

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN
TITULACIÓN POR EXAMEN PROFESIONAL**



**“EVALUACION ECONÓMICO Y FINANCIERA DE LA PEQUEÑA
EMPRESA INNTECMETAL SAC DEL SECTOR
METALMECÁNICA”**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PRESENTADO POR:
MANUEL RICARDO PARCO FIESTAS**

**PARA OPTAR POR EL TITULO DE
ECONOMISTA**

Lima – Perú

2019

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN
TITULACIÓN POR EXAMEN PROFESIONAL
“EVALUACION ECONOMICO Y FINANCIERA DE LA PEQUEÑA
EMPRESA INNTECMETAL SAC DEL SECTOR
METALMECANICA”**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PRESENTADO POR:
MANUEL RICARDO PARCO FIESTAS**

**PARA OPTAR POR EL TITULO DE
ECONOMISTA**

SUSTENTADO Y APROBADO ANTE EL SIGUIENTE JURADO

.....
Miguel Angel Alcántara Santillan.
Presidente

.....
~~Ramón Díez Matallana~~
Miembro

.....
Roger Alfredo Loyola Gonzáles
Miembro

.....
Juan Carlos Rojas Cubas
Miembro
Lima – Perú
2019

DEDICATORIA

A mis hijos los amo, a mis padres y mis colaboradores.

AGRADECIMIENTO

A quienes en silencio y gratuitamente me han enseñado a triunfar, mis profesores. Especialmente a Miguel y Alvaro de nuestra facultad, por sus enseñanzas y sinceridad con su profesión.

A Dios por la oportunidad de vivir y lo que ha puesto en mi camino.

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Problemática.....	1
1.2. Objetivos	1
1.2.1. Objetivo principal.....	1
1.2.2. Objetivos específicos.....	2
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	3
1.1. Indicadores financieros.....	3
1.2. Marco conceptual	4
1.2.1. Concepto de micro y pequeña empresa en el Perú	4
1.2.2. FODA	5
1.3. Descripción de la industria metalmeccánica.....	5
1.3.1. Características del sector metalmeccánico	6
CAPITULO III: ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO DE LA EMPRESA “INNTECMETAL SAC”	8
3.1. Características de la empresa, organización, proceso productivo, comercial y financiero.....	8
3.1.1. Información general.....	8
3.1.2. Organización de la empresa.....	8
3.1.3. Área de ventas	10
3.1.4. Infraestructura y equipos de área comercial	11
3.1.5. Inversión en publicidad	11
3.1.6. Área de producción.....	11
3.1.7. Características de la materia prima, insumos y productos.....	12
3.1.8. Tecnología: maquinaria y equipos.....	12
3.1.9. Infraestructura de producción.....	13
3.1.10. Recursos humanos	13
3.1.11. Área contable.....	13
3.1.12. Área financiera	13
3.1.13. Calificación externa de la empresa.....	14
3.2. Evolución de las ventas año 2008 – 2011 en nuevos soles	15
3.3. Análisis de los estados financieros.....	17
3.3.1. Cálculo de ratios financieros	18

3.4. Posicionamiento de mercado, precios, ventajas y desventajas.....	19
3.5. Análisis FODA de la empresa	22
CONCLUSIONES.....	23
RECOMENDACIONES	25
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	26

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Líneas de crédito bancarias.....	13
Cuadro 2: Línea de crédito proveedores.....	14
Cuadro 3: Estados de situación de la empresa al 31 de octubre del 2011	14
Cuadro 4: Niveles De Venta Mensual Empresa Inntecmetal	15
Cuadro 5: Tasas de crecimiento mensual respecto del año anterior (mismo mes) 2010-2011.....	15
Cuadro 6: Comparación Anual del Balance General.....	17
Cuadro 7: Comparación Anual del Estado de Ganancias y Pérdidas	17
Cuadro 8: Calculo de ratios financieros de Inntecmetal SAC.....	18
Cuadro 9: Comparación de precios en nuevos soles año 2011.....	21
Cuadro 10: Análisis FODA	22

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organigrama de la empresa.....	8
Figura 2: Flujo grama de operaciones del área de ventas.....	10
Figura 3: Flujo grama de operación del sistema de producción.	12
Figura 4: Evolución de ingreso por ventas brutas.	16

RESUMEN

En este trabajo encontraremos una metodología de análisis de pequeñas empresas que nos ayuden a generar planes y acciones de mejora en la productividad para lograr un crecimiento económico.

Luego de una descripción de la empresa y la utilización de un marco teórico conceptual, podremos utilizar los datos de estadísticas de la empresa, cualitativos y cuantitativos, como infraestructura, organización, volumen de ventas, balances financieros, declaraciones contables para obtener indicadores interpretarlos y a partir de sus resultados hacer conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Problemática

Las microempresas del sector metalmecánico en el Perú se caracterizan por ser incipientes, la relación tecnológica adecuada es difícil de alcanzar dado que la inversión en maquinarias y equipos suele ser considerable y son las grandes empresas las que aportan el mayor porcentaje del PBI de este sector.

Es necesario para las pymes alcanzar la competitividad frente al mercado. Las pymes metalmecánicas suelen abastecer a otros sectores importantes en general ya que sus productos son utilizados y forman parte de otros procesos productivos. Esto se convierte en una oportunidad y un reto, para mejorar los resultados en sus operaciones y objetivos es necesario el uso de planes estratégicos y acciones que permitan que la relación beneficio costo sea más favorable para una más rápida capitalización de las pymes y por ende acortar la brecha tecnológica o alcanzar una óptima relación tecnológica que nos conduzca a un mayor crecimiento económico inducido desde la mejora de la productividad, lo que hace sostenible a las economías de los países.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo principal

Evaluar económica y financieramente la evolución de la empresa dentro del sector y proponer acciones que mejoren la competitividad de una empresa representativa del sector metalmecánico.

1.2.2. Objetivos específicos

- a. Describir el sector metalmecánico.
- b. Realizar un estado de situación interno y externo para la empresa “Inntecmetal sac”
- c. Analizar la evolución de los ingresos de la empresa para el periodo 2008 – 2011.
- d. Evaluar los indicadores económicos y financieros de la empresa.
- e. Realizar un análisis FODA de la empresa.

Para el estudio de la empresa en mención, se realizó una descripción de los procesos internos de la empresa utilizando datos históricos e información observable, también se realizó una descripción del sector utilizando información estadística macroeconómica.

Luego se realizó una evaluación económica y financiera de acuerdo a los registros contables de la empresa, a través de la elaboración de indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad, que nos permitan evaluar la evolución de la empresa y proponer acciones y recomendaciones para ella.

El análisis de la matriz FODA, servirá como punto de partida para la esquematización de las propuestas de mejora y aprovechamiento para la empresa en estudio.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

1.1. Indicadores financieros

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

a. Indicadores de liquidez

A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia, más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento como se encuentra la liquidez de esta, teniendo en cuenta la estructura corriente.

Nombre de índice	Fórmula
Razón corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente
Prueba ácida	(Activos Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente

b. Indicadores de solvencia o nivel de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma

manera se trata de establecer el riesgo en que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa (AprendeNIIF.com, 2011).

Nombre de índice	Fórmula
Razón de endeudamiento	Pasivo Total / activo Total
Razón de endeudamiento patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio Total

c. Indicadores de gestión

Llamados también de rentabilidad o lucratividad. Miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar costos y gastos, transformando así las ventas en utilidades. Estos indicadores son un instrumento que permite al inversionista analizar la forma como se generan los retornos de los valores invertidos en la empresa, mediante la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo. Es decir, Miden la productividad de los fondos comprometidos en un negocio. Recordemos que a largo plazo lo importante es garantizar la permanencia de la empresa en acrecentamiento de mercado y por ende su valor. Permite ver los rendimientos de la empresa en comparación con las ventas y el capital.

Rendimiento del Activo Total: ROA

$$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Activo total bruto}}$$

Rendimiento del Patrimonio: ROE

$$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Patrimonio}}$$

1.2. Marco conceptual

1.2.1. Concepto de micro y pequeña empresa en el Perú

“La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio” (MTPE, 2011).

a. Características

Según la ley de la MYPE las micros y pequeñas empresas se caracterizan por:

Por el número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

Por los niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresa a partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias.

1.2.2. FODA

El análisis FODA es una de las herramientas esenciales que provee de los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos o mejores proyectos de mejora.

En el proceso de análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, Análisis FODA, se consideran los factores económicos, políticos, sociales y culturales que representan las influencias del ámbito externo a la organización que inciden sobre su quehacer interno, ya que potencialmente pueden favorecer o poner en riesgo el cumplimiento de la Misión de la empresa. La previsión de esas oportunidades y amenazas posibilita la construcción de escenarios anticipados que permitan reorientar el rumbo de la organización. Las fortalezas y debilidades corresponden al ámbito interno de la compañía, y dentro del proceso de planeación estratégica, se debe realizar el análisis de cuáles son esas fortalezas con las que cuenta y cuáles las debilidades que obstaculizan el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

1.3. Descripción de la industria metalmecánica

La industria metalmecánica viene presentando mucho dinamismo en los últimos años de la mano con el crecimiento de la construcción y la minería, además de una mayor producción

de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica como transformadores, tableros, grupos electrógenos, interruptores, etc. ligados al aumento en la demanda de energía por ampliaciones de capacidad instalada en las empresas industriales, el desarrollo de la actividad minera y los mayores proyectos en obras de generación y transmisión eléctrica desde el sector público como privado.

En los años 2007 y 2008 se han obtenido los índices de crecimiento industrial más altos de la década, alcanzando una variación de 20.8 por ciento y 20.4 por ciento, respectivamente, y que se vio reflejado en una reducción en los niveles de capacidad ociosa de las plantas y mayores inversiones en ampliaciones de infraestructura y renovación de maquinaria y equipo para atender no solo la creciente demanda interna sino una mayor penetración en mercados externos.

Sin embargo, durante los ocho primeros meses del año 2009, el sector Metalmeccánico registra una caída de -20.2 por ciento, respecto a similar periodo del año anterior, como resultado de menores pedidos en el mercado interno ligado a una menor actividad industrial y de sectores como la minería y la construcción que sintieron los efectos de la crisis. Esto se ha reflejado en menor producción de accesorios y repuestos para vehículos, transformadores, acumuladores, baterías y cables eléctricos, entre otros productos, por menores exportaciones y ventas en el mercado interno.

El sector Metalmeccánico aportó durante el año 2008 el 20 por ciento en el cálculo del PBI Manufacturero generando alrededor de 205 mil puestos de trabajo directos (empleo técnico altamente calificado), equivalente al 12.4 por ciento de la Población Económicamente Activa del sector Industrial. De acuerdo al último Censo Industrial realizado por el Ministerio de la Producción, se estima que existen 16,590 empresas manufactureras vinculadas a este sector, teniendo como principal centro de producción el departamento de Lima (MTPE, 2011).

1.3.1. Características del sector metalmeccánico

- Está fuertemente vinculada al sector minero. Por ser una industria transformadora de metales.

- Representa una oportunidad de producir productos de alto valor agregado.
- Está estrechamente vinculada con los demás sectores productivos.
- Tiene un alto efecto multiplicador, por ser un sector de avanzada en la industria.
- Generador de empleo altamente calificado.
- Sus procesos conllevan una mayor tecnología y su complejidad contribuye a generar inversión, divisas y modernización.

Los subsectores que conforman la industria metalmecánica son: Metálicas básicas, Productos Metálicos, Maquinarias no eléctricas, Maquinarias eléctricas, Material de Transporte y carrocería, y Bienes de capital.

CAPITULO III: ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO DE LA EMPRESA “INNTECMETAL SAC”

3.1. Características de la empresa, organización, proceso productivo, comercial y financiero

3.1.1. Información general

Rubro de la empresa:	Metalmecánica.
Razón Social:	INNOVACION TECNOLOGICA METAL SAC
Abreviatura comercial:	INNTECMETAL SAC
R.U.C.:	20518845404
Dirección:	Los Abetos Nro. 609 Urb. El Rosal de Salamanca
Teléfono:	437-3724
Website:	http://www.inntecmetal.com
E mail:	ventas@inntecmetal.com

3.1.2. Organización de la empresa

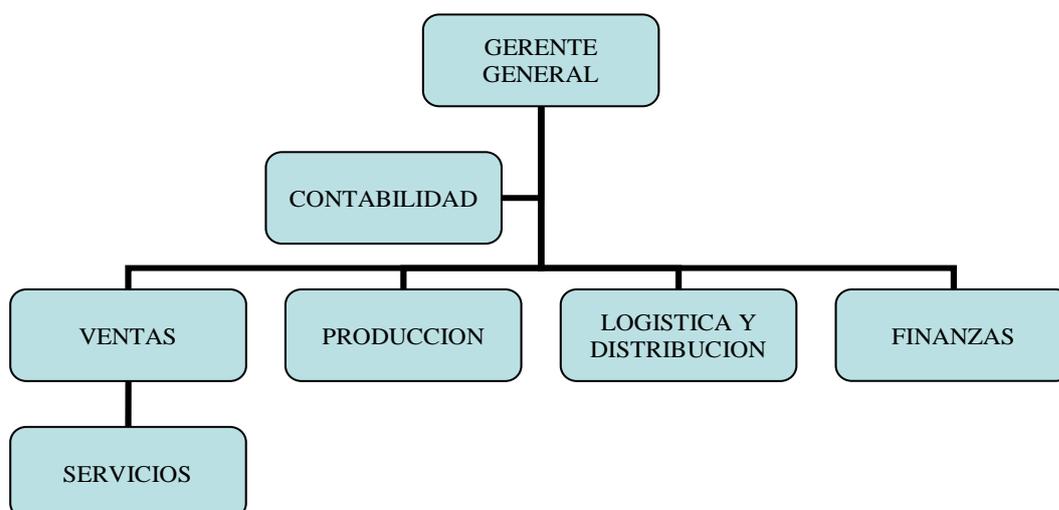


Figura 1: Organigrama de la empresa.

a. Concepto de la empresa

“Somos una empresa dinámica, capaz e innovadora con fuerte experiencia y conocimiento. Nuestro mercado son los sectores de la industria, minería y comercio”
Además de productos y soluciones innovadoras nos preocupamos por la proyección de su empresa, por ello lo tomamos en cuenta al momento de atenderlo y satisfacerlo. Contamos con infraestructura, maquinaria y equipos modernos, con personal experimentado y profesionales al mando que asegurara el éxito de nuestros emprendimientos. Manejaremos sus proyectos con seriedad, responsabilidad, calidad, eficiencia y sobre todo con precios competitivos. Nuestra experiencia y obras son nuestra mejor recomendación.

- **Misión:**

“Trabajar con eficiencia y competitividad en los procesos internos de nuestra empresa y en la atención de nuestros clientes, cuidando y preservando nuestro medio ambiente”

- **Visión:**

“Queremos una empresa reconocida a nivel internacional por su calidad y competitividad, proveedores indiscutibles, líderes en la modernidad y avance tecnológico, conquistadora de mercados con nuestras líneas de negocio, aportando así al crecimiento y desarrollo de nuestra gente”.

- **Valores:**

- Trabajo en equipo: Asociación de esfuerzos. Los miembros del equipo comparten los objetivos, planes, estrategias y errores, haciendo que los objetivos del conjunto prevalezcan sobre los objetivos individuales.
- Innovación: Implica respaldar la iniciativa y creatividad personal y del equipo. El orden, la disciplina, responsabilidad, honestidad, voluntad de trabajo, cumplimiento oportuno y compromiso de servicio.

b. Líneas de negocio y productos

- Productos estructurales para el almacenamiento industrial, estas son estructuras diseñadas para almacenes de gran escala, auto soportantes, que sostienen inclusive la estructura de las paredes y techo:
 - Racks selectivos, Racks de acumulación intensa, Racks cantiléver.
 - Estanterías Metálica fijas y Móviles, tipo Armotec.
 - Estructuras de Mezanines y entresijos de rejillas metálicas.
- Muebles metálicos.

- Armarios, archivadores, plano tecas.
- Lockers casilleros guardarropa.
- Góndolas de exhibición.
- Línea de Productos estructuras para acondicionamiento civil.
 - Techos de estructura metálica.
 - Escaleras.
 - Carpintería metálica.
- Servicios de la empresa: Asesoramiento total, desde la medición, diseño de producto, plano y distribución hasta el servicio posventa.
 - Pintado con pintura horneable en POLVO EXPOXICA, de mejor recubrimiento que la líquida tradicional, soporta al golpe y a la corrosión, además ecológica y reciclable.
 - Instalación y desarmado de estructuras metálicas en general.
 - Mantenimiento de estructuras en general.

3.1.3. Área de ventas

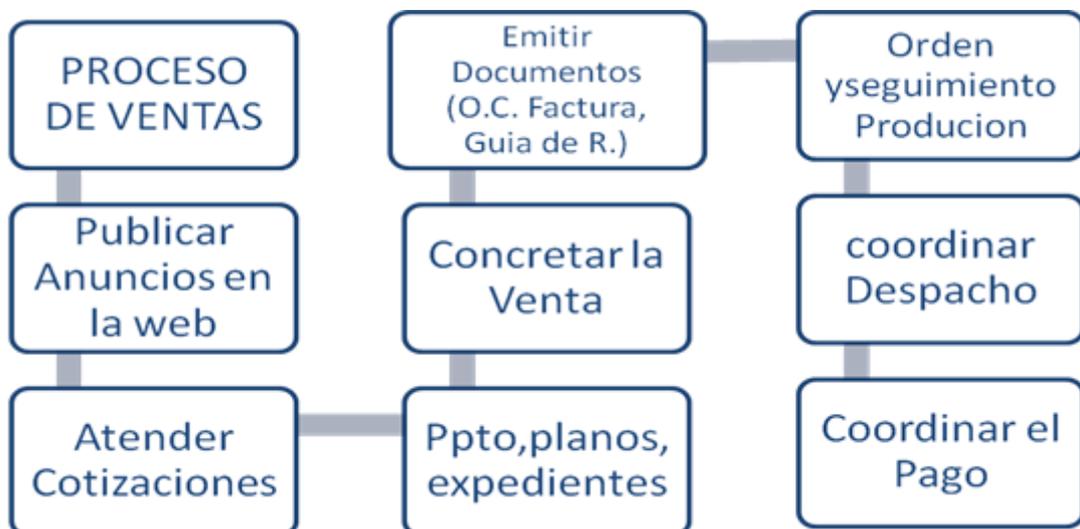


Figura 2: Flujo grama de operaciones del área de ventas.

Podemos observar que el orden de las operaciones a seguir en esta área es esquematizado y ordenado, la relación de tareas es clara y es fácil para el personal de ventas seguir el procedimiento adecuado de la gestión, Las condiciones generales de cada Venta son las siguientes:

- Forma de pago: contado y crédito de 7 a 30 días.
- Entrega en Lima o Agencia de Transporte de Carga.
- Tiempo de Entrega: de 3 a 20 días útiles (dependiendo de la cantidad)
- Garantía de producto 03 Años
- Garantía de reposición: 24 horas.
- Validez de la Oferta: de 04 a 07 días

3.1.4. Infraestructura y equipos de área comercial

La empresa tiene invertida un área de 90 m² para oficinas de exhibición y el personal de ventas, cuentan con Equipos de cómputo de última generación y con 02 personales de venta, éstos se capacitan de forma técnica antes de iniciar sus labores en la empresa debido a que los términos de referencia para el manejo de productos y propuestas técnicas y económicas así lo exige.

3.1.5. Inversión en publicidad

La empresa firma anualmente un contrato comercial con la empresa Yell páginas amarillas, también realiza inversiones anuales para el mejoramiento de su pagina web, dominio y hosting y realiza un trabajo para el posicionamiento web de la empresa.

3.1.6. Área de producción

A continuación, presentamos el flujo grama que resume las operaciones de la empresa, para el desarrollo de las operaciones la empresa tiene áreas determinadas y demarcadas, desde el inicio de sus operaciones se han implementado los sistemas básicos de seguridad para los trabajadores de forma progresiva, en la actualidad la empresa se encuentra en un proceso de homologación.

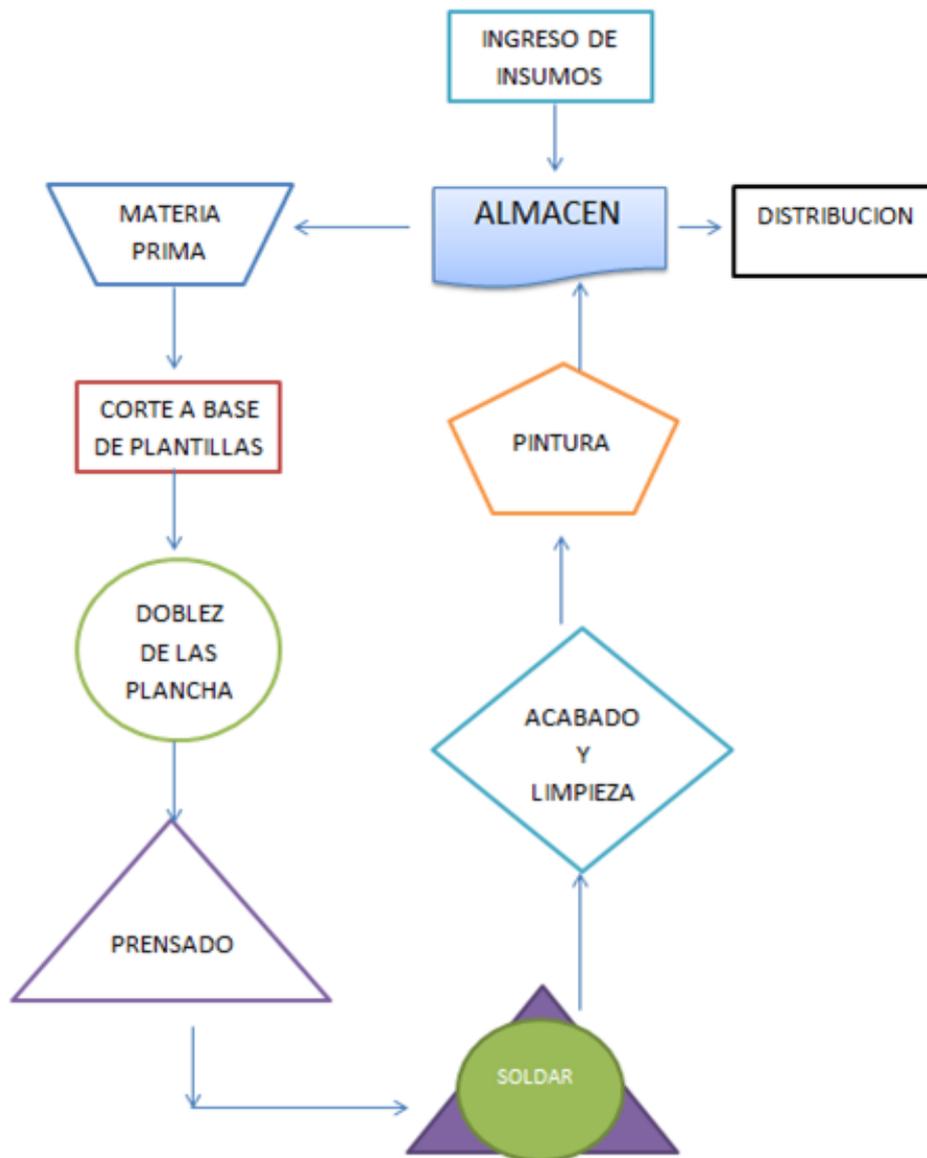


Figura 3: Flujo grama de operación del sistema de producción.

3.1.7. Características de la materia prima, insumos y productos

A continuación, presentamos las características de las materias primas utilizadas en el proceso productivo: **Materia Prima acero:** El acero a usar para los elementos metálicos será Comercial LAF - LAC y estructural del tipo ASTM A36. Las estructuras son 100 por ciento modulares y regulables. El cálculo, diseño y construcción cumplen con las Normas AISC, ASTM, AWS y el Reglamento Nacional de Construcciones del Perú. **DobleZ:** Los elementos serán doblados en frío, usando prensas y reglas apropiadas para cada caso.

3.1.8. Tecnología: maquinaria y equipos

La empresa cuenta con la siguiente relación de maquinaria y equipos:

- Guillotina eléctrica.
- Prensas manual e hidráulica de 40 toneladas.
- Dobladora de planchas.
- Equipos de soldadura eléctrica, autógena, MIG-MAG.
- Equipo industrial de pintado.
- Horno de gas de secado de materiales
- Taladros, máquinas de corte, matricería.

3.1.9. **Infraestructura de producción.** El Área de producción consta de 350 m² para proceso productivo (Alquilado), un área de 100 m² de almacenamiento de productos (Alquilado) y un área de 800m² en construcción. (Propio)

3.1.10. **Recursos humanos.** La empresa cuenta de 9 a 15 trabajadores en proceso productivo, siendo el promedio de 12 trabajadores. Sin embargo, la planilla de trabajadores es de 05 personas, cuenta con 2 profesionales, y un Técnicos.

3.1.11. Área contable

El sistema contable de la empresa es operado por un estudio contable, que es externo a la empresa. El régimen de tributación es el régimen general de renta, la empresa tiene todos los libros contables.

3.1.12. Área financiera

a. Niveles de crédito de la empresa

Esta área es administrada directamente por el gerente general de la empresa.

Cuadro 1: Líneas de crédito bancarias

Banco	Préstamo	Inversión
Banco de Crédito BCP	S/. 84 000	Capital de trabajo
Scotiabank	S/. 50 450	Largo plazo
BBVA Continental	S/. 100 000	Capital trabajo
BBVA Continental	S/. 186 300	Largo plazo
Banco Financiero	S/. 50 000	Largo plazo
Total	S/. 470750	Largo plazo

Cuadro 2: Línea de crédito proveedores

Banco	Préstamo	Concepto
Distribuidora industrial TPS SAC	S/. 45 000	Insumos.
Acero corporación andina	S/. 20 000	Materia prima
Muebles metálicos Mota y otros	S/. 30 000	Productos
Total	S/. 95 000	

Cuadro 3: Estados de situación de la empresa al 31 de octubre del 2011

Balance General INNTECMETAL SAC al 31 de Octubre del 2011 en soles			
Activos	S/.	Pasivos	S/.
Caja y bancos:	16 000	Préstamos de corto plazo	184 000
Facturas por cobrar:	270 000	Deuda con Trabajadores	9 000
Inventarios	30 000	Tributos por pagar	8 000
Activo corriente	316 000	Proveedores	14 300
		Pasivo corriente	215 300
Activo no corriente		Pasivo no corriente	
Letras por cobrar	21 000		
Maquinaria y quipos.		Préstamos bancarios L. P	286 750
Maquinaria	85 900	Préstamos a terceros	21 000
Equipos	7 550	Total pasivo	523 050
Inmuebles	324 000	Patrimonio	231 400
Total Activo	754 450	Total Pasivo y Patrimonio	754 450

FUENTE: Estados financieros de Inntecmetal SAC periodo 2011

3.1.13. Calificación externa de la empresa

Reporte INFOCORP Plus Gold Empresas - Persona Jurídica. Para la empresa: Innovación Tecnológica Metal SAC. Periodo: Junio – Diciembre del 2010. EQUIFAX SCORE: 736. En una escala de 0 a 1000, Significa que la empresa tiene menos riesgo de incurrir en impagos en los próximos 12 meses, considerando el histórico de pagos de la empresa.

3.2. Evolución de las ventas año 2008 – 2011 en nuevos soles

Cuadro 4: Niveles De Venta Mensual Empresa Inntecmetal

Mes	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011
Enero		47,732	66,066	117,075
Febrero		53,399	22,608	63,186
Marzo		77,396	120,023	37,937
Abril		74,557	86,565	46,561
Mayo	3,851	44,115	64,147	151,260
Junio	7,136	24,171	69,429	30958
Julio	23,498	30,185	159,292	39521
Agosto	5,138	91,371	127,262	23545
Septiembre	18,790	72,764	93,277	13663
Octubre	73,619	65,078	49,561	191096
Noviembre	37,033	145,121	157,973	*113376
Diciembre	81,056	13,728	330,297	*141693
Total anual	250,121	739,616	1,346,501	969,871

FUENTE: SUNAT (2011).

- Datos calculados como promedio de los meses en años anteriores.
- Los datos resaltados representan niveles de ingreso por venta de proyectos.

Cuadro 5: Tasas de crecimiento mensual respecto del año anterior (mismo mes) 2010-2011

	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Prom
2010-2009	0.38	-0.58	0.55	0.16	0.5	1.87	4.28	0.39	0.3	-0.24	0.09	23.1	2.6
2011-2010	0.77	1.79	-0.7	-0.46	1.4	-0.55	-0.8	-0.81	-1	2.86	-0.3	-0.57	0.2

FUENTE: Elaboración propia

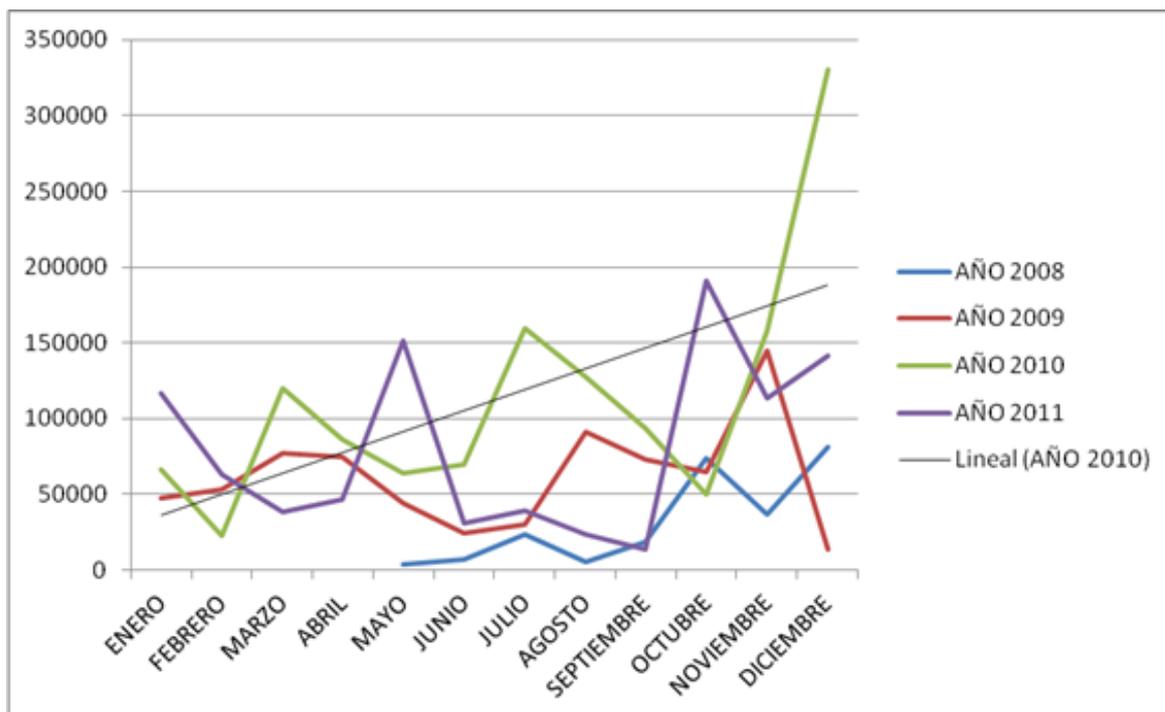


Figura 4: Evolución de ingreso por ventas brutas.

En el Cuadro 4 y la Figura 4 se muestran que la variable ingreso por ventas mensuales tiene un comportamiento bastante variable, el crecimiento de la empresa es acelerado en los años 2008 al 2010, presentando incrementos considerables al final de cada año, en el año 2011 hay una considerable disminución de la tasa de crecimiento de ventas mensuales respecto del anterior, aunque el promedio termina siendo positivo de 15 por ciento, la empresa ha disminuido posición en el mercado. Los picos de ventas en algunos meses del año se deben a la contratación de implementación de proyectos de centros comerciales, o campamentos mineros, lo que refleja que el crecimiento de la empresa está altamente ligado a la actividad de inversión de otras empresas importantes en el sector comercial y minero.

Dichos proyectos representan más del 30 por ciento del monto de ventas por año, es así que en el 2008 se realizó un solo proyecto, en 2009 se realizaron dos, en 2010 se realizaron seis, y en 2011 se realizaron tres proyectos significativos para la empresa. Se han representado los valores más sobresalientes ya que algunos ingresos de un mismo proyecto se facturan en meses posteriores a la realización de los mismos. Este nivel de ingresos por encima de las 150 UIT, (S/. 540 000) coloca a la empresa a partir de su segundo año en una pequeña empresa según la ley MYPE 28015.

3.3. Análisis de los estados financieros

Los Estados Financieros (cuadros 6 y 7) representan la situación de INNTECMETAL SAC y los resultados obtenidos como consecuencia de las transacciones administrativas y financieras efectuadas en cada ejercicio fiscal. Por consiguiente, los estados nos reflejarán cuantitativamente total o parcialmente, partiendo desde el origen y la aplicación de los recursos empleados para el desarrollo de la empresa.

Cuadro 6: Comparación Anual del Balance General

Cuenta	2008	2009	2010
ACTIVOS	S/.	S/.	S/.
Caja y Bancos	9,158	32,813	208,180
Materia prima y auxiliares	9,970	37,290	-
Mercaderías	-	18830	-
Inmueble, Maquinaria y Equipo	26,088	94,300	93,830
Activo diferido	-	2,076	41,866
TOTAL ACTIVO	45,216	185,309	343876
Proveedores	-	-	59,075
Tributos por pagar	-	1,914	1,601
Cuentas por pagar comercial a terceros	-	8,000	73,747
Otras Cuentas del Pasivo	12,095	-	-
Patrimonio	33,121	175,395	209,453
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	45,216	185,309	343,876

FUENTE: SUNAT (2011). Elaboración Propia

Cuadro 7: Comparación Anual del Estado de Ganancias y Pérdidas

Ventas	S/. 275,816	S/. 739,616	S/. 1'347,691
Costo de ventas	(S/. 257,254)	(S/. 681,253)	(S/. 1'248,984)
Utilidad bruta	S/. 18,562	S/. 58,363	S/. 98,707
Gastos de ventas	(S/. 2,805)	(S/. 28,260)	(S/. 55,662)
Gastos financieros	(S/. 1,870)	(S/. 4,347)	(S/. 8,989)
Utilidad antes de impuestos	S/. 13,887	S/. 25,756	S/. 34,056
Impuestos	S/. 4,166	S/. 7,727	S/. 10,217
Utilidad Neta	S/. 9721	S/. 18,029	S/. 28,839

FUENTE: SUNAT (2011). Elaboración Propia.

3.3.1. Cálculo de ratios financieros

Cuadro 8: Cálculo de ratios financieros de Inntecmetal SAC

Clasificación.	PERIODO		
	2009	2010	2011
LIQUIDEZ			
Razón corriente	8.97	1.55	1.47
Prueba acida	7.07	1.55	1.33
SOLVENCIA			
Razón de endeudamiento	0.053	0.39	0.69
Endeudamiento patrimonial	0.06	0.64	2.26
GESTION			
ROA	9.73%	8.4%	-
ROE	10.30%	13.80%	-

FUENTE: Elaboración propia

En el Cuadro 8 se presenta la información para cada ejercicio para los años 2008-2010, para el año 2011 se utiliza el Estado situacional de la empresa elaborado por el área financiera, realizando una verificación de la deuda se observa que parte de ella no se ha considerado en los estados financieros en los años anteriores para cada ejercicio gravable, esto conjuntamente con la información de algunos activos de la empresa que no han sido registrados anteriormente generan una distorsión de la realidad. Aun con estas limitaciones podemos realizar el cálculo de los ratios con la información presentada.

a. Indicadores de liquidez

En el cuadro 8, la razón corriente y prueba ácida, representan la capacidad de la empresa para responder a sus deudas de corto plazo, para el año 2011 por cada sol de deuda de corto plazo se tiene 1.47 soles para su respaldo y 1.33 soles por cada sol de deuda. Este resultado representa que la empresa no tiene problemas de liquidez, pero si representa una disminución constante respecto de años anteriores, para respaldar este concepto tenemos a los resultados de la evaluación crediticia mostrada en el cuadro de reporte de Infocorp para el periodo 2010 que indica el buen comportamiento de pago de la empresa. Sin embargo se puede notar que el comportamiento de los picos de venta exigen a su vez un flujo de gasto directamente relacionado con los ingresos, como los pagos se generan luego de 30 días (en el caso de los proyectos los pagos son a crédito de 30 días), este flujo de inversión se cubre con la línea de crédito de capital de trabajo, por lo que se muestra una gran proporción de esta partida en

los cuadros de endeudamiento y de pasivos de los estados financieros del año 2011, a su vez la cuenta por cobrar en los activos refleja la política crediticia de la empresa frente a sus clientes.

b. Indicadores de solvencia

La razón de endeudamiento y endeudamiento patrimonial representan la estructura de apalancamiento financiero de la empresa, los resultados miden el grado de endeudamiento frente al activo y al patrimonio, los valores muestran una tendencia creciente al endeudamiento, alcanzando en el año 2011 una razón de 2.26 soles de deuda por cada sol de capital social invertido, los años anteriores no muestran con certeza el indicador adecuado por la omisión de los ingresos financieros por préstamos en los gravámenes fiscales de cada periodo. Los resultados obtenidos indican que la empresa funciona con un nivel muy alto de endeudamiento frente al capital social invertido y que ha realizado inversiones de largo plazo importantes, que se ven reflejadas en los activos de la empresa, la explicación se verifica en la adquisición de bienes inmuebles a inicios del año 2011 sin embargo aun con el respaldo del activo el componente de deuda de la empresa es alto.

c. Indicadores de rentabilidad

Los indicadores ROA, rendimiento sobre activos y ROE, rendimiento sobre pasivo son las tasas de rentabilidad de la empresa en función a la inversión total y a la inversión del capital social, las tasas son positivas y crecientes en relación al año anterior; sin embargo, los márgenes son menores a lo indicado por la administración de la empresa.

3.4. Posicionamiento de mercado, precios, ventajas y desventajas

a. Relación de principales clientes de Inntecmetal SAC:

- SAGA FALABELLA S.A.
- BACKUS Y JOHNSTON SA.
- TIENDAS PERUANAS SA. - OECHSLE
- OWENS ILLIONS. SA.
- GRUPO YOBEL
- VAIAA INGENIEROS
- OSTIM S.A.
- FARMACIAS PERUANAS S.A. – BOTICAS FASA
- QUIMICA SUIZA. SAC.
- AMERICA MOVIL DEL PERU SAC – CLARO
- MINA SANTANDER

- ADMINISTRACION INMOBILIARIA SA
- SHURTAPE PERU SAC
- LABORATORIOS BIOPAS SAC
- MINERA SHOUGAN
- PRECOTEX SAC.
- AGRONEGOCIOS GENESIS SAC.
- LAGOS SAC.
- COPRACSA ACONDICIONAMIENTO INTEGRAL DE OFICINAS SAC.
- ALMACENES SANDOVAL
- YAMAHA MOTORS
- BANCO DE CREDITO DEL PERU

b. Principales proveedores:

- TRADISA SA
- ACERO CORPORACION ANDINA SA.
- DISTRIBUIDORA INDUSTRIAL TPS SAC
- INDUSTRIAS CMC.

c. Principales competidores:

Se han identificado 35 empresas relacionadas directamente, de las cuales 4 grandes empresas y empresas de tamaño similar entre otras se encuentran:

- LOGICORP SA
- ESTANTERIAS METALICAS J.R.M.
- INDUSTRIAS PARCK SAC
- UNION
- ANGULOS RANURADOS METALCOM SAC
- ANGULOS RANURADOS ABBA SAC
- ANGULOS RANURADOS CANADA
- MUEBLES METALICOS MOTA.
- MONTACARGAS ZAPLER SRL
- ALMACENAMIENTO E&S SAC
- COMPAÑIA PERUANA DE LOCKERS S.A.C.
- MUEBLES MARISS S.R.L.
- LOCKER COINS SAC

d. Análisis de precios

Cuadro 9: Comparación de precios en nuevos soles año 2011

Empresa	LOCKER DE 6 CASILLEROS	ESTANTE METALCO	POSICION DE RACK
Industrias Parck	700	340	210
JRM	650	300	210
Logicorp	-	290	190
Inntecmetal SAC	600	300	240
Muebles Mota	500	-	-
Promedio	612.5	307.5	212.5

FUENTE: Elaboración propia

Como podemos observar en el análisis de precios de mercado de cuatro empresas representativas del sector, y el promedio de precios, la empresa, para el año 2011, se ubica con un precio competitivo por debajo del promedio del mercado en los dos primeros productos, que son Locker de metal y estante metálico, estos son productos convencionales en el mercado, son homogéneos en su forma y dimensión, y la forma de fabricación demanda un procedimiento similar en ambos, para el caso del producto Posición de racks, este representa a una pequeña parte del producto total, ya que en un módulo de rack pueden implementasen promedio de 400 hasta 1000 posiciones según la necesidad), estos módulos se utilizan para el almacenamiento a gran escala. En tal producto existe cierta diferenciación en requerimientos de fabricación como son el grado de inversión tecnológica en maquinaria y equipos y una amplia capacidad de planta, en este caso la empresa se encuentra con el mayor precio del mercado en relación a sus competidores y por encima del promedio. En tal caso la empresa que lideraría según nuestro indicador precio promedio de mercado en el sector de muebles metálicos es la empresa Muebles Mota, dada su especialización exclusiva a realizar estos productos lo ha llevado a conseguir una diferenciación respecto a las demás. Para los otros productos la empresa LOGICORP, se ubica en mejor posición respecto al precio frente a las demás, esta es una empresa global, con presencia internacional y que importan sus productos del extranjero, aprovechando la diferencia tecnológica ha sacado una ventaja en costos y por lo tanto ocupa el primer lugar del grupo.

3.5. Análisis FODA de la empresa

Nivel de Competitividad de (Empresa), en referencia a las fortalezas y debilidades que presenta la empresa a través del FODA.

Cuadro 10: Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Adaptación al cliente - Asistencia técnica eficiente - Producto homogéneo en calidad frente a los mejores competidores. - Conocimiento de la competencia - Diversificación de productos - Especialización - Fidelidad de los clientes - Innovación en la gestión y el servicio. - Cumplimiento de normativas legales - Precio adecuado - Buen nivel de calificación crediticia. - Garantía de producto efectiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliar o mejorar las instalaciones - Crecimiento de la demanda - Diferenciación en calidad posible. - Incremento en el poder de negociación ante los proveedores - Incremento en el poder de negociación ante los clientes - Innovación - Mejorar la imagen ante los clientes - Publicidad más adecuada - Sector en crecimiento - Mejorar el posicionamiento
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Distribución inapropiada de planta - Bajo nivel de producción en relación a las ventas - Esperas (cuellos de botella) - Importancia de los competidores - Canales de distribución nivel cero. - Falta de promociones - Escaso nivel de control - Posicionamiento indefinido - Publicidad inadecuada - Retrasos en la entrega del producto/realización del servicio - Problemas en los plazos. - Alto nivel de endeudamiento 	<ul style="list-style-type: none"> - Grado incompleto de formalidad. - Escaso número de personal calificado - Contabilidad externa. - Competidores tienen alto nivel de inversión. - Incertidumbre del sector - Entorno Político influye en inversión. - Estrategia no definida - Pérdida de productividad - Problemas en los plazos

FUENTE: Elaboración propia

CONCLUSIONES

- La empresa objeto de análisis es una pequeña empresa, caracterizada por su nivel de ventas fluctuantes y muy relacionadas con la inversión privada de empresas grandes, y su alto grado de apalancamiento financiero.
- Tiene un nivel de crecimiento alto en los años anteriores, pero es muy dependiente de las expectativas de los inversionistas y las decisiones de proyectos privados, esto lo liga a una relación directa con la política económica del país, se puede concluir que para el primer semestre del año 2011 los niveles de inversión privada no tuvieron el comportamiento que venía teniendo desde 2010 sino más bien la incertidumbre política ha sido desfavorable para su desenvolvimiento.
- La capacidad de planta instalada es insuficiente, por apreciación se ha podido verificar que la empresa fabrica solo el 60 por ciento de sus ventas y además que el grado de subcontratación de servicios es alto.
- El grado de inversión en maquinaria y equipos es bajo en comparación a sus principales competidores, el avance tecnológico requiere de inversión de capital considerable, la empresa puede ser desplazada fácilmente por su relación de precios frente a las grandes empresas.
- En relación a competidores de tamaño similar en cambio la empresa tiene un comportamiento ventajoso, las políticas de garantía y reposición, y al alto grado de asesoramiento y servicio personalizado de la empresa lo ha llevado a conseguir la fidelización de sus 3 principales clientes quienes representan un porcentaje muy considerable de sus ingresos.
- La empresa tiene un grado de formalización adecuado, pero no completo, solo 6 de 12 trabajadores en promedio se encuentra en planilla, la contabilidad externa no garantiza el adecuado manejo de los estándares requeridos y se puede verificar que no refleja las cuentas reales de la empresa en toda su dimensión.
- La organización de la empresa está definida y se pueden identificar las áreas diferenciadas, pero la multiplicidad de funciones de la administración es un límite para su optimización, además se nota una clara deficiencia de personal calificado

- frente a la calidad de los proyectos obtenidos, solo 02 profesionales para la dirección.
- No existen planes estratégicos integrales y la comunicación de los mismos es escasa, las políticas de trabajo aún no se han documentado adecuadamente.
- La estrategia en el área de ventas es importante, la inversión de tiempo y esfuerzos de la dirección se realizan diariamente, mientras la empresa no atiende proyectos del mercado se intensifica la búsqueda de nuevos clientes.
- La empresa se encuentra utilizando el máximo de su capacidad crediticia, existe la proyección de largo plazo considerando la inversión en incrementar la capacidad de planta, la calificación externa es positiva. El comportamiento crediticio se a ampliado a los proveedores.
- En términos financieros la liquidez está siendo cubierta por préstamos de corto plazo, pero ha disminuido respecto de años anteriores, la política de crédito hacia los clientes está respaldada por la solvencia y posicionamiento de los mismos.
- El posicionamiento de la empresa en el mercado no es claro, la diferenciación viene más por el lado del servicio personalizado y las asesoría para cada cliente, para los productos en los cuales la relación tecnológica y capital no es alta, la empresa tiene un precio por debajo del promedio del mercado y le permite actuar competitivamente, para los productos que requieren un mayor grado de inversión tecnológica la empresa tiene un precio por encima del promedio del mercado y es desplazada por sus principales competidores, cabe resaltar que es en esta línea de comercialización viene en crecimiento y es donde la empresa obtiene el mayor de sus ingresos en comparación a los demás productos.

RECOMENDACIONES

- Es necesario la documentación de los planes y políticas de acción del funcionamiento de la empresa.
- La organización requiere de personal mejor capacitado en cada área.
- Buscar la sostenibilidad del nivel de ventas, ampliar el número de clientes y optimizar los flujos comerciales en lo que se es competitivo.
- Los altos niveles de inversión requeridos y el alto nivel de apalancamiento financiero de la empresa lo ubican en una posición restringida de crecimiento interno por un periodo de tiempo considerable, es necesaria una inyección de capital interno que mejore la posición de solvencia frente a la deuda y respalde la continuación de la mejora productiva y capacidad de planta, y disminución de la brecha tecnológica frente a la competencia.
- El área de ventas necesita una dirección especializada, considerando el nivel de los clientes.
- La empresa se desenvuelve en un ámbito de crecimiento de mercado y de innovación tecnológica constante, es potencialmente rentable considerando la calidad e clientes y su proyección de crecimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AprendeNIIF.com. 2011. Indicadores Financieros para Gerentes – Indicadores de Endeudamiento (en línea). Consultado 20 jul 2010. Disponible en <https://aprendeniif.com/indicadores-financieros-para-gerentes-indicadores-de-endeudamiento/>. Edmundo Alberto Flores Sanchez.
- Innovacion Tecnológica Metal SAC. 2011. Área de Gerencia General. Registros de ventas. Balances generales y estados financieros 2011.
- Magallanes, J. 2011. Finanzas Empresariales. Apuntes de clase.
- MTPE (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo). 2011. Ley de promoción y formalización de la MYPE.
- Monografías.com. 2008. Índices financieros (en línea). Consultado 20 jul 2010. Disponible en <https://www.monografias.com/trabajos90/indices-financieros/indices-financieros.shtml>. Ing. Aguinagalde Yrma, Ing. Boada Neudys, Ing. Hernandez Natasha, Lic. Quiroga Ciro.
- Monografías.com. 2010. Indicadores de gestión y medición del desempeño (en línea). Consultado 20 set 2010. Disponible en <https://www.monografias.com/trabajos-pdf5/indicadores-gestion-y-medicion-del-desempeno/indicadores-gestion-y-medicion-del-desempeno.shtml>. Cesca Carla, Rojas Mileidis, Salazar Diomer, Tomé Zaidary, Velásquez Eddgar.
- Monografías.com. 2010. Foro 2 Razones de liquidez (en línea). Consultado 25 set 2010. Disponible en <https://www.monografias.com/trabajos106/las-razones-financieras/las-razones-financieras.shtml>. Marleny De La Cruz Paulino.
- SUNAT (Superintendencia de Administración Tributaria). 2011. Declaraciones anuales 2008 – 2010 de la empresa Inntecmetal SAC.