.22	1,004,428.73	-384,362.02	-10,458,702.41
65	Reservas Legales	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74	54,219.74
66	Otros Resultados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
67	Resultados Acumulados	-134,120,705.13	-134,120,705.13	-134,500,441.64	-134,500,441.64	-134,500,441.64	-134,500,441.64	-134,500,441.64	-134,500,441.64	-134,500,441.64	-148,115,005.57	-148,087,066.98
68	Diferencias de Conversión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
69	Total Patrimonio Neto	-86,979,677.00	-82,703,867.53	-83,908,124.89	-89,841,569.52	-80,396,828.36	-77,927,630.41	-78,167,386.10	-79,131,057.07	-78,596,488.56	-93,790,443.24	-103,846,245.04
70	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	102,741,122.30	103,690,485.22	101,353,046.07	95,342,704.87	73,219,333.34	50,977,497.71	27,329,253.33	27,748,729.26	23,623,918.73	42,534,571.90	37,899,627.60

Figura 5. Estado de Situación Financiera.

También se muestra el Estado de Resultados mensuales:

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (Expresado en Soles) Reporte mensual												
Item	Detalles	Feb-16	Mar-16	Abr-16	May-16	Jun-16	Jul-16	Ago-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dic-16
1	Ingresos Operacionales											
2	Ventas Netas (Ingresos operacionales)	8,651,131.13	8,862,211.91	8,567,474.35	27,197,721.76	7,680,393.53	1,326,312.09	1,246,479.03	2,004,504.06	509,005.32	510,057.00	1,018,927.98
3	Otros Ingresos Operacionales											
4	Total de Ingresos Brutos	8,651,131.13	8,862,211.91	8,567,474.35	27,197,721.76	7,680,393.53	1,326,312.09	1,246,479.03	2,004,504.06	509,005.32	510,057.00	1,018,927.98
5	Costo de Ventas (Operacionales)	-5,865,818.49	-6,204,264.21	-6,100,756.70	-27,551,709.32	-7,565,735.66	-1,089,632.53	-181,465.28	-2,515,539.68	-386,232.29	-492,735.82	-693,800.51
6	Otros Costos Operacionales											
7	Total Costos Operacionales	-5,865,818.49	-6,204,264.21	-6,100,756.70	-27,551,709.32	-7,565,735.66	-1,089,632.53	-181,465.28	-2,515,539.68	-386,232.29	-492,735.82	-693,800.51
8	Utilidad Bruta	2,785,312.64	2,657,947.70	2,466,717.65	-353,987.56	114,657.87	236,679.56	1,065,013.75	-511,035.62	122,772.03	17,321.18	325,127.47
9	Gastos de Ventas	-4,917,581.71	-4,896,406.47	-4,895,408.54	-2,600,634.27	-1,968,206.65	-346,140.53	-533,430.63	-585,007.72	-431,907.04	-330,688.62	-1,564.01
10	Gastos de Administración	-7,498.44	-1,518.88	-4,868.28	-22,642.77	-876.31	106.57	-215,862.77	-1,447.56	-48,372.11	-	-5,810,879.95
11	Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos				2,655,328.73	22,356,718.25	5,187,898.49	900,883.63	1,844,372.45	-	-	-5,023,783.10
12	Otros Ingresos											
13	Otros Gastos	-94,373.44	-333,852.41	-186,761.16	-2,289,327.67	-10,832,723.95	-839,091.43	-103,911.90	-1,186,470.36	26,620.49	-47,546.58	-475,864.30
14	Utilidad Operativa	-1,934,738.95	-2,483,930.06	-2,500,317.32	-2,611,263.94	7,071,563.80	4,239,391.60	712,572.08	-642,588.81	-338,895.63	-362,357.37	-10,983,845.47
15	Ingresos Financieros	193,333.32	6,916,849.23	1,613,338.62	45.59	2,297,746.35				863,261.46		670,361.42
16	Gastos Financieros	-2,133,396.64	-59,109.70	-75,464.35	-3,322,225.68	-23,972.39	-1,770,193.65	-952,327.77	-321,082.16	-2,797.32	-1,207,032.78	-80,776.34
17	Participación en los Resultados de Partes Relacionadas											
18	Ganancia (Pérdida) por Instrumentos Financieros											
19	Resultado antes de Participaciones y d	-3,788,206.77	4,275,809.47	-824,520.85	-5,933,443.63	9,444,740.16	2,469,197.95	-239,755.69	-963,670.97	534,568.51	-1,569,390.75	-10,093,740.39
20	Participación de los trabajadores											
21	Impuesto a la Renta											
22	Utilidad (Pérdida) Neta de Actividades	-3,788,206.77	4,275,809.47	-824,520.85	-5,933,443.63	9,444,740.16	2,469,197.95	-239,755.69	-963,670.97	534,568.51	-1,569,390.75	-10,093,740.39
23	Ingreso (Gasto) Neto de Operaciones en Discon											
24	Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	-3,788,206.77	4,275,809.47	-824,520.85	-5,933,443.63	9,444,740.16	2,469,197.95	-239,755.69	-963,670.97	534,568.51	-1,569,390.75	-10,093,740.39
25	4412 Dividendos											
26	Dividendo accionario											
27	Variación en resultados acumulados											
28	Cheques con resultados acumulados											
29	Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	-3,788,206.77	4,275,809.47	-824,520.85	-5,933,443.63	9,444,740.16	2,469,197.95	-239,755.69	-963,670.97	534,568.51	-1,569,390.75	-10,093,740.39

Figura 6. Estado de Resultados Globales.

5.2.4. Resultado del reporte gráfico de Indicadores de Liquidez.

Nos ayuda a ver si la empresa tiene capacidad de convertir sus activos en liquidez en corto plazo.

a. Interpretación del gráfico.

El sistema nos muestra los indicadores financieros de liquidez por los meses comparativos.

- **Fórmula.**

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corrientes}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Lectura.**

La empresa dispone de 0.392 y 0.173 de activos corrientes por cada un sol de pasivo corriente (Período 2016 y 2017).

- **Significado.**

Representa las veces que el activo corriente podría cubrir al pasivo corriente.

- **Aplicación.**

Para medir la liquidez de una empresa. (capacidad de pago en el Corto Plazo).

- **Parámetros.**

Nivel de alerta de 1.5 a 2.0

- **Gráfico.**

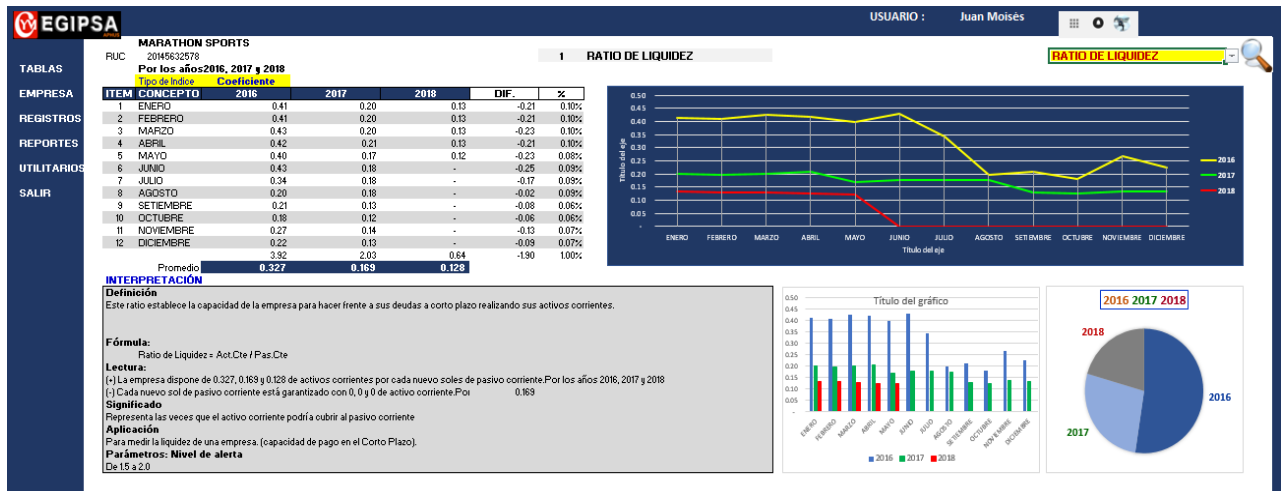


Figura 7. Gráfico de Ratio de Liquidez.

Nos ayuda a ver capacidad de la empresa Hiper Deporte SAC, para hacer frente a los compromisos financieros que vencen a CORTO PLAZO, fue disminuyendo cada año, como se muestra la figura 07 disminuyó de 0.65 enero a 0.23 diciembre del año 2016 con una variación de 0.42, como también el año 2017 de 0.24 a 0.13 con una variante de 0.11 al final del año, y por último en el ejercicio 2018 se quedó sin liquidez.

SIF nos mostró que Hiper Deporte actualmente no dispone de efectivo para cubrir la deuda de sus proveedores, por lo tanto, decidieron cubrir con financiamiento de efectivo de las empresas Asociadas del grupo.

5.2.5. Resultado del reporte gráfico de indicadores de solvencia.

En la empresa hubo una gran incidencia, como se puede visualizar en el siguiente gráfico; se muestra cómo ha degradado durante los tres periodos económicos:

a. Interpretación del gráfico.

Se muestra los indicadores financieros de la empresa comparativa.

• Fórmula.

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$$

b. Definición.

Este ratio trata de determinar la capacidad de una empresa para hacer frente a todas sus deudas con la realización de sus activos, y se puede decir de esta manera:

c. Lectura.

La empresa cuenta con 0.378 y 0.217, el cual le permite hacer frente a todas sus deudas (Período 2016 y 2017).

d. Significado.

Representa que por cada sol de deuda tiene para hacer frente con sus activos totales.

e. Aplicación.

Mide la solvencia con que cuenta la empresa respecto a sus deudas totales.

f. Parámetros: Nivel de alerta de 1.5 a 2.5

g. **Resultado de gráfico.** Durante los años se visualiza que la empresa no cuenta con muchos activos para tener alto ratio de solvencia.

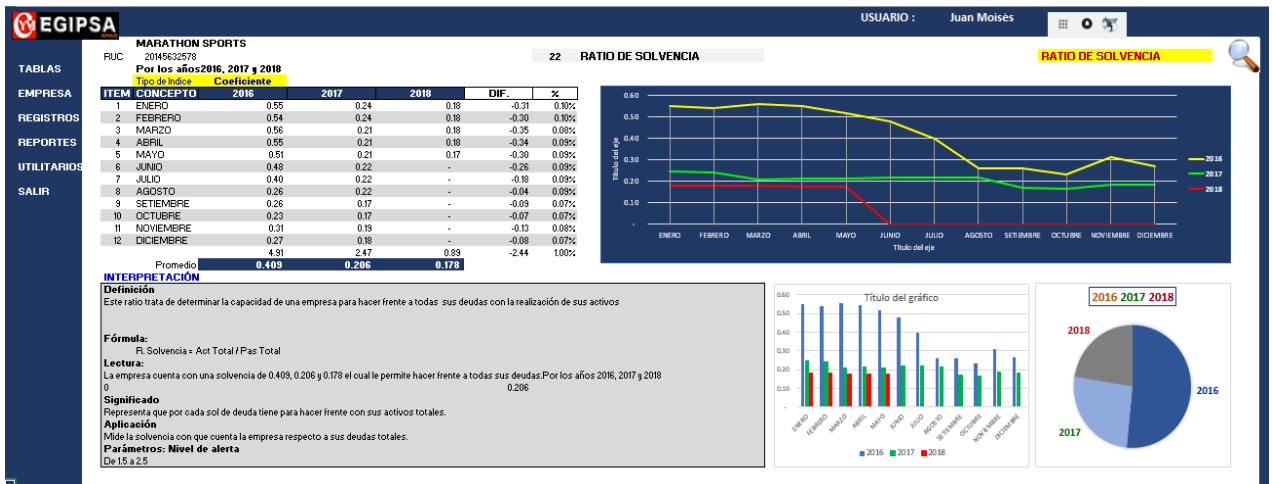


Figura 8. Gráfico de Solvencia.

SIF nos muestra a través del indicador de solvencia, la capacidad de la para hacer frente a sus compromisos a LARGO PLAZO (incluye corto plazo).

Hiper Deporte SAC será solvente si los recursos generados de corto y largo plazo superen a los compromisos; en la presentación que se realizó, dio un resultado de degradación del indicador como podemos visualizar el 2016 tuvo una variante de 0.31 ya que inició con 0.55 y terminó a 0.24 en diciembre, y el siguiente año enero 2017 el indicador inicia con 0.28 finalizando a diciembre 0.18, generando una variante de 0.1 dicho año; de la misma manera a junio del ejercicio 2018 se ve el indicador llegando a cero, se puede decir que la empresa ha llegado a calificarse como insolvente también dependiente de la financiación ajena.

5.2.6. Resultado del reporte gráfico de Indicadores de Rentabilidad (Utilidad sobre Ventas).

Este ratio muestra con claridad la parte resultante de gestión.

El análisis de rentabilidad se enfoca en la capacidad de una empresa para generar utilidades. Se refleja en los resultados de operación de la empresa que se reportan en su estado de resultados integrales”.

a. Interpretación del gráfico.

Definición.

Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye los conceptos por los que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevadas de rentabilidad son muy positivos; estos deberían ir acompañados por una política de retribución a la accionista agresiva.

• **Fórmula.**

$$\text{Ratio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

b. Lectura.

La empresa tiene un déficit de -990.62 % sobre ventas en el período 2016 y el año 2017 con 2,487.24% superávit.

c. Significado.

Eficacia de la empresa para generar utilidades de las ventas que realiza.

d. Aplicación.

Mide la proporción de las ventas que se convierten en utilidades (o en pérdida)

e. Parámetros.

Nivel de alerta, cuanto mayor sea, mejor.

f. **Resultado de gráfico.** Los indicadores reflejan que la empresa tuvo una disminución de rentabilidad durante el periodo 2018 y en los años anteriores fueron inestables.

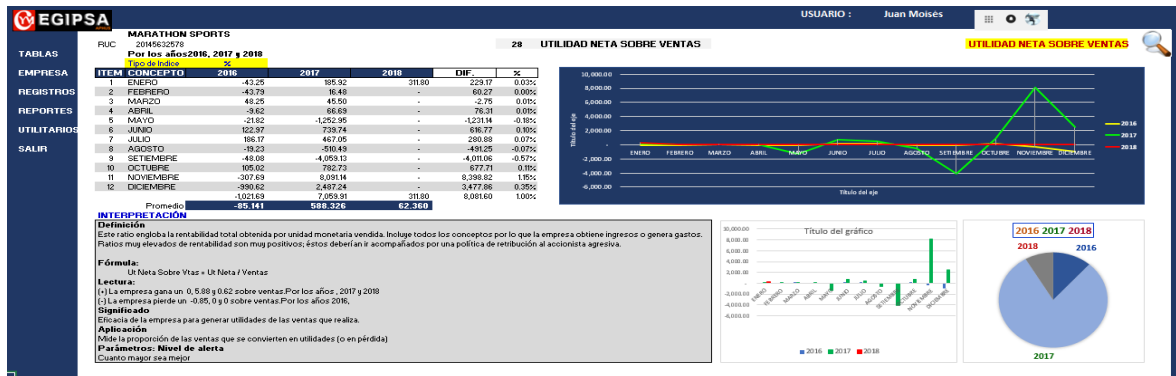


Figura 9. Grafico Rentabilidad.

SIF nos ha reportado mediante índices, uno de los resultados más esperados al terminar el año o ejercicio económico, es si la empresa tendrá como resultado final DÉFICIT ó SUPERÁVIT, se vé tan complicado y se menciona de la siguiente manera:

En el ejercicio 2016 en el mes de enero comenzó con un déficit de -43.25 % llegando a diciembre con un indicador de -990.62 %, la variación es muy preocupante llegando a -947.37 % de disminución.

El año 2017 inició bien por las campañas de ventas altas de fin de año con un indicador de 185.92 % pero llegando a setiembre podemos ver un impactante déficit como muestra la figura -4,059 %, variación -4,244.92 %, prácticamente complicado para una restauración.

La directiva tomó la decisión de empezar con el cierre de esta empresa sin pasar por alto el cumplimiento de sus obligaciones pendientes.

Concordando con el indicador de Liquidez las empresas Asociadas CONDONARON la deuda que tenían por cobrar a HIPER DEPORTE SAC para saldar las cuentas por pagar.

Éste es el motivo por el que el año 2017 línea de color verde correspondiente se muestra en la figura con un indicador muy alto (las condonaciones fueron contabilizados como ingresos aquel entonces); el año 2018 ya no tiene movimiento, pero la empresa sigue activa hasta terminar los pagos de sus obligaciones.

5.2.7. Resultado del reporte gráfico de Indicadores de Predictores de Quiebra.

El modelo desarrollado por Springate y Altman, lo llevamos a la práctica con la aplicación de las fórmulas en el desarrollo de nuestro sistema.

a. Interpretación del gráfico.

• Fórmula.

$$Z = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.4D$$

b. Lectura.

La empresa tiene un indicador de predicción de quiebre por -1.634 en el período 2016 y para el año 2017 tuvo -3.762.

c. Parámetros de alerta.

Si **Z** es menos de 0.862 entonces la empresa es clasificada como FRACASADA.

d. Resultado de gráfico.

A continuación, se muestra cómo el usuario puede ver la tendencia de quiebre de la empresa 2016, 2017 y 2018; considerándose como fracasada por estar lejos del rango de alerta.

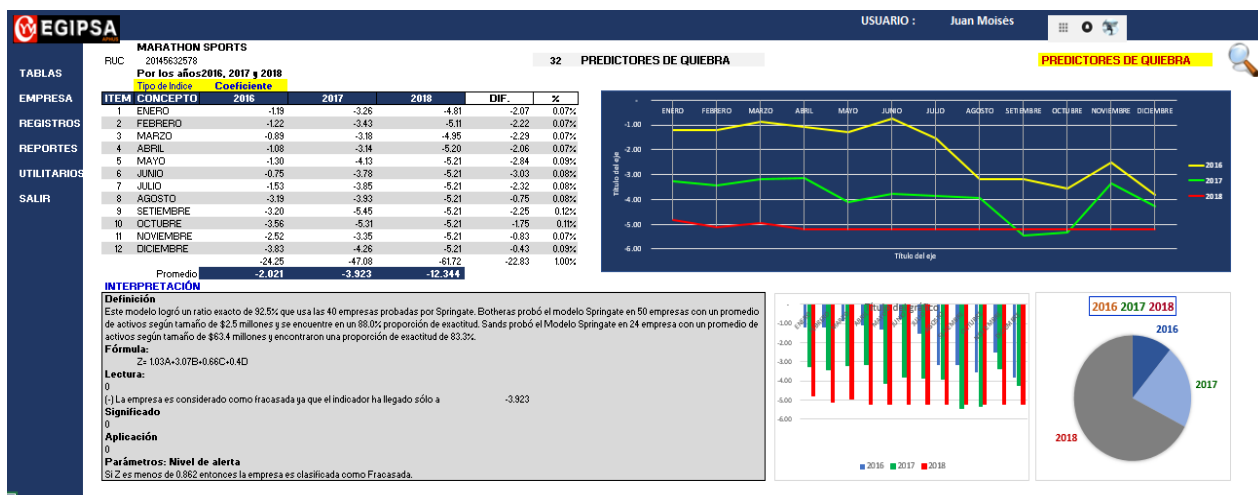


Figura 10. Tendencia de quiebre de la empresa.

Por último, se ha mostrado el indicador más completo considerado también como “discriminador múltiple”.

El periodo 2016, inició en negativo -0.53 terminando a diciembre con -3.75 variación de -3.22.

El año 2017 inició con -2.64 llegando a diciembre con -4.26 variación de -1.62.

Este año, Hiper Deporte SAC está considerado como EMPRESA EN QUIEBRE como se muestra para el año 2018 líneas de color rojo, está completamente muy debajo del indicador recomendado que es 0.862 como mínimo.

SIF ha sido desarrollado como una de las herramientas esperadas para Hiper Deporte SAC.

Capítulo VI. Conclusiones y recomendaciones

6.1. Conclusiones

SIF, ya es un producto que se puede implementar a cualquier entidad, en este trabajo ha sido de facilidad mostrar de una forma de tendencia histórica, dado ello cada interesado puede tomar decisiones rápidamente.

- a. Está desarrollado con precisión de fórmulas validadas exactas, recopila desde la tabla registrada de Estados Financieros de la empresa Hiper Deporte SAC y cuenta con reportes gráficos.
- b. El **SIF** en su análisis, muestra que la empresa Hiper Deporte SAC tiene los indicadores muy bajos en liquidez, solvencia, rentabilidad y **Z** (*como se detalló en los resultados Capítulo V*)

En la validación a los Estados financieros de la empresa Hiper Deporte SAC, se reflejó la incapacidad operativa y fracasada según **Z** (*gráficos de líneas Capítulo V*), como se muestra en cada punto del indicador.

6.2. Recomendaciones

SFI debe ser implementado en más las empresas ya que dio buenos resultados dinámicos, resumidos en Hiper Deporte SAC.

- a. En el **SIF** se debe seguir desarrollado más indicadores para englobar otros puntos estratégicos de la empresa Hiper Deporte SAC.
- b. Los procedimientos de **SIF** han sido analizados para tener al día los informes económicos financieros y debe usarse cada fin de mes en empresa Hiper Deporte SAC.

Estados financieros de la empresa Hiper Deporte SAC, deben estar validadas antes y después del uso del **SIF** para mostrar la veracidad en su reporte.

Referencias

- Apaza, M. (2009). *Elaboración e interpretación de los Nuevos EE.FF. según NIIF y PCGE* (Vol. 703 páginas). Lima, Lince, Perú: Grupo Acropolis S.A.C.
- Apaza, M. (2011). *Estados Financieros - Formulación, Análisis e Interpretación conforme a las NIIFS y al PCGE*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Apaza, M. (2012). *Análisis de Estados Financieros para toma de Decisiones*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Ayala, P. (2016). *Guía Práctica Simulador Virtual NIIF*. Lima: Instituto Pacífico SAC.
- Baraybar, F. (2010). *El Cuadro de Mando Integral - Balanced Scorecard*. Madrid: Gráficas Dehon.
- Bendezu, C., & Vergiu, J. (2007). Los Indicadores Financieros y el Valor Económico Agregado (EVA) en la creación de valor. *Industrial Data*, 42-47.
- Bustamante, I. C. (2009). Definición y aplicación de los ratios financieros en las empresas. *Caballero Bustamante*, 3.
- Flores, J. (2003). *Tesis a los Indicadores Financieros*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Flores, J. (2014). *Análisis de Estados Financieros por Sectores Económicos*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Gargallo, A., & Ramirez, M. (2007). La adopción de las tecnologías de la información en las pequeñas y medianas empresas. *Revista Alcance*, 14(3), 356-374.
- Garrido, P., & Iñiguez, R. (2003). *Análisis de Estados Contables. Elaboración e Interpretación de la Información Financiera*. Lima: Piramide.

- Jorge, V. C. (2007). Los Indicadores Financieros y el Valor Económico Agregado. *Gestión y Producción*. México.
- Marlo, W. (2015). Sistema de información ejecutivo basado en Business Intelligence y la calidad de información de los indicadores económico financieros de la gerencia financiera de la Universidad Peruana Unión. 113. Lima, Perú.
- Narvaez, L. (2010). *Análisis de la aplicación de los modelos de predicción de quiebras en Colombia*.
- Papic, E. (2004). Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota. (pág. 36). Santiago: Universidad de Chile-Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Quea, A. (2012). *Estados Financieros: Análisis e Interpretación por Sectores Económicos*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Talavera, R., Plazola, S., & Plazola, T. d. (2016). Sistema de Información Financiera y la Competitividad. *Revista Interamericana de Producción académica y Gestión Educativa*, 10.

ANEXOS

Anexo 1. Carta de autorización.



HIPER DEPORTE SAC

RUC: 20467015347

AUTORIZACIÓN

Noviembre, 2018.

Al Bachiller **HUAMANÍ MAMANI JUAN MOISÉS** con código 200210416 de la escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria, de la Universidad Peruana Unión, se autoriza para que pueda realizar su informe de Suficiencia Profesional titulado **“Implementación del sistema de indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017”** con la finalidad de obtener su Título Profesional.

Lima, 2018.

JULIO PADILLA MURILLO

GERENTE GENERAL

Av. Larco 1301 Of. 301
Miraflores Lima 18 - Perú
Telf.: (511) 617 0110 Fax: (511) 617 0106



Anexo 2. Carta de Revisión Lingüística.

CARTA DE REVISIÓN LINGÜÍSTICA

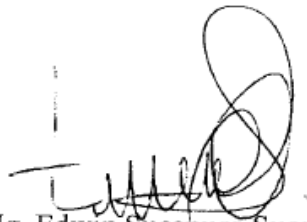
Ñaña, 12 de noviembre de 2018

Señor:

Juan Moisés Huamani Mamani

Me complace informarle que su informe de suficiencia profesional, titulado: “Implementación del sistema de indicadores financieros en la empresa Hiper Deporte S.A.C. Miraflores, periodos 2016-2017, ha sido revisado y corregido, bajo los criterios de redacción lingüística y académica; por tanto, dejo constancia mediante la presente, que el informe está apto para ser publicado como trabajo académico.

Atentamente,



Mg. Edwin Sucapuca Sucapuca
Docente de Lingüística y Literatura

Anexo 3. Ficha Ruc.

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20467015347 - HIPER DEPORTE S.A.C.
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial:	-
Fecha de Inscripción:	11/04/2000
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	AV. PASEO DE LA REPUBLICA NRO. 5895 INT. 1014 URB. SAN ANTONIO (ESQ. AV. BENAVIDES - EDIFICIO LEURO) LIMA - LIMA - MIRAFLORES
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	<p>FACTURA</p> <hr/> <p>BOLETA DE VENTA</p> <hr/> <p>NOTA DE CREDITO</p> <hr/> <p>NOTA DE DEBITO</p> <hr/> <p> </p> <hr/> <p>GUIA DE REMISION - REMITENTE</p> <hr/> <p>COMPROBANTE DE RETENCION</p> <hr/>
Sistema de Emisión Electrónica:	<p>FACTURA PORTAL DESDE 08/01/2018</p> <hr/> <p>DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 16/07/2016</p>
Afiliado al PLE desde:	01/01/2013
Padrones:	Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.378-2013) a partir del 01/03/2014