

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



**ANÁLISIS DE COSTOS Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA
MICROEMPRESA “GRUPO CORSA E.I.R.L.”, PERIODO DE ESTUDIO**

2014 – 2015.

PRESENTADO POR EL BACHILLER:

DIEGO ERNESTO ERQUÍNIGO BECERRA

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE:**

**INGENIERO COMERCIAL CON ESPECIALIDAD
EN ECONOMÍA**

AREQUIPA – PERÚ

2016

Dedicatoria:

A Dios de quien procede todo lo que tengo y soy,
por haberle dado el auténtico sentido a mi vida.

A la memoria de mi padre, por haber sido mi
guía, quien me instruyó con integridad y amor.

A mi madre, quien me enseñó el significado de la
palabra amor, con su entrega y dedicación.



Agradecimientos

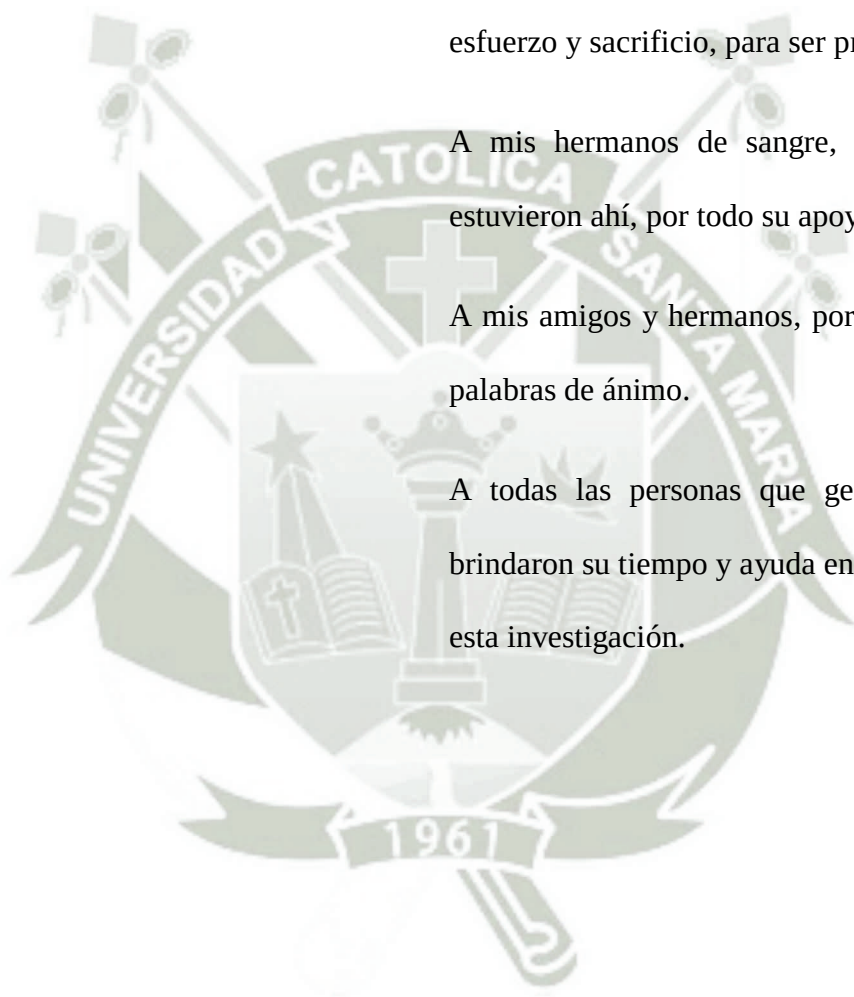
A Dios por nunca haberme soltado de su mano con su amor; por ser la fuerza, la paz, el motor que me impulso a seguir adelante.

A mis padres que me entregaron lo mejor de sí, por creer en mí, entregándome todo su amor, esfuerzo y sacrificio, para ser profesional.

A mis hermanos de sangre, quienes siempre estuvieron ahí, por todo su apoyo incondicional.

A mis amigos y hermanos, por cada una de sus palabras de ánimo.

A todas las personas que generosamente me brindaron su tiempo y ayuda en la realización de esta investigación.





“El Señor es mi pastor, nada me falta”. Salmo 23

RESUMEN

Grupo Corsa E.I.R.L., es una microempresa textil localizada en la ciudad de Arequipa, que inicia sus actividades en setiembre del 2013. Esta mype no cuenta con sistema de costos implementado, dado que el gerente los administra de forma empírica, lo que impide que se calcule el costo real de sus productos textiles, por esta razón no ha podido determinar si obtuvo rentabilidad o no.

Por ello se analizó los costos y su relación con la rentabilidad de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L., en el periodo de estudio 2014 - 2015.

Se implementó un sistema de costos según su comportamiento (costo variable y costo fijo), mediante el cual se pudo determinar que la microempresa tuvo como costo total para el 2014 la suma de S/206,546.29, monto que se incrementó para el 2015 el cual fue S/ 251,951.89, debido a un incremento de las ventas.

La rentabilidad se midió determinando la utilidad, elaborando el estado de resultados, calculando los ratios de rentabilidad y el EVA. La utilidad para el 2014 fue de S/890.71 y para el 2015 fue de S/24,694.11, este gran crecimiento se sustenta por el incremento del volumen de ventas, la reducción del costo variable de los productos a base de felpa, por el incremento del precio de la bata de felpa adultos del 2014 al 2015, dado que este fue el producto más representativo en el volumen de ventas. El estado de ganancias y pérdidas reveló que la microempresa para el 2014 tuvo una pérdida de - S/7,475.95, al ser el primer año de operaciones de la microempresa pudo subsistir con pérdidas, dado que siempre cubrió sus costos variables; para el 2015 se tuvo una ganancia de S/ 10,074.57, porque se incrementó su volumen de ventas. Los ratios de rentabilidad (margen de utilidad neta, ROA, y ROE) se incrementaron todos del

2014 al 2015. El valor económico agregado (EVA), para el 2014 fue -S/10, 032,63, para el 2015 la rentabilidad económica obtenida fue S/6,975.02.

El presente estudio permitió revelar como el análisis de costos y rentabilidad, brindo ventajas a Grupo Corsa E.I.R.L., dado que clasificando e identificando los costos se pudo conocer el comportamiento de los mismos y la relación que estos tienen con los beneficios obtenidos de la mype en el 2014 – 2015, lo que conllevará a tomar mejores decisiones en la gestión de la microempresa, contribuyendo así a su crecimiento y desarrollo.



SUMMARY

Grupo Corsa E.I.R.L. is a textile small company located in Arequipa city, which began operations in September 2013. This company does not have cost system implemented, because the manager administers empirically, which prevents calculate the actual cost of their textile products, for this reason could not determine whether obtained profitability or not.

Therefore, is analyzed it costs and their relationship to the profitability of the Grupo Corsa E.I.R.L in the study period 2014 – 2015.

It implemented a cost system according to their behavior (variable cost and fixed cost), by which it was determined that company had as total cost for 2014 the sum of S/ 206,546.29, amount that increased to 2015 which was S/ 251,951.89, due to increased sales.

The profitability is measured by determining the utility, preparing the income statement, calculating profitability ratios and EVA. The utility for 2014 was S/890.71 and by 2015 was S/24,694.11, this strong growth is sustained by increased sales volume, lower variable cost based products plush, by increased price of adult plush robe from 2014 to 2015, since this product was the most representative in sales volume. The income statement 's company revealed that 2014 was a loss of - S/7475.95, being the first year of operations company could survive a loss, as always covered their variable costs; for 2015 had to a gain of S / 10,074.57, because their sales volume increased. Profitability ratios (net utility margin, ROA, and ROE) all increased from 2014 to 2015. The economic value added (EVA), for 2014 was -S/10,032.63, for 2015 economic profitability obtained was S/6975.02.

This study allowed to reveal how the cost analysis and profitability, It offer advantages to Grupo Corsa E.I.R.L., since classifying and identifying costs could understand the behavior of the same and the relationship they have with the benefits obtained from the company in the 2014 -

2015, which will lead to better decisions in managing company, contributing to their growth and development.



ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	V
SUMMARY	VII
INTRODUCCIÓN.....	XVIII
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	1
1.1 Costos.....	1
1.1.1 Concepto de costo.....	1
1.1.2 Diferencia entre costo, gasto, pérdida y desembolso	2
1.1.3 Clasificación de costos	3
1.1.3.1 De acuerdo al campo donde operan.....	3
1.1.3.2 Áreas funcionales.....	3
1.1.3.3 Tiempo: histórico y predeterminado.....	4
1.1.3.4 Costo total y unitario.....	4
1.1.3.5 Comportamiento: variable, fijo y semivariable	5
1.1.3.6 Costos explícitos e implícitos	6
1.1.4 Clasificación de costos de producción	6
1.1.4.1 Costo de Materia Prima o Materiales Directos	6
1.1.4.2 Costo de Mano de Obra Directa	7
1.1.4.3 Costos Indirectos de Fabricación.....	7
1.2 Análisis del Costo – Volumen – Utilidad	7
1.2.1 Definición del Análisis del Costo – Volumen – Utilidad.....	7

1.2.2	Margen de contribución y la razón del margen de contribución	8
1.2.3	Punto de equilibrio	9
1.3	Rentabilidad.....	10
1.3.1	Flujo de caja	10
1.3.1.1	Flujo de caja económico	10
1.3.2	Estado de resultados o de Ganancias y Pérdidas	11
1.3.3	Balance General.....	12
1.3.4	El modelo de la estructura porcentual de la situación financiera	13
1.3.4.1	El estado de resultado y Balance General en la estructura porcentual	13
1.3.5	Ratios de Rentabilidad.....	13
1.3.5.1	Margen de utilidad neta	13
1.3.5.2	Rendimiento sobre los activos (ROA)	14
1.3.5.3	Rendimiento sobre el capital contable (ROE)	14
1.3.6	El Valor Económico Agregado (EVA).....	14
CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE ESTUDIO MICROEMPRESA GRUPO COSA E.I.R.L.		15
2.1	Identificación y descripción de la microempresa Grupo Cosa E.I.R.L.	15
2.1.2	Descripción del mercado de la empresa	19
2.1.2.1	Principales Clientes.....	19
2.1.3	Cadena de Valor	20
CAPITULO III: IMPLEMENTACION Y ANÁLISIS DE COSTOS DE LA MICROEMPRESA GRUPO COSA E.I.R.L., PERIODO 2014 – 2015		22

3.1	Implementación de Costos Variables	22
3.1.1	Costo de Materias Primas.....	22
3.1.2	Costos Variables por producto	25
3.1.2.1.	Análisis de Costos Variables por Producto.....	29
3.1.3	Costo Variable Total.....	30
3.1.3.1	Análisis del Costo Variable Total.....	31
3.2	Implementación de Costos Fijos.....	32
3.2.1	Costos de operación.....	32
3.2.1.1	Gastos administrativos.....	32
3.2.1.2	Gastos de ventas.....	35
3.2.1.3	Costos indirectos de fabricación.....	36
3.2.1.4	Costo de Mano de Obra Directa	37
3.2.2	Costos Fijos Totales	39
3.2.2.1	Análisis de los Costos Fijos Totales	39
3.3	Costo Unitario por producto	41
3.3.1	Costo unitario Bata de Felpa Adultos (BFA)	42
3.3.2	Costo unitario Salto de Cama Micropolar (Bata Polar).....	43
3.3.3	Costo unitario Pijamas Varones	44
3.3.4	Costo unitario Pijamas Damas.....	45
3.3.5	Costo unitario Bata Felpa de Niños (BFN)	46
3.4	Costo Total.....	47

3.4.1	Análisis del Costo Total	48
CAPITULO IV: RENTABILIDAD DE LA MICROEMPRESA GRUPO CORSA E.I.R.L., PERIODO 2014 – 2015..... 51		
4.1	Ingreso Total	51
4.1.1	Volumen de Ventas	51
4.1.2	Precio de venta	54
4.2	Utilidad Total.....	56
4.3	Punto de equilibrio.....	57
4.3.1	Punto de equilibrio general de la empresa.....	57
4.3.2	Punto de equilibrio por producto.....	59
4.3.2.1	Punto de equilibrio bata de felpa adultos (BFA)	60
4.3.2.2	Punto de equilibrio salto de cama micropolar (Bata polar)	61
4.3.2.3	Punto de equilibrio pijamas varones	62
4.3.2.4	Punto de equilibrio pijamas damas	63
4.3.2.5	Punto de equilibrio bata de felpa de niños (BFN)	64
4.4	Flujo de Caja.....	64
4.4.1	Presupuesto de Ingresos por ventas.....	65
4.4.2	Presupuesto de Costos de producción	65
4.4.3	Presupuesto de Gastos administrativos	66
4.4.4	Presupuesto de Gastos de ventas	67
4.4.5	Presupuesto del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.)	67
4.5	Estado de Ganancias y Pérdidas o Resultados	69

4.5.1	Presupuesto de depreciación.....	70
4.5.2	Análisis Vertical	74
4.5.3	Análisis Horizontal	76
4.6	Balance General.....	78
4.6.1	Valor contable o en libros.....	78
4.6.2	Análisis Vertical	82
4.6.3	Análisis Horizontal	84
4.7	Análisis de rentabilidad	85
4.7.1	Ratio de utilidad neta.....	85
4.7.2	Rendimiento sobre los activos (ROA).....	86
4.7.3	Rendimiento sobre el capital (ROE).....	86
4.8	Valor Económico Agregado (EVA)	87
4.8.1	Costo de capital	87
CONCLUSIONES.....		89
RECOMENDACIONES		92
BIBLIOGRAFÍA.....		95
ANEXO 01 : PLAN DE TESIS.....		99
ANEXO 02 : GUIA DE LA ENTREVISTA AL GERENTE		121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Materias primas por producto, 2014 - 2015	23
Tabla 2: Costo total de las materias primas, en soles, 2014 – 2015	24
Tabla 3: Costo Variable de la Bata polar, en soles, 2014 - 2015	26
Tabla 4: Costo Variable de Pijamas varones, en soles, 2014 – 2015	26
Tabla 5: Costo Variable de Pijamas damas, en soles, 2014 - 2015	27
Tabla 6: Costo Variable de Bata felpa de niños, en soles, 2014 – 2015	27
Tabla 7: Costo Variable de Bata de felpa adultos, en soles, 2014 - 2015	28
Tabla 8: Costos Variables por producto, en soles, 2014 - 2015	28
Tabla 9: Margen de contribución y razón de margen de contribución por productos, 2014 - 2015	29
Tabla 10: Costo variable total, en soles, trimestres del 2014 – 2015	30
Tabla 11: Margen de Contribución Total, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	31
Tabla 12: Costo laboral del personal administrativo, en soles, 2014	33
Tabla 13: Costo laboral del personal administrativo, en soles, 2015	33
Tabla 14: Gastos administrativos, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	34
Tabla 15: Gastos de ventas, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	35
Tabla 16: Costos indirectos de fabricación, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	36
Tabla 17: Costo laboral de la mano de obra directa, en soles, 2014	37
Tabla 18: Costo laboral de la mano de obra directa, en soles, 2015	37
Tabla 19: Costos fijos totales, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	39
Tabla 20: Costo unitario Bata de Felpa Adultos, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	42
Tabla 21 Costo unitario Salto de cama micropolar (Bata Polar), en soles, trimestres del 2014 – 2015	43
Tabla 22: Costo unitario Pijamas Varones, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	44

Tabla 23: Costo unitario Pijamas Damas, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	45
Tabla 24: Costo unitario Bata Felpa de Niños (BFN), en soles, trimestres del 2014 – 2015	46
Tabla 25: Costo total, en soles, trimestres del 2014 – 2015	47
Tabla 26: Variación del Costos total, en porcentajes, 2014 – 2015	47
Tabla 27: Volumen de ventas por productos, en unidades, trimestres del 2014 – 2015	52
Tabla 28: Precios de venta por producto, en soles, 2014 - 2015	54
Tabla 29: Ingreso Total, en soles, trimestres del 2014 - 2015.....	55
Tabla 30: Variación del Ingreso Total, en porcentaje, trimestres del 2014 – 2015.....	55
Tabla 31: Utilidad Total, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	56
Tabla 32: Variación de la Utilidad total, en porcentajes, trimestres del 2014 – 2015.....	56
Tabla 33: Margen de contribución ponderado, 2014.....	58
Tabla 34: Margen de contribución ponderado, 2015.....	58
Tabla 35: Punto de equilibrio general de la empresa, 2014	59
Tabla 36: Punto de equilibrio general de la empresa, 2015	59
Tabla 37: Distribución del Costo Fijo por producto, en soles, trimestres del 2014 – 2015	60
Tabla 38: Punto de equilibrio bata de felpa adultos (BFA), trimestres del	60
Tabla 39: Punto de equilibrio salto de cama micropolar (Bata polar), trimestres del 2014 – 2015	61
Tabla 40: Punto de equilibrio pijamas varones, trimestres del 2014 – 2015.....	62
Tabla 41: Punto de equilibrio pijamas damas, trimestres del 2014 – 2015	63
Tabla 42: Punto de equilibrio bata de felpa niños (BFN), trimestres del 2014 – 2015	64
Tabla 43: Presupuesto de Ingresos por ventas, en soles, trimestres del 2014 – 2015	65
Tabla 44: Presupuesto de Costos de producción, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	65
Tabla 45: Presupuesto de Gastos administrativos, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	66

Tabla 46: Presupuesto de Gastos de ventas, en soles, trimestres del 2014 – 2015	67
Tabla 47: Presupuesto del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.), en soles, trimestres del 2014 – 2015	67
Tabla 48: Flujo de Caja Económico, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	68
Tabla 49: Depreciación del activo fijo	71
Tabla 50: Presupuesto de Depreciación, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	71
Tabla 51: Estado de Ganancias y Pérdidas o Resultados, en soles, trimestres del 2014 – 2015	73
Tabla 52: Análisis Vertical, en porcentajes, del 2014 – 2015.....	75
Tabla 53: Análisis Horizontal, en porcentajes, del 2014 – 2015.....	76
Tabla 54: Valor contable de la Maquinaria, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	79
Tabla 55: Valor contable de los Bienes Muebles, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	79
Tabla 56: Balance General, en soles, trimestres del 2014 – 2015.....	81
Tabla 57: Análisis vertical, porcentajes, 2014 – 2015.....	82
Tabla 58: Análisis horizontal, porcentajes, 2014 – 2015	84
Tabla 59: Razón de utilidad neta, en porcentajes, 2014 – 2015	85
Tabla 60: ROA, en porcentajes, 2014 – 2015	86
Tabla 61: ROE, en porcentajes, 2014 – 2015.....	86
Tabla 62: Costo de Capital, en porcentaje, 2014 – 2015.....	87
Tabla 63: EVA, en soles, 2014 – 2015.....	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Centro de Confección	21
Figura 2: Corte y almacén	21
Figura 5: Curvas del Costo total, 2014.....	48
Figura 6: Curvas del Costo total, 2015.....	49
Figura 7: Volumen de ventas por producto, en porcentajes, 2014	52
Figura 8: Volumen de ventas por producto, en porcentajes, 2015	53



INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como finalidad analizar los costos y su relación con la rentabilidad de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L., al ser esta una mype que no cuenta con un sistema de costos implementado, dado que los maneja de forma empírica no puede calcular el costo real de sus productos textiles, por esta razón no puede medir exactamente su rentabilidad.

La microempresa al no tener información oportuna y real de los costos, no puede tomar decisiones más eficientes y eficaces en cuanto a la gestión de la misma. A partir del análisis se determinara si esta mype es viable económicamente o no. Pudiendo ser un punto de partida para el mejoramiento del cálculo de los costos, lo que le permitirá a la mype alcanzar una mayor rentabilidad, ocasionando un impacto directo en la permanencia, crecimiento y competitividad de la misma.

Para el presente estudio se solicitara información documental referente a los costos así mismo se entrevistará al gerente de la mype Grupo Corsa E.I.R.L., para obtener toda la data del periodo de estudio 2014 – 2015. En base a toda la información recolectada se implementara un modelo de sistema de costos según su comportamiento (costos variables y costos fijos), a partir de esta información se determinara la rentabilidad obtenida.

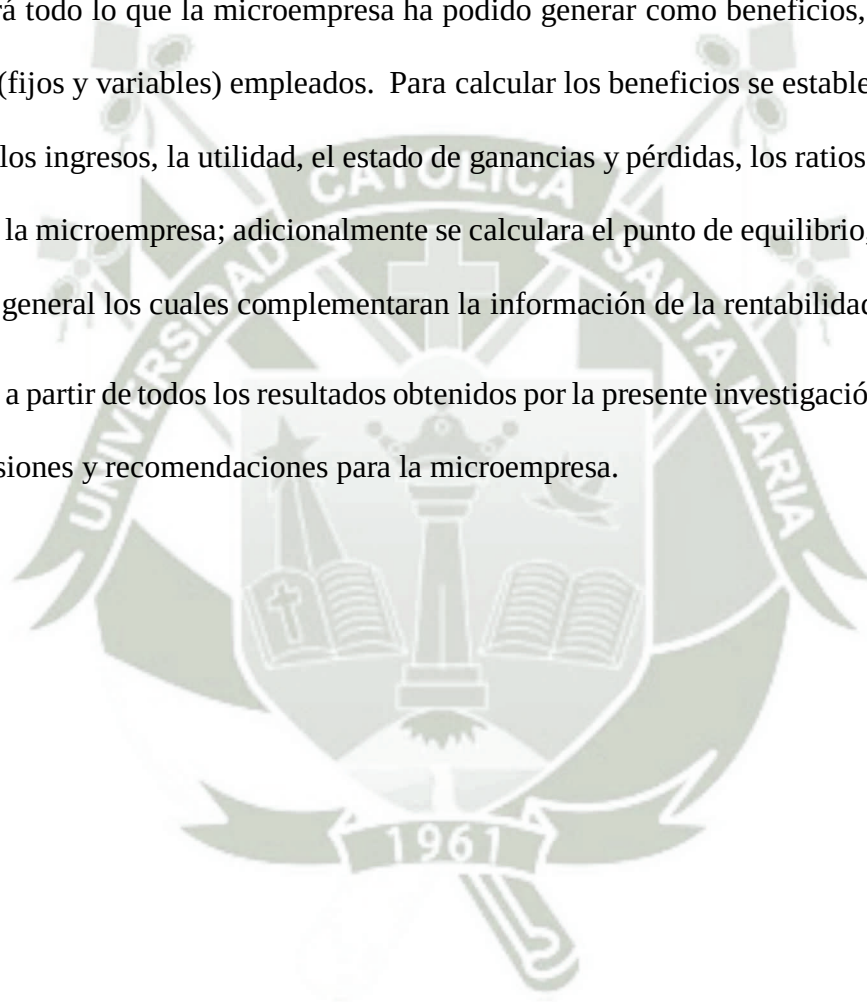
En el primer capítulo, se presenta el marco teórico en el que se detallan los conceptos de las ciencias económicas y financieras, que serán de gran utilidad para el desarrollo de la presente investigación.

En el segundo capítulo, se identifica y describe la unidad de estudio que es la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L. en la que se presenta una breve reseña histórica, la localización, el objeto, el régimen tributario, el régimen laboral, los productos textiles que confecciona; así mismo se hace una descripción del mercado y la cadena de valor de la misma.

En el tercer capítulo, se implementara y determinara un sistema de costos basado en su comportamiento (costo fijo y costo variable), así mismo se realizará un análisis detallado de los mismos, viendo allí los costos de materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación, gastos de ventas, gastos de administración, etc. en los que incurrió la microempresa en el 2014 – 2015.

En el cuarto capítulo, se determinara la rentabilidad de Grupo Corsa E.I.R.L., de esta manera se conocerá todo lo que la microempresa ha podido generar como beneficios, en base a todos los costos (fijos y variables) empleados. Para calcular los beneficios se establecerá el volumen de ventas, los ingresos, la utilidad, el estado de ganancias y pérdidas, los ratios de rentabilidad, el EVA de la microempresa; adicionalmente se calculara el punto de equilibrio, el flujo de caja, el balance general los cuales complementaran la información de la rentabilidad obtenida.

Por ultimo a partir de todos los resultados obtenidos por la presente investigación, se desarrollan las conclusiones y recomendaciones para la microempresa.



CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

La microempresa textil Grupo Corsa E.I.R.L., no ha implementado un sistema de costos, por lo que no puede calcular el costo real de la confección textil de sus productos, debido a esto no es posible medir exactamente su rentabilidad. Determinar los costos de manera empírica, no facilita aprovechar de mejor manera los recursos con los que dispone la microempresa, no pudiendo así tomar decisiones eficientes y eficaces en cuanto a la administración financiera de la misma. Implementar un sistema de costos permitirá medir la rentabilidad obtenida, lo que tendrá un impacto directo en la permanencia, crecimiento y competitividad de la mype. A continuación se explica el marco teórico basado en el tecnicismo de las ciencias económico – financieras, el cual servirá para sustentar bibliográficamente el desarrollo de la presente investigación.

1.1 Costos

1.1.1 Concepto de costo

García, Arias, Pérez, García y Machado (2013, p.29) afirman, que desde el punto de vista económico coste se define como la suma de valores expresados en términos financieros (si bien en ocasiones se habla de costes no medibles en dinero, aunque estos no son tenidos en cuenta por la contabilidad) que es preciso sacrificar para lograr un objetivo determinado. El termino sacrificio debe entenderse en sentido amplio, puesto que no todos los costes implican un flujo de efectivo; ejemplos claros de costes que no llevan una salida de dinero en el momento se reconocen son la depreciación y los costes de oportunidad.

García et al. (2013, p.31-33) también sostiene lo siguiente:

- En primer lugar, para que exista un coste debe haber consumo o aplicación de factores o inputs¹ (bienes o servicios) al proceso productivo.
- En segundo lugar es preciso valorar el consumo realizado. Para ello deben identificarse dos dimensiones en el coste. Una dimensión técnica, que viene dada por la expresión del consumo en unidades físicas, y una dimensión económica, constituida por la expresión monetaria de los consumos técnicos.
- En tercer lugar los inputs pueden ser: los bienes o factores que constituyen inversiones y cuya aplicación al proceso productivo se realiza en un momento posterior al de la adquisición, y los servicios o factores corrientes, no susceptibles de almacenamiento.
- Por último, la definición incluye el término *necesarios* al referirse a los inputs consumidos, lo cual significa que el coste es un concepto normativo; es decir, únicamente se consideran costes los consumos considerados normales dentro de las condiciones normales de explotación.

1.1.2 Diferencia entre costo, gasto, pérdida y desembolso

Sobre el costo Udolkin (2014, p.24) señala, que es el valor monetario de la adquisición de artículos, propiedades o servicios que permiten obtener beneficios futuros. Por ejemplo la compra de mercaderías representa un costo para la empresa que se espera rinda beneficios en el futuro como consecuencia de su venta.

Sobre el gasto Udolkin (2014, p.24) afirma, que es el costo que ha ayudado a la generación de ingresos en un periodo determinado en forma directa, como el costo de los productos vendidos, o indirecta, como los gastos administrativos y de ventas de la empresa que sirven de apoyo permanente a la obtención de los ingresos.

¹ La palabra inputs hace referencia al factor productivo que adquiere la empresa del exterior para ser sometido a un proceso de transformación.

Sobre el desembolso Udolkin (2014, p.25) sostiene, que este se refiere básicamente a las salidas de dinero como consecuencia de las actividades de una empresa. Cabe precisar que no todo costo o gasto necesariamente representa desembolsos, como por ejemplo, la depreciación de maquinarias de la fábrica (costo) o de los muebles de las oficinas administrativas (gasto). En el ejemplo anterior, el desembolso se realiza cuando se paga por las adquisiciones de dichos activos.

Sobre la pérdida Udolkin (2014, p.25) afirma, que esta representa una reducción del patrimonio de una empresa sin percibir ningún tipo de compensación por ello, excepto los retiros de capital. Por ejemplo, el importe no asegurado de los daños generados por un incendio o un robo en una empresa es una pérdida.

1.1.3 Clasificación de costos

1.1.3.1 De acuerdo al campo donde operan

Costos comerciales: Cruz y Hernani (2016, p.8) afirman, que se denominan cuando el cálculo se efectúa en la actividad mercantil o sea en la actividad en que el comerciante o intermediario simplemente relaciona el centro de producción con el mercado de consumo y no realiza actividad creadora de su parte.

Costos industriales: Cruz y Hernani (2016, p.8) señalan, que son los que se desarrollan en la actividad industrial, que extrae riqueza natural o la transforma, o simplemente otorga un servicio para satisfacer necesidades humanas.

Costos operacionales: Cruz y Hernani (2016, p.8) sostienen, que se realizan en los casos en que no se emplea materia prima transformable sino servicios de operación.

1.1.3.2 Áreas funcionales

Costos de producción: Udolkin (2014, p.26) sostiene, que son los que incurren en el área de producción de la empresa y están relacionados con la elaboración de productos. Entre

estos costos podemos mencionar los materiales usados, la mano de obra de la fábrica, la depreciación de maquinarias, entre otros.

Costos de marketing y ventas: Udolkin (2014, p.27) sostiene, que son aquellos que incurren en el área de marketing y ventas que permiten promoción, la venta de productos y la distribución de productos.

Costos administrativos: Udolkin (2014, p.27) sostiene, que son aquellos que se incurren en el área administrativa de la empresa. Dentro de estos costos se encuentran los costos de las áreas del personal, contabilidad, finanzas, administración general, entre otras².

1.1.3.3 Tiempo: histórico y predeterminado

Costos históricos: Udolkin (2014, p.28) afirma, que son los costos reales incurridos en un determinado periodo. Representan la base principal para la elaboración de los estados financieros de una organización.

Costos predeterminados: Udolkin (2014, p.28) manifiesta, que son aquellos costos proyectados que son calculados antes de comenzar operaciones. Sirven principalmente para la planeación y el control de las actividades de una organización.

1.1.3.4 Costo total y unitario

Udolkin (2014, p.28) sostiene, que el **costo total** está compuesto por el total de costos acumulados por un objeto de costos. El **costo unitario** es el resultado de dividir el costo total entre el número de unidades que conforman el objeto de costos. Estas unidades pueden ser expresadas de varias formas; por ejemplo, en productos terminados, horas trabajadas, productos enviados, servicios brindados, entre otros.

² Los costos de marketing, ventas y los costos administrativos son conceptos presentados en términos generales específicamente para la clasificación por áreas funcionales. Dado que son considerados como gasto, ciñéndonos para la investigación primordialmente en la definición teórica señalada en el punto 1.1.2 diferencia entre costo, gasto, pérdida y desembolso.

1.1.3.5 Comportamiento: variable, fijo y semivariable

Costo variable: Udolkin (2014, p.30) asevera, que es aquel costo que en total cambia en proporción a los cambios en los niveles de actividad o volumen de un objeto de costos. Este comportamiento se da dentro de un rango normal de actividades o volumen de operación. Los costos variables en términos unitarios no cambian dentro del rango normal de actividades. El costo de material directo es un ejemplo de costo de producción variable.

Costo fijo: Udolkin (2014, p.32) afirma, que es aquel costo que permanece, en total, sin cambio durante un determinado periodo, aun cuando existan cambios en los niveles de actividad o volumen de un objeto de costos. Este comportamiento se da dentro de un rango normal de actividades o volumen de operación. En términos unitarios, el costo fijo cambia con el cambio en el volumen de operaciones, disminuyendo si el nivel de actividad se incrementa o aumentando si el nivel de actividad decrece.

Los costos fijos pueden clasificarse en la siguiente categoría:

- Costos fijos irreversibles, García et al. (2013, p.64) afirman, que son los ya comprometidos; están relacionados con una capacidad dada a la empresa y asociados con factores adquiridos para ser usados un periodo largo de tiempo, determinado por su vida útil o por derechos legales como los que ligan a un trabajador con la empresa de forma permanente.
- Costos fijos reversibles o discrecionales, García et al. (2013, p.64) sostienen, que tampoco varían ante cambios en el nivel de actividad, pero pueden ser modificados o eliminados en periodos más cortos de tiempo.
- Costos fijos de estructura o costes en estado parado, García et al. (2013, p.65) manifiestan, que son los que están asociados a dicha estructura y que la empresa tiene que soportar, aunque no realice ninguna actividad, a la espera de reanudar de nuevo la producción.

- Costos fijos por escalones, García et al. (2013, p.65) señalan, que son fijos para un rango de actividad, luego aumentan a otro nivel y permanecen fijos para otro intervalo hasta que experimentan un nuevo aumento.

Costo semivariable o semifijo: Udolkin (2014, 34) manifiesta, que cuando su estructura tiene una parte variable y una parte fija. Por ejemplo, muchos servicios públicos, como el teléfono o la electricidad, tienen en sus recibos un importe por concepto de tarifa fija y otro que cambia de acuerdo con el consumo del servicio.

1.1.3.6 Costos explícitos e implícitos

Costos explícitos: Salvatore (1976, p.127) señala, que son los gastos que hace efectivamente la compañía para comprar o alquilar los insumos que necesita, por ejemplo lo que gasta en mano de obra, materias primas o semielaboradas, dinero tomado a crédito y arrendamiento de tierras o edificios.

Costos implícitos: Salvatore (1976, p.127) afirma, que se refieren al valor de los insumos que la compañía posee y que emplea en sus propios procesos de producción, es decir el rendimiento que le darían en su mejor aplicación alterna el capital, la tierra y cualesquiera otros factores que sean de su propiedad y que usa en su negocio propio. El costo implícito para la empresa es igual a las (mejores) alternativas sacrificadas (esto es, lo que esos recursos habrían producido si se hubieran destinado al mejor uso alterno).

1.1.4 Clasificación de costos de producción

1.1.4.1 Costo de Materia Prima o Materiales Directos

Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1994, p.76) afirman, que los materiales o suministros son los elementos básicos que se transforman en productos terminados a través del uso de mano de obra y de los costos indirectos de fabricación en el proceso de producción. Los materiales directos son aquellos que pueden identificarse con la producción de un artículo

terminado. Un ejemplo sería el acero utilizado en la fabricación de un automóvil. Los materiales directos, junto con la mano de obra directa, se clasifican como costos primos.

1.1.4.2 Costo de Mano de Obra Directa

Udolkin (2014, p.71) afirma, que para convertir el material directo en un producto terminado es necesaria la participación del personal de producción, es decir de la mano de obra. Esta mano de obra puede ser considerada como mano de obra directa o mano de obra indirecta, dependiendo de su relación con el proceso productivo. La mano de obra directa incluye a los trabajadores que realizan su trabajo directamente sobre el producto, ya sea en forma manual o a través de máquinas o sistemas automatizados. Esta mano de obra es la encargada directa de fabricar o elaborar un producto. Por otro lado, se considera mano de obra indirecta a aquellos trabajadores que son parte del área de producción de la empresa pero que no realizan un trabajo directo en la elaboración del producto.

1.1.4.3 Costos Indirectos de Fabricación

Sobre los costos indirectos de fabricación, Udolkin (2014, p.84) afirma, que son todos los costos diferentes a materiales directos y mano de obra directa necesarios para la fabricación de un producto. También los podemos definir como el costo de materiales consumidos, mano de obra utilizada y otros costos aplicados (como materiales de apoyo, depreciación, tributos prediales, seguros, servicios públicos, etc.) que no se identifican directamente debido a su naturaleza, a su inviabilidad económica o por conveniencia práctica con los productos.

1.2 Análisis del Costo – Volumen – Utilidad

1.2.1 Definición del Análisis del Costo – Volumen – Utilidad

Blocher, Stout, Cokins y Chen (2008, p.218-219) afirman, que es un método para analizar de qué manera las decisiones operativas afectan las utilidades, el cual se basa en la comprensión de la relación que existe entre los costos variables, los costos fijos, el precio de

venta por unidad y el nivel de producción. El análisis Costo – Volumen – Utilidad se basa en un modelo explícito de las relaciones entre los tres factores costos, ventas y utilidades, y como cambian estos de una manera predecible a medida que varía también el volumen de la actividad. La ecuación del modelo es la siguiente:

$$\text{Utilidades de operación} = \text{Ventas} - \text{Costos totales}$$

El modelo Costo – Volumen – Utilidad también puede expresarse de la siguiente manera:

$$P \times Q = F + v \times Q + N$$

Donde:

Q = unidades vendidas

P = precio de venta por unidad

F = costo fijo total

v = costo variable por unidad

N = utilidad de operación

1.2.2 Margen de contribución y la razón del margen de contribución

Blocher et al. (2008, p.219) señalan, que para usar de manera eficaz el modelo de Costo – Volumen – Utilidad es necesario comprender: el margen de contribución, la razón del margen de contribución.

Sobre el **margen de contribución**, Blocher et al. (2008, p.219) afirman que es un concepto que se aplica tanto a las unidades como al total. El margen de contribución por unidad consiste en la diferencia entre el precio de venta por unidad y el costo variable por unidad.

$$p - v = \text{Margen de contribución por unidad}$$

El margen de contribución por unidad mide el incremento en la utilidad de operación que genera el incremento de una unidad en las ventas. Si se espera que las ventas se incrementen en 100 unidades, el incremento de las utilidades debe ser de 100 veces el margen de contribución. El margen de contribución es el margen de contribución por unidad multiplicado por el número de unidades vendidas.

Sobre la **razón del margen de contribución**, Blocher et al. (2008, p.220) sostienen que es la razón entre el margen de contribución por unidad y el precio de venta por unidad $(p - v)/p$, constituye una medida de contribución en utilidades por dólar de ventas.

1.2.3 Punto de equilibrio

Sobre el Punto de equilibrio, Udolkin (2014, p.346) sostiene, que es el volumen de actividades donde las ventas totales son iguales a los costos y gastos totales. Es el punto donde no hay utilidad ni pérdida o, expresado de otra manera, donde la utilidad operativa es igual a cero. El punto de equilibrio indica a la gerencia cuántas unidades como mínimo deben venderse para evitar una pérdida. Este punto puede ser expresado en unidades o en importes de ventas.

Meza (2011, p.195) señala que para hallar el punto de equilibrio se utiliza la siguiente relación:

$$PE = \frac{CF}{P - CVme}$$

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costo Fijo

P = Precio

CVme = Costo variable medio = CVT/Q

CVT = Costo Variable total

Q = Cantidad

1.3 Rentabilidad

1.3.1 Flujo de caja

Sobre el flujo de caja, Beltrán y Cueva (1997, p.15) afirman que consiste en la agregación de los flujos de ingresos y gastos efectivos asociados a la marcha del negocio. Dicho estado se construye para un número específico de años, o vida útil del proyecto, que depende de la capacidad del mismo para generar renta económica.

1.3.1.1 Flujo de caja económico

Beltrán y Cueva (1997, p.15-16) sostienen, que en el flujo de caja económico (FCE) se incluyen los ingresos y los gastos del proyecto como si este fuera íntegramente financiado por el dueño del mismo, es decir, no se considera el problema de financiamiento del negocio. Este tipo de flujo incorpora cuentas de capital y operativas.

Dentro de las cuentas de capital tenemos:

- La inversión en activos (edificios, maquinarias, etc.).
- El cambio en el capital de trabajo. Esta cuenta se origina en la necesidad de enfrentar los desastres entre los procesos de producción y ventas, no solo al inicio del negocio –momento en el que se requiere contar con los insumos necesarios para producir las primeras unidades que se piensa vender- sino también cada vez que se enfrente un aumento en el nivel de producción o inestabilidades en los volúmenes de venta que generen la necesidad de mantener inventarios.

En lo que se refiere a las cuentas operativas se tienen:

- Los ingresos, que deben de incluir aquellos vinculados con actividades que no sean del giro del negocio pero que hayan sido generados gracias a la realización en él³.
- Los costos de producción, gastos administrativos y ventas.

³ Este sería, por ejemplo, el caso de los ingresos por el alquiler a terceros de parte de la bodega de un supermercado.

- Los impuestos como el IGV, el impuesto a la renta, las contribuciones sociales, etc. En lo que se refiere al IGV debe recordarse que este es un impuesto de valor agregado: al monto que la empresa debe de pagar por los bienes que vende se le descuenta el impuesto ya pagado por los activos y los insumos que adquieren en la producción de dichos bienes. Por lo mismo, es posible que exista un desfase entre el momento en que se producen los ingresos y gastos de la empresa y aquel en que efectivamente se paga el IGV.

1.3.2 Estado de resultados o de Ganancias y Pérdidas

Meza (2011, 59) señala, que el Estado de Ganancias y Pérdidas muestra los ingresos y los egresos contables en un ejercicio contable, desde el primer día hasta el último día en que realizó operaciones la empresa. La estructura del estado de resultados esta expresado de la siguiente manera:

Ventas

(-) Costo de ventas

Utilidad Bruta

(-) Gastos administrativos

(-) Gastos de ventas

(-) Provisiones

Utilidad operativa

(-) Gastos financieros

Utilidad (Pérdida) antes de impuesto y participación de los trabajadores

(-) Participación de los trabajadores

(-) Impuesto a la Renta

Utilidad Neta (Pérdida)

Meza (2011, p.59) afirma, que los ingresos son aquellos que se realizan por la actividad propia del negocio como ventas y otros que no son propios del negocio como son los extraordinarios, los ingresos están vinculados en el mismo sentido. Los resultados son de cuatro tipos, el primero denominado utilidades brutas que toma en cuenta los ingresos menos los costos directos e indirectos que se dan para tener el producto o servicio final. El segundo resultado denominado, utilidad de operación, que toma en cuenta los gastos que no intervienen ni de forma directa ni indirecta, sino aquellos que contribuyen a que la empresa sea gestionada con eficiencia y logre las ventas planificadas, es así que se justifican los gastos administrativos, gastos de ventas. El tercer tipo de resultado es la utilidad antes de impuestos (y después de intereses que se paga) que muestran los gastos que ocasionaron los ingresos excepcionales que generó la empresa. El último resultado es la utilidad neta, que se obtiene una vez pagado el impuesto a la renta.

1.3.3 Balance General

Meza (2011, p.53) sostiene, que el Balance General muestra, la estructura y composición de los recursos financieros que maneja la empresa y la relación al origen de sus fondos y los usos de los mismos en un punto específico del tiempo. Por ello se dice que el balance proporciona una fotografía instantánea de la posición financiera de una empresa en un punto de tiempo. Así el balance muestra lo que tiene la empresa (cuentas del activo) y lo que debe la empresa (cuentas del pasivo más el patrimonio). En el patrimonio se tiene los aportes de los dueños de una empresa, de esa forma el pasivo, en su conjunto muestra lo que la empresa debe a los dueños. La igualdad del balance se rige de acuerdo a la siguiente identidad.

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

1.3.4 El modelo de la estructura porcentual de la situación financiera

Sobre el modelo de la estructura porcentual de la situación financiera, Meza (2011, p.75-76) señala, que este método para análisis de estados financieros se conoce también con el nombre de “métodos de estados financieros de tamaño común”, consiste en expresar las cuentas como porcentajes en lugar de cantidades monetarias. La estructura porcentual puede ser muy útil para destacar los cambios en el desempeño financiero y la condición financiera de la empresa con el tiempo.

1.3.4.1 El estado de resultado y Balance General en la estructura porcentual

Meza (2011, p.76) afirma, que los estados de tamaño común proporcionan un desgregado del estado de ganancias y pérdidas y del balance en términos porcentuales. En el estado de resultados, cada cuenta se expresa como un porcentaje de las ventas. En el balance general cada partida del activo, pasivo y capital se expresan como un porcentaje total de los activos. La estandarización de estos estados financieros, haciendo que sumen 100% en total, puede favorecer la detección de anomalías, cambios, tendencias de la compañía.

1.3.5 Ratios de Rentabilidad

Ross, Westerfield y Jaffe (2012, p.54) señalan, que el propósito de las razones de rentabilidad es medir el grado de eficiencia con el cual la empresa utiliza sus activos y con cuanta eficiencia administra sus operaciones.

1.3.5.1 Margen de utilidad neta

Meza (2011, p.87) señala, que expresa el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir los costos y gastos incluyendo los intereses e impuestos.

Utilidad Neta

Ventas Netas

1.3.5.2 Rendimiento sobre los activos (ROA)

Meza (2011, p.87) señala, que determina la eficiencia de la gerencia para obtener utilidades con sus activos disponibles, también conocido como rentabilidad sobre la inversión.

Utilidad neta

Activos Totales

1.3.5.3 Rendimiento sobre el capital contable (ROE)

Meza (2011, p.87) señala, que esta razón estima el rendimiento obtenido de la inversión de los propietarios de la empresa.

Utilidad neta

Capital social + Capital adicional + Participación Patrimonial

1.3.6 El Valor Económico Agregado (EVA)

Sobre el EVA Court (2009, 343) manifiesta, que es una medida absoluta del desempeño organizacional que permite apreciar la creación de valor. El capital es una medida de todo el efectivo que ha sido depositado en una empresa, sin importar la fuente de financiación o propósito del negocio. No interesa si la intervención es financiada con capitalización o deuda. El capital es por lo tanto el efectivo adquirido (ya sea propio o financiado), y lo importante es que tan bien lo administren los gerentes. El EVA puede ser calculado restando la utilidad operativa después de impuestos (UODI) la carga del costo de oportunidad (CPCC) del capital invertido.

$$EVA = UODI - CPCC \times \text{Capital}$$

CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE ESTUDIO MICROEMPRESA

GRUPO CORSA E.I.R.L.

2.1 Identificación y descripción de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L.⁴

a. Breve reseña histórica

A fines del 2012 se alquila una tienda para la venta de ropa de dormir, adicionalmente se comenzó a vender salidas de baños en cantidades bajas, por el ofrecimiento de este producto por parte de uno de los proveedores; en muy poco tiempo empezó a aumentar la demanda de salidas de baño, es ahí cuando se visualiza la oportunidad de negocio.

Asumiendo el riesgo se toma la decisión de fabricar salidas de baño, ropa de dormir y afines, se comienza a fabricar desde los últimos periodos del 2013 bajo la marca KTARY, la cual proviene de la palabra quechua KATARI que significa serpiente.

Al esperar un crecimiento de la demanda es que se formaliza y se crea Grupo Corsa E.I.R.L. que inicia sus actividades en setiembre del 2013, siendo KTARY la marca de los productos de esta empresa. Al pasar del tiempo, la microempresa ha logrado posicionarse con más clientes, lo que ha permitido incrementar su volumen de ventas.

b. Razón Social

La microempresa que es materia del presente estudio tiene como razón social Grupo Corsa E.I.R.L., ubicada en la región sur del país, en la ciudad de Arequipa, siendo su principal actividad la fabricación y confección de prendas de vestir para damas, caballeros y niños, (elaborados principalmente a base de felpa y micro polar) para que estos finalmente sean vendidos al por mayor.

⁴ La información de la identificación y descripción de la microempresa fue brindada por el gerente de Grupo Corsa E.I.R.L., Oscar Esteban Corrales Peralta.

c. Localización

Grupo Corsa E.I.R.L., está localizada en el departamento de Arequipa, provincia de Arequipa, en el distrito de Alto Selva Alegre, en la siguiente dirección Pampas de Polanco Cooperativa Cruce de Chilina D - 14.

d. Objeto

El objeto de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L. es:

- Fabricación y confección de prendas de vestir para damas, caballeros y niños.
- Confección de ropa de dormir, salidas de baños (batas), toallas, sabanas y otros productos textiles.
- Venta y distribución de prendas de vestir y similares al por mayor y menor.

e. Misión

Grupo Corsa E.I.R.L. es un emprendimiento con un alto grado de compromiso y responsabilidad, que gestiona la calidad de sus productos, para así obtener confianza y satisfacción con sus clientes, generando un vínculo perdurable con ellos.

f. Organización Jurídica

Es una persona jurídica de derecho privado, su constitución es por escritura pública., normada por la Ley N° 21621 “Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada” Son órganos de la empresa el titular y la gerencia. La gerencia es el órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa la cual es desempeñada por una persona natural el señor Oscar Esteban Corrales Peralta., el cargo de gerente es indelegable en caso de que el cargo de gerente recaiga en el titular este se denominara titular gerente, siendo esta titular la señora Daniela Roxana Sandoval Cayro.

g. Régimen Tributario

Las mypes en el Perú pueden acogerse a tres regímenes tributarios, Grupo Corsa E.I.R.L. se acogió al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER). La SUNAT (s.f.) señala, que las características de este régimen son:

- Emisión de facturas.
- Los ingresos y/o compras anuales no deben de superar los S/525,000, los activos fijos no deben de superar los S/126,000.
- Debe haber un máximo de 10 trabajadores por turno de trabajo.
- No tienen pago de regularización por renta anual.
- Deben llevar dos registros de compras y ventas
- Pago mensual del Impuesto a la Renta: Tasa de 1.5% de los ingresos netos.
- Pago mensual del Impuesto General a las Ventas: Tasa de 18% del valor de la venta.

h. Régimen Laboral

La microempresa cuenta con tres trabajadores que trabajan directamente para la misma, que son el gerente y dos personas que están encargadas de la confección de prendas, cabe destacar que el gerente también se encarga de la fase inicial del proceso de producción (del corte). Adicionalmente subcontrata el servicio de la contabilidad a un contador que vela por los aspectos tributarios de la SUNAT, al cual se le paga mediante recibos por honorarios. La SUNAT (s.f.) señala, que en el régimen laboral la microempresa debe cumplir con los siguientes aspectos:

- Pago de la remuneración mínima vital (RMV).
- Jornada de trabajo de 8 horas.
- Descanso semanal y en días feriados.
- Descanso vacacional de 15 días calendarios.
- Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud)

- Cobertura Previsional
- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)

El Seguro Integral de Salud (SIS) tiene un costo de S/. 30 mensuales por cada trabajador y su familia. Dicho monto será asumido en un 50% por el Estado y el otro 50% por el conductor o empleador de la microempresa, es decir S/. 15.

i. Registro y Documentos Legales

- **Registro SUNAT:** La empresa está registrada ante la SUNAT como persona jurídica con el N° de RUC 20558583062.
- **Registro SUNARP:** Está inscrita en los Registros Públicos de la Oficina Registral Arequipa bajo la partida N° 11258315.

j. Aporte

Según el Registro de Constitución de la Empresa. El total de aporte en bienes fue de S/15,000.00 (quince mil soles) aportado por la titular Daniela Roxana Sandoval Cayro.

2.1.1 Productos de la empresa

A continuación se hace mención de los productos que son elaborados por Grupo Corsa E.I.R.L. a solicitud de sus clientes:

- Bata de Felpa Adultos (BFA)
- Bata de Felpa Niños (BFN)
- Salto de Cama de Micropolar (Bata Polar)
- Pijama Damas
- Pijama Varones

Los productos Bata de felpa adultos y Bata de felpa niños están elaborados a base de tela felpa 330 gr. m²; los productos Salto de cama de micropolar (bata polar), Pijamas damas y Pijamas varones están elaborados a base de tela micropolar intermedio.

2.1.2 Descripción del mercado de la empresa

Cuando se gesta la idea de negocio, el mercado de batas o salidas de baño a base de felpa era incipiente, pero daba signos de crecimiento en la ciudad de Arequipa. Actualmente es un mercado que se ha expandido con una creciente demanda, por lo que continúa con su desarrollo debido a la mayor presencia de competidores y subproductos. Cuando se ingresa al mercado con los productos a base de tela micropolar este se encuentra más consolidado y desarrollado en la ciudad de Arequipa.

2.1.2.1 Principales Clientes

Los productos que produce la empresa los distribuye a diversos centros comerciales para que estos puedan ser comercializados. La empresa vende sus productos a algunos dueños de galerías en los siguientes centros comerciales de la ciudad de Arequipa:

- En el mercado San Camilo cuenta con 04 clientes.
- En las Galerías Mossuto cuenta con 03 clientes.
- En el centro comercial de la plataforma Andrés Avelino Cáceres cuenta con 03 clientes.
- En el centro comercial del Altiplano cuenta con 03 clientes.
- En el centro comercial Siglo XX cuenta con 04 clientes.
- En el centro comercial La Barraca cuenta con 04 clientes.

En total la empresa cuenta con 21 clientes a los que ha podido vender sus productos durante los años del 2014 y 2015.

2.1.3 Cadena de Valor

Permite describir las actividades que realiza Grupo Corsa E.I.R.L. con el fin de generar valor a los clientes, la cadena de valor de la microempresa es la siguiente:

1. Corte de la tela y marcado de aplicaciones (donde van los bolsillos, cuellos, etc.), de acuerdo a cada producto. Esta actividad la realiza el gerente.
2. Confección de la prenda, se unen las piezas (por ejemplo: la espalda con el delantero). Esta actividad la realizan las costureras.
3. Se colocan las etiquetas a cada prenda. Esta actividad la realizan las costureras.
4. Limpieza y doblado de cada prenda (corte de hilos, sacudido de la prenda, etc.). Esta actividad la realizan las costureras.
5. Control de calidad, se verifica que el producto final este en las mejores condiciones, caso contrario se hacen los arreglos ante cualquier imperfecto. Esta actividad la realizan las costureras.
6. Embolsado y empaquetado de cada producto. Esta actividad la realizan las costureras.

Una vez culminado el proceso productivo se guarda los productos en el almacén. Y de acuerdo a los pedidos de los clientes es entregado en los diversos centros comerciales, la entrega de los productos la realiza el gerente.

Figura 1: Centro de Confección



Figura 2: Corte y almacén



CAPITULO III: IMPLEMENTACION Y ANÁLISIS DE COSTOS DE LA MICROEMPRESA GRUPO CORSA E.I.R.L., PERIODO 2014 – 2015

La microempresa Grupo Corsa E.I.R.L. al no tener implementado ningún sistema de costos de ninguna clase, no puede calcular el costo real de cada producto, por ello en este capítulo se implementara y determinara un sistema de costos basado en su comportamiento (costo fijo y costo variable), así mismo se realizará un análisis detallado de los mismos, viendo allí los costos de materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación, gastos de ventas, gastos de administración, etc. De acuerdo a la producción de la microempresa de los siguientes productos: bata de felpa adultos (BFA), bata de felpa niños (BFN), salto de cama de micropolar (Bata Polar), pijama damas y pijama varones. El periodo de estudio a tomarse en cuenta son los años 2014 y 2015, la data se trabajara de forma trimestral.

3.1 Implementación de Costos Variables

El costo variable es aquel que depende del nivel de producción, el costo variable aumenta o disminuye si la producción aumenta o disminuye, tiene una relación directa. Dentro de este costo tenemos el costo de materias primas, el cual depende directamente de la cantidad de productos que se confeccionan.

3.1.1 Costo de Materias Primas

Las materias primas son todos los elementos que intervienen directamente en la elaboración de un producto. Se muestran a continuación:

Tabla 1: Materias primas por producto, 2014 - 2015

Productos	Tela micropolar intermedio	Tela felpa 330 gr m2	Cono de hilo	Bordado	Etiquetas grandes (1 millar)	Etiquetas pequeñas (1 millar)	Bolsas grandes (1 ciento)	Bolsas pequeñas (1 ciento)
Salto de cama micropolar (Bata polar)	si	no	si	no	si	no	si	no
Pijamas Varones	si	no	si	no	si	no	si	no
Pijamas Damas	si	no	si	si	si	no	si	no
Bata Felpa de Niños (BFN)	no	si	si	no	si ^a	si ^b	no	si
Bata Felpa Adultos (BFA)	no	si	si	no	si	no	si	no

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

^a En el 2014 para la bata de felpa niños (BFN) emplea las etiquetas grandes.

^b En el 2015 para bata de felpa niños (BFN) emplea las etiquetas pequeñas.

En la Tabla 1 se detallan todos los productos que confecciona la mype, así como las materias primas: tela micropolar intermedio, tela felpa 330 gr. m2, hilo (lo compra por cono), bordado, etiquetas (la compra por 1 millar), bolsas (las compra por 1 ciento), las cuales intervienen en la confección de cada producto. El “si” indica que si empleó esa materia prima para la elaboración de ese determinado producto y el “no” indica que no empleó esa materia prima para la elaboración de ese determinado producto.

La información del costo de las materias primas fue proporcionada por el gerente de la mype, quién brindo información anual, la cual en la mayoría de los casos varía de un año a otro.

Tabla 2: Costo total de las materias primas, en soles, 2014 – 2015

Materias primas	Unidad de medida	Costo total 2014	Costo total 2015
Tela micropolar intermedio	Metro	6.00	6.30
Tela felpa 330 gr m2	1 rollo (50 metros)	400.00	365.00
Hilo	Cono	3.50	2.90
Bordado	Unidad	1.00	1.00
Etiquetas grandes	Millar	105.00	80.00
Etiquetas pequeñas	Millar		60.00
Bolsas grandes	Ciento	7.50	9.50
Bolsas pequeñas	Ciento	5.50	5.50

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

Nota. No se compraron etiquetas pequeñas en el 2014 por ello se omite el costo total del 2014 de estas.

De la Tabla 2 se desprende lo siguiente:

- La tela micropolar intermedio se compró por metros, el costo de la misma aumentó de S/6.00 en el 2014 a S/6.30 en el 2015. Esto debido a que el gerente se mantuvo con proveedores locales para la compra de este elemento, el precio del mismo tiene una tendencia a la suba en la ciudad de Arequipa.
- La tela de felpa 330 gr. m2 se adquirió por rollos los cuales contienen 50 metros, el costo de la misma disminuyó de S/400.00 en el 2014 a S/365.00 (incluye costo de transporte) en el 2015. Esto debido a que el gerente en el 2014 compraba este material de un proveedor local de Arequipa, sin embargo en el 2015 cambio por un proveedor de Lima el cual le vendió este material a un menor precio, esta decisión de cambio de proveedor generó un fuerte impacto en la reducción de costos de los producto elaborados con este material.
- El hilo lo compró por conos, el costo del mismo disminuyó de S/3.50 en el 2014 a S/2.90 en el 2015. Esto debido a que el gerente cambió de proveedor del 2014 al 2015.

- Las etiquetas grandes las adquirió por millar, el costo por millar de la misma disminuyó de S/105.00 en el 2014 a S/80.00 en el 2015. Esto debido a que el gerente cambió de proveedor del 2014 al 2015.
- Las etiquetas pequeñas las adquirió por millar, el gerente recién adquiere este elemento en el 2015 para las batas de felpa niños (BFN), la cual tuvo un costo por millar de S/60.00. El dueño en el 2014 empleaba las etiquetas grandes para este producto, pero en el 2015 las cambia por etiquetas pequeñas, lo que significa una reducción de costos para las batas de felpa niños (BFN).
- Las bolsas grandes las adquirió por ciento, el costo por ciento de las mismas aumentó de S/7.50 a S/9.50, esto debido a que compró bolsas de mejor calidad, esto como parte de una estrategia para mejorar la presentación final del producto, frente a la competencia con lo que generó una ventaja competitiva.
- Las bolsas pequeñas se mantuvieron en su mismo costo de S/5.50 para el 2014 y 2015.

3.1.2 Costos Variables por producto

Teniendo en cuenta que el costo de materias primas es el único costo que varía con el nivel de producción se tomó como base para determinar el costo variable por producto, el cual se detalla a continuación:

Tabla 3: Costo Variable de la Bata polar, en soles, 2014 - 2015

Salto de cama micropolar (Bata Polar)	Unidad de medida	Cantidad 2014	Costo unitario 2014 (S/)	Cantidad 2015	Costo unitario 2015
Tela micropolar intermedio	Mts x Unidad	2.00	12.00	2.00	12.60
Cono de hilo	1 cono x 7 unidades	0.14	0.50	0.14	0.41
Etiquetas (1 millar)	1 etiqueta x unidad	1.00	0.11	1.00	0.08
Bolsas (1 ciento)	1 bolsa x unidad	1.00	0.08	1.00	0.10
Costo Variable			12.68		13.19

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 3 se tomó en cuenta el costo de las materias primas que se emplearon en la Bata Polar, a partir de esto se determinó el costo variable de la misma, en el 2014 fue de S/12.68, este se incrementó en el 2015 a S/13.19.

Tabla 4: Costo Variable de Pijamas varones, en soles, 2014 – 2015

Pijamas Varones	Unidad de medida	Cantidad 2014	Costo unitario 2014 (S/)	Cantidad 2015	Costo unitario 2015 (S/)
Tela micropolar intermedio	Mts x Unidad	2.00	12.00	2.00	12.60
Cono de hilo	1 cono x 14 unidades	0.07	0.25	0.07	0.21
Etiquetas (1 millar)	1 etiqueta x unidad	1.00	0.11	1.00	0.08
Bolsas (1 ciento)	1 bolsa x unidad	1.00	0.08	1.00	0.10
Costo Variable			12.43		12.98

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 4 se tomó en cuenta el costo de las materias primas que se emplearon en las Pijamas de varones, a partir de esto se determinó el costo variable de las mismas, en el 2014 fue de S/12.43, este se incrementó en el 2015 a S/12.98.

Tabla 5: Costo Variable de Pijamas damas, en soles, 2014 - 2015

Pijamas Damas	Unidad de medida	Cantidad 2014	Costo unitario 2014 (S/)	Cantidad 2015	Costo unitario 2015 (S/)
Tela micropolar intermedio	Mts x Unidad	1.80	10.80	1.80	11.34
Cono de hilo	1 cono x 14 unidades	0.07	0.25	0.07	0.21
Bordado	unidad	1.00	1.00	1.00	1.00
Etiquetas (1 millar)	1 etiqueta x unidad	1.00	0.11	1.00	0.08
Bolsas (1 ciento)	1 bolsa x unidad	1.00	0.08	1.00	0.10
Costo Variable			12.23		12.72

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 5 se tomó en cuenta el costo de las materias primas que se emplearon en las Pijamas de damas, a partir de esto se determinó el costo variable de las mismas, en el 2014 fue de S/12.23, este se incrementó en el 2015 a S/12.72.

Tabla 6: Costo Variable de Bata felpa de niños, en soles, 2014 – 2015

Bata Felpa de Niños (BFN)	Unidad de medida	Cantidad 2014	Costo unitario 2014 (S/)	Cantidad 2015	Costo unitario 2015 (S/)
Tela felpa 330 gr m2	1 rollo x 21 unidades	2.38	19.05	2.38	17.38
Cono de hilo	1 cono x 7 unidades	0.14	0.50	0.14	0.41
Etiquetas (1 millar)	1 etiqueta x unidad	1.00	0.11	1.00	0.06
Bolsas (1 ciento)	1 bolsa x unidad	1.00	0.06	1.00	0.06
Costo Variable			19.71		17.91

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 6 se tomó en cuenta el costo de las materias primas que se emplearon en la Bata de Felpa de Niños, a partir de esto se determinó el costo variable de las misma, en el 2014 fue de S/19.71, este disminuyo en el 2015 a S/17.91, siendo esto beneficioso para la mype.

Tabla 7: Costo Variable de Bata de felpa adultos, en soles, 2014 - 2015

Bata Felpa Adultos (BFA)	Unidad de medida	Cantidad 2014	Costo unitario 2014 (S/)	Cantidad 2015	Costo unitario 2015 (S/)
Tela felpa 330 gr m2	1 rollo x 14 unidades	3.57	28.57	3.45	25.17
Cono de hilo	1 cono x 7 unidades	0.14	0.50	0.14	0.41
Etiquetas (1 millar)	1 etiqueta x unidad	1.00	0.11	1.00	0.08
Bolsas (1 ciento)	1 bolsa x unidad	1.00	0.08	1.00	0.10
Costo Variable			29.25		25.76

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 7 se tomó en cuenta el costo de las materias primas que se emplearon en la Bata de Felpa adultos, a partir de esto se determinó el costo variable de las misma, en el 2014 fue de S/29.25, este disminuyo en el 2015 a S/25.76, siendo esto beneficioso para la mype.

A continuación se muestran los costos variables unitarios por producto:

Tabla 8: Costos Variables por producto, en soles, 2014 - 2015

Productos	Costos Variables (S/)	
	2014	2015
Salto de cama micropolar	12.68	13.19
Pijamas Varones	12.43	12.98
Pijamas Damas	12.23	12.72
Bata Felpa de Niños (BFN)	19.71	17.91
Bata Felpa Adultos (BFA)	29.25	25.76

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 8, se elaboró un cuadro resumen con el costo variable de cada producto que produjo la mype. Se puede observar que los productos elaborados a base de tela micropolar intermedio (salto de cama micropolar, pijamas varones y pijamas damas) tuvieron un incremento, esto debido al incremento del costo de materias primas del 2014 al 2015; sin embargo los productos elaborados a base de tela de felpa 330 gr m2 (bata de felpa niños y

bata de felpa adultos) tuvieron un decremento, esto debido a la disminución del costo de las materias primas del 2014 al 2015.

3.1.2.1. Análisis de Costos Variables por Producto

Para analizar los costos variables por producto, se determinó su margen de contribución por producto, para ello hallamos la diferencia del precio de venta por unidad menos el costo variable por unidad; así mismo también hallamos la razón del margen de contribución que es el margen de contribución por unidad entre el precio de venta por unidad.

Tabla 9: Margen de contribución y razón de margen de contribución por productos, 2014 - 2015

Productos	Margen de Contribución (S/)		Razón del Margen de Contribución (%)		Variación 2014/2015
	2014	2015	2014	2015	
Salto de cama micropolar (Bata Polar)	5.32	4.81	29.56%	26.73%	-2.83%
Pijamas Varones	7.57	7.02	37.85%	35.09%	-2.76%
Pijamas Damas	5.77	5.28	32.06%	29.32%	-2.73%
Bata Felpa de Niños (BFN)	8.29	10.09	29.62%	36.03%	6.42%
Bata Felpa Adultos (BFA)	3.75	8.24	11.36%	24.23%	12.87%

Elaboración: Propia

De la Tabla 9, se desprende lo siguiente:

- El producto que obtuvo la razón del margen de contribución más alta para el 2014 fue el de Pijamas varones con un 37.85%, seguido de este producto están las Pijamas de damas con un 32.06%; esto quiere decir que para el 2014 estos fueron los productos que más contribuyeron para generar un mayor nivel de utilidad, absorbiendo los costos fijos.
- El producto que obtuvo la razón del margen de contribución más alta para el 2015 fue el de Bata de Felpa de Niños con un 36.03%, seguido de este producto están

las pijamas de varones con un 35.09%; esto quiere decir que para el 2015 estos fueron los productos que más contribuyeron para generar un mayor nivel de utilidad, absorbiendo los costos fijos.

- Cabe destacar que los productos elaborados a base de micropolar (saltos de cama micropolar, pijamas varones, pijamas damas) disminuyeron su razón del margen de contribución del 2014 al 2015; esto debido a que aumenta el costo de materia prima para elaborar estos productos. Así mismo los productos elaborados a base de felpa (bata de felpa adulto y bata felpa de niños) aumentan su razón del margen de contribución del 2014 al 2015, esto debido a que disminuye considerablemente el costo de la materia prima para producir estos productos.

3.1.3 Costo Variable Total

El costo variable total se determinó multiplicando el costo variable unitario de cada producto por la cantidad de ventas realizadas en los años 2014 y 2015.

Tabla 10: Costo variable total, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Costo Variable Total (Soles S/)							
Año	Trimestre	Bata Felpa Adultos (BFA)	Salto de cama micropolar (Bata polar)	Pijama Varones	Pijama Damas	Bata Felpa de Niños (BFN)	Total
2014	I	9,623.72	5,148.08	2,921.05	831.64	1,438.66	19,963.15
	II	26,823.56	5,794.76	2,896.19	1,247.46	4,059.77	40,821.74
	III	18,340.65	4,564.80	2,063.38	3,118.65	591.23	28,678.70
	IV	53,939.63	228.24	1,019.26	1,223.00	21,126.57	77,536.70
	Total	108,727.56	15,735.88	8,899.88	6,420.75	27,216.22	167,000.29
2015	I	29,600.19	3,178.62	389.46	330.78	6,107.39	39,606.44
	II	42,532.57	5,829.66	3,388.34	1,183.16	2,005.95	54,939.68
	III	28,028.73	923.25	1,077.52	1,284.94	7,396.93	38,711.36
	IV	54,228.38	1,200.23	-	788.77	13,361.04	69,578.41
	Total	154,389.87	11,131.76	4,855.32	3,587.64	28,871.30	202,835.89

Elaboración: Propia

En la Tabla 10 se observa que el costo variable total de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L. para el 2014 fue de S/ 167,000.29, para el año 2015 fue de S/ 202,385.89. Se puede

apreciar un crecimiento del 21.46% esto debido principalmente a que aumentó el volumen de ventas de un año a otro.

3.1.3.1 Análisis del Costo Variable Total

Para analizar el costo variable total, se determinó el margen de contribución total de cada producto, que se obtuvo hallando la diferencia de los ingresos totales menos los costos variables totales.

Tabla 11: Margen de Contribución Total, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Margen de Contribución total (Soles S/)							
Año	Trimestre	Bata Felpa Adultos (BFA)	Salto de cama micropolar (Bata polar)	Pijama Varones	Pijama Damas	Bata Felpa de Niños (BFN)	Total
2014	I	1,233.28	2,159.92	1,778.95	392.36	605.34	6,169.85
	II	3,437.44	2,431.24	1,763.81	588.54	1,708.23	9,929.26
	III	2,350.35	1,915.20	1,256.62	1,471.35	248.77	7,242.30
	IV	6,912.37	95.76	620.74	577.00	8,889.43	17,095.30
	Total	13,933.44	6,602.12	5,420.12	3,029.25	11,451.78	40,436.71
2015	I	9,465.81	1,159.38	210.54	137.22	3,440.61	14,413.56
	II	13,601.43	2,126.34	1,831.66	490.84	1,130.05	19,180.32
	III	8,963.27	336.75	582.48	533.06	4,167.07	14,582.64
	IV	17,341.62	437.78	-	327.23	7,526.96	25,633.59
	Total	49,372.13	4,060.24	2,624.68	1,488.36	16,264.70	73,810.11

Elaboración: Propia

De la Tabla 11 se desprende lo siguiente:

- En los trimestres II y IV del 2014 y 2015, el margen de contribución total fue más alto a comparación de los otros periodos, lo que indica que en estos trimestres se alcanzó una mayor utilidad al momento de cubrir los costos fijos.
- Los productos elaborados a base de felpa (bata de felpa adultos y bata de felpa de niños), tuvieron un margen de contribución más alto varios trimestres del 2014 y 2015, lo que indica que fueron los productos que más han contribuido a la utilidad, una vez que los costos fijos fueron cubiertos. En cambio los productos elaborados

a base de micropolar tuvieron un margen de contribución bajo, lo que advierte que fueron los productos que menos contribuyeron con la utilidad.

3.2 Implementación de Costos Fijos

Los costos fijos son los costos en los que incurre la microempresa independientemente de su nivel de producción hasta llegar a un punto en el que podrían variar, por lo que permanecen constantes en un periodo determinado de tiempo. Toda la información referente a los costos fijos fue proporcionada por el gerente de la mype.

3.2.1 Costos de operación

El costo de operación fue el importe que pagó la microempresa por el desarrollo de sus actividades. Para el presente estudio, de acuerdo a la realidad de la microempresa se determinaron como costos operativos: los gastos administrativos, gastos de ventas, costos indirectos de fabricación y los sueldos de los confeccionistas (mano de obra directa). Siendo todos estos costos necesarios para que la mype pueda permanecer en funcionamiento, la empresa afronta todos estos gastos con el fin de obtener una rentabilidad.

3.2.1.1 Gastos administrativos

Son los gastos que representan la administración de la microempresa.; los gastos administrativos que tuvo la mype fueron: luz, agua, teléfono, alquiler y el sueldo del gerente y del contador.

Para poder determinar los gastos administrativos, a continuación vamos a hallar el costo laboral del personal administrativo (gerente y contador).

a. Remuneración del gerente y del contador

A continuación se muestra los gastos en los que incurrió la microempresa por la remuneración del gerente y el contador, tanto para el 2014 como para el 2015. Cabe señalar que la información que se presenta a continuación es por trimestres por lo que se multiplicó la información mensual por tres.

Tabla 12: Costo laboral del personal administrativo, en soles, 2014

Año	2014				
Trimestre	I	II	III	IV	Total
Rem. neta	3,046.01	3,046.01	3,046.01	3,046.01	12,184.02
Sistema Previsional	404.00	404.00	404.00	404.00	1,615.98
Sistema Integral de Salud	45.00	45.00	45.00	45.00	180.00
Contabilidad	300.00	300.00	300.00	300.00	1,200.00
Costo Laboral Administrativo	3,795.00	3,795.00	3,795.00	3,795.00	15,180.00

Elaboración: Propia

Tabla 13: Costo laboral del personal administrativo, en soles, 2015

Año	2015				
Trimestre	I	II	III	IV	Total
Rem. neta	3,973.05	3,973.05	3,973.05	3,973.05	15,892.20
Sistema Previsional	526.95	526.95	526.95	526.95	2,107.80
Sistema Integral de Salud	45.00	45.00	45.00	45.00	180.00
Contabilidad	450.00	450.00	450.00	450.00	1,800.00
Costo Laboral Administrativo	4,995.00	4,995.00	4,995.00	4,995.00	19,980.00

Elaboración: Propia

Las Tablas 12 y 13 se elaboraron bajo los siguientes criterios:

El gerente no tuvo un sueldo asignado de forma formal, sin embargo para la presente investigación se le asignó la remuneración de S/ 1,150 y S/1,500 para los años 2014 y 2015 respectivamente, esto en base a lo que el gerente pudo percibir que logro generar como ingresos para los años 2014 y 2015 respectivamente.

Grupo Corsa E.I.R.L. esta dentro del régimen laboral de microempresa, por ello se calculó la planilla del gerente la cual contiene el pago mensual: de su sueldo, la cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud), cuyo pago por el gerente fue de S/15.00; y la cobertura Previsional, el gerente se afilió a AFP Hábitat cuyo aporte fue de 11.71%, por lo que se le descontó este porcentaje de su remuneración bruta.

Para fijar el costo laboral del gerente, a la remuneración neta que percibió se le sumó el aporte al sistema previsional, así mismo se le sumó el aporte al SIS, con ello se determinó el costo laboral del gerente en planillas.

Para el caso del contador su servicio profesional se subcontrató por lo que su pago se realizó mediante recibos por honorarios, siendo su sueldo en el 2014 de S/100.00 y en el 2015 de S/150.00.

Al costo laboral por planillas del gerente se le sumó el sueldo del contador, de esta manera se determinó el costo laboral del personal administrativo.

Una vez que se ha hallado el costo total laboral del gerente y del contador, que forman parte del personal administrativo de la microempresa, se puede determinar los gastos administrativos de la misma como se detalla a continuación:

Tabla 14: Gastos administrativos, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Año	Trimestre	Gastos Administrativos (S/)				
		Luz	Agua	Teléfono	Alquiler	Sueldo del Gerente y Contador
2014	I	150.00	24.00	30.00	600.00	3,795.00
	II	150.00	24.00	30.00	600.00	3,795.00
	III	150.00	24.00	30.00	600.00	3,795.00
	IV	150.00	24.00	30.00	600.00	3,795.00
	Total	600.00	96.00	120.00	2,400.00	15,180.00
2015	I	165.00	24.00	30.00	750.00	4,995.00
	II	165.00	24.00	30.00	750.00	4,995.00
	III	165.00	24.00	30.00	750.00	4,995.00
	IV	165.00	24.00	30.00	750.00	4,995.00
	Total	660.00	96.00	120.00	3,000.00	19,980.00

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 14, se detallan todos los gastos administrativos que tuvo la microempresa en los trimestres del 2014 y 2015, los cuales fueron de luz, agua, teléfono, alquiler, el sueldo del gerente y contador. Los gastos administrativos se incrementan del año 2014 al 2015 en 26.42%, esto debido a un leve incremento de los servicios de luz y alquiler; así mismo se dio un aumento en el sueldo del contador, este por una solicitud que hace el mismo al gerente por lo que llegan a un acuerdo, también se observa un incremento en el sueldo del gerente.

3.2.1.2 Gastos de ventas

Son los gastos en los que se incurre para realizar y hacer posibles las ventas.

Tabla 15: Gastos de ventas, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Trimestre	Gasto de ventas (Gasolina) S/	
	2014	2015
I	90.00	105.00
II	90.00	105.00
III	90.00	105.00
IV	90.00	105.00
Total	360.00	420.00

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 15, se detalla el gasto de ventas que tuvo la microempresa en los trimestres del 2014 y 2015, se pudo definir que el único gasto por ventas en el que incurrió la mype fue por el combustible (gasolina); una vez que el gerente tuvo los pedidos de sus productos por parte de sus clientes, este los repartió a los respectivos centros comerciales, para lo cual empleó su vehículo propio como transporte, el cual consumió gasolina la cual tiene un costo que se detalla a continuación.

3.2.1.3 Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación, son aquellos elementos que no forman parte de los materiales directos (materias primas) para la elaboración de un producto, son elementos complementarios o de apoyo para la elaboración de un producto.

Tabla 16: Costos indirectos de fabricación, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Año	Trimestre	Costos Indirectos de fabricación (S/)			Total
		Agujas ^a	Tizas ^b	Mascarilla ^c	
2014	I	15.00	3.75	15.00	33.75
	II	15.00	3.75	15.00	33.75
	III	15.00	3.75	15.00	33.75
	IV	15.00	3.75	15.00	33.75
	Total	60.00	15.00	60.00	135.00
2015	I	15.00	3.75	15.00	33.75
	II	15.00	3.75	15.00	33.75
	III	15.00	3.75	15.00	33.75
	IV	15.00	3.75	15.00	33.75
	Total	60.00	15.00	60.00	135.00

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

^a Se emplean 10 agujas mensuales que en total tienen un costo de S/5.00, al manejar información trimestral, los S/ 5.00 se multiplican por 3 lo que sale S/ 15.00.

^b Se emplean 100 tizas en un año que tienen un costo de S/ 15.00, al manejar información trimestral, los S/ 15.00 se dividen entre 4 lo que sale S/ 3.75.

^c Se emplea una mascarilla al mes que tiene un costo de S/ 5.00, al manejar información trimestral, los S/ 5.00 se multiplican por 3 lo que sale S/ 15.00.

En la Tabla 16 se detallan los costos indirectos que tuvo la microempresa en los trimestres del 2014 y 2015, los costos fueron por la adquisición de agujas, tizas y mascarillas como elementos que contribuyeron a la producción. Estos costos se mantienen constantes de del 2014 al 2015, sin variación.

3.2.1.4 Costo de Mano de Obra Directa

El costo de la mano de obra directa es el costo de la mano de obra requerida para producir un producto. A continuación se muestra el costo por la mano de obra directa (confeccionistas) en los que incurrió la microempresa en el 2014 y en el 2015, la información que se presenta es trimestral por lo que lo que se multiplicó la información mensual por tres.

Tabla 17: Costo laboral de la mano de obra directa, en soles, 2014

Año	2014				
Trimestre	I	II	III	IV	Total
Rem. neta	3,973.05	3,973.05	3,973.05	5,959.58	17,878.73
Sistema Previsional	526.95	526.95	526.95	790.43	2,371.28
Sistema Integral de Salud	90.00	90.00	90.00	135.00	405.00
Costo Laboral Confeccionistas	4,590.00	4,590.00	4,590.00	6,885.00	20,655.00

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

Tabla 18: Costo laboral de la mano de obra directa, en soles, 2015

Año	2015				
Trimestre	I	II	III	IV	Total
Rem. neta	4,767.66	4,767.66	4,767.66	7,151.49	21,454.47
Sistema Previsional	632.34	632.34	632.34	948.51	2,845.53
Sistema Integral de Salud	90.00	90.00	90.00	135.00	405.00
Costo Laboral Confeccionistas	5,490.00	5,490.00	5,490.00	8,235.00	24,705.00

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

Las Tablas 17 y 18 se elaboraron bajo los siguientes criterios:

- La microempresa contrató la mano de obra directa de 2 confeccionistas de prendas que trabajaron de forma habitual; sin embargo en el IV trimestre del año 2014 y

2015 se contrató un confeccionista más, dado que en estos periodos aumentó la producción. El sueldo bruto de los confeccionistas para el 2014 fue de S/750.00, con el fin de renovar su contrato para el 2015 realizaron una solicitud al gerente de un incremento de sueldo llegando a un acuerdo, por lo que su sueldo para el 2015 fue de S/900.00.

- Grupo Corsa E.I.R.L. esta dentro del régimen laboral de microempresa, por ello se calculó las planillas de los confeccionistas las cuales contienen el pago mensual: de su sueldo, la cobertura de seguridad social en salud a través del SIS, cuyo aporte mensual fue de S/15.00 por cada uno; la cobertura Previsional, los confeccionistas se afiliaron AFP Hábitat cuyo aporte fue de 11.71%, por lo que se les descontó este porcentaje de su remuneración bruta.
- Para fijar el costo laboral de la mano de obra directa (los confeccionistas), a la remuneración neta que percibieron se le sumó el aporte al sistema previsional, así mismo se le sumó el aporte al SIS, con ello se determinó el costo laboral de los confeccionistas.

Así mismo de las Tablas 17 y 18 se desprende lo siguiente:

- Los costos de mano de obra directa (MOD) del 2014 al 2015 aumentan en un 19.61%, esto debido al incremento del sueldo de los confeccionistas.
- De igual forma cabe destacar que cualquier costo fijo puede llegar a convertirse en variable durante un periodo de tiempo, esto es lo que sucede en el último trimestre del 2014 y 2015, en el que se contrata un confeccionista más debido a un aumento de la producción, por ello también aumenta el costo de la mano de obra directa para el IV trimestre del 2014 y del 2015.

3.2.2 Costos Fijos Totales

Los costos fijos totales se determinaron sumando todos los costos fijos en los que incurrió la microempresa en los trimestres del 2014 y 2015.

Tabla 19: Costos fijos totales, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Año	Trimestre	Gastos administrativos	Gastos de ventas	Costos indirectos de fabricación	Sueldo confeccionistas (MOD)	Costo Fijo Total
2014	I	4,599.00	90.00	33.75	4,590.00	9,312.75
	II	4,599.00	90.00	33.75	4,590.00	9,312.75
	III	4,599.00	90.00	33.75	4,590.00	9,312.75
	IV	4,599.00	90.00	33.75	6,885.00	11,607.75
	Total	18,396.00	360.00	135.00	20,655.00	39,546.00
2015	I	5,964.00	105.00	33.75	5,490.00	11,592.75
	II	5,964.00	105.00	33.75	5,490.00	11,592.75
	III	5,964.00	105.00	33.75	5,490.00	11,592.75
	IV	5,964.00	105.00	33.75	8,235.00	14,337.75
	Total	23,856.00	420.00	135.00	24,705.00	49,116.00

Elaboración: Propia

En la Tabla 19 se muestra el costo fijo total en el que incurre la microempresa, para la presente investigación se ha determinado que todos los costos operativos (gastos administrativos, gastos de ventas, costos indirectos de fabricación, sueldo de la mano de obra directa) son costos fijos dado que han permanecido constantes durante los trimestre del 2014 y 2015. El costo fijo total aumenta del 2014 al 2015, en 24.20%, esto debido a que se incrementan los gastos administrativos, los gastos de ventas y el sueldo de los confeccionistas de un año a otro.

3.2.2.1 Análisis de los Costos Fijos Totales

A continuación se analizaron los costos fijos en las que la microempresa tuvo:

- La existencia de costos fijos irreversibles, que son los que ya están comprometidos con una capacidad dada en la empresa. La microempresa tuvo costos fijos irreversibles en los contratos por planillas que sostuvo con los confeccionistas, los

cuales se fijaron al empezar cada año, por lo que este costo laboral permaneció constante para los confeccionistas durante el 2014 con un sueldo fijo y durante el 2015 con otro sueldo fijo.

- La existencia de costos fijos reversibles, como se puede observar en la Tabla 19, se da un incremento del costo fijo total del 2014 al 2015, por un aumento de la producción de un año a otro, con lo que se puede afirmar que el costo fijo no siempre permanece constante. Así mismo este costo se vuelve reversible en los cuartos trimestres del 2014 y del 2015, en el que la microempresa al contratar un confeccionista más para la producción en este periodo, incrementó el costo fijo en estos respectivos trimestres, haciendo que este ya no sea constante, con lo que se puede observar una mayor flexibilidad en base a la demanda de producción de la mype, la cual es variable. También tuvo costos fijos reversibles con el contador dado que este percibió el sueldo de su servicio por recibos por honorarios, pudiendo allí reducir su sueldo o prescindir de su servicio, teniendo así la flexibilidad de modificar o eliminar este costo, en algún periodo de tiempo de su trabajo.
- La existencia de costos fijos de estructura, que son los que la empresa tiene que soportar así no realice ninguna actividad. La microempresa cuenta con estos costos fijos de estructura en el alquiler, en la luz, en el agua, en el sueldo del gerente, en el sueldo de los confeccionistas; porque aunque la producción sea mínima o máxima en un determinado periodo de tiempo, se tiene que pagar por los servicios ya mencionados, y de igual forma se tienen que pagar las remuneraciones ya estipuladas para los trabajadores.
- La existencia de costos fijos por escalones, son fijos para un rango de actividad, luego aumentan a otro nivel y permanecen fijos y así sucesivamente. Esto se da

en los costos fijos totales de los gastos administrativos, gastos de ventas, sueldos de los confeccionistas como se puede observar en la tabla 19, todos estos permanecen constantes durante el 2014, pero en el 2015 experimentan un aumento permaneciendo constante durante todo el 2015 con ese incremento.

3.3 Costo Unitario por producto

El costo unitario por producto nos permitió saber cuánto fue lo que realmente costó producir cada producto en cada trimestre de acuerdo al nivel de producción, de esta manera se pudo saber si el precio de venta por producto cubrió el costo unitario por producto.

El costo unitario de cada producto (bata felpa adultos, salto de cama micropolar, pijamas varones, pijamas damas y bata felpa de niños); se determinó hallando el costo variable medio que es el costo variable total entre la cantidad producida de cada producto, hallando el costo fijo medio que se obtuvo prorrateando el costo fijo total en base al nivel la producción de cada producto, después se sumó el costo variable medio más el costo fijo medio, con lo que se halló el costo unitario por producto; de allí al precio de venta por producto se le resto el costo unitario por producto, todo esto posibilitó definir si se obtuvo ganancia o pérdida por cada producto en los trimestres del 2014 y 2015.

3.3.1 Costo unitario Bata de Felpa Adultos (BFA)

Tabla 20: Costo unitario Bata de Felpa Adultos, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Bata Felpa Adultos (BFA)						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo medio (S/)	Costo Unitario (S/)	Ganancia/ Perdida (S/)
2014	I	33.00	29.25	8.38	37.63	- 4.63
	II	33.00	29.25	4.86	34.11	- 1.11
	III	33.00	29.25	6.48	35.73	- 2.73
	IV	33.00	29.25	3.73	32.98	0.02
2015	I	34.00	25.76	6.49	32.25	1.75
	II	34.00	25.76	4.53	30.29	3.71
	III	34.00	25.76	6.61	32.37	1.63
	IV	34.00	25.76	4.77	30.53	3.47

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 20, se observa que en los trimestres I, II y III del 2014 el precio del producto bata felpa adultos (BFA) no cubrió su costo unitario, por lo cual obtuvo perdidas en estos periodos; en los demás trimestres si obtuvo ganancias debido a que se generaron economías de escala pues por el aumento del nivel de producción se redujo el costo unitario por producto, dado que el costo fijo se distribuyó en más productos, así mismo contribuyo en generar ganancias del 2014 al 2015 la reducción del costos variable medio (debido a la reducción del costo de materias primas) y el aumento del precio de venta de la BFA.

3.3.2 Costo unitario Salto de Cama Micropolar (Bata Polar)

Tabla 21 Costo unitario Salto de cama micropolar (Bata Polar), en soles, trimestres del 2014 – 2015

Salto de cama micropolar (Bata polar)						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo medio (S/)	Costo Unitario (S/)	Ganancia/Perdida (S/)
2014	I	18.00	12.68	8.38	21.06	-3.06
	II	18.00	12.68	4.86	17.54	0.46
	III	18.00	12.68	6.48	19.16	-1.16
	IV	18.00	12.68	3.73	16.41	1.59
2015	I	18.00	13.19	6.49	19.68	-1.68
	II	18.00	13.19	4.53	17.72	0.28
	III	18.00	13.19	6.61	19.79	-1.79
	IV	18.00	13.19	4.77	17.96	0.04

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 21, se observa que en los trimestres I y III del 2014 y 2015 el precio del producto salto de cama micropolar (Bata de Polar) no cubrió su costo unitario, por lo cual obtuvo perdidas en estos periodos; en los demás trimestres si obtuvo ganancias debido a que se dieron economías de escala pues por el aumento del nivel de producción se redujo el costo unitario por producto, dado que el costo fijo se distribuyó en más productos; sin embargo del 2014 al 2015 pese a que se dieron economías de escala en algunos periodos, la producción en la mayoría de trimestres se redujo, así mismo se dio un aumento del costo variable medio (debido a un incremento del costo de materias primas) lo que también tuvo efectos directos en las ganancias o pérdidas del 2015.

3.3.3 Costo unitario Pijamas Varones

Tabla 22: Costo unitario Pijamas Varones, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Pijamas Varones						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo medio (S/)	Costo Unitario (S/)	Ganancia/Perdida (S/)
2014	I	20.00	12.43	8.38	20.81	-0.81
	II	20.00	12.43	4.86	17.29	2.71
	III	20.00	12.43	6.48	18.91	1.09
	IV	20.00	12.43	3.73	16.16	3.84
2015	I	20.00	12.98	6.49	19.47	0.53
	II	20.00	12.98	4.53	17.51	2.49
	III	20.00	12.98	6.61	19.59	0.41
	IV	20.00				

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

Nota. En el IV trimestre del 2015 no se produce este producto por lo que se deja en blanco esa parte del recuadro.

En la Tabla 22, se observa que solo en el trimestre I del 2014 el precio del producto pijamas varones no cubrió su costo unitario, por lo cual obtuvo perdida en este periodo; en los demás trimestres si obtuvo ganancias debido a que se dieron economías de escala pues por el aumento del nivel de producción se redujo el costo unitario por producto, dado que el costo fijo se distribuyó en más productos; cabe destacar que del 2014 al 2015 la producción en la mayoría de trimestres se redujo, así mismo se dio un aumento del costo variable medio (debido a un incremento del costo de materias primas), sin embargo pese a esto el precio si cubrió su costo unitario.

3.3.4 Costo unitario Pijamas Damas

Tabla 23: Costo unitario Pijamas Damas, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Pijamas Damas						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo medio (S/)	Costo Unitario (S/)	Ganancia/ Perdida (S/)
2014	I	18.00	12.23	8.38	20.61	- 2.61
	II	18.00	12.23	4.86	17.09	0.91
	III	18.00	12.23	6.48	18.71	- 0.71
	IV	18.00	12.23	3.73	15.96	2.04
2015	I	18.00	12.72	6.49	19.21	- 1.21
	II	18.00	12.72	4.53	17.25	0.75
	III	18.00	12.72	6.61	19.33	- 1.33
	IV	18.00	12.72	4.77	17.50	0.50

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 23, se observa que en los trimestres I y III del 2014 y 2015 el precio del producto pijamas damas no cubrió su costo unitario, por lo cual obtuvo perdidas en estos periodos; en los demás trimestres si obtuvo ganancias debido a que se dieron economías de escala pues por el aumento del nivel de producción se redujo el costo unitario por producto, dado que el costo fijo se distribuyó en más productos; sin embargo del 2014 al 2015 pese a que se dieron economías de escala en algunos periodos, la producción se redujo en todos los trimestres, así mismo se dio un aumento del costo variable medio (debido a un incremento del costo de materias primas) lo que también tuvo efectos directos en las ganancias o pérdidas del 2015.

3.3.5 Costo unitario Bata Felpa de Niños (BFN)

Tabla 24: Costo unitario Bata Felpa de Niños (BFN), en soles, trimestres del 2014 – 2015

Bata Felpa de Niños (BFN)						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo medio (S/)	Costo Unitario (S/)	Ganancia/Perdida (S/)
2014	I	28.00	19.71	8.38	28.09	- 0.09
	II	28.00	19.71	4.86	24.57	3.43
	III	28.00	19.71	6.48	26.18	1.82
	IV	28.00	19.71	3.73	23.43	4.57
2015	I	28.00	17.91	6.49	24.40	3.60
	II	28.00	17.91	4.53	22.44	5.56
	III	28.00	17.91	6.61	24.52	3.48
	IV	28.00	17.91	4.77	22.68	5.32

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

En la Tabla 24, se observa que en el trimestre I del 2014 el precio del producto bata felpa de niños (BFN) no cubrió su costo unitario, por lo cual obtuvo perdidas en estos periodos; en los demás trimestres si obtuvo ganancias debido a que se generaron economías de escala pues por el aumento del nivel de producción se redujo el costo unitario por producto, dado que el costo fijo se distribuyó en más productos; sin embargo del 2014 al 2015 pese a que se dieron economías de escala en algunos periodos, la producción se redujo en algunos trimestres, pero pese a ello igual se obtuvieron ganancias, influyendo también la reducción del costos variable medio (debido a la reducción del costo de materias primas).

3.4 Costo Total

El costo total en el corto plazo, se determinó hallando la suma de los costos fijos y los costos variables. El costo total de la microempresa se detalla a continuación:

Tabla 25: Costo total, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Costo total					
Año	Trimestre	Cantidad de producción	Costo Variable Total (S/)	Costo Fijo Total (S/)	Costo Total (S/)
2014	I	1,111.00	19,963.15	9,312.75	29,275.90
	II	1,915.00	40,821.74	9,312.75	50,134.49
	III	1,438.00	28,678.70	9,312.75	37,991.45
	IV	3,116.00	77,536.70	11,607.75	89,144.45
	Total	7,580.00	167,000.29	39,546.00	206,546.29
2015	I	1,787.00	39,606.44	11,592.75	51,199.19
	II	2,559.00	54,939.68	11,592.75	66,532.43
	III	1,755.00	38,711.36	11,592.75	50,304.11
	IV	3,004.00	69,578.41	14,337.75	83,916.16
	Total	9,105.00	202,835.89	49,116.00	251,951.89

Elaboración: Propia

Tabla 26: Variación del Costos total, en porcentajes, 2014 – 2015

Trimestre	Costo Total (S/)		Variación
	2014	2015	
I	29,275.90	51,199.19	74.89%
II	50,134.49	66,532.43	32.71%
III	37,991.45	50,304.11	32.41%
IV	89,144.45	83,916.16	-5.86%
Total	206,546.29	251,951.89	21.98%

Elaboración: Propia

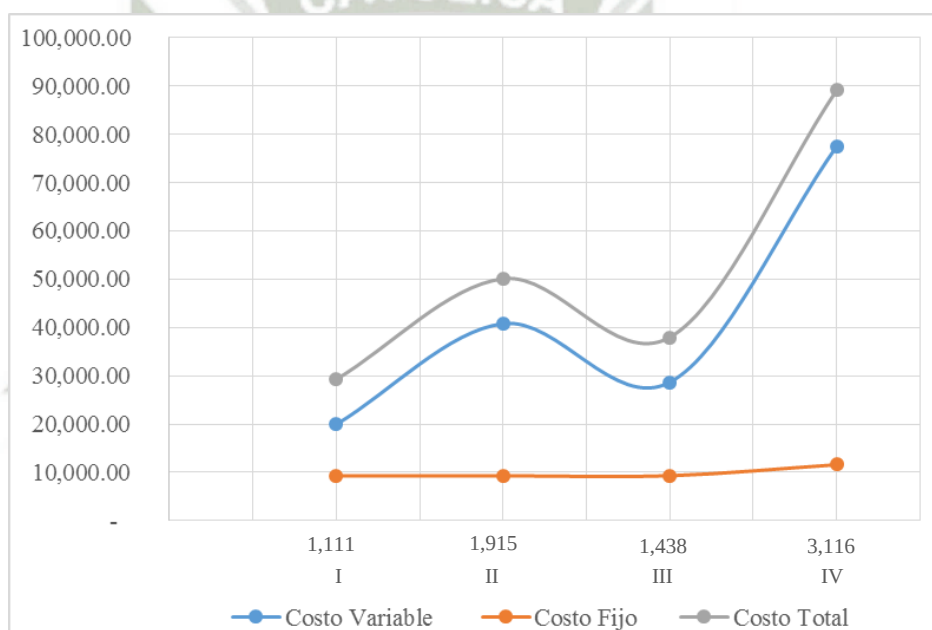
En el I, II y III trimestre del 2015, se puede observar un incremento del costo total, lo que no sucede en el IV trimestre del mismo año, en el que se da una disminución del costo total, debido a que en este periodo decrece el costo variable total por un descenso en el volumen de las ventas, esta disminución se da a pesar de que en este periodo se da un incremento del costo fijo total. Lo que nos indica que el costo variable total influye más en el costo total que el costo fijo total.

Para el año 2014 y 2015, los costos fijos que más contribuyen al costo fijo total, son el salario de los confeccionistas (mano de obra directa) y los gastos administrativos. En el caso de los gastos de ventas y los costos indirectos de fabricación contribuyen en lo mínimo al costo fijo total.

3.4.1 Análisis del Costo Total

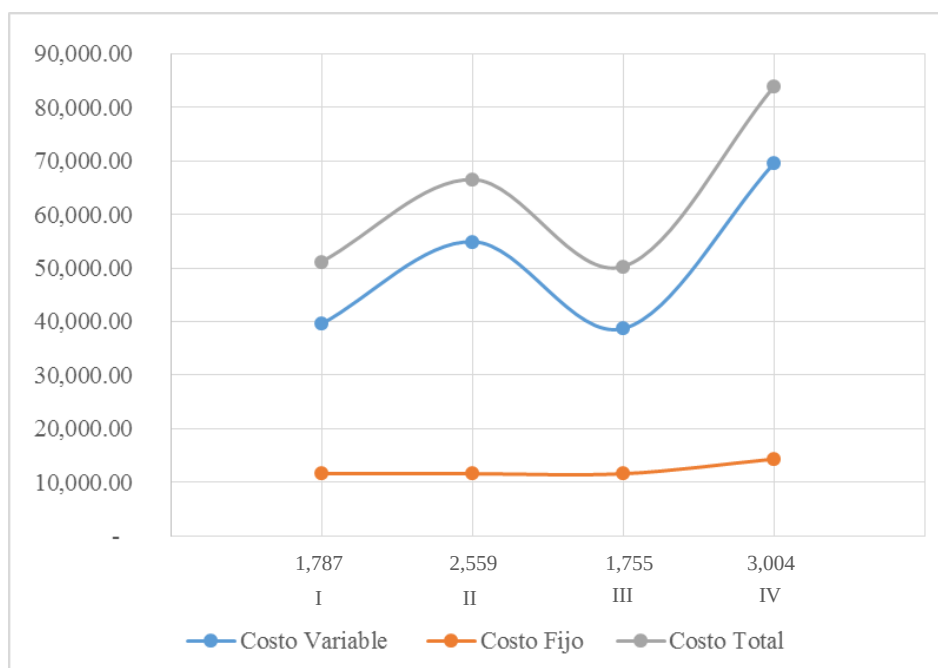
En la presente investigación para analizar el costo total de la microempresa, analizamos el comportamiento de las curvas del costo total en el corto plazo para los años 2014 y 2015.

Figura 3: Curvas del Costo total, 2014



Elaboración: Propia

Nota. Los números romanos I, II, III y IV indican a que trimestre del 2014 pertenece cada costo.

Figura 4: Curvas del Costo total, 2015


Elaboración: Propia

Nota. Los números romanos I, II, III y IV indican a que trimestre del 2015 pertenece cada costo.

Tanto para el año 2014 como para el 2015 se cumple lo siguiente:

- La curva del costo fijo total permaneció constante, fue paralela al eje horizontal (niveles de producción) para los trimestres I, II y III, en el trimestre IV se dio un leve incremento por el contrato de un confeccionista más.
- El costo variable total aumentó del I trimestre al II trimestre y del III al IV trimestre, esto debido a que la producción aumentó por la estacionalidad existente en estos periodos. El costo variable total disminuyó del II al III trimestre debido a que la producción disminuyó en este periodo.
- En cualquier nivel de producción, el costo total fue igual al costo fijo total más el costo variable total, por lo que la curva de costo total tuvo la misma forma de la curva de costo variable total, pero siempre estuvo por encima de ella por el costo fijo total, con

esto se puede afirmar que existió una estrecha relación entre la producción y los costos variables.

- Para el 2014, se puede observar que los costos variables incrementaron progresivamente, para el 2015 se puede observar que los costos mantienen este incremento de una forma más constante.

Como parte del estudio y análisis económico, el gerente de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L. debería incluir como parte de sus costos de producción no solamente lo que en realidad paga por la materia prima, gastos administrativos, gastos de ventas, costos indirectos de fabricación, etc. (que son los costos explícitos), sino el sueldo máximo que él, como empresario, podría ganar trabajando para otro (por ejemplo como gerente de otra compañía).

También debe incluir como parte de sus costos de producción, el rendimiento que le darían todos los factores o insumos que se emplean en su negocio y son de su propiedad en su mejor aplicación alterna; estos insumos que la microempresa posee y utiliza no son libres, esto se conoce como el costo implícito. Para el caso de la microempresa tenemos como costos implícitos el uso del capital propio (dinero) para la puesta en marcha y operatividad de la microempresa, el vehículo que posee el gerente para repartir sus productos y hacer efectivas las ventas, el celular que posee el gerente con el cual realiza los pedidos a sus proveedores y coordina las ventas con sus clientes. En economía todos estos costos implícitos tienen inmerso un costo de oportunidad, que para la microempresa es igual a las mejores alternativas sacrificadas, es decir todo lo que se pudo hacer con estos recursos, y lo que estos hubieran producido en su mejor uso alterno.

CAPÍTULO IV: RENTABILIDAD DE LA MICROEMPRESA GRUPO CORSA

E.I.R.L., PERIODO 2014 – 2015

En el presente capítulo se determinará la rentabilidad de Grupo Corsa E.I.R.L., de esta manera se conocerá todo lo que la microempresa ha podido generar como beneficios, en base a todos los costos (fijos y variables) empleados para producir y mantener la operatividad de la mype textil. Para calcular los beneficios obtenidos se establecerá el volumen de ventas, los ingresos, la utilidad, el estado de ganancias y pérdidas, los ratios de rentabilidad, el EVA de la microempresa; adicionalmente se calculará el punto de equilibrio, el flujo de caja, el balance general los cuales complementarán la información de los beneficios obtenidos. Pues a partir del modelo de costos implementado en el capítulo III, en el presente capítulo se podrá medir la rentabilidad real obtenida, mediante un análisis económico financiero, del periodo de estudio 2014 – 2015. Todo esto permitirá medir confiadamente su rentabilidad, mejorar la competitividad y la toma de decisiones en base a información real, contribuyendo al crecimiento de la mype.

4.1 Ingreso Total

El ingreso total de la microempresa se obtiene multiplicando la cantidad vendida de cada producto (volumen de ventas) por el precio de cada producto. Por ello primero se establece el volumen de ventas y el precio de cada producto.

4.1.1 Volumen de Ventas

Con el fin de determinar los ingresos, se definió el volumen de ventas por producto, información que el gerente de Grupo Corsa E.I.R.L. registra en cuadernos clasificándola por día, mes y año, estos cuadernos se facilitaron para la presente investigación, lo que permitió traspasar la data a hojas de cálculo de Excel. De esta manera, se definió el volumen de ventas por producto de forma trimestral de los años 2014 y 2015, como se muestra a continuación:

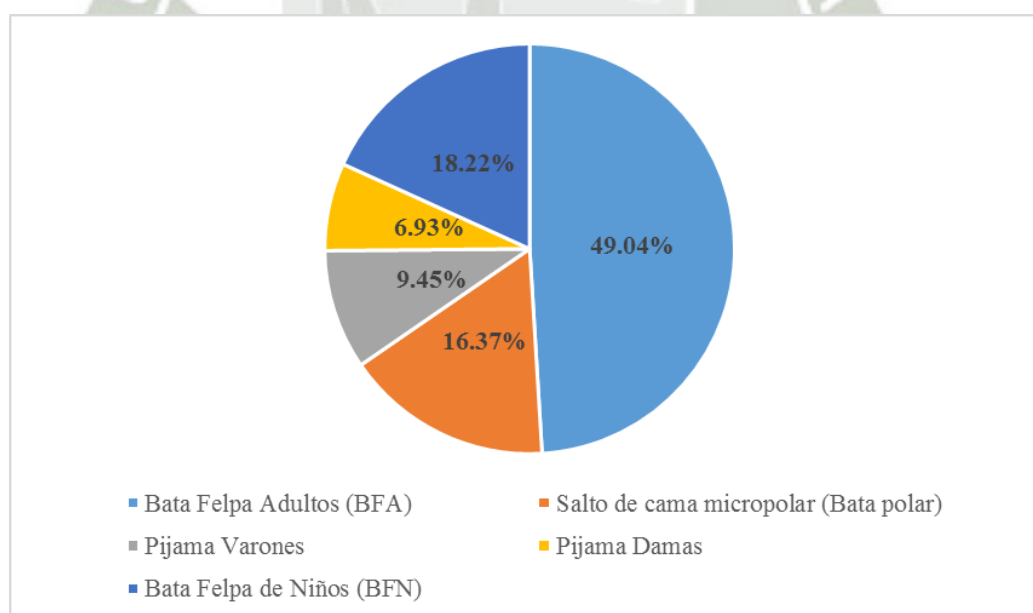
Tabla 27: Volumen de ventas por productos, en unidades, trimestres del 2014 – 2015

Volumen de Ventas por Producto (Unidades)							
Año	Trimestre	Bata Felpa Adultos (BFA)	Salto de cama micropolar (Bata polar)	Pijama Varones	Pijama Damas	Bata Felpa de Niños (BFN)	Total
2014	I	329.00	406.00	235.00	68.00	73.00	1,111.00
	II	917.00	457.00	233.00	102.00	206.00	1,915.00
	III	627.00	360.00	166.00	255.00	30.00	1,438.00
	IV	1,844.00	18.00	82.00	100.00	1,072.00	3,116.00
	Total	3,717.00	1,241.00	716.00	525.00	1,381.00	7,580.00
2015	I	1,149.00	241.00	30.00	26.00	341.00	1,787.00
	II	1,651.00	442.00	261.00	93.00	112.00	2,559.00
	III	1,088.00	70.00	83.00	101.00	413.00	1,755.00
	IV	2,105.00	91.00	-	62.00	746.00	3,004.00
	Total	5,993.00	844.00	374.00	282.00	1,612.00	9,105.00

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

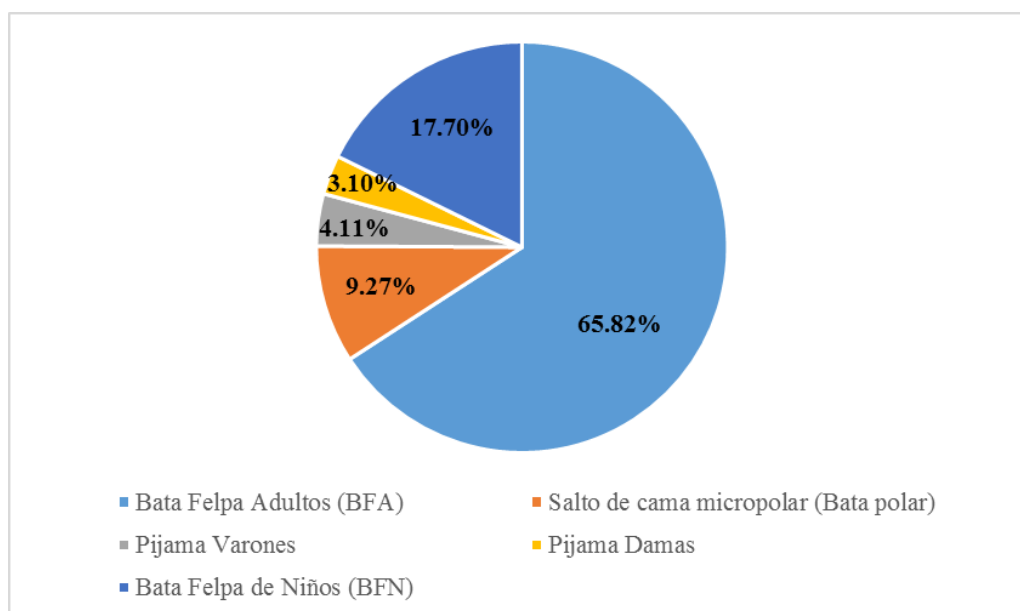
Elaboración: Propia

Nota. En el IV trimestre del 2015, no se vende el producto pijamas varones por lo que se coloca (-).

Figura 5: Volumen de ventas por producto, en porcentajes, 2014


Elaboración: Propia

Figura 6: Volumen de ventas por producto, en porcentajes, 2015



Elaboración: Propia

Para el año 2014 y 2015 se puede concluir lo siguiente:

- El producto más vendido es el de Bata de Felpa Adultos (BFA) con un 49.04% para el 2014 y un 65.82% para el 2015, seguidamente el más vendido es el de Bata de Felpa de Niños (BFN) con un 18.22% para el 2014 y un 17.70% para el 2015. Con lo que se puede decir que los productos elaborados a base de felpa son los que cuentan con una mayor demanda en el 2014 y 2015, en cambio los productos a base de polar (bata polar, pijamas damas, pijamas varones) son los que cuentan con un menor volumen de ventas para ambos años.
- De igual modo para el 2015 la bata de felpa adultos (BFA) incrementa su nivel de ventas a 65.82%, lo que no se da en los demás productos que reducen su nivel de ventas del 2014 al 2015.

- El volumen de ventas del 2014 al 2015 se incrementa en un 20.12%, este crecimiento se debe a que la mype adquiere nuevos clientes en el mercado. La demanda de bata de felpa adultos (BFA), es la que más sustenta el incremento del volumen de ventas.
- Las ventas se dan por estacionalidad, dado que hay variaciones regulares y predecibles que se repiten durante el año. Los trimestres II y IV son periodos en los cuales se incrementan las ventas, esto debido al día de la madre en el mes de mayo, al día del padre en el mes de junio, y a navidad en el cuarto trimestre. El nivel de ventas en los trimestres I y III disminuye, a comparación de los otros periodos.

4.1.2 Precio de venta

Los precios de venta el gerente de la microempresa los determinó de forma empírica, tomando como base el precio de la competencia. A continuación se detallan los precios de venta de los cinco productos de la mype en el los años 2014 y 2015.

Tabla 28: Precios de venta por producto, en soles, 2014 - 2015

Productos	Precio 2014 (S/)	Precio 2015 (S/)
Salto de cama micropolar (Bata Polar)	18.00	18.00
Pijamas Varones	20.00	20.00
Pijamas Damas	18.00	18.00
Bata Felpa de Niños (BFN)	28.00	28.00
Bata Felpa Adultos (BFA)	33.00	34.00

Fuente: Grupo Corsa E.I.R.L.

Elaboración: Propia

Los precios se mantienen constantes del 2014 al 2015 en los siguientes productos: salto de cama micropolar, pijamas damas, pijamas varones, bata de felpa niños. El precio aumentó en la bata de felpa adultos de S/33.00 en el 2014 a S/34.00 en el 2015.

Una vez determinado el volumen de ventas y los precios de cada producto para el 2014 y 2015. Se calcularon los ingresos totales de la microempresa, multiplicando el precio por la cantidad de producto.

Tabla 29: Ingreso Total, en soles, trimestres del 2014 - 2015

Ingresos Totales (S/)							
Año	Trimestre	Bata Felpa Adultos (BFA)	Salto de cama micropolar (Bata polar)	Pijama Varones	Pijama Damas	Bata Felpa de Niños (BFN)	Total
2014	I	10,857.00	7,308.00	4,700.00	1,224.00	2,044.00	26,133.00
	II	30,261.00	8,226.00	4,660.00	1,836.00	5,768.00	50,751.00
	III	20,691.00	6,480.00	3,320.00	4,590.00	840.00	35,921.00
	IV	60,852.00	324.00	1,640.00	1,800.00	30,016.00	94,632.00
	Total	122,661.00	22,338.00	14,320.00	9,450.00	38,668.00	207,437.00
2015	I	39,066.00	4,338.00	600.00	468.00	9,548.00	54,020.00
	II	56,134.00	7,956.00	5,220.00	1,674.00	3,136.00	74,120.00
	III	36,992.00	1,260.00	1,660.00	1,818.00	11,564.00	53,294.00
	IV	71,570.00	1,638.00	-	1,116.00	20,888.00	95,212.00
	Total	203,762.00	15,192.00	7,480.00	5,076.00	45,136.00	276,646.00

Elaboración: Propia

Tabla 30: Variación del Ingreso Total, en porcentaje, trimestres del 2014 – 2015

Trimestres	Ingreso Total 2014 (S/)	Ingreso total 2015 (S/)	Variación porcentual
I	26,133.00	54,020.00	106.71%
II	50,751.00	74,120.00	46.05%
III	35,921.00	53,294.00	48.36%
IV	94,632.00	95,212.00	0.61%
Total	207,437.00	276,646.00	33.36%

Elaboración: Propia

Los ingresos totales en el 2014 fueron de S/207,437.00, en el 2015 fueron de S/276,646.00, se aprecia un crecimiento del 33.36%, de igual manera se puede observar en la Tabla 29 que el ingreso total se incrementó en todos los trimestres por lo que se puede decir que los ingresos totales tienden a incrementarse con el tiempo, esto debido a al incremento en el volumen de ventas, sin embargo también se puede precisar que este crecimiento fue cada vez menor.

4.2 Utilidad Total

La utilidad de la microempresa se estableció restando los ingresos totales menos los costos totales, a continuación se muestra la utilidad lograda por la mype.

Tabla 31: Utilidad Total, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Utilidad Total (S/)				
Año	Trimestre	Ingreso Total	Costo Total	Beneficio/Perdida
2014	I	26,133.00	29,275.90	- 3,142.90
	II	50,751.00	50,134.49	616.51
	III	35,921.00	37,991.45	- 2,070.45
	IV	94,632.00	89,144.45	5,487.55
	Total	207,437.00	206,546.29	890.71
2015	I	54,020.00	51,199.19	2,820.81
	II	74,120.00	66,532.43	7,587.57
	III	53,294.00	50,304.11	2,989.89
	IV	95,212.00	83,916.16	11,295.84
	Total	276,646.00	251,951.89	24,694.11

Elaboración: Propia

Tabla 32: Variación de la Utilidad total, en porcentajes, trimestres del 2014 – 2015

Trimestre	Utilidad 2014 (S/)	Utilidad 2015 (S/)	Variación
I	- 3,142.90	2,820.81	189.75%
II	616.51	7,587.57	1130.73%
III	- 2,070.45	2,989.89	244.41%
IV	5,487.55	11,295.84	105.84%
Total	890.71	24,694.11	2672.41%

Elaboración: Propia

De la Tabla 31 y Tabla 32 se desprende la siguiente información:

- Se puede apreciar que en el I y III trimestre del 2014, la microempresa no obtuvo beneficios sino perdida, la cual tuvo que ser compensada por el aporte propio del gerente, una empresa puede seguir operando en pérdidas siempre que se cumpla el punto de cierre de la teoría microeconómica, Mochón (2005) afirma que el punto de cierre es aquel en el

que los ingresos cubren exactamente los costos variables de forma que las pérdidas son iguales a los costos fijos, cuando el precio está por debajo del nivel en el que los ingresos son iguales a los costos variables, la empresa minimiza sus pérdidas cerrando. En el punto 3.1.2.1 Análisis de Costos Variables por Producto del capítulo III, se observa que el margen de contribución tanto para el 2014 como el 2015 es positivo, lo que indica que en todos los periodos se llega a cubrir el costo variable, es por ello que la microempresa pudo permanecer en el mercado en los primeros periodos pese a que pierde dado que siempre cubre sus costos fijos.

- En todos los trimestres se dio un incremento de la utilidad total del 2014 al 2015. Este gran crecimiento se puede explicar por el incremento del volumen de ventas, por la reducción del costo variable (materia prima) de los productos a base de felpa, por el incremento del precio de la bata de felpa adultos (BFA) del 2014 al 2015, al ser este el producto más representativo en el volumen de ventas e ingresos totales tuvo una mayor influencia en la utilidad. Los cambios en los ingresos totales y costos totales se producen principalmente a las variaciones en las cantidades de unidades producidas y vendidas.

4.3 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se estableció en el punto en el cual los ingresos totales se igualan con los costos totales, en este lugar no hay ganancias ni pérdidas.

4.3.1 Punto de equilibrio general de la empresa

Se determinó el punto de equilibrio general de la empresa tanto para el 2014 como para el 2015, por esto se halló el porcentaje de participación por las ventas y este se multiplico por el margen de contribución con lo que se obtuvo el margen de contribución ponderado, como se muestra a continuación:

Tabla 33: Margen de contribución ponderado, 2014

Productos	Bata Felpa Adultos (BFA)	Salto de cama micropolar (Bata polar)	Pijama Varones	Pijama Damas	Bata Felpa de Niños (BFN)	Total
Ventas	3,717.00	1,241.00	716.00	525.00	1,381.00	7,580.00
% de Participación	49.04%	16.37%	9.45%	6.93%	18.22%	100%
Precio de venta unitario	33.00	18.00	20.00	18.00	28.00	-
Costo variable unitario	29.25	12.68	12.43	12.23	19.71	-
Margen de Contribución	3.75	5.32	7.57	5.77	8.29	-
Mg. de Cont. Ponderado	1.84	0.87	0.72	0.40	1.51	5.33

Elaboración: Propia

Tabla 34: Margen de contribución ponderado, 2015

Productos	Bata Felpa Adultos (BFA)	Salto de cama micropolar (Bata polar)	Pijama Varones	Pijama Damas	Bata Felpa de Niños (BFN)	Total
Ventas	5,993.00	844.00	374.00	282.00	1,612.00	9,105.00
% de Participación	65.82%	9.27%	4.11%	3.10%	17.70%	1.00
Precio de venta unitario	34.00	18.00	20.00	18.00	28.00	-
Costo variable unitario	25.76	13.19	12.98	12.72	17.91	-
Margen de Contribución	8.24	4.81	7.02	5.28	10.09	-
Mg. de Cont. Ponderado	5.42	0.45	0.29	0.16	1.79	8.11

Elaboración: Propia

De Tabla 33 y 34 se desprende lo siguiente:

El margen de contribución ponderado más alto tanto para el 2014 como para el 2015 es el de Bata de felpa adultos (BFA), seguido de Bata de felpa niños (BFN), lo que indica que estos productos son los que más han contribuido a la generación de beneficios.

Para hallar el punto de equilibrio general de la empresa se empleó la siguiente formula: $PE = CF / (P - MCP)$, donde “CF” es el costo fijo, “P” es el precio de cada producto y “MCP” es el margen de contribución ponderado.

Tabla 35: Punto de equilibrio general de la empresa, 2014

Punto de equilibrio general 2014	
Costo Fijo Total (S/)	39,546.00
Mg. de Cont. Ponderado Total (S/)	5.33
Punto de equilibrio (Unidades)	7,414.00

Elaboración: Propia

Tabla 36: Punto de equilibrio general de la empresa, 2015

Punto de equilibrio general 2015	
Costo Fijo Total (S/)	49,116.00
Mg. de Cont. Ponderado Total (S/)	8.11
Punto de equilibrio (Unidades)	6,059.00

Elaboración: Propia

De Tabla 35 y 36 se desprende lo siguiente:

Para el año 2014 el punto de equilibrio general de la empresa fue de 7,414 unidades, esta fue la cantidad que debió producir para no perder ni ganar. Para el 2015 el punto de equilibrio de la empresa fue de 6,059 unidades, esta fue la cantidad que debió producir para no perder ni ganar.

4.3.2 Punto de equilibrio por producto

Se determinó el punto de equilibrio físico por producto, en el cual se obtuvieron las cantidades que se deben vender de cada producto para cubrir el costo total de cada uno de ellos. El punto de equilibrio físico se determinó mediante la siguiente formula: $PE = CF / (P - v)$, donde “CF” es el costo fijo, “P” es el precio de cada producto y “v” es el costo variable medio.

Para poder determinar el punto de equilibrio, primero se distribuyó el costo fijo total a cada uno de los productos, para ello se dividió las ventas de cada producto entre la cantidad total

de ventas de todos los productos, luego ese porcentaje se multiplico por el costo fijo total, de esta manera se calculó el costo fijo por producto, como se detalla a continuación:

Tabla 37: Distribución del Costo Fijo por producto, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Distribución de Costo Fijo por Producto (S/)					
Bata Felpa Adultos (BFA)	Salto de cama micropolar (Bata polar)	Pijamas Varones	Pijamas Damas	Bata Felpa de Niños (BFN)	Costo Fijo Total
2,757.78	3,403.22	1,969.84	570.00	611.91	9,312.75
4,459.42	2,222.42	1,133.09	496.03	1,001.79	9,312.75
4,060.57	2,331.43	1,075.05	1,651.43	194.29	9,312.75
6,869.28	67.05	305.47	372.52	3,993.42	11,607.75
7,453.87	1,563.43	194.62	168.67	2,212.16	11,592.75
7,479.34	2,002.34	1,182.38	421.31	507.38	11,592.75
7,186.84	462.39	548.26	667.16	2,728.09	11,592.75
10,046.93	434.33	-	295.92	3,560.57	14,337.75

Elaboración: Propia

4.3.2.1 Punto de equilibrio bata de felpa adultos (BFA)

Tabla 38: Punto de equilibrio bata de felpa adultos (BFA), trimestres del 2014 – 2015

Bata Felpa Adultos (BFA)						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo (S/)	Punto de equilibrio (Unidades)	Diferencia ^a (Unidades)
2014	I	33.00	29.25	2,757.78	736.00	- 407.00
	II	33.00	29.25	4,459.42	1,190.00	- 273.00
	III	33.00	29.25	4,060.57	1,084.00	- 457.00
	IV	33.00	29.25	6,869.28	1,833.00	11.00
2015	I	34.00	25.76	7,453.87	905.00	244.00
	II	34.00	25.76	7,479.34	908.00	743.00
	III	34.00	25.76	7,186.84	873.00	215.00
	IV	34.00	25.76	10,046.93	1,220.00	885.00

Elaboración: Propia

^a La diferencia se calculó restando la cantidad vendida de la bata felpa adultos (BFA) menos la cantidad de ventas para no perder ni ganar (punto de equilibrio físico).

De la Tabla 38, se puede observar que el nivel de ventas de la bata de felpa adultos (BFA) en los trimestres I, II y III del 2014 no superó su punto de equilibrio, lo que significa que no cubrió sus costos totales, por lo que se puede afirmar que este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de pérdidas. En cambio en los demás trimestres si superó su punto de equilibrio, por lo cual este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de ganancias de la microempresa.

4.3.2.2 Punto de equilibrio salto de cama micropolar (Bata polar)

Tabla 39: Punto de equilibrio salto de cama micropolar (Bata polar), trimestres del 2014 – 2015

Salto de cama micropolar (Bata polar)						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo (S/)	Punto de equilibrio (Unidades)	Diferencia ^a (Unidades)
2014	I	18.00	12.68	3,403.22	640.00	- 234.00
	II	18.00	12.68	2,222.42	418.00	39.00
	III	18.00	12.68	2,331.43	439.00	- 79.00
	IV	18.00	12.68	67.05	13.00	5.00
2015	I	18.00	13.19	1,563.43	325.00	- 84.00
	II	18.00	13.19	2,002.34	417.00	25.00
	III	18.00	13.19	462.39	97.00	- 27.00
	IV	18.00	13.19	434.33	91.00	0.00

Elaboración: Propia

^a La diferencia se calculó restando la cantidad vendida de salto de cama micropolar (Bata polar) menos la cantidad de ventas para no perder ni ganar (punto de equilibrio físico).

De la Tabla 39, se puede observar que el nivel de ventas de salto de cama micropolar (Bata polar) en los trimestres I y III del 2014 y del 2015, no superó su punto de equilibrio, lo que significa que no cubrió sus costos totales, por lo que se puede afirmar que este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de pérdidas. En cambio en los demás

trimestres si superó su punto de equilibrio, por lo cual este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de ganancias de la microempresa.

4.3.2.3 Punto de equilibrio pijamas varones

Tabla 40: Punto de equilibrio pijamas varones, trimestres del 2014 – 2015

Pijamas Varones						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo (S/)	Punto de equilibrio (Unidades)	Diferencia ^a (Unidades)
2014	I	20.00	12.43	1,969.84	261.00	- 26.00
	II	20.00	12.43	1,133.09	150.00	83.00
	III	20.00	12.43	1,075.05	143.00	23.00
	IV	20.00	12.43	305.47	41.00	41.00
2015	I	20.00	12.98	194.62	28.00	2.00
	II	20.00	12.98	1,182.38	169.00	92.00
	III	20.00	12.98	548.26	79.00	4.00
	IV	20.00	-	-	-	-

Elaboración: Propia

Nota. En el IV trimestre del 2015, no se vende el producto pijamas varones por lo que no se pueden hallar el costo variable medio, el costo fijo, el punto de equilibrio y la diferencia, por esta razón se coloca (-).

^a La diferencia se calculó restando la cantidad vendida de pijamas varones menos la cantidad de ventas para no perder ni ganar (punto de equilibrio físico).

De la Tabla 40, se puede observar que el nivel de ventas de pijamas varones en el trimestre I del 2014, no superó su punto de equilibrio, lo que significa que no cubrió sus costos totales, por lo que se puede afirmar que este producto en este periodo contribuyó a la obtención de pérdidas. En cambio en los demás trimestres si superó su punto de equilibrio, por lo cual este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de ganancias de la microempresa.

4.3.2.4 Punto de equilibrio pijamas damas

Tabla 41: Punto de equilibrio pijamas damas, trimestres del 2014 – 2015

Pijamas Damas						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo (S/)	Punto de equilibrio (Unidades)	Diferencia ^a (Unidades)
2014	I	18.00	12.23	570.00	99.00	- 31.00
	II	18.00	12.23	496.03	86.00	16.00
	III	18.00	12.23	1,651.43	287.00	- 32.00
	IV	18.00	12.23	372.52	65.00	35.00
2015	I	18.00	12.72	168.67	32.00	- 6.00
	II	18.00	12.72	421.31	80.00	13.00
	III	18.00	12.72	667.16	127.00	- 26.00
	IV	18.00	12.72	295.92	57.00	5.00

Elaboración: Propia

^a La diferencia se calculó restando la cantidad vendida de pijamas damas menos la cantidad de ventas para no perder ni ganar (punto de equilibrio físico).

De la Tabla 41, se puede observar que el nivel de ventas de pijamas damas en los trimestres I y III del 2014 y del 2015, no superó su punto de equilibrio, lo que significa que no cubrió sus costos totales, por lo que se puede afirmar que este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de pérdidas. En cambio en los demás trimestres si superó su punto de equilibrio, por lo cual este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de ganancias de la microempresa.

4.3.2.5 Punto de equilibrio bata de felpa de niños (BFN)

Tabla 42: Punto de equilibrio bata de felpa niños (BFN), trimestres del 2014 – 2015

Bata Felpa de Niños (BFN)						
Año	Trimestre	Precio (S/)	Costo Variable Medio (S/)	Costo fijo (S/)	Punto de equilibrio (Unidades)	Diferencia ^a (Unidades)
2014	I	28.00	19.71	611.91	74.00	- 1.00
	II	28.00	19.71	1,001.79	121.00	85.00
	III	28.00	19.71	194.29	24.00	6.00
	IV	28.00	19.71	3,993.42	482.00	590.00
2015	I	28.00	17.91	2,212.16	220.00	121.00
	II	28.00	17.91	507.38	51.00	61.00
	III	28.00	17.91	2,728.09	271.00	142.00
	IV	28.00	17.91	3,560.57	353.00	393.00

Elaboración: Propia

^a La diferencia se calculó restando la cantidad vendida de bata felpa de niños (BFN) menos la cantidad de ventas para no perder ni ganar (punto de equilibrio físico).

De la Tabla 42, se puede observar que el nivel de ventas de pijamas varones en el trimestre I del 2014, no superó su punto de equilibrio, lo que significa que no cubrió sus costos totales, por lo que se puede afirmar que este producto en este periodo contribuyó a la obtención de pérdidas. En cambio en los demás trimestres si superó su punto de equilibrio, por lo cual este producto en estos periodos contribuyó a la obtención de ganancias de la microempresa.

4.4 Flujo de Caja

Se elaboró el flujo de caja histórico de la microempresa de los años 2014 y 2015, para esto se consideraron todos flujos de ingresos (entradas de dinero en efectivo), todos los flujos de egresos (salidas de dinero en efectivo) y los saldos que son el resultado de restar los egresos menos los ingresos. Para poder realizar el flujo de caja primero se elaboraron presupuestos, los que permitieron determinar las entradas y salidas de efectivo de los trimestres del 2014 y 2015, como se detallan a continuación:

4.4.1 Presupuesto de Ingresos por ventas

Tabla 43: Presupuesto de Ingresos por ventas, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Presupuesto de Ingresos por Ventas	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
Total ingresos por ventas	26,133.00	50,751.00	35,921.00	94,632.00	207,437.00	54,020.00	74,120.00	53,294.00	95,212.00	276,646.00

Elaboración: Propia

En la Tabla 43, se elaboró el presupuesto de ingresos por ventas de los trimestres del 2014 y 2015, el ingreso se obtuvo multiplicando el precio por el volumen de ventas de todos los productos que se vendieron en un determinado periodo.

4.4.2 Presupuesto de Costos de producción

Tabla 44: Presupuesto de Costos de producción, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Presupuesto de Costos de producción	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
Materias primas	19,963.15	40,821.74	28,678.70	77,536.70	167,000.29	39,606.44	54,939.68	38,711.36	69,578.41	202,835.89
Costos indirectos de fabricación	33.75	33.75	33.75	33.75	135.00	33.75	33.75	33.75	33.75	135.00
Mano de obra directa	4,590.00	4,590.00	4,590.00	6,885.00	20,655.00	5,490.00	5,490.00	5,490.00	8,235.00	24,705.00
Total Costos de Producción	24,586.90	45,445.49	33,302.45	84,455.45	187,790.29	45,130.19	60,463.43	44,235.11	77,847.16	227,675.89

Elaboración: Propia

En la Tabla 44, se muestra el presupuesto de los costos de producción que son los que intervienen en la elaboración de los productos, para este caso se consideraron el costo de materias primas, los costos indirectos de fabricación y la mano de obra directa. El total de costos de producción del 2014 al 2015 se incrementa en un 21.20%, debido al incremento del volumen de ventas.

4.4.3 Presupuesto de Gastos administrativos

Tabla 45: Presupuesto de Gastos administrativos, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Presupuesto de Gastos administrativos	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
Sueldos	3,795.00	3,795.00	3,795.00	3,795.00	15,180.00	4,995.00	4,995.00	4,995.00	4,995.00	19,980.00
Luz, agua y telefono	204.00	204.00	204.00	204.00	816.00	219.00	219.00	219.00	219.00	876.00
Alquiler	600.00	600.00	600.00	600.00	2,400.00	750.00	750.00	750.00	750.00	3,000.00
Total Gastos de administración	4,599.00	4,599.00	4,599.00	4,599.00	18,396.00	5,964.00	5,964.00	5,964.00	5,964.00	23,856.00

Elaboración: Propia

En la Tabla 45, se muestra el presupuesto de los gastos administrativos, en este se consideran los sueldos del gerente y el contador; los gastos por luz, agua, teléfono y el alquiler. Como se puede observar se da un incremento de todos los gastos administrativos del 2014 al 2015.

4.4.4 Presupuesto de Gastos de ventas

Tabla 46: Presupuesto de Gastos de ventas, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Presupuesto de Gastos de ventas	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
Gasolina	90.00	90.00	90.00	90.00	360.00	105.00	105.00	105.00	105.00	420.00

Elaboración: Propia

En la Tabla 46, se muestra el presupuesto de gastos de ventas, en este solo se identifica un solo gasto para hacer posible la ventas, que es el de la gasolina que se usa para transportar los productos finales a los centros comerciales de los clientes.

4.4.5 Presupuesto del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.)

Tabla 47: Presupuesto del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.), en soles, trimestres del 2014 – 2015

Presupuesto del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.)	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
I.G.V. INGRESOS	4,703.94	9,135.18	6,465.78	17,033.76	37,338.66	9,723.60	13,341.60	9,592.92	17,138.16	49,796.28
I.G.V. EGRESOS (CRÉDITO FISCAL)	3,652.36	7,406.91	5,221.16	14,015.60	30,296.03	7,193.55	9,953.54	7,032.44	12,588.51	36,768.04
I.G.V. (M.P. y C.I.F.) ^a	3,599.44	7,353.99	5,168.24	13,962.68	30,084.35	7,135.23	9,895.22	6,974.12	12,530.19	36,534.76
I.G.V. (Luz, agua y telefono)	36.72	36.72	36.72	36.72	146.88	39.42	39.42	39.42	39.42	157.68
I.G.V. Gasto de ventas (Gasolina)	16.20	16.20	16.20	16.20	64.80	18.90	18.90	18.90	18.90	75.60
I.G.V. PAGADO	1,051.58	1,728.27	1,244.62	3,018.16	7,042.63	2,530.05	3,388.06	2,560.48	4,549.65	13,028.24

Elaboración: Propia

^a Las siglas “M.P.” hacen referencia a las materias primas, las siglas C.I.F. hacen referencia a los costos indirectos de fabricación.

En la Tabla 47, se elaboró el presupuesto del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.) el cual permitió consignar el I.G.V. de ingresos, que es el I.G.V. recibido, es decir el impuesto que se cobró cuando se ejecutaron las ventas. Así mismo se consignó el I.G.V. de egresos, que es el I.G.V. pagado, es decir los impuestos que se han cancelado por la compra de bienes, a este último también se le conoce como crédito fiscal (pues sustentó la adquisición de bienes para la producción). Con el fin de precisar el I.G.V. que se pagó a la SUNAT se restó el I.G.V. de ingresos menos el I.G.V. de egresos.

Tabla 48: Flujo de Caja Económico, en soles, trimestres del 2014 – 2015

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
TOTAL INGRESOS	26,133.00	50,751.00	35,921.00	94,632.00	207,437.00	54,020.00	74,120.00	53,294.00	95,212.00	276,646.00
Ingresos por ventas	26,133.00	50,751.00	35,921.00	94,632.00	207,437.00	54,020.00	74,120.00	53,294.00	95,212.00	276,646.00
TOTAL EGRESOS	30,259.17	51,840.69	39,180.95	92,194.26	213,475.07	53,728.21	69,978.09	52,865.64	88,561.61	265,133.55
Costos de producción	24,586.90	45,445.49	33,302.45	84,455.45	187,790.29	45,130.19	60,463.43	44,235.11	77,847.16	227,675.89
Gastos de administración	4,599.00	4,599.00	4,599.00	4,599.00	18,396.00	5,964.00	5,964.00	5,964.00	5,964.00	23,856.00
Gastos de ventas	90.00	90.00	90.00	90.00	360.00	105.00	105.00	105.00	105.00	420.00
I.G.V. pagado	1,051.58	1,728.27	1,244.62	3,018.16	7,042.63	2,530.05	3,388.06	2,560.48	4,549.65	13,028.24
Impuesto a la renta	- 68.31	- 22.07	- 55.12	31.65	- 113.85	- 1.03	57.60	1.05	95.80	153.42
FLUJO NETO O SALDO	- 4,126.17	- 1,089.69	- 3,259.95	2,437.74	- 6,038.07	291.79	4,141.91	428.36	6,650.39	11,512.45

Elaboración: Propia

Se elaboró el flujo de caja histórico de Grupo Corsa E.I.R.L., el cual permitió definir la liquidez que obtuvo la microempresa en los años 2014 y 2015, de esta manera se pudo identificar lo que efectivamente ingresó y egresó de la misma. Teniendo en cuenta que es más factible que quiebre una empresa por falta de liquidez que por falta de rentabilidad, se procedió a su elaboración. De la Tabla 48 se desprende lo siguiente:

- En el trimestre I, II y III del 2014 se tuvieron saldos negativos lo que significa que los egresos fueron mayores a los ingresos, en estos periodos faltó liquidez, la cual fue compensada por los aportes propios del gerente (ahorros personales), existió insuficiente liquidez porque en estos periodos la producción en su mayoría de trimestres fue por debajo de su punto de equilibrio.
- En los demás trimestres se tuvieron saldos positivos lo que significa que los ingresos fueron mayores a los egresos, esto debido a que la empresa incremento su volumen de ventas, y por ende sus ingresos.
- En los trimestres II y IV del 2015 fueron los periodos en los que se obtuvieron significativos excedentes de liquidez.
- La política de liquidez que aplicó la microempresa, fue la compra al contado de sus insumos y la venta al contado de sus productos ya terminados, por lo que estuvo limitada por sus recursos propios.
- Los saldos o flujos netos se van incrementando conforme pasan los trimestres, debido al incremento de los ingresos (por el aumento del volumen de ventas), haciéndose notaria la estacionalidad en los trimestres II y IV.

4.5 Estado de Ganancias y Pérdidas o Resultados

Se preparó el estado de ganancias y pérdidas o de resultados, el que muestra los ingresos y egresos contables que obtuvo la microempresa, lo que permitió determinar su utilidad o pérdida, midiendo la rentabilidad obtenida durante los trimestres del 2014 y 2015.

4.5.1 Presupuesto de depreciación

Para poder elaborar el estado de resultados, fue necesario determinar la depreciación de los activos fijos de la microempresa, es decir el desgaste que sufrieron estos bienes por su uso. Para calcular la depreciación se identificaron todos los activos fijos de la mype y el precio total de compra de cada uno. La SUNAT (s.f.) sostiene que la maquinaria y equipo adquirido a partir del 01.01.1991 y otros bienes del activo fijo tienen un tiempo de vida de 10 años y una tasa de depreciación del 10%⁵. Teniendo en cuenta que los activos fijos de la microempresa se adquirieron en setiembre del 2013 estos tendrán un periodo de vida útil hasta setiembre del 2023, se dedujo el 10% al precio total de compra con lo que se halló la depreciación anual. Para el presente estudio la información se está presentando de manera trimestral, por lo que la depreciación anual se dividió entre 4 con lo que se definió la depreciación trimestral como se detalla a continuación:

⁵ La vida útil y la tasa de depreciación de la maquinaria y equipo adquirido a partir del 01.01.1991 y otros bienes del activo fijo, se obtuvieron del Texto Único Ordenado (TUO) de la Ley del Impuesto a la Renta de la SUNAT.

Tabla 49: Depreciación del activo fijo

Activos fijos	Tipo de activo fijo	Unidades adquiridas	Precio unitario de compra (S/)	Precio total de compra (S/)	Años de vida útil	Tasa de depreciación	Depreciación anual (S/)	Depreciación trimestral (S/)
Remalladoras	Maquinaria	3.00	2,022.00	6,066.00	10.00	10%	606.60	151.65
Recubridora	Maquinaria	1.00	3,128.00	3,128.00	10.00	10%	312.80	78.20
Rectas	Maquinaria	3.00	1,193.60	3,580.80	10.00	10%	358.08	89.52
Cortadora	Maquinaria	1.00	896.00	896.00	10.00	10%	89.60	22.40
Sillas	Mueble	3.00	90.00	270.00	10.00	10%	27.00	6.75
Portahilos de madera	Mueble	1.00	120.00	120.00	10.00	10%	12.00	3.00
Portahilos de metal	Mueble	1.00	230.00	230.00	10.00	10%	23.00	5.75
Mesa de corte de mapresa	Mueble	1.00	88.00	88.00	10.00	10%	8.80	2.20

Elaboración: Propia

Tabla 50: Presupuesto de Depreciación, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Presupuesto de Depreciación	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
Remalladoras	151.65	151.65	151.65	151.65	606.60	151.65	151.65	151.65	151.65	606.60
Recubridora	78.20	78.20	78.20	78.20	312.80	78.20	78.20	78.20	78.20	312.80
Rectas	89.52	89.52	89.52	89.52	358.08	89.52	89.52	89.52	89.52	358.08
Cortadora	22.40	22.40	22.40	22.40	89.60	22.40	22.40	22.40	22.40	89.60
Sillas	6.75	6.75	6.75	6.75	27.00	6.75	6.75	6.75	6.75	27.00
Portahilos de madera	3.00	3.00	3.00	3.00	12.00	3.00	3.00	3.00	3.00	12.00
Portahilos de metal	5.75	5.75	5.75	5.75	23.00	5.75	5.75	5.75	5.75	23.00
Mesa de corte de mapresa	2.20	2.20	2.20	2.20	8.80	2.20	2.20	2.20	2.20	8.80
Total depreciación	359.47	359.47	359.47	359.47	1,437.88	359.47	359.47	359.47	359.47	1,437.88

Elaboración: Propia

La microempresa con todos los activos fijos que adquirió a un precio total de compra de S/ 14,378.80 en setiembre del 2013, por su vida útil estos duraran hasta setiembre del 2023. Para el 2014 y 2015 cada año disminuyó su valor en S/ 1437.88, y cada trimestre disminuyó su valor en S/ 359.47, monto que en el estado de resultados será cargado como gasto pues es por ese valor, que los activos fijos han “colaborado” en la generación de los ingresos trimestrales; también esta depreciación permite una disminución del impuesto a la renta (por estar considerado como gasto), lo que influye en la generación de valor de la mype. Por otro lado, la depreciación no es una salida de efectivo por lo que no se incluyó en el Flujo de Caja.

En el Estado de Resultados, el Impuesto General a las Ventas (IGV), no forma parte del mismo, pero sí se considera en el Flujo de Caja. No se incluye en el Estado de Resultados porque ese ingreso o egreso no es una ganancia o pérdida de la microempresa, sino, es una mera transferencia al Estado. Sin embargo, en el Flujo de Caja se tiene que considerar, pues recibir IGV (cuando se vende) o pagar IGV (cuando se compra) son movimientos de efectivo. Por lo cual para elaborar el Estado de Resultados se descontó el IGV (18%) al ingreso por ventas; a las materias primas; a los costos indirectos de fabricación; a los gastos por luz, agua, teléfono y gasolina, además se consideró la depreciación. A continuación se muestra el estado de ganancias y pérdidas de la microempresa de los trimestres del 2014 y 2015:

Tabla 51: Estado de Ganancias y Pérdidas o Resultados, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Estado de Ganancias y Pérdidas	2014					2015				
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Total
Ventas netas	21,429.06	41,615.82	29,455.22	77,598.24	170,098.34	44,296.40	60,778.40	43,701.08	78,073.84	226,849.72
Costo de ventas	20,987.45	38,091.50	28,134.21	70,492.77	157,705.94	37,994.96	50,568.21	37,260.99	65,316.97	191,141.13
Costos de producción	20,987.45	38,091.50	28,134.21	70,492.77	157,705.94	37,994.96	50,568.21	37,260.99	65,316.97	191,141.13
UTILIDAD BRUTA	441.61	3,524.32	1,321.01	7,105.47	12,392.40	6,301.44	10,210.19	6,440.09	12,756.87	35,708.59
Gastos administrativos	4,562.28	4,562.28	4,562.28	4,562.28	18,249.12	5,924.58	5,924.58	5,924.58	5,924.58	23,698.32
Gastos de ventas	73.80	73.80	73.80	73.80	295.20	86.10	86.10	86.10	86.10	344.40
Depreciación	359.47	359.47	359.47	359.47	1,437.88	359.47	359.47	359.47	359.47	1,437.88
UTILIDAD OPERATIVA	- 4,553.94	- 1,471.23	- 3,674.54	2,109.92	-7,589.80	- 68.71	3,840.04	69.94	6,386.72	10,227.99
Utilidad antes de impuesto	- 4,553.94	- 1,471.23	- 3,674.54	2,109.92	- 7,589.80	- 68.71	3,840.04	69.94	6,386.72	10,227.99
Impuesto a la renta	- 68.31	- 22.07	- 55.12	31.65	- 113.85	- 1.03	57.60	1.05	95.80	153.42
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA	- 4,485.64	- 1,449.16	- 3,619.42	2,078.27	-7,475.95	- 67.68	3,782.44	68.89	6,290.92	10,074.57

Elaboración: Propia

De la Tabla 51 se desprende lo siguiente:

- La utilidad bruta refleja el resultado obtenido por la venta de los productos de la microempresa, por ello se restó las ventas netas menos los costos de producción (materias primas, costos indirectos de fabricación y mano de obra directa), se obtuvo una rentabilidad del producto positiva para todos los periodos, así mismo esta se fue incrementando notándose la estacionalidad existente en el II y III trimestre del 2014 y 2015.

- La utilidad operativa indica el resultado obtenido por la actividad emprendida, a la utilidad bruta se le restan los gastos administrativos, los gastos de ventas y la depreciación, esta mide la rentabilidad del negocio en la gestión de la misma. En el trimestre I, II, III del 2014 y el trimestre I del 2015 se obtuvo un resultado negativo, en los demás trimestres se obtuvo un resultado positivo.
- La utilidad antes del impuesto es la misma que la utilidad operativa debido a que la empresa no tiene gastos por financiamiento, dado que se sustenta por el aporte propio.
- La utilidad neta o resultado se calculó, restando el impuesto a la renta menos la utilidad operativa. En el trimestre I, II, III del 2014 y el trimestre I del 2015 se obtuvo pérdida, considerando que Grupo Corsa E.I.R.L inicia sus actividades en setiembre del 2013, una empresa en los primeros periodos puede subsistir con pérdida, siempre que pueda cubrir sus costos variables, esto se dio en la mype. Debido a que esta incrementa su nivel de ventas en los otros trimestres obtiene utilidades, con lo que mejora el desempeño de la microempresa.

4.5.2 Análisis Vertical

Para el análisis vertical del Estado de Resultados, todas las partidas del mismo fueron expresadas como un porcentaje de las ventas netas.

Tabla 52: Análisis Vertical, en porcentajes, del 2014 – 2015

Análisis Vertical				
Estado de Ganancias y Perdidas	Año 2014	A. Vertical 2014	Año 2015	A. Vertical 2015
Ventas netas	170,098.34	100.00%	226,849.72	100.00%
Costo de ventas	157,705.94	92.71%	191,141.13	84.26%
Costos de producción	157,705.94	92.71%	191,141.13	84.26%
UTILIDAD BRUTA	12,392.40	7.29%	35,708.59	15.74%
Gastos administrativos	18,249.12	10.73%	23,698.32	10.45%
Gastos de ventas	295.20	0.17%	344.40	0.15%
Depreciación	1,437.88	0.85%	1,437.88	0.63%
UTILIDAD OPERATIVA	- 7,589.80	-4.46%	10,227.99	4.51%
Utilidad antes de impuesto	- 7,589.80	-4.46%	10,227.99	4.51%
Impuesto a la renta	- 113.85	-0.07%	153.42	0.07%
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA	- 7,475.95	-4.40%	10,074.57	4.44%

Elaboración: Propia

De la Tabla 52 se desprende lo siguiente:

- El costo de ventas para el 2014 representó el 92.71%, para el 2015 este disminuyó a 84.26%, lo que indica que la microempresa tuvo los costos más altos respecto a las ventas totales, en los costos de producción, es decir los costos en materias primas, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Estos hicieron que la utilidad bruta respecto a las ventas totales fuera de 7.29% y 15.74% para el 2014 y 2015 respectivamente, la disminución del costo de ventas en el 2015 hizo que aumente la utilidad bruta para ese mismo año.
- Los gastos administrativos representaron el 10.73% y el 10.45% para el 2014 y el 2015 respectivamente, los gastos de ventas son los más bajos representando en promedio el 0.16%. La utilidad operativa sobre las ventas totales para el 2014 fue de -4.46%, para el 2015 fue de 4.51%, lo que indica el bajo margen operativo en el que esta Grupo Corsa E.I.R.L., pues gran parte de todo lo que vende es para cubrir sus costos de producción.

- EL impuesto a la renta representa de las ventas el -0.07% para el 2014 y el 0,07% para el 2015, porcentaje que es bastante bajo por el régimen tributario en el que se encuentra como microempresa. Luego del pago de impuestos la microempresa obtiene como margen de utilidad neta en relación a las ventas un -4.40% y 4.44% para el 2014 y 2015 respectivamente, se observa una mejora en los resultados del 2015 respecto al 2014.

4.5.3 Análisis Horizontal

Para el análisis horizontal, se calculó la variación de las partidas del estado de ganancias y pérdidas del 2014 al 2015, como se muestra a continuación:

Tabla 53: Análisis Horizontal, en porcentajes, del 2014 – 2015

Análisis Horizontal			
Estado de Ganancias y Perdidas	Año 2014	Año 2015	Variación 2014/2015
Ventas netas	170,098.34	226,849.72	33.36%
Costo de ventas	157,705.94	191,141.13	21.20%
Costos de producción	157,705.94	191,141.13	21.20%
UTILIDAD BRUTA	12,392.40	35,708.59	188.15%
Gastos administrativos	18,249.12	23,698.32	29.86%
Gastos de ventas	295.20	344.40	16.67%
Depreciación	1,437.88	1,437.88	0.00%
UTILIDAD OPERATIVA	- 7,589.80	10,227.99	234.76%
Utilidad antes de impuesto	- 7,589.80	10,227.99	234.76%
Impuesto a la renta	- 113.85	153.42	234.76%
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA	- 7,475.95	10,074.57	234.76%

Elaboración: Propia

De la Tabla 53 se desprende lo siguiente:

- Las ventas netas se incrementaron del 2014 al 2015 en 33.36%, debido a que la microempresa ingresó a nuevos mercados, así mismo incrementaron sus pedidos con los clientes ya existentes.

- El costo de ventas fueron todos los costos de producción los que aumentaron del 2014 al 2015 en 21.20%, esto debido al incremento de las ventas netas y al incremento del sueldo de los confeccionistas (mano de obra directa); sin embargo no incrementa en la misma proporción, dado que se da una ligera rebaja en el costo de materias primas del producto más vendido (bata de felpa adultos).
- La utilidad bruta creció sustancialmente del 2014 al 2015 en 188.15%, esto debido al crecimiento del volumen de todas la ventas, al crecimiento del precio y reducción de costos de un año a otro del producto más vendido (bata de felpa adultos).
- Los gastos administrativos se incrementaron del 2014 al 2015 en 29.86%, esto debido principalmente al incremento de los sueldos del personal administrativo (gerente y contador).
- Los gastos de ventas aumentaron del 2014 al 2015 en 16.67%, debido al incremento del uso de combustible (gasolina), por el aumento de las ventas.
- La utilidad neta incrementó sustancialmente del 2014 al 2015 en 234.76%, esto debido al incremento sustancial de la utilidad operativa que representa a la rentabilidad del producto, lo que permitió que las pérdidas en los trimestres del 2015 se redujeran a comparación del 2014, observándose que solo en el trimestre I del 205 se tuvo una pequeña pérdida.

El estado de resultados ha permitido medir la rentabilidad de Grupo Corsa E.I.R.L., la cual ha tenido una mejora sustancial en sus utilidades del 2014 al 2015, a causa de algunos buenos manejos como el incremento del nivel de ventas, el aumento del precio y la reducción del costo variable (debido al cambio de proveedor) de los productos que contaron una mayor demanda que fueron los elaborados a base de felpa. A partir de todo ello la microempresa ha mejorado su desempeño, lo que ha permitido que pueda permanecer en el mercado.

4.6 Balance General

El Balance general muestra la situación financiera contable en la que se encuentra la microempresa.

4.6.1 Valor contable o en libros

Para poder elaborar el balance general, fue necesario determinar el valor contable o en libros de los activos fijos de la microempresa, que es el valor de compra de los activos menos la depreciación acumulada.



Tabla 54: Valor contable de la Maquinaria, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Valor en libros de la Maquinaria	2014				2015			
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV
Remalladoras	5,712.15	5,560.50	5,408.85	5,257.20	5,105.55	4,953.90	4,802.25	4,650.60
Recubridora	5,883.53	5,805.33	5,727.13	5,648.93	5,570.73	5,492.53	5,414.33	5,336.13
Rectas	5,857.12	5,767.60	5,678.08	5,588.56	5,499.04	5,409.52	5,320.00	5,230.48
Cortadora	6,013.73	5,991.33	5,968.93	5,946.53	5,924.13	5,901.73	5,879.33	5,856.93
Total Valor en libros Maquinaria	23,466.54	23,124.77	22,783.00	22,441.23	22,099.46	21,757.69	21,415.92	21,074.15

Elaboración: Propia

Tabla 55: Valor contable de los Bienes Muebles, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Valor en libros Bienes Muebles	2014				2015			
	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV
Sillas	254.25	247.50	240.75	234.00	227.25	220.50	213.75	207.00
Portahilos de madera	113.00	110.00	107.00	104.00	101.00	98.00	95.00	92.00
Portahilos de metal	216.58	210.83	205.08	199.33	193.58	187.83	182.08	176.33
Mesa de corte de mapresa	82.87	80.67	78.47	76.27	74.07	71.87	69.67	67.47
Total Valor en libros B. Muebles	666.70	649.00	631.30	613.60	595.90	578.20	560.50	542.80

Elaboración: Propia

De la Tabla 54 y 55 se desprende lo siguiente:

Grupo Corsa adquirió sus activos fijos (maquinaria y bienes muebles) en setiembre del 2013, para determinar el valor contable, al precio de compra de los activos fijos se le restó la depreciación acumulada de setiembre, octubre, noviembre y diciembre del 2013, a partir de allí al valor contable de diciembre del 2013 se le siguió restando la depreciación acumulada de manera trimestral de los años 2014 y 2015, se consideró la tasa de depreciación del 10%, con esto se determinó el valor contable tanto de la maquinaria como de los bienes mueble. Este valor contable es el que se considerará en el balance general, como activo no corriente.

A continuación se muestra el Balance General de Grupo Corsa E.I.R.L.:

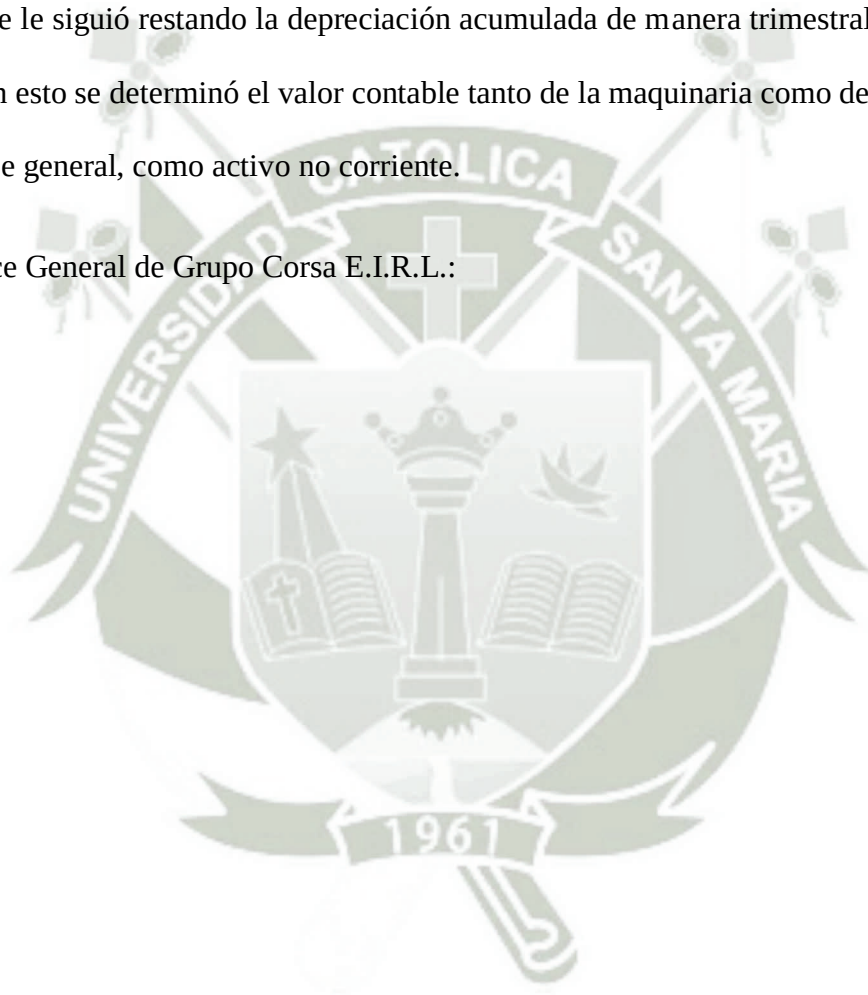


Tabla 56: Balance General, en soles, trimestres del 2014 – 2015

Balance General	2014				2015			
	Trimestre I 31/03/2014	Trimestre II 30/06/2014	Trimestre III 30/09/2014	Trimestre IV 31/12/2014	Trimestre I 31/03/2015	Trimestre II 30/06/2015	Trimestre III 30/09/2015	Trimestre IV 31/12/2015
Caja	200.00	200.00	200.00	200.00	250.00	250.00	250.00	250.00
Inventarios	2,432.87	3,980.14	5,557.42	8,369.63	4,214.11	6,942.51	4,390.75	8,139.65
Materia Prima	2,432.87	3,980.14	5,557.42	8,369.63	4,214.11	6,942.51	4,390.75	8,139.65
Activo Corriente	2,632.87	4,180.14	5,757.42	8,569.63	4,464.11	7,192.51	4,640.75	8,389.65
Maquinarias	23,466.54	23,124.77	22,783.00	22,441.23	22,099.46	21,757.69	21,415.92	21,074.15
Muebles	666.70	649.00	631.30	613.60	595.90	578.20	560.50	542.80
Activo No Corriente	24,133.24	23,773.77	23,414.30	23,054.83	22,695.36	22,335.89	21,976.42	21,616.95
TOTAL ACTIVO	26,766.11	27,953.90	29,171.72	31,624.45	27,159.47	29,528.40	26,617.17	30,006.59
Deudas de Corto Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto por pagar	436.14	608.72	134.45	1,205.70	1,311.92	1,202.53	1,000.42	2,626.49
Deudas de Largo Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	436.14	608.72	134.45	1,205.70	1,311.92	1,202.53	1,000.42	2,626.49
Utilidad Retenida	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital Social	26,329.97	27,345.18	29,037.27	30,418.76	25,847.55	28,325.88	25,616.75	27,380.10
PATRIMONIO	26,329.97	27,345.18	29,037.27	30,418.76	25,847.55	28,325.88	25,616.75	27,380.10
PASIVO Y PATRIMONIO	26,766.11	27,953.90	29,171.72	31,624.45	27,159.47	29,528.40	26,617.17	30,006.59

Elaboración: Propia

En la Tabla 56, se elaboró el Balance General el cual permitió determinar lo que la microempresa posee (los activos) lo que debe (los pasivos y el patrimonio) en determinados periodos de tiempos, es como una fotografía de la empresa una vez culminados el trimestre I, II, III y IV tanto del 2014 como del 2015.

4.6.2 Análisis Vertical

Para el análisis vertical del Balance General, a cada porcentaje del activo, pasivo y patrimonio se expresó como un porcentaje total del activo, como se muestra a continuación:

Tabla 57: Análisis vertical, porcentajes, 2014 – 2015

Análisis Vertical				
Balance General	Año 2014	A. Vertical 2014	Año 2015	A. Vertical 2015
Caja	200.00	0.63%	250.00	0.83%
Inventarios	8,369.63	26.47%	8,139.65	27.13%
Materia Prima	8,369.63	26.47%	8,139.65	27.13%
Activo Corriente	8,569.63	27.10%	8,389.65	27.96%
Maquinarias	22,441.23	70.96%	21,074.15	70.23%
Muebles	613.60	1.94%	542.80	1.81%
Activo No Corriente	23,054.83	72.90%	21,616.95	72.04%
TOTAL ACTIVO	31,624.45	100.00%	30,006.59	100.00%
Deudas de Corto Plazo	-	-	-	-
Impuesto por pagar	1,205.70	3.81%	2,626.49	8.75%
Deudas de Largo Plazo	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	1,205.70	3.81%	2,626.49	8.75%
Utilidad Retenida	-	-	-	-
Capital Social	30,418.76	96.19%	27,380.10	91.25%
PATRIMONIO	30,418.76	96.19%	27,380.10	91.25%
PASIVO Y PATRIMONIO	31,624.45	100.00%	30,006.59	100.00%

Elaboración: Propia

De la Tabla 57 se desprende lo siguiente:

- La caja representó para el 2014 el 0.63%, para el 2015 esta aumentó a 0.83%, en ambos casos el efectivo que tuvo el gerente fue bajo respecto al activo total; el inventario representó para el 2014 el 26.47%, para el 2015 este aumentó a 27.13%, lo que indica que hubo un mayor movimiento de efectivo para la compra de materias primas; tanto

la caja como el inventario hicieron que el activo corriente fuera de 27.10% y 27.96% para el 2014 y 2015 respectivamente.

- El activo no corriente (maquinarias y muebles) representó para el 2014 el 72.90%, para el 2015 este disminuyó a 72.04%, en ambos casos el activo no corriente fue alto respecto al activo total, puesto que al ser una microempresa de producción textil tuvo una fuerte inversión en maquinaria (activos fijos) lo que hizo que los activos no corrientes sean más representativos que los activos corrientes.
- La microempresa no tuvo deudas representativas, solo se consideró la salida de dinero por el pago de impuestos, el cual representó para el 2014 el 3.81% y para el 2015 el 8.75%, en ambos casos fueron poco representativos respecto al pasivo y patrimonio total. El pasivo total (deudas) de la microempresa no fue representativo porque los pagos con sus proveedores los efectuó al contado, no se acogió a ningún tipo de financiamiento con instituciones financieras.
- El capital social representó para el 2014 el 96.19%, para el 2015 el 91.25%, en ambos casos el capital fue bastante representativo respecto al pasivo y patrimonio total; esto debido a que la microempresa trabajó con capital propio (aportes del propio gerente), por lo que solo se tuvo como única salida de dinero el pago de impuestos, por esta razón la riqueza acumulada de la mype fue alta.

4.6.3 Análisis Horizontal

Tabla 58: Análisis horizontal, porcentajes, 2014 – 2015

Análisis Horizontal			
Balance General	Año 2014	Año 2015	Horizontal
Caja	200.00	250.00	25.00%
Inventarios	8,369.63	8,139.65	-2.75%
Materia Prima	8,369.63	8,139.65	-2.75%
Activo Corriente	8,569.63	8,389.65	-2.10%
Maquinarias	22,441.23	21,074.15	-6.09%
Muebles	613.60	542.80	-11.54%
Activo No Corriente	23,054.83	21,616.95	-6.24%
TOTAL ACTIVO	31,624.45	30,006.59	-5.12%
Deudas de Corto Plazo	-	-	-
Impuesto por pagar	1,205.70	2,626.49	117.84%
Deudas de Largo Plazo	-	-	-
TOTAL PASIVO	1,205.70	2,626.49	117.84%
Utilidad Retenida	-	-	-
Capital Social	30,418.76	27,380.10	-9.99%
PATRIMONIO	30,418.76	27,380.10	-9.99%
PASIVO Y PATRIMONIO	31,624.45	30,006.59	-5.12%

Elaboración: Propia

De la Tabla 58 se desprende lo siguiente:

- El activo no corriente disminuyó en -2.10% del 2014 al 2015, esto debido principalmente a la disminución de inventarios por materias primas del 2014 al 2015, la cual se dio porque bajo levemente el nivel de ventas en el último trimestre del 2015; este pequeño decremento se dio a pesar de que se dio un incremento en caja, el cual no influyó porque fue un pequeño monto en soles a comparación del monto en soles de los inventarios, el cual fue más representativo.
- El activo no corriente disminuyó en -6.24% del 2014 al 2015, esto debido a que no hubo inversión en activos fijos (maquinaria, bienes, etc.) de un año a otro, dándose la disminución por la depreciación que tiene un efecto directo en el valor contable.

- El activo total disminuyó en -5.12% del 2014 al 2015, por la disminución del activo corriente y del activo no corriente de un año a otro.
- El pasivo se incrementa en 117.84% del 2014 al 2015, esto debido al aumento por pago de impuestos que se da de un año a otro.
- El patrimonio disminuyó en -9.99% del 2014 al 2015, con lo que disminuye la riqueza acumulada de la microempresa, se dio porque disminuye el activo total y se incrementa el pasivo total del 2014 al 2015.
- El pasivo y patrimonio disminuyeron en -5.12% del 2014 al 2015, debido a la disminución del capital social a pesar de que se dio un aumento en el pago de impuestos, el cual no influyó por ser un pequeño monto en soles a comparación del monto en soles del capital social, el cual fue más representativo.

4.7 Análisis de rentabilidad

El análisis de rentabilidad se ha realizado mediante los ratios de rentabilidad, los que permitieron evaluar el resultado de la gestión del emprendimiento de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L., en el periodo de estudio 2014 – 2015.

4.7.1 Ratio de utilidad neta

Este ratio expresa la utilidad que obtuvo la microempresa en el 2014 y 2015, por cada sol de ventas menos todos los costos y gastos incluyendo los impuestos. Se obtuvo dividiendo la utilidad neta entre las ventas netas.

Tabla 59: Razón de utilidad neta, en porcentajes, 2014 – 2015

Ratio de Utilidad Neta	2014	2015
	-4.40%	4.44%

Elaboración: Propia

La microempresa para el 2014 por cada S/1.00 de ventas ha obtenido una pérdida de -4.40%, para el 2015 por cada S/1.00 de ventas ha generado una ganancia o utilidad de 4.44%; por

lo que se puede concluir que la mype mejora su desempeño de un año a otro, siendo rentable en el 2015.

4.7.2 Rendimiento sobre los activos (ROA)

Este ratio expresa cuanto obtuvo de utilidad la microempresa con sus activos disponibles en el 2014 y 2015. Se obtuvo dividiendo la utilidad neta entre los activos totales.

Tabla 60: ROA, en porcentajes, 2014 – 2015

Rendimiento sobre el activo (ROA)	2014	2015
	-23.64%	33.57%

Elaboración: Propia

La microempresa para el 2014 obtuvo un rendimiento sobre sus activos de -23.64%, este ROA negativo indica que la mype no empleo eficientemente sus activos, una de las causas principales podría ser que la microempresa recién comenzó su primer año de operaciones; para el 2015 obtuvo un rendimiento sobre sus activos de 33.57%, lo que indica que la mype tuvo un buen desempeño operacional, pues por cada sol invertido en activos se obtuvo una ganancia del 33.57%, recuperándose notoriamente del 2014 al 2015.

4.7.3 Rendimiento sobre el capital (ROE)

Este ratio expresa el rendimiento que obtuvo la microempresa en base al aporte propio del gerente de Grupo Corsa E.I.R.L. Se obtuvo dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio.

Tabla 61: ROE, en porcentajes, 2014 – 2015

Rendimiento sobre el capital (ROE)	2014	2015
	-24.58%	36.80%

Elaboración: Propia

La microempresa para el 2014 obtuvo un rendimiento sobre su capital de -24.58%, este ROE negativo indica que la mype no tuvo un rendimiento por la inversión del gerente, una de las causas principales podría ser que la microempresa recién comenzó su primer año de operaciones en el cual tuvo una utilidad negativa; para el 2015 logro un rendimiento sobre el capital de 36.80%, lo que indica que la mype tuvo un alto rendimiento por la inversión de los capitales propios del gerente. Cabe destacar que al no tener obligaciones financieras, solo se le restaron los impuestos al activo, siendo esto lo que contribuye a que el ROE sea mayor al ROA.

4.8 Valor Económico Agregado (EVA)

El EVA ha permitido calcular y evaluar la riqueza generada por la microempresa, teniendo en cuenta el nivel de riesgo con el que opera. Para calcular el EVA es necesario hallar el costo de capital de la microempresa.

4.8.1 Costo de capital

Para calcular el costo de capital de la microempresa se consideró la rentabilidad obtenida por el gerente para el 2015, siendo este el año en que la mype se consolida más en el mercado y en su nivel de ventas.

Tabla 62: Costo de Capital, en porcentaje, 2014 – 2015

2015 (S/)	
Ingresos Totales	276,646.00
Costos Totales	251,951.89
Utilidad o Beneficios	24,694.11
Costo de Capital	
Beneficio/Costos	9.80%

Elaboración: Propia

La rentabilidad obtenida por el gerente de la microempresa, se determinó a partir de los ingresos totales y costos totales que se hallaron en el punto 4.2 de este capítulo, los que

permitieron calcular el beneficio, el cual se dividió entre el costo total, con lo que se obtuvo una rentabilidad de 9.80%, siendo este porcentaje el costo de capital (costo de oportunidad) de Grupo Corsa E.I.R.L.

Para determinar el EVA, a todos los ingresos operacionales se le restaron la totalidad de los gastos operacionales, el valor de los impuestos y el costo de oportunidad del capital, dicho de otra forma el EVA se determinó restando la utilidad neta después de impuestos menos el costo de oportunidad del capital invertido (total activo).

Tabla 63: EVA, en soles, 2014 – 2015

Valor Económico Agregado (EVA)	2014	2015
Utilidad Operativa despues de Impuestos	-7,475.95	10,074.57
Costo de oportunidad del Capital Invertido	2,556.68	3,099.55
EVA	- 10,032.63	6,975.02

Elaboración: Propia

El EVA para el 2014 fue de -S/10, 032,63, este monto representó la perdida que tuvo la microempresa; el EVA para el 2015 se incrementó a S/6,975.02, este monto representó el beneficio que obtuvo la misma. De esta manera Grupo Corsa E.I.R.L. con el empleo de todos sus recursos produjo una rentabilidad superior a sus costos tomando en cuenta su costo de oportunidad, con lo que generó riqueza del 2014 al 2015.

CONCLUSIONES

Primera Conclusión:

A través de la implementación de un sistema de costos según su comportamiento. Se pudo identificar en qué clase de costos incurrió la microempresa, distinguiendo entre los costos variables que fueron los costos de materias primas, y los costos fijos que fueron los gastos administrativos, los gastos de ventas, los costos indirectos de fabricación, la mano de obra directa. Esta clasificación permitió conocer lo que realmente le costó producir a la mype sus cinco productos, con lo que se determinó el costo total que tuvo Grupo Corsa en el 2014 y 2015, siendo este un elemento fundamental que posibilitó la medición de la rentabilidad.

Segunda Conclusión:

Establecer el costo unitario de los cinco productos que confeccionó la mype: bata felpa adultos, salto de cama micropolar, pijamas varones, pijamas damas y bata felpa de niños, permitió determinar el costo real de lo que costo producir cada producto en un determinado trimestre del 2014 y 2015. Con lo que se pudo resolver que el costo variable medio disminuyó para los productos a base de felpa, y aumento para los productos a base de tela micropolar; así mismo el costo fijo medio disminuyó conforme aumentó la producción, dado que este se distribuyó a más productos, generando economías de escala a medida que aumentó la producción. Mediante el costo unitario por producto se determinó en que periodos el precio asignado a cada producto cubrió su costo unitario, contribuyendo a la generación de ganancias, así como en que periodos no cubrió su costo unitario contribuyendo a la generación de pérdidas; esto debido a que el precio se definió en base a la competencia y no a los costos reales siendo esto una deficiencia.

Tercera Conclusión:

Mediante la utilidad se pudo determinar los beneficios obtenidos por la microempresa, una vez que se precisaron los ingresos totales y costos totales a partir de un volumen de ventas; la utilidad del 2014 al 2015 tuvo un gran crecimiento que se sustenta por el incremento del volumen de ventas, la reducción del costo variable (materia prima) de los productos a base de felpa, por el incremento del precio de la bata de felpa adultos (BFA) del 2014 al 2015, al ser este el producto más representativo en las ventas.

Cuarta Conclusión:

El punto de equilibrio posibilitó saber cuántas unidades físicas de cada producto (bata felpa adultos, salto de cama micropolar, pijamas varones, pijamas damas y bata felpa de niños), le faltó producir para alcanzar el punto en el que no pierde ni gana, carencia que contribuyó a la generación de pérdidas; así mismo cuantas unidades físicas de cada producto, produjo por encima del equilibrio, exceso que contribuyó a la generación de ganancias esto tanto para los trimestres del 2014 como del 2015. Se puede afirmar que se produjo más por debajo de su punto de equilibrio en el año 2014.

Quinta Conclusión:

A través del flujo de caja se conoció la liquidez de Grupo Corsa E.I.R.L., para el 2014 tuvo escasez de liquidez, la cual fue asumida por el aporte propio del gerente de la microempresa, el saldo negativo se dio porque se produjo en la mayoría de trimestres por debajo de su punto de equilibrio, así mismo el costo unitario por producto en la mayoría de periodos de este año no llegó a cubrir el precio asignado a cada producto; en cambio para el 2015 tuvo un exceso de liquidez debido principalmente por el crecimiento del volumen de ventas.

Sexta Conclusión:

El estado de ganancias y pérdidas permitió medir la rentabilidad de Grupo Corsa E.I.R.L., el cual reveló que para el 2014 tuvo pérdida, al ser el primer año de operaciones de la microempresa pudo subsistir con pérdidas, dado que siempre cubrió sus costos variables; para el 2015 si genero rentabilidad, porque se incrementó su volumen de ventas. El balance general posibilitó saber lo que posee así como lo que debe; la única salida de dinero que tuvo fue el pago de impuestos, considerando que a sus proveedores les pagó al contado, y no tuvo fuentes de financiamiento con instituciones financieras, dado que todo fue asumido por el aporte propio del gerente.

Séptima Conclusión:

Los ratios de rentabilidad son otra forma de conocer la rentabilidad obtenida de Grupo Corsa E.I.R.L. en el 2014 y 2015. Los ratios de margen de utilidad, ROA, ROE, se incrementan del 2014 al 2015. Con lo que se puede decir que la microempresa mejora su desempeño del 2014 al 2015, siendo recién rentable en el año 2015.

Octava Conclusión:

El EVA, permitió medir la rentabilidad económica obtenida por Grupo Corsa E.I.R.L. Para el 2014 el EVA fue negativo no generando riqueza; sin embargo para el 2015 se dio una ganancia o riqueza generada por el gerente de la microempresa, una vez que a los ingresos totales se le dedujeron todos los costos, incluido el costo de oportunidad del capital invertido y los impuestos.

RECOMENDACIONES

Primera Recomendación:

Para los siguientes años, posteriores del periodo de estudio 2014 – 2015, continuar con la implementación del sistema de costos según su comportamiento, distinguiendo entre los costos variables (costos de materias primas), así como los costos fijos (gastos administrativos, gastos de ventas, costos indirectos de fabricación, mano de obra directa) además de otros costos que pudieran surgir, clasificándolos según correspondan; manteniendo así un registro permanente de los mismos. Todo esto con el fin ser más eficientes y eficaces en la gestión de costos, lo que permitirá medir e incrementar la rentabilidad de la mype de los siguientes periodos.

Segunda Recomendación:

Para los siguientes años, posteriores del periodo de estudio 2014 – 2015, determinar el costo unitario de cada producto (bata felpa adultos, salto de cama micropolar, pijamas varones, pijamas damas y bata felpa de niños), para definir precios de venta por producto que garanticen márgenes de rentabilidad, no solo tomando la competencia como una referencia para la determinación de precios.

Tercera Recomendación:

A partir del estudio se pudo observar que los productos elaborados a base de felpa (bata de felpa adultos y bata de felpa de niños), tuvieron un margen de contribución más alto varios trimestres del 2014 y 2015, lo que indica que fueron los productos que más han contribuido a la utilidad; lo que no sucedió con los productos elaborados a base de micropolar. Por ello sería bueno evaluar la posibilidad de dejar de producir algunos productos a base de tela micropolar intermedio (salto de cama micropolar, pijamas varones, pijamas damas); así mismo los costos

de las materias primas de estos productos en Arequipa, tienen la tendencia a la suba. De continuar con la producción de estos productos, sería bueno buscar otros proveedores que vendan a un menor costo.

Cuarta Recomendación:

A los confeccionistas que forman parte de la mano de obra directa se les paga el monto de su sueldo de manera fija, constante. Para mejorar la productividad de los mismos el sueldo debería ser por destajo, mediante el cual la remuneración de los trabajadores dependerá del resultado de su trabajo, haciendo que el pago de su sueldo sea por el número de productos que confeccionen en un determinado periodo de tiempo.

Quinta Recomendación:

Proyectar los costos fijos, costos variables, volumen de ventas, precio de venta para los siguientes periodos, con el fin de poder calcular el punto de equilibrio futuro; para de esta manera conocer qué nivel de producción se debe tener de cada producto como mínimo para no perder ni ganar, lo que permitirá producir por encima del punto de equilibrio lo que contribuirá a la generación de beneficios.

Sexta recomendación:

Para los siguientes años, posteriores del periodo de estudio 2014 – 2015, continuar con la medición de la rentabilidad a través de la utilidad total, el estado de resultados, los ratios de rentabilidad, el valor económico agregado (EVA); para de esta manera poder conocer de forma permanente lo que la microempresa está generando como beneficios con todos los costos invertidos.

Séptima recomendación:

Proyectar un flujo de caja a futuro, con el fin de poder determinar la liquidez que tendrá o no en los periodos futuros, lo que posibilitara a tener información oportuna acerca del comportamiento de su caja. De esta manera en caso de tener exceso de efectivo, podrá orientar este a mejorar o ampliar las líneas de producción, el capital de trabajo, mejorar la imagen de la empresa a través de publicidad y promoción. Caso contrario de tener falta de liquidez, podrá solicitar financiamiento a instituciones financieras.



BIBLIOGRAFÍA

Libros

GARCÍA, J.L.; ARIAS, A.; PÉREZ, J.A.; GARCÍA, B. Y MACHADO, A.

2013. *Cálculo, Análisis, y Gestión de Costes*. Segunda Edición. Madrid: Delta, Publicaciones universitarias.

UDOLKIN, Sergey

2014. *Contabilidad de costos y de gestión*. Primera Edición. Lima: Universidad del Pacífico.

CRUZ, S.V. Y HERNANI L.J.

2016. *Sistema de Costos*. Primera Edición. Arequipa: Universidad Católica de Santa María

POLIMENI, R.S.; FABOZZI F.J. Y ADELBERG A. H.

1994. *Contabilidad de Costos*. Tercera Edición. Santafé de Bogotá: McGraw-Hill Interamericana, S.A.

BLOCHER, E.J.; STOUT D. E.; COKINS G. Y CHEN K.H.

2008. *Administración de Costos, un enfoque estratégico*. Cuarta Edición. México D.F.: McGraw-Hill Companies, Inc.

SALVATORE, Dominick

1976. *Microeconomía, teoría y 310 problemas resueltos*. Primera Edición. México D.F.: McGraw-Hill de México, S.A. de C.V.

BELTRÁN, A. Y CUEVA H.

1997. *Ejercicios de Evaluación Privada de Proyectos*. Segunda Edición. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

ROSS, S.A.; WESTERFIELD, R.W. Y JAFFE J.F.

2012. *Finanzas corporativas*. Novena Edición. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.

COURT, EDUARDO

2009. *Aplicaciones para finanzas empresariales*. Primera Edición. México D.F.: Pearson Educación de México S.A. de C.V.

MOCHÓN, FRANCISCO

2005. *Economía, teoría y política*. Quinta Edición. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S.A.

MEZA, Mauricio

2011. *Finanzas empresariales para la micro y pequeña empresa*. Primera Edición. Arequipa: Universidad Católica de Santa María.

Artículos web

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION
TRIBUTARIA (SUNAT)

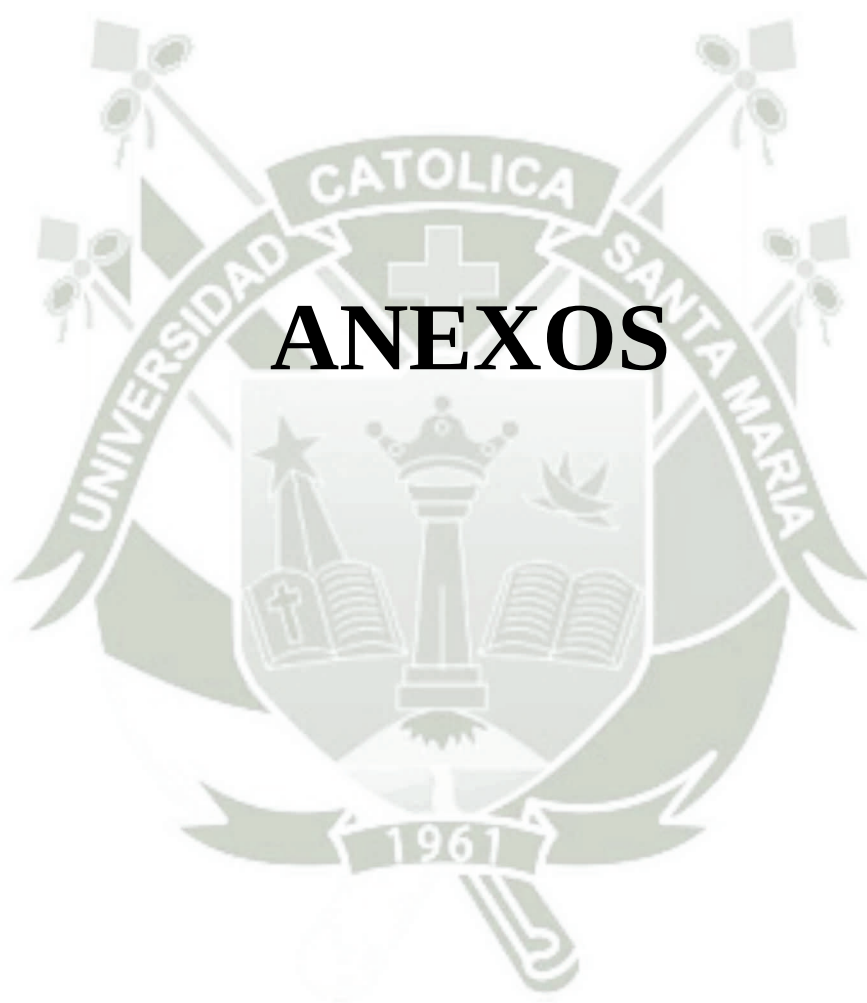
s.f. “¿Qué opciones tienen las Mypes para Tributar?”. En: Guía Tributaria de la
Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Fecha de Consulta:
14/07/2016. [http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/registro-unico-
del-contribuyente-ruc/71-mype/formalizacion2/registro-unico-del-contribuyente-
ruc/226-que-opciones-tienen-las-mypes-para-tributar.html](http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/registro-unico-del-contribuyente-ruc/71-mype/formalizacion2/registro-unico-del-contribuyente-ruc/226-que-opciones-tienen-las-mypes-para-tributar.html)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION
TRIBUTARIA (SUNAT)

s.f. “Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa”. En: Orientación de la
Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Fecha de Consulta:
14/07/2016. <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION
TRIBUTARIA (SUNAT)

2006. “Porcentaje anual máximo de depreciación” En: Legislación de la Superintendencia
Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Fecha de consulta: 25/08/2016
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i1962006.htm>



ANEXOS

ANEXO 01 : PLAN DE TESIS

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



PLAN DE TESIS DE INVESTIGACIÓN

TÍTULO DE INVESTIGACIÓN:

**ANÁLISIS DE COSTOS Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA
MICROEMPRESA “GRUPO CORSA E.I.R.L.”, PERIODO DE ESTUDIO 2014 –
2015.**

NOMBRE DEL BACHILLER:

DIEGO ERNESTO ERQUÍNIGO BECERRA

MENCIÓN EN:

ECONOMÍA

AREQUIPA – PERÚ

2016

PLAN DE TESIS DE INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento Teórico

1.1. Problema

Análisis de Costos y su relación con la rentabilidad de la microempresa “Grupo Corsa E.I.R.L.”, periodo de estudio 2014 – 2015.

1.2. Descripción del Problema

La microempresa textil Grupo Corsa E.I.R.L., no cuenta con un sistema de costos implementado, motivo por el cual no puede calcular el costo real de la confección textil y por ende no puede determinar exactamente su rentabilidad, lo cual es un problema para la mayoría de mypes en el país, debido a la falta de importancia que le dan a este aspecto relevante.

Grupo Corsa E.I.R.L. maneja de forma empírica su sistema de costos, basado en la intuición del dueño, esto debido a la falta de tiempo, dinero y personal. Siendo las principales deficiencias de la empresa: mezclar los costos de corto plazo con los de largo plazo, juntar los gastos personales con los de la mype, omitir algunos costos, hacer mal uso de los recursos, no clasificar los costos utilizados por la microempresa.

Por consiguiente existe un bajo o nulo control de costos, una limitada interpretación de los mismos, bajo control del flujo de dinero que ingresa y egresa. Esto no permite que se tomen decisiones efectivas en la organización por lo que no se cuenta con una información fidedigna en cuanto a los costos.

Un sistema de costos basados en la experiencia sin el tecnicismo de las ciencias económico – financieras, no permitirá aprovechar de mejor manera los recursos con los que dispone la microempresa, lo que podría poner en riesgo su permanencia en el mercado en un futuro. El

precisar el tipo de costo que emplea según su comportamiento, costo fijo y costo variable constituye un aspecto fundamental para lograr resultados económicos favorables.

De continuar esta situación en la que no se puede medir con precisión la rentabilidad, es posible que esta mype no sea rentable, generando resultados negativos (perdidas) y no beneficios, lo que implicaría que esta no pueda subsistir ni permanecer en el tiempo, lo que conllevaría a que tenga que desaparecer del mercado, ocasionando desempleo en el dueño y trabajadores de la misma.

1.2.1 Campo, Área y Línea:

Campo: Ciencias Económico Administrativas

Área: Ingeniería Comercial

Línea: Economía

1.2.2 Tipo de investigación:

La investigación a realizar será de tipo descriptivo y explicativo.

Como lo definen Hernández, Fernández y Baptista (2006), los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de las personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es descriptivo porque especificará las características de la realidad de los costos de la microempresa mediante su análisis; así mismo describirá la rentabilidad que se obtuvo en el periodo de estudio.

Hernández et al. (2006) sostienen que los estudios son explicativos cuando buscan explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o porque se relacionan dos o más variables. Es explicativo dado que explicara como a través de la implementación de un sistema de costos se podrá medir la rentabilidad, puesto que existe una relación directa entre los costos y los beneficios de la mype.

1.2.3 Variables

a. Análisis de Variables:

- **Variable Independiente:** Análisis de Costos.
- **Variable Dependiente:** Rentabilidad de la microempresa “Grupo Corsa E.I.R.L.”.

b. Operacionalización de Variables:

Variables	Indicadores	Técnicas e Instrumentos de medición
Variable Independiente: Análisis de costos	- Margen de Contribución	Registros de información de la empresa.
	- Razón del margen de contribución	
Variable Dependiente: Rentabilidad de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L.	- Volumen de ventas	Registros de información de la empresa.
	- Ingresos (S/)	
	- Utilidad total (S/)	
	- Punto de equilibrio (Unidades)	
	- Flujo de caja (S/)	
	- Estado de Resultados (S/)	
	- Balance General (S/)	
	- Ratios de rentabilidad (%)	
	- EVA (S/)	

1.2.4 Interrogantes Básicas

¿Cuáles han sido los costos fijos y los costos variables, que ha tenido Grupo Corsa E.I.R.L., en el 2014 y 2015?

¿Cuál ha sido el costo unitario por cada producto, del 2014 y 2015?

¿Qué utilidad ha obtenido la microempresa?

¿Cuál fue el punto de equilibrio, con el que se podrá saber cuánto debió producir para no ganar ni perder?

¿Cuál fue su flujo de caja, como fue el movimiento de los ingresos y egresos de Grupo Corsa E.I.R.L.?

¿Cómo estuvo la situación financiera de la empresa, tanto el estado de ganancias y pérdidas y el balance general?

¿Cuáles fueron los ratios de rentabilidad de Grupo Corsa E.I.R.L.?

¿Cuál fue el valor económico agregado (EVA) de la microempresa en el 2014 y 2015?

1.3 Justificación

La ejecución del presente estudio se justifica por las siguientes razones:

- La microempresa no cuenta con un sistema de costos, debido a que los maneja de forma empírica, lo que no le permite medir efectivamente su rentabilidad; por ello no pueden tomarse decisiones eficientes y eficaces en cuanto a la administración financiera de la misma.
- El no tener información oportuna y real de los costos, puede significar que se tomen malas decisiones en la gestión de la mype, pudiendo ocasionar resultados negativos (pérdidas), lo que podría llevar a la quiebra de la pyme, o disolución de la misma.
- A partir del análisis se determinara si esta mype es viable económicamente o no. Pudiendo ser un punto de partida para el mejoramiento del cálculo de los costos, lo que le permitirá a la mype alcanzar una mayor rentabilidad y lo que tendrá un impacto directo en la permanencia, crecimiento y competitividad de la misma.
- Esta investigación práctica, nos dará resultados de mucha utilidad tanto para la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L., como para todas las mypes que a nivel nacional

tienen las mismas deficiencias en cuanto al análisis de costos, así mismo permitirá mejorar las condiciones de estas, lo que conllevará a aumentar la producción de las mypes a nivel regional.

Por ello es necesario realizar un análisis de los costos para determinar la relación directa que tienen estos con la rentabilidad de Grupo Corsa E.I.R.L., de esta manera con una implementación adecuada de un sistema de costos, podremos medir con exactitud la rentabilidad que ha generado la mype. Con en el objeto que esta sea llevada más eficiente y eficazmente, lo que conllevará a que pueda tener un mayor crecimiento y desarrollo.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general:

Analizar los costos y su relación con la rentabilidad de la microempresa textil Grupo Corsa E.I.R.L., en el periodo de estudio 2014 – 2015.

1.4.2 Objetivos específicos:

- Implementar un sistema de costos basado en su comportamiento, costos fijos y costos variables de Grupo Corsa E.I.R.L., del 2014 y 2015.
- Establecer el costo unitario por producto, del 2014 y 2015.
- Determinar la utilidad obtenida por la microempresa.
- Hallar el punto de equilibrio, con el que se podrá saber cuánto fue lo que debió producir para no perder ni ganar.
- Elaborar el flujo de caja, para conocer la liquidez que tuvo Grupo Corsa E.I.R.L.
- Elaborar el estado de ganancias y pérdidas, para conocer si obtuvo rentabilidad o no; así como el balance general, para saber cuánto es lo posee y debe la microempresa.
- Calcular los ratios de rentabilidad, para conocer el resultado de la gestión de Grupo Corsa E.I.R.L.

- Determinar el valor económico agregado EVA, de la microempresa del 2014 y 2015.

1.5 Marco Teórico

1.5.1 Marco Conceptual

Costo

Sobre el costo, Chambergó (2014, p.18) afirma lo siguiente: está definido como la inversión a efecto de producir un producto o la prestación de un servicio el cual retornará en dinero en efectivo a la empresa. Entre los objetivos y funciones de la determinación de costos, encontramos los siguientes:

- Servir de base para fijar precios de venta para establecer políticas de comercialización.
- Facilitar la toma de decisiones.
- Permitir la valuación de inventarios.
- Controlar la eficiencia de las operaciones.
- Contribuir a planeamiento, control y gestión de la empresa.

Clasificación de los Costos

Sobre la clasificación de los costos, Chambergó (2014, p.41) señala lo siguiente: es la información que requiere la gerencia de la empresa para la evaluación del proceso productivo que desarrolla la empresa para tomar decisiones. A continuación presentamos un aspecto de la clasificación de los costos.

- **De acuerdo a su función, los costos pueden ser:**

Sobre la clasificación de costos de acuerdo a su función, Chambergó (2014, p.41) sostiene lo siguiente:

- Costos de producción, que son la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

- Gastos de venta, todos aquellos desembolsos que la empresa hace en el proceso de venta de los productos terminados y llevados al punto de venta.
- Gastos de administración, son los desembolsos que realiza la empresa para llevar a cabo la gestión administrativa interna de la empresa.
- **De acuerdo a su comportamiento, el costo se clasifica en:**

Sobre la clasificación de costos de acuerdo a su comportamiento, Chambergó (2014, p.41) afirma lo siguiente:

- Costos fijos, desembolsos incurridos en área productiva que se realiza en forma permanente sin tener en cuenta la actividad productiva, como por ejemplo el costo de mantenimiento de fábrica, alquiler de la fábrica, salarios permanentes, etc.
- Costos variables, son desembolsos incurridos en la fábrica que están relacionado estrictamente con el proceso de producción como por el ejemplo el consumo de la materia prima, el consumo energético, la depreciación de la maquinaria que está en funcionamiento, etc.
- **De acuerdo con la identificación de las líneas de producción, el costo puede clasificarse de la siguiente manera:**

Sobre la clasificación de costos de acuerdo con la identificación de las líneas de producción, Chambergó (2014, p.42) señala lo siguiente:

- Costos directos, son los desembolsos identificados con la línea de producción o productos que se están elaborando, por ejemplo el consumo de la tela de confección de una prenda de vestir.
- Costos indirectos, son aquellos recursos invertidos por la empresa en la fabricación de bienes los cuales tienen que ser asignados a cada una de las líneas de producción.

Ingresos

Meza (2011, p.152) afirma que los ingresos están compuestos por la venta del o de los bienes o servicios, respondiendo a la relación de precio unitario por el número de unidades previstas.

Utilidad

Según la página web Republica (s.f.) para cualquier nivel dado de ventas, puede determinarse la utilidad para una línea de productos específica, como sigue:

$$\text{Utilidad} = \text{Ingreso total} - \text{Costo Variable Total (CVT)} - \text{Costo Fijo Total (CFT)}$$

Punto de Equilibrio

Sobre el punto de equilibrio, Karen Weinberger (2009, p.99) afirma lo siguiente: una vez determinados los costos fijos y variables, es importante que el empresario conozca cuál es el número mínimo de productos o servicios que debe vender para que la empresa no pierda dinero, es decir, para que sus ingresos sean iguales a sus costos. El punto de equilibrio normalmente se establece en unidades físicas o unidades monetarias, y es sumamente útil para conocer cuánto es lo mínimo que se debe vender para que los gastos fijos de la empresa y los gastos variables de las unidades producidas estén cubiertos.

Balance General

Sobre el balance general Ross, Westerfield y Jaffe (2012, p.20) señalan, que es una fotografía instantánea (tomada por un contador) del valor contable de una empresa en una fecha especial, como si la empresa se quedara momentáneamente inmóvil. El balance general tiene dos lados: en el lado izquierdo están los activos, mientras que en el derecho se encuentran los pasivos y el capital contable. El balance general muestra lo que la empresa tiene y la manera en que se financia. La definición contable en que se basa el balance general y que describe su equilibrio es:

$$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital contable}$$

Estado de Ganancias y Pérdidas

Sobre el estado de ganancias y pérdidas Ross et al. (2012, p.23) afirman, que el estado de resultados mide el desempeño durante un periodo específico, por ejemplo, un año. La definición contable de utilidades es:

$$\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Utilidades}$$

Si el balance general es como una fotografía instantánea, el estado de resultados es como un video que registra lo que las personas hicieron entre dos fotografías instantáneas.

Valor Económico Agregado EVA

Mauricio Meza (2011, p.206) señala, que el valor económico agregado (en inglés EVA, Economic Value Added) es una herramienta de contabilidad creativa, que permite calcular y evaluar la riqueza generada por empresa, teniendo en cuenta el nivel de riesgo con el que opera. El EVA es un indicador orientado a la integración, considera los objetivos principales de la empresa. Además, aporta elementos para que los accionistas, inversores, entidades de crédito y otras personas con intereses en la empresa puedan tener más información.

Rentabilidad económica

Según la página web Gerencie (s.f.), en economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. La definición del tamaño de la empresa será solo por el volumen de las ventas. Para que una empresa sea considerada microempresa, sus ventas anuales no deben superar las 150 UIT⁶, estar inscrito en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. Para que una empresa sea considerada pequeña empresa, sus ventas anuales son mayores a las 150 UIT, pero menores a 1,700 UIT y estar inscrito en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (SUNAT s.f.).

1.5.2 Esquema Estructural

Capítulo I: Marco Teórico

Capítulo II: Descripción de la unidad de estudio microempresa Grupo Corsa E.I.R.L.

Capítulo III: Implementación y Análisis de Costos de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L., período 2014 – 2015

Capítulo IV: Rentabilidad de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L., período 2014 – 2015

⁶ El monto de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) para el 2016 es de S/ 3,950 soles, para el 2015 fue de S/ 3,850 soles y para el 2014 fue de S/3800 soles.

1.5.3 Antecedentes Investigativos

Avolio, Mesones y Roca (s.f.) desarrollan el estudio, “Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú”, de la Revista Strategica del Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Se realiza un amplio estudio de las mypes de Lima metropolitana, a través de esta investigación se demuestra que los aspectos financieros y contables, la adecuada administración financiera constituye uno de sus principales retos para las mypes. La falta de preparación en estos aspectos, unida al nivel de informalidad de muchas de sus operaciones, genera que no cuenten con respaldo suficiente para sus operaciones financieras. La contabilidad es relevante solo para cumplir con los compromisos tributarios; llevan un control de los ingresos y egresos en cuadernos o incluso de manera mental y los cálculos aproximados son válidos y suficientes; su operación se basa en prueba y error. Siendo esto un factor perjudicial que impide el crecimiento de las mypes.

Tite (2011), realizó la tesis de pregrado “Análisis de la Información de Costos y su incidencia en la Rentabilidad de la fábrica de muebles “Créditos Morales” del cantón pelileo durante el último semestre del año 2010”, de la Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador. Se realiza un estudio del grado de relación existente entre la ineficiente información de costos y la rentabilidad de la fábrica de muebles Créditos Morales. En la que se comprueba que la información de costos existente es inexacta, provocando que esta sea inútil e inoportuna para la toma de decisiones tanto al momento de la compra de materia prima, selección del personal para la producción así como la distribución exacta de los costos indirectos de fabricación, todo es conlleva a que el precio del producto no sea real y por ende la rentabilidad disminuya. Así mismo se concluye que los precios de venta calculados en la administración tanto para la matriz como para las sucursales, responden a costos calculados en forma empírica, por parte del departamento.

Malque (2016), realizó la tesis de pregrado “Establecimiento de un Sistema de Costos Mixto para determinar la Rentabilidad en una empresa de Servicios Metalmecánica” de la Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Perú. Se concluye que los sistemas tradicionales de costeo, no distribuyen adecuadamente los costos indirectos de fabricación a las órdenes de trabajo, ya que utilizan bases arbitrarias, proporcionando información errónea para calcular la rentabilidad de los productos y servicios, mientras que un sistema de costos mixto, con ayuda de los costos ABC, establece una relación de causalidad para la imputación de los costos indirectos de fabricación. Al desarrollar la cadena de valor de la empresa, esta podrá analizar las actividades que realiza, mejorarlas y optimizarlas y por consiguiente a sus costos y utilidad. En cuanto a sus costos tendrá una concepción mejorada de que es un sistema de costos, pues se demuestra que al aplicar el sistema de costos propuesto, los datos y los resultados están más cerca de la realidad. Así mismo los precios de los productos y servicios de la empresa con el Sistema de Costeo Tradicional, no son muy competitivos con relación a los precios de otras empresas, ya que no se tiene información del costo de los productos y servicios, al no contar con esta información no puede establecer precios competitivos previo análisis de costos, lo que puede hacer peligrar su operatividad y permanencia.

1.6 Hipótesis

Hipótesis general

Si la microempresa “Grupo Corsa E.I.R.L.” emplea un modelo de sistema de costos con el tecnicismo de las ciencias económico – financieras, es probable medir la rentabilidad de la mype.

Hipótesis específicas

Si se analizan sistemas de costos según su comportamiento, costos fijos y costos variables, entonces se podrá determinar el mejor modelo para la microempresa “Grupo Corsa E.I.R.L.”

Si se analiza los procedimientos de determinación de rentabilidades; entonces se podrá aplicar a la microempresa “Grupo Corsa E.I.R.L.”

2. Planteamiento Operacional

2.1. Técnicas

La realización del presente trabajo de investigación se utilizará las siguientes técnicas de recolección de datos:

- Para las fuentes secundarias: se optara por fuentes de información documental, a través de la información que brinde la microempresa (cuaderno donde registra la venta de productos por periodo de tiempo), de portales web, de libros especializados de la Biblioteca.
- Para las fuentes primarias: se realizara la observación de campo en la mype, se entrevistara al gerente de Grupo Corsa E.I.R.L, para la recolección de los datos referentes a la microempresa en sí, y de los costos y precios que tuvieron los productos de la misma.

2.2. Instrumentos

Para la aplicación de las técnicas planteadas y registrar adecuadamente la información de la presente investigación, se utilizaran los siguientes instrumentos:

- Cuadernos en donde se registran las ventas.
- Ficha bibliográfica, utilizando: libros especializados, separatas, revistas, internet.
- Guía de la entrevista.
- Hojas de Word.
- Hojas de cálculo (Excel)

- Grabaciones de audio.

2.3. Campo de Verificación

2.3.1 Ámbito:

El ámbito de investigación, lo constituye la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L., ubicada en el distrito de Alto Selva Alegre, en la ciudad de Arequipa – Perú, el estudio se centrará en la información relativa de costos que proporcione la empresa.

2.3.2 Temporalidad:

Periodos de los años 2014 – 2015-

2.3.3 Unidad de Estudio:

En la presente investigación se trabajará con la mype Grupo Corsa E.I.R.L.; por lo que la población será igual a la muestra, siendo esta el gerente, el contador, y las dos personas que están a cargo de la confección de prendas, estas personas brindarán toda la información requerida para el estudio.

2.4. Estrategia de recolección de datos

En el presente estudio se solicitará al gerente de la mype Grupo Corsa E.I.R.L., la información documental referente a los costos, del periodo de estudio 2014 – 2015; así mismo se realizará la observación de campo en las instalaciones de la microempresa. Con el fin de profundizar la data relacionada a los costos de la mype, se realizarán entrevistas mediante una guía, al gerente. En base a toda la información recolectada se implementará un sistema de costos de los años 2014 – 2015, de esta manera a través de las técnicas de las ciencias económico – financieras, se podrá medir y determinar la rentabilidad obtenida en el periodo de estudio, todo esto se realizará en hojas de cálculo (Excel).

Para la elaboración del Marco Teórico se recurrirá a las fuentes bibliográficas de la Universidad Católica de Santa María, así como de otros libros especializados, revistas, trabajos de investigación, además se obtendrá información por medio de internet.

2.5. Recursos necesarios

2.5.1 Humanos

Investigador:

Diego Ernesto Erquínigo Becerra, bachiller de Ingeniería Comercial.

2.5.2 Materiales

Para el siguiente trabajo de investigación se requerirá los siguientes materiales:

- Computadora
- Impresiones
- Empastes
- Grabadora
- Papel Bond
- Libros
- Artículos
- Internet
- Memoria USB
- Material de escritorio, entre otros

2.5.3 Financieros

Los recursos financieros estarán a cargo del autor del presente trabajo de investigación.

Presupuesto de la Investigación			
Unidad	Descripción	Valor unitario	Valor Total
100	Fotocopias	S/ 0.1	S/ 10.00
400	Impresiones	S/ 0.1	S/ 40.00
06	Empastes	S/ 8.00	S/ 48.00
120	Horas de Internet	S/ 0.5	S/ 60.00
02	Lapiceros	S/ 2.00	S/ 4.00
01	Millar de Papel Bond	S/ 32.00	S/ 32.00
06	CDs	S/ 1.00	S/ 6.00
02	Libros	--	S/ 100.00
01	Memoria USB	S/ 20.00	S/ 20.00
50	Movilidad	S/ 1.00	S/ 50.00
Total			S/ 370.00

Elaboración: Propia

2.6. Cronograma:

Tiempo	Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Setiembre			
Actividades (Por semana)	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Redacción del Plan de Tesis		X	X																					
Presentación del Plan de investigación				X																				
Aceptación y corrección del Plan de Investigación					X	X	X	X																
Búsqueda más profunda de Información									X															
Redacción del Marco Teórico										X	X													
Investigación y recolección de la información para la variable independiente.												X	X	X										
Investigación y recolección de la información para la variable dependiente.															X	X	X							
Redacción de Resultados																	X	X	X					
Redacción de Introducción																				X				
Redacción de conclusiones																					X			
Presentación del borrador de tesis																						X		

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Libros

HERNÁNDEZ, R.; FERNÁNDEZ, C.; BAPTISTA P.

2006. *Metodología de la Investigación*. Cuarta Edición. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana, S.A.

CHAMBERGO, Isidro

2014. *Contabilidad de costos para la toma de decisiones*. Primera Edición. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.

ROSS, S.A.; WESTERFIELD, R.W. Y JAFFE J.F.

2012. *Finanzas corporativas*. Novena Edición. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.

MEZA, Mauricio

2011. *Finanzas empresariales para la micro y pequeña empresa*. Primera Edición. Arequipa: Universidad Católica de Santa María.

WEINBERGER, Karen

2009. *Plan de negocios*. Primera Edición. Lima: Media Corp. Perú.

Tesis

TITE, José Luis

2011. Análisis de la Información de Costos y su incidencia en la Rentabilidad de la fábrica de muebles “Créditos Morales” del cantón pelileo durante el último semestre del año 2010 (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.

MALQUE, Carla Noelia

2016. Establecimiento de un Sistema de Costos Mixto para determinar la Rentabilidad en una empresa de Servicios Metalmecánica (Tesis de Pregrado). Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Perú.

Revista online

AVOLIO, B.; MESONES, A y ROCA, E.

s.f. “Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú”.

En: Revista Strategica del Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Fecha de consulta: 26/05/2015

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126>

Artículos web

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA (SUNAT)

s.f. “Definición de Micro y Pequeña Empresa”. En: Orientación de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Fecha de Consulta: 18/04/2016.

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION
TRIBUTARIA (SUNAT)

s.f. “¿Cómo se identifica a una microempresa?”. En: Guía Tributaria de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Fecha de Consulta: 18/04/2016. <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/remype/72-mype/formalizacion2/remype/228-como-se-identifica-a-una-microempresa.html>

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION
TRIBUTARIA (SUNAT)

s.f. “¿Cuándo se considera una pequeña empresa?”. En: Guía Tributaria de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. Fecha de Consulta: 18/04/2016. <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/remype/72-mype/formalizacion2/remype/230-cuando-se-considera-una-pequena-empresa.html>

Republica.com

s.f. “El análisis Costo Volumen Utilidad”. En Republica.com. Fecha de consulta: 18/04/2016. <http://empresayeconomia.republica.com/herramientas/el-analisis-costo-volumen-utilidad.html>

Gerencie.com

s.f. “Rentabilidad”. En Gerencia.com. Fecha de consulta: 18/04/2016. <http://www.gerencie.com/rentabilidad.html>

ANEXOS: Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODO
Planteamiento del problema La microempresa textil Grupo Corsa E.I.R.L., no cuenta con un sistema de costos implementado, dado que los maneja de forma empírica. Motivo por el cual no puede calcular el costo real de la confección textil y por ende no puede determinar exactamente la rentabilidad obtenida.	Objetivo general: Analizar los costos y su relación con la rentabilidad de la microempresa textil Grupo Corsa E.I.R.L., en el periodo de estudio 2014 – 2015. Objetivos específicos: Implementar un sistema de costos basado en su comportamiento, costos fijos y costos variables de Grupo Corsa E.I.R.L. del 2014 y 2015. Establecer el costo unitario por producto, del 2014 y 2015. Determinar los ingresos y la utilidad obtenidos por la microempresa. Hallar el punto de equilibrio, con el que se podrá saber cuánto fue lo que debió producir para no perder ni ganar. Elaborar el flujo de caja, para conocer la liquidez que tuvo Grupo Corsa E.I.R.L. Elaborar los estados financieros (estado de ganancias y pérdidas y balance general), para poder definir los ratios de rentabilidad. Determinar el valor económico agregado EVA, de la microempresa del 2014 y 2015. Determinar la rentabilidad obtenida por Grupo Corsa del 2014 y 2015, a partir de los costos empleados en estos periodos.	Si la microempresa “Grupo Corsa E.I.R.L.” emplea un modelo de sistema de costos con el tecnicismo de las ciencias económico – financieras, es probable medir la rentabilidad de la mype.	Variable independiente: Análisis de Costos. Variable dependiente: Rentabilidad de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L	Indicadores variable independiente Costo variable (S/) Costo Fijo (S/) Costo Unitario por producto (S/) Costo Total (S/) Indicadores variable dependiente Volumen de ventas Ingresos (S/) Utilidad total (S/) Punto de equilibrio Flujo de caja (S/) Estado de Resultados (S/) Balance General (S/) Ratios de rentabilidad (%) EVA (S/)	Ámbito: Microempresa Grupo Corsa E.I.R.L. Tipo de investigación Descriptivo y Explicativo Estrategia Brindará toda la información el gerente y de la microempresa Grupo Corsa E.I.R.L. Instrumentos Cuadernos en donde se registran las ventas. Ficha bibliográfica, utilizando: libros especializados, separatas, revistas, internet. Guía de la entrevista Hojas de Word. Hojas de cálculo (Excel) Grabaciones de audio.

ANEXO 02 : GUIA DE LA ENTREVISTA AL GERENTE

Guía de la entrevista

“Análisis de costos y su relación con la rentabilidad de la microempresa “Grupo Corsa E.I.R.L., periodo de estudio 2014 – 2015”

1. Información del gerente

1.1 **Gerente:** Oscar Esteban Corrales Peralta

1.2 **Grado de Instrucción:** Educación superior incompleta

1.3 **Carrera:** Administración de empresas

2. Preguntas sobre la unidad de estudio: Grupo Corsa E.I.R.L.

2.1 ¿Cómo inicia el emprendimiento Grupo Corsa E.I.R.L.?

2.2 ¿Cuál es la localización de la microempresa?

2.3 ¿Cuál es el objeto y misión de la microempresa?

2.4 ¿Cómo es la organización jurídica de la microempresa?

2.5 ¿A qué régimen tributario pertenece?

2.6 ¿Cuántos trabajadores tuvo la microempresa, en el 2014 y 2015?

2.7 ¿Cuál es el registro en SUNAT y SUNARP de la microempresa?

2.8 ¿Cuál fue el aporte inicial al momento de constituir la microempresa?

2.9 ¿Cuáles son los productos que produce la microempresa?

2.10 ¿Cómo es el mercado en el que opera la microempresa?

2.11 ¿Cuáles son los principales clientes que tuvo la microempresa?

2.12 ¿Cómo es la cadena de valor de la microempresa?

3. Preguntas sobre los costos y precios que tuvo la microempresa: Grupo Corsa E.I.R.L., en el periodo de estudio 2014 – 2015

- 3.1 ¿Cuáles fueron las materias primas, que empleo para la elaboración de los productos, en el 2014 y 2015?
- 3.2 ¿Cuáles fueron los costos de las materias primas, en el 2014 y 2015?
- 3.3 ¿Cuál fue el precio que cobro por los productos la microempresa, en el 2014 y 2015?
- 3.4 ¿Cuáles fueron los gastos administrativos (luz, agua, teléfono, alquiler) en los que incurrió la microempresa, en el 2014 y 2015?
- 3.5 ¿Cuál fue el sueldo de usted como gerente, y el del contador, en el 2014 y 2015?
- 3.6 ¿Cuáles fueron los gastos de ventas, en los que incurrió para vender los productos, en el 2014 y 2015?
- 3.7 ¿Cuáles fueron los costos indirectos de fabricación, en el 2014 y 2015?
- 3.8 ¿Cuál fue el sueldo de los confeccionistas, en el 2014 y 2015?