



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

**“IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO MAESTRO EN EL
PLANEAMIENTO DE LA EMPRESA LIF MÉDICA S.A.C.
DURANTE EL PERÍODO 2016”**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

**Bachiller: ELDA MARILÚ ZA VALETA
PALACIOS**

ASESOR:

ING. CHRISTIAN OVALLE PAULINO

LIMA – PERÚ

2017

ASESOR DE TESIS

Ing. Christian Ovalle Paulino

JURADO EVALUADOR

Dra. Grisi Bernardo Santiago

Presidenta

Dra. Silvia Alarcón Mujica

Secretaria

Guillermo Ortiz Rojas

Vocal

DEDICATORIA

A mi Abuelo Cesar que está en el cielo quien me protege, a mi abuela Mercedes por su apoyo incondicional, a mi familia que me apoya, quienes son la motivación de mi vida y esos logros que consigo en el día a día con la sabiduría que ellos me entregaron.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme esta oportunidad de seguir mis sueños y alcanzar mis metas y a mi madre por darme la vida y cuidarme cada instante.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general determinar y describir la Importancia del Presupuesto Maestro en el Planeamiento de la Empresa LIF Médica S.A.C. durante el Período 2016.

El Presupuesto Maestro del negocio es la piedra angular de todas las actividades de la organización con objeto de alcanzar su objetivo fundamental como empresa. Como se ha mencionado, el ambiente de negocios en la actualidad está sufriendo cambios constantes en las condiciones de mercado debido a la globalización, y la empresa debe tener bien claro cuál es su razón de ser, su meta a alcanzar en el futuro y la manera en que se alcanzará esa meta. Del proceso de Presupuesto Maestro es la primera herramienta principal que una empresa tiene que implantar para transformarse en una organización competitiva, porque a través de ella es posible determinar claramente a dónde quiere ir, de tal manera que, a partir de dónde se encuentra pueda fijar los derroteros necesarios para lograr su misión. El Presupuesto Maestro tiene tres preguntas que responder: ¿Dónde quisiera ubicarse la empresa?; ¿Dónde se encuentra actualmente la empresa? Y ¿Qué caminos seguirá la empresa para llegar a la ubicación deseado? Las respuestas no son cuantificables, por lo cual requieren el diseño de alguna estrategia a largo plazo que asegure la supervivencia de los negocios. Lo anterior no significa que la parte estructurada y cuantificable de la planeación no es importante, sino que también se debe considerar la parte no estructurada, que hoy en día ha cobrado mucho auge, ya que sólo así se efectuará una planeación integral.

Los presupuestos siguen siendo valiosos en la medida en que sirven de guía, ayudan a monitorear lo implementado y verifican que se logren los resultados esperados. Hay que recordar que mientras no se sepa lo que se quiere no podrá llevarse a cabo un plan; la planeación debe ser dinámica porque los clientes, los proveedores, quienes fijan la economía y quienes integran la empresa son" seres humanos.

Palabras clave: Presupuesto Maestro, Herramienta Financiera, Estrategia.

ABSTRACT

The present investigation has as general objective to determine and to describe the Importance of the Master Budget in the Planning of the Company LIF Médica S.A.C. during the 2016 Period.

The Business Master Budget is the cornerstone of all the activities of the organization in order to achieve its fundamental objective as a company. As mentioned, the business environment is currently undergoing constant changes in market conditions due to globalization, and the company must be clear about its raison d'être, its goal to achieve in the future and the way that goal will be achieved.

The Master Budget process is the first major tool that a company has to implement to become a competitive organization, because through it it is possible to clearly determine where it wants to go, in such a way that, from where it can find The paths necessary to achieve its mission.

The Master Budget has three questions to answer: Where do you want the company to come from? Where is the company currently located? And what paths will the company follow to reach the desired location?

The answers are not quantifiable, so they require the design of a long-term strategy to ensure the survival of the business.

This does not mean that the structured and quantifiable part of the planning is not important, but also the unstructured part, which today has taken a lot of boom, since only this way will be an integral planning.

Budgets remain valuable in that they serve as a guide, help monitor what is implemented, and verify that the expected results are achieved. Remember that as long as you do not know what you want, you cannot carry out a plan; Planning must be dynamic because customers, suppliers, those who set the economy and those who make up the company are "human beings.

Key words: Master Budget, Financial Tool, Strategy.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | | |
|----------|-------------------------------------|-----------|
| 1 | PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | 15 |
| 1.1 | PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA | 15 |
| 1.2 | FORMULACIÓN DE PROBLEMA | 18 |
| 1.2.1 | PROBLEMA GENERAL | 18 |
| 1.2.2 | PROBLEMAS ESPECÍFICOS | 18 |
| 1.3 | JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO | 18 |
| 1.4 | OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | 21 |
| 1.4.1 | OBJETIVO GENERAL | 21 |
| 1.4.2 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 21 |
| 2 | MARCO TEÓRICO | 22 |
| 2.1 | ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN | 22 |
| 2.1.1 | ANTECEDENTES NACIONALES | 22 |
| 2.1.2 | ANTECEDENTES INTERNACIONALES | 25 |
| 2.2 | BASES TEÓRICAS DE LAS VARIABLES | 27 |
| 2.2.1 | PRESUPUESTO | 27 |
| 2.2.2 | PRESUPUESTO MAESTRO | 32 |
| 2.2.3 | PLANEACIÓN | 50 |
| 2.2.4 | PLANEACIÓN FINANCIERA | 52 |
| 2.3 | DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS | 67 |
| 3 | MARCO METODOLÓGICO | 70 |
| 3.1 | HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN | 70 |
| 3.1.1 | HIPÓTESIS GENERAL | 70 |
| 3.1.2 | HIPÓTESIS ESPECÍFICAS | 70 |
| 3.2 | VARIABLES DE ESTUDIO | 70 |
| 3.2.1 | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | 71 |
| 3.2.2 | DEFINICIÓN OPERACIONAL | 71 |
| 3.3 | TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN | 73 |
| 3.3.1 | TIPO DE INVESTIGACIÓN | 73 |
| 3.3.2 | MÉTODO DE INVESTIGACIÓN EXPLICATIVA | 74 |

| | | |
|------------|---|------------|
| 3.3.3 | NIVEL O MÉTODO DE INVESTIGACIÓN | 75 |
| 3.4 | DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 77 |
| 3.4.1 | NO EXPERIMENTAL..... | 77 |
| 3.5 | POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO | 78 |
| 3.5.1 | POBLACIÓN..... | 78 |
| 3.5.2 | MUESTRA | 78 |
| 3.6 | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS | 79 |
| 3.6.1 | TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS | 79 |
| 3.6.2 | INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS..... | 80 |
| 3.7 | MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS | 81 |
| 3.8 | ASPECTOS ÉTICOS | 82 |
| 4 | RESULTADOS..... | 82 |
| 4.1 | RESULTADO DE LAS ENCUESTAS | 82 |
| 5 | DISCUSIÓN | 114 |
| 5.1 | ANÁLISIS DE DISCUSIÓN DE RESULTADOS | 114 |
| 5.2 | PRESUPUESTO DE LA EMPRESA LIF MÉDICA S.A.C. | 117 |
| 5.2.1 | Presupuesto de Ventas..... | 117 |
| 5.2.2 | Presupuesto de Cobros de Efectivo Esperados | 117 |
| 5.2.3 | Presupuesto de Producción de Flujo | 118 |
| 5.2.4 | Presupuesto de Mercaderías..... | 119 |
| 5.2.5 | Presupuesto de Desembolsos de Efectivo | 119 |
| 5.2.6 | Presupuesto de Mano de Obra Directa..... | 120 |
| 5.2.7 | Presupuesto de Gastos Indirectos..... | 120 |
| 5.2.8 | Presupuesto de Gastos Variables | 121 |
| 5.2.9 | Presupuesto de Inventario Final | 122 |
| 5.2.10 | Presupuesto de Gastos de Venta y Administrativos | 122 |
| 5.2.11 | Presupuesto de Flujo de Caja..... | 123 |
| 5.2.12 | ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO | 124 |
| 5.2.13 | Estado de Situación Financiera Presupuestado | 125 |
| 5.2.14 | Evaluación de lo Presupuestado Frente a lo Real Reflejado en los Estados Financieros 126 | |
| 5.2.15 | Estado de Situación Financiera 2015 el Presupuestado Frente a lo Real | 127 |
| 5.2.16 | Estado de Resultados 2016 el Presupuestado Frente a lo Real..... | 128 |
| 5.2.17 | Estado de situación financiera 2016 el Presupuestado Frente a lo Real | 129 |
| 5.2.18 | Estado de situación financiera 2016 el Presupuestado Frente a lo Real | 131 |

| | | |
|----------|---|------------|
| 6 | CONCLUSIONES..... | 133 |
| 6.1 | Conclusiones | 133 |
| 7 | RECOMENDACIONES | 135 |
| 8 | REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 137 |
| 9 | ANEXOS | 141 |

Índice de tablas

| | |
|-------------------|-----|
| Tabla I..... | 83 |
| Tabla II..... | 84 |
| Tabla III..... | 85 |
| Tabla IV..... | 86 |
| Tabla V..... | 87 |
| Tabla VI..... | 88 |
| Tabla VII..... | 89 |
| Tabla VIII..... | 90 |
| Tabla IX..... | 91 |
| Tabla X..... | 92 |
| Tabla XI..... | 93 |
| Tabla XII..... | 94 |
| Tabla XIII..... | 95 |
| Tabla XIV..... | 96 |
| Tabla XV..... | 97 |
| Tabla XVI..... | 98 |
| Tabla XVII..... | 99 |
| Tabla XVIII..... | 100 |
| Tabla XIX..... | 101 |
| Tabla XX..... | 102 |
| Tabla XXI..... | 103 |
| Tabla XXII..... | 104 |
| Tabla XXIII..... | 105 |
| Tabla XXIV..... | 106 |
| Tabla XXV..... | 107 |
| Tabla XXVI..... | 108 |
| Tabla XXVII..... | 109 |
| Tabla XXVIII..... | 110 |
| Tabla XXIX..... | 111 |
| Tabla XXX..... | 112 |

Índice de Cuadros

| | |
|-------------------|-----|
| Cuadro I..... | 72 |
| Cuadro II..... | 113 |
| Cuadro III..... | 117 |
| Cuadro IV..... | 117 |
| Cuadro V..... | 118 |
| Cuadro VI..... | 119 |
| Cuadro VII..... | 119 |
| Cuadro VIII..... | 120 |
| Cuadro IX..... | 120 |
| Cuadro X..... | 121 |
| Cuadro XI..... | 122 |
| Cuadro XII..... | 122 |
| Cuadro XIII..... | 123 |
| Cuadro XIV..... | 124 |
| Cuadro XV..... | 125 |
| Cuadro XVI..... | 126 |
| Cuadro XVII..... | 127 |
| Cuadro XVIII..... | 128 |
| Cuadro XIX..... | 129 |
| Cuadro XX..... | 131 |

INTRODUCCIÓN

Con referencia al tema de investigación, El Presupuesto Maestro genera muchos cambios en las decisiones de la empresa ¿Cuáles son los cambios? creciendo entre las principales; proyectar la información necesaria para la gestión de la empresa, es decir; tomar las decisiones en el momento adecuado, incrementar las inversiones; incrementar rentabilidad de eficiencia y efectividad de los recursos de la empresa.

No existe duda que, en el campo empresarial, se hace importante manejar Presupuestos para las diversas actividades en la gestión empresarial, el mundo de los negocios contabilización y con ello la importancia de poder estar preparado para asumir los retos que esta demanda.

La estructura del presente Trabajo de Investigación es:

CAPÍTULO I, Problema de Investigación, su justificación y objetivos, vinculados a las incidencias de la implementación de un Presupuesto Maestro.

CAPÍTULO II, Marco Teórico: Antecedentes de la Investigación (Nacionales e Internacionales), Bases teóricas de las variables (Independiente y Dependiente).

CAPÍTULO III, El Marco metodológico considera la Hipótesis de la Investigación (General y Específicos) Variables de Estudio y los métodos usados en el trabajo de investigación.

CAPÍTULO IV: Resultados; en este capítulo se desarrolla la exposición y análisis de los resultados, es la parte más importante del trabajo de

investigación y posteriormente se desarrollan las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO V: Se desarrollan la discusión.

CAPÍTULO VI: Se desarrollan las Conclusiones

CAPÍTULO VII: Se desarrollan las Recomendaciones

1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA

Ante el incremento de la actividad de inversión, en nuestro país sea por impacto de inversión nacional o foránea, será por comercio local o internacional, importaciones y exportaciones, por la competencia y muchos otros factores, se hace fundamentar “planificar” de manera estructurada y total, los recursos de la empresa, lo que permitirá no solo conocer la verdadera capacidad financiera económica de la empresa, sino, también el cómo se puede afrontar los diversos procesos en la economía local, pues; así manejaremos algo la dinámica de todas las áreas.

El Presupuesto Maestro proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente, se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo.

Describe de manera amplia esta idea de preparar financieramente la empresa, para enfrentar los retos de la visión y la misión, de construir objetivos por tramos de manera eficaz y eficiente.

El papel de los presupuestos en la planeación. En la planeación se pueden distinguir el proceso y el contenido. Hasta hace una década era relativamente fácil llevar a cabo ambas partes; se conocía bien cada empresa, la competencia, los clientes, los proveedores, los posibles efectos que generaría un incremento en el precio; en fin, era fácil diseñar las estrategias.

Sin embargo, ahora ante la globalización de México y del mundo, no es tan fácil diseñar las estrategias suponiendo determinadas variables conocidas, porque ahora la competencia actúa de diferente manera atendiendo su cultura y su moral: el mundo político y económico repercute en las empresas y en sus estrategias.

Los ejecutivos deberán responder las siguientes interrogantes:

¿Existe realmente una ventaja diferencial que permita competir?

¿Se atiende adecuadamente un segmento determinado del mercado que permita mantenerlo fiel?

¿Se cuenta con un plan para lograr un liderazgo en costos?

¿En qué segmento de mercado se está, y por qué en éste y no en otro?

¿Los clientes van a ser fieles?

¿Qué puede pasar si se van con la competencia?

¿Cómo pueden los competidores actuar con los clientes?

¿Los proveedores ayudarán a que se dé calidad?

¿Los recursos humanos son capaces?, entre muchas otras.

Las respuestas no son cuantificables, por lo cual requieren el diseño de alguna estrategia a largo plazo que asegure la supervivencia de los negocios.

Lo anterior no significa que la parte estructurada y cuantificable de la planeación no es importante, sino que también se debe considerar la parte no estructurada, que hoy en día ha cobrado mucho auge, ya que sólo así se efectuará una planeación integral.

Los presupuestos siguen siendo valiosos en la medida en que sirven de guía, ayudan a monitorear lo implementado y verifican que se logren los resultados esperados. Hay que recordar que mientras no se sepa lo que se quiere no podrá llevarse a cabo un plan; la planeación debe ser dinámica porque los clientes, los proveedores, quienes fijan la economía y quienes integran la empresa son seres humanos.

En una época de cambios es cuando más se requiere planear. Sucede como en los aviones: el capitán usa los instrumentos cuando hay mal tiempo; cuando hay buen tiempo no los necesita. Por ello, el esfuerzo en esta actividad debe

ser más intenso; lo relevante ahora es que no podemos ignorar ese ángulo no cuantificable, que cada día afecta más, puesto que las variables son muy cambiantes y difíciles de predecir.

Todas las organizaciones hacen planes. En todas ellas los ejecutivos planean el futuro de la organización, es decir, determinan sus objetivos y el mejor método para lograrlos. Una empresa que no trabaje sujeta a planes constituye simplemente una masa amorfa, incoherente, sin dirección alguna.

Aunque la mayoría de los directivos elabora planes, hay diferencias considerables en la forma de planificar. Algunos formulan planes sin que trascienda la esfera intelectual; otros hacen apuntes y borradores de estimaciones, sin aplicar técnicas científicas; otros más expresan sus planes en términos cuantitativos y los traducen en hechos en forma ordenada y sistemática.

Esta manera de planificar se conoce como presupuestos. Los que se estudiarán en este capítulo se expresan en términos monetarios, aunque hay algunos que se expresan en unidades de producto, número de empleados, unidades de tiempo u otras cantidades no monetarias, que forman parte del área de la ingeniería industrial.

Los presupuestos son una excelente herramienta que facilita la administración por objetivos, expresados en términos monetarios, como valor económico agregado, tasa de rendimiento sobre inversión, tasa de rendimiento sobre capital, nivel de endeudamiento, determinada posición de liquidez, etc. Esto propicia una evaluación eficiente durante el periodo presupuestal.

Asimismo, los presupuestos dirigen una empresa mediante la administración por excepción, coadyuvando de esta forma a cumplir los compromisos contraídos y canalizar la energía a las áreas más relevantes que requieren la atención de la alta dirección.

Sin embargo se puede notar con facilidad que las empresas dominan poco esta herramienta, por lo tanto es poco utilizada en la realidad empresarial del país.

1.2 FORMULACIÓN DE PROBLEMA

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera influye la Importancia del Presupuesto Maestro en el Planeamiento de la Empresa LIF Médica S.A.C. durante el período 2016?.

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

1.2.2.1 ¿Cuál es la importancia del Presupuesto Maestro en la toma de decisiones de la Empresa LIF Médica S.A.C.?

1.2.2.2 ¿Cuáles son las ventajas de la aplicación del Presupuesto Maestro en la Empresa LIF Médica S.A.C.?

1.2.2.3 ¿Por qué preveer el Presupuesto Maestro como una herramienta que permite conocer detalladamente la inversión en las decisiones de la Empresa LIF Médica S.A.C.?

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

El Presupuesto Maestro es importante en las empresas para la planificación financiera, que forma parte del concepto general de planificación de la empresa.

El administrador de empresas cumple cuatro funciones principales: planificar, organizar, dirigir y controlar.

El área funcional de Finanzas es la encargada de realizar el planeamiento financiero, que tiene como fin último lograr el objetivo financiero.

Los presupuestos son herramientas que apoyan el plan financiero, pues permiten el logro del principal objetivo de la empresa que es asegurar que la obtención y uso de los recursos financieros se realice de manera eficaz y eficiente.

Los presupuestos son documentos en los que se resume la estimación anticipada de ingresos, gastos, inversiones, fuentes de financiamiento y, en fin, toda la información económico-financiera necesaria para la toma de decisiones a prioridad de la empresa.

Mediante los presupuestos la gerencia planifica las operaciones de la empresa, dado que tiene a su alcance el cuadro cuantificado de las operaciones y resultados esperados, para poder de esta forma prever las situaciones y tomar las decisiones en el momento más oportuno.

Permiten controlar la gestión de las distintas áreas, así ventas, logística, producción etc., dado que sirve como parámetro de control contra el cual verificar la gestión.

Posibilita la adopción de medidas y decisiones con la suficiente antelación, lo que permite juzgar los acontecimientos con perspectiva adecuada.

Los presupuestos sirven a varios usuarios siendo los siguientes algunos de ellos:

Gerencia: Los presupuestos permiten planificar de mejor manera las operaciones que realiza la compañía.

Instituciones Financieras: Solicitan Estado Financieros Presupuestados, así como un Flujo de Caja Proyectado al momento en que las empresas solicitan en crédito importante.

SMV: La Superintendencia de Mercado de Valores exige la presentación de información presupuestada (Estados Financieros entre otros) a las empresas

que desean inscribirse en Bolsa o requieran una autorización de oferta pública de valores.

Organismos internacionales de crédito: Cuando las empresas locales solicitan un crédito importante a un organismo internacional de crédito deberán presentar información proyectada.

En los países en vías de desarrollo de América Latina es frecuente encontrar empresas que resaltan el éxito de sus negocios sin necesidad de recurrir al manejo de presupuestos. Sin embargo esta apreciación no es totalmente cierta porque de una manera u otra siempre acuden a la técnica presupuestal para consultar sus elementos.

Resaltemos en concepto de S. Andrade pues, hace un manejo de como siempre existe en la conducta empresarial y de los negocios en general hacia el "Presupuesto", puede ser acorde a la situación o la envergadura, si es empresarial, se manejan técnicas más profesionales, si es emergente, técnicas más de oficio. Sin embargo el "Presupuesto si existe".

La presente investigación pretende demostrar la importancia de la elaboración del presupuesto maestro dentro de la empresa para el mejor manejo contable y financiero; ya que toda empresa necesita tener conocimiento anticipado de las obligaciones que tendrá en el futuro; al aplicar el presupuesto maestro se realiza todo un análisis de la situación económica y financiera de la empresa y en función de ello decidir qué acciones se deben tomar frente a diferencias entre lo presupuestado y ejecutado, con el objetivo de lograr o mejorar los resultados esperados.

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Demostrar la Importancia del Presupuesto Maestro en el Planeamiento de la Empresa LIF Médica S.A.C. durante el período 2016.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.4.2.1 Determinar que el Presupuesto Maestro influye en la Toma de Decisiones de la Empresa LIF Medica SAC.

1.4.2.2 Explicar de qué manera la aplicación del Presupuesto Maestro y establecer las ventajas en la Empresa LIF Medica S.A.C

1.4.2.3 Determinar que el Presupuesto Maestro revela información detallada de inversión en la empresa LIF Medica S.A.C

2 MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación se tomó como fuentes de estudio diversas tesis que han sido desarrolladas en diferentes centros de estudios a lo largo del tiempo, las cuales han servido como guía para ampliar el tema central a investigar.

Para tal efecto, Montenegro (Guatemala - 2011) de la Universidad de San Carlos, en su tesis: “El Sistema de Presupuesto Maestro como Herramienta para el Control de los Recursos Financieros en las Empresas Proveedoras de la Industria del Mueble” (Para obtener el Grado de Maestro en Ciencias) tuvo como propósito fundamental el diseño de un sistema de presupuestos basado en la metodología de un presupuesto maestro para empresas que se dedican a la proveeduría de la industria del mueble. Este sector está dedicado a la distribución minorista de productos para la elaboración de muebles, dividida en tres grandes áreas como lo son: ferretería especializada en carpintería, tableros derivados de madera y madera sólida.

2.1.1 ANTECEDENTES NACIONALES

Respecto al trabajo de investigación relacionado con el problema planteado, tenemos como antecedentes:

Tenemos a **Romero, K. (1996)**. Presupuesto: *Teoría, Normatividad y Práctica*; (tesis para obtener el título de contadora), Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.

Ha llegado a la conclusión siguiente: Los presupuestos pueden ser ahora elaborados con mayor anticipación y confiabilidad, debido a la computación e

informática las cuales se han convertido en una herramienta al servicio de la contabilidad, que no solo resume hechos pasados para elaborar Estados Financieros sino que le permite formular bases de orientación futura y con una adecuada progresión lograr presupuestos que sirvan de guía para conocer las tendencias, desniveles, variaciones que siguen los negocios y canalizar los recursos en las direcciones que promuevan el crecimiento deseado.

Así también; **Espinoza, M. y Mendoza, Y. (2003)**. *El Presupuesto en la Gestión Financiera de las Empresas Comerciales*, (para obtener el título de contadores); Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

Las autoras concluyeron: La elaboración, implementación y aplicación del presupuesto financiero contribuye al logro de objetivos y metas propuestas y es relevante la coordinación entre sus subordinados y funcionarios para alcanzar tales objetivos. Además el Presupuesto nos permite determinar el nivel de efectivo necesario para cumplir con nuestros compromisos y fijar las políticas coherentes en la gestión financiera óptima para lograr un fondo operativo que permita lograr el equilibrio financiero. Y por último existe una relación directa entre la aplicación del presupuesto financiero y la mejora de la gestión financiera.

Del mismo modo, **Fernández, L. y Mejía, D. (2002)**, en su Tesis: *El Presupuesto Maestro, su Incidencia en la Gestión Empresarial de la Empresa Comercializadora Representaciones Punto Azul E.I.R.L.*, (tesis para obtener el título de contadoras). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

La investigación concluye: La implementación y aplicación del presupuesto maestro permitirá el logro de los objetivos y metas de la empresa para ello es necesario el compromiso de alta dirección y coordinación con los subordinados a contribuir a dichos objetivos.

También define, **Landauro, V. y Mendoza, L. (2007)**, *El Presupuesto Maestro y la Gestión Gerencial de la Empresa Factoría y Representaciones Silva S.R.L.*

Trujillo – 2007(tesis para obtener el título de contadores). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

Tiene las siguiente conclusión: Se logró diseñar el sistema propuesto de un presupuesto maestro aplicado a la naturaleza de las operaciones de la empresa integrando presupuestos operativos y presupuestos financieros sustentado en anexos analíticos que cuantifican los objetivos de gestión de cada área gerencial y van a permitir la oportuna y eficaz corrección de desviaciones.

Encontramos a **Delgado, J. (2009)**, *El Presupuesto Maestro y la Incidencia en la Gestión Económica y financiera de la empresa comercial plaza norte Trujillo 2009* (tesis para obtener el título de contador). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

Ha llegado a la conclusión: Que con la información actual la empresa comercial plaza norte no contribuye eficientemente a la gestión económica y financiera porque no tienen un plan que cuantifica sus objetivos empresariales, si una guía en la programación de sus ventas, cobros y pagos; esta se refleja en una rentabilidad neta del 2.45%, liquidez absoluta del 0.03, periodo promedio de existencias de 78 días. Y con la aplicación del presupuesto maestro aplicado a la empresa comercial Plaza Norte se contribuye a mejorar la gestión de cada área de la empresa.

La definición de **Cornejo, L. y Robles, C. (2011)**, *El Presupuesto Estándar y la Incidencia en el Control Gerencial de la Empresa Facometal S.A.C. Trujillo 2010* (tesis para obtener el título de contadoras). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

Han llegado a la conclusión: Se ha determinado que con la aplicación del presupuesto estándar y su herramienta en la productividad estándar, este permite efectuar un control analítico y pormenorizado de cada uno de los materiales comparando cuantas unidades se pensó utilizar y cuantas se han utilizado para una producción determinada, tal es el caso de que se aprecia un exceso en el uso de las existencias de materia prima.

Respecto a este trabajo la empresa no cuenta con ningún trabajo realizado sobre la incidencia del presupuesto en el logro de objetivos estratégicos.

2.1.2 ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Encontramos el trabajo de **Raquel, Reinoso (2010)**. “Diseño Elaboración del Presupuesto Maestro para Empresas de Ferretería Aplicado a La Empresa ASAGA S.A.”; (*tesis para obtener el título de contadora*), Universidad de Cuenca, Cuenca.

Ha llegado a la conclusión siguiente: El Presupuesto en forma general es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en un determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas. También se puede definir como la presentación ordenada de los resultados previstos en un plan, un proyecto o una estrategia.

Su importancia es relevante ya que permite definir las políticas a seguir, facilita la toma de decisiones; además que las mismas estarían basadas en estudios previos y en conclusiones definidas y razonadas, coopera a la solución de problemas en forma anticipada y a evitar riesgos y contingencias que puedan originar pérdidas o gastos innecesarios y facilita una vigilancia efectiva sobre cada una de las funciones y actividades de la entidad y su personal.

También tenemos la tesis de **Jaque Vaca, Johana (2011)**. *Elaboración de un Presupuesto Maestro en la Empresa de Lácteos Tanicuchi, Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi Para el Período 2010*”, (para obtener el título de contador); Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga, Ecuador.

El impacto de las crecientes actividades industriales del sector público y privado, han permitido que la producción nacional tanto a nivel artesanal como industrial, constituyan una de las principales fuentes de trabajo, lo cual ha originado una alta competencia, existiendo un sinnúmero de empresas dedicadas a esta labor siendo de vital importancia que las industrias lácteas implementen mejoras dentro de sus políticas de trabajo, para conseguir mayor

productividad entre los márgenes de calidad con mayor eficiencia, para los parámetros establecidos. La presente investigación se realizó en la Fábrica de PRODUCTOS LÁCTEOS TANICUCHI, ubicada en la Parroquia de Tanicuchi, Cantón Latacunga, la información se obtuvo del personal administrativo y financiero de la empresa, mediante la aplicación de entrevistas dirigidas y la observación directa a toda la agrupación. El objetivo de la vigente indagación: Elaborar un presupuesto maestro en la organización de productos lácteos Tanicuchi con el fin de señalar metas definiendo lo que tienen que hacer para alcanzarlas.

Del mismo modo, **Cruz Hernández, Sandra (2014)**, en su Tesis: “Presupuesto Maestro”, (tesis para obtener el título de contadoras). Universidad Tecnológica de Querétaro, Querétaro, México.

El departamento de contabilidad tiene registros de entradas y salidas de periodos 2012, 2013 incluso se encargan de mantener el registro de Cuentas por cobrar/ pagar y el control de Nóminas, finiquitos, lo cual estimulara la información para pronosticar de acuerdo al control contable los gastos e inversiones que ha tenido la agencia, la información nos permitirá realizar una comparación de gastos y lo más importante podremos pronosticar gastos de operación. Con ello se fundamentará la toma decisiones a lo largo del año sin necesidad.

2.2 BASES TEÓRICAS DE LAS VARIABLES

2.2.1 PRESUPUESTO

2.2.1.1 Definición

Según **Flores (2013:43,44)**, afirma que un presupuesto es un plan cuantitativo de acción que ayuda a la coordinación y control de la adquisición y utilización de recursos durante un determinado periodo.

La preparación de un presupuesto debe considerarse como la integración de la variedad de intereses difusos y en ocasiones diversos, que constituyen la organización, dentro de un programa que todos convinieron que es funcional.

El presupuesto implica algo más que el mero pronóstico: involucra la manipulación planeada de todas las variables que determinen el desempeño de la empresa en un esfuerzo por alcanzar cierta posición preferida en el futuro. Viéndolo de este modo, difícilmente puede darse énfasis exagerado a la importancia de la participación, cada subsistema se impone un compromiso y cada compromiso se relaciona con el plan total.

Según sostiene el autor, es importante el presupuesto en una empresa ya que es un plan integrador que permite de manera ordenada y organizada la coordinación de todas las áreas existentes dentro de la empresa, con el fin de lograr el manejo correcto de los recursos que esta posee, logrando el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas y así conocer los resultados con anticipación para tomar las decisiones pertinentes y adecuadas, sin embargo, como también lo manifiesta Muñiz (2009:41), el presupuesto es una herramienta de planificación que, de una forma determina, integra y coordina las áreas, actividades departamentos y responsables de una organización, y que se expresa en términos monetarios los ingresos, gastos y recursos que se generan en un periodo determinado para cumplir los objetivos fijados en la estrategia.

- El presupuesto utilizado por la dirección permite trasladar los objetivos a términos monetarios y delegar la responsabilidad de su consecución a los

diferentes responsables para después poder hacer su seguimiento mediante el control y análisis de las desviaciones.

- El presupuesto sirve para minimizar el riesgo futuro en la consecución de los objetivos, ya que permite realizar un seguimiento y, en el caso de no cumplimiento, reconducir los objetivos hacia una situación más real posible.

- Por otro lado, según sostienen Amat y Soldevila (2011:196-197), el presupuesto es una previsión cuantitativa sobre el futuro a corto plazo de la empresa. La confección del presupuesto no solo ayuda a la previsión del futuro, sino que también sirve para evaluar la gestión de todas las partes de la empresa y para tomar las medidas correctoras pertinentes para mejorar los resultados de la gestión. Tradicionalmente, el presupuesto se utiliza para calcular y autorizar los costes, pero es más útil considerar el presupuesto como una herramienta de gestión que ayuda a alcanzar los objetivos (eficacia) con un óptimo uso de los recursos (eficiencia), por ello este es un plan detallado para adquirir y utilizar recursos financieros y de otro tipo durante un periodo especificado.
- Asimismo, sostiene Ortiz (2013:318), el presupuesto es una herramienta elaborada mediante un orden técnico y sistemático, que ayuda a la toma de decisiones y a coordinar y controlar las operaciones futuras, anticipando todos los eventos posibles, para cuantificar los resultados de la empresa en un periodo determinado.

Los presupuestos están orientados hacia el futuro y no hacia el pasado, con la finalidad de tener una función preventiva y correctiva.

- **Función preventiva:** informa anticipadamente de las oportunidades y de los riesgos futuros.

- **Función correctiva:** advierte sobre las desviaciones producidas entre los pronósticos y la realidad.

El presupuesto es útil en las empresas, ya que de esta manera obtendrá resultados positivos que contribuyan al buen manejo y desarrollo de la empresa en el mercado competitivo; permitiendo tener una mejor visión hacia dónde va la compañía y logrando así, que la empresa obtenga una economía sólida.

- Además, sostienen Nevado, López, Pérez y Ramón (2009:239), el presupuesto es un plan anual que concreta para ese periodo las directrices estratégicas de la empresa en programas de actuaciones precisas, asignando recursos y responsables y cuantificando, por meses, el conjunto en términos monetarios. El presupuesto de un año es un eslabón en la cadena de planificación de la empresa: se ve afectado por decisiones de periodos previos, y a su vez, su desarrollo repercutirá sobre los presupuestos de los años por venir.

De lo mencionado por los autores, consideramos que el presupuesto es una herramienta elaborada mediante un orden técnico y sistemático que sirve para minimizar los posibles riesgos que se presenten en el futuro con el único objetivo de lograr la misión y visión que la empresa ha trazado, este plan operacional permite cambiar los objetivos a términos monetarios y encomendar la responsabilidad de su aplicación a los diferentes encargados para después poder hacer su verificación mediante el control y análisis de las desviaciones que se proyectan para un ejercicio económico en la entidad; donde se trazaran estrategias, herramientas que incluyen al personal para que contribuyan a la aplicación del presupuesto, demostrando su efectividad.

2.2.1.2 Responsabilidad en la Elaboración y Formulación del Presupuesto

Según Flores (2011:432), sostiene que el gerente financiero de una empresa es el encargado de elaborar y formular el Presupuesto, y a su vez tiene las siguientes responsabilidades:

- Obtener tasas de rendimiento adecuadas que cumplan con las expectativas de los inversionistas.

- Interrelacionar las funciones empresariales (compra, producción, distribución, finanzas y relaciones industriales) en pos de un objetivo común mediante la delegación de la autoridad y de las responsabilidades encomendadas.
- Fijar políticas, examinar su cumplimiento y replantearlas cuando no cubran con las metas que justificaron su implantación.

Cabe indicar que el presupuesto de una empresa debe ser evaluado y analizado con el comité asesor (gerentes de otros departamentos) y con el gerente general, con la finalidad de que el presupuesto formulado cumpla con las expectativas y metas trazadas en la empresa.

Si se pretende que cada nivel de la estructura adquiera compromisos o aporte su máximo potencial, es imprescindible que todos participen y asuman responsabilidades en el proceso de presupuestación.

2.2.1.3 Etapas de la Preparación del Presupuesto

Flores (2011:433-434), menciona las siguientes etapas:

A. Primera etapa. Pre-iniciación o diagnóstico financiero.

En esta etapa se evalúa los resultados obtenidos en periodos anteriores, se analizan las tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado, márgenes de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado, etc.) se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnóstico contribuirá a sentar los fundamentos del planeamiento estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tomar decisiones en los campos siguientes:

- Selección de las estrategias competitivas: liderazgo en costos y/o diferenciación.
- Selección de las opciones de crecimiento: intensivo, integrado diversificado.

B. Segunda etapa. Formulación del presupuesto

Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa esta etapa en la cual los mismos adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales, procediéndose según las pautas siguientes:

- En el campo de las ventas, su valor se subordinará a las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios. Para garantizar el alcance de los objetivos mercantiles se tomarán decisiones inherentes a los medios de distribución, los canales promocionales y la política crediticia.
- En el frente productivo se programarán las cantidades a fabricar o embalsar, según los estimativos de ventas y las políticas sobre inventarios.
- Sobre la base de los programas de producción y en las políticas que regulan los niveles de inventarios de materias primas, insumos o componentes, se calcula las compras en términos cuantitativos y monetarios.
- Basándose en los requerimientos de personal solicitados por cada jefatura, y según los criterios de la remuneración y las disposiciones gubernamentales vigentes, la jefatura de relaciones industriales o de recursos humanos debe preparar el presupuesto de sueldos y salarios.

C. Tercera etapa. Ejecución presupuestaria

En el proceso administrativo, la ejecución se relaciona con la “puesta en marcha de los planes” y con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados, con el comité de presupuestos como el principal impulsor, debido a que si sus miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros y humanos colocados a su disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas.

En esta etapa, el director de presupuestos tiene la responsabilidad de prestar colaboración a las jefaturas para asegurar el logro de los objetivos

consagrados al planear. Igualmente, presentará informes de ejecución periódica.

D. Cuarta etapa. Control del presupuesto.

Si el presupuesto es una especie de termómetro para medir la ejecución de todas y cada una de las actividades empresariales, puede afirmarse que su concurso sería parcial al no incorporar esta etapa en el cual es viable determinar hasta qué punto puede marchar la empresa con el presupuesto como patrón de medida.

Por ello, mediante el ejercicio cotidiano del control se enfrentan los pronósticos con la realidad.

Las actividades más importantes por realizar en esta etapa son:

- a. Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y presupuestado. Cuando la cotización se aplique a proyectos de inversión, además de aspectos monetarios deberán incluirse tópicos como el avance en obras, en tiempo y en compras expresadas en unidades.
- b. Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.
- c. Implementar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario, como ocurre al presentarse cambios intempestivos de las tasas de interés o de los coeficientes de devaluación que afectan las proyecciones de compañías que realizan negocios internacionales.

2.2.2 PRESUPUESTO MAESTRO

2.2.2.1 Definición

Rivadeneira (2013) El presupuesto maestro consiste en un conjunto de presupuestos que buscan, por un lado, la determinación de la utilidad o pérdida que se espera tener en el futuro y, por el otro, formular estados financieros

presupuestados que permitan al administrador tomar decisiones sobre un periodo futuro en función de los planes operativos para el año venidero.

El Presupuesto Maestro, es una herramienta muy importante dentro del proceso de planificación estratégica de las organizaciones. En efecto, hoy en día todas las organizaciones planifican el futuro y los objetivos que esperan alcanzar, por ello la importancia de presupuestar.

Este alcance nos aclara lo determinante que es la planificación y organización de los “Presupuestos” en las empresas para efectos del logro de los objetivos trazados por la gerencia.

Unda (2014) El presupuesto fue en su origen un documento preparado por el gobierno cuya finalidad era la de establecer con anticipación los ingresos y gastos del próximo año fiscal, teniendo siempre en mente la idea de control de gastos considerada básica para el buen funcionamiento de las finanzas públicas.

Después de la Primera Guerra Mundial los hombres de negocios consideraron ventajoso el uso de presupuestos con el fin de controlar los gastos en las empresas. Es así como se inicia el empleo de esta herramienta de planeación al servicio de la dirección de negocios, evolucionando con el tiempo hasta convertirse en un método sistemático y formal para llevar a cabo las funciones administrativas de planificación, coordinación y control.

2.2.2.2 El presupuesto maestro está integrado básicamente por dos áreas, que son:

- ✓ El presupuesto de operación.
- ✓ El presupuesto financiero.

Welsch (2016) Antes de estudiar las etapas que integran el presupuesto de operación se debe considerar que cada presupuesto debe ser elaborado a precios corrientes; es decir, deben llevar a pesos de acuerdo con la inflación esperada, de tal manera que uno de los objetivos básicos del presupuesto, podrá desarrollarse; de otra manera sería imposible dicha actividad.

Dentro de las técnicas empleadas en las organizaciones modernas, en los umbrales del siglo XXI, existe una gran profusión de novedades que se agregan, y en muchos casos reemplazan a las herramientas tradicionales, aplicadas hasta comienzos de los noventa.

2.2.2.3 Ventajas y limitantes de los presupuestos

Andrade (2010) Las ventajas que se mencionan a continuación ayudan a lograr una planeación adecuada y a controlar las empresas:

- Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.
- Propicia que se defina una estructura adecuada, determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.
- Cuando existe la motivación adecuada se incrementa la participación de todos los niveles de la organización.
- Obliga a mantener un archivo de datos históricos controlables.
- Facilita a la administración la utilización óptima de los diferentes insumos.
- Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
- Obliga a realizar un autoanálisis periódico.
- Facilita el control administrativo.

Es un reto que constantemente se presenta a los ejecutivos de una organización para ejercitar su creatividad y criterio profesional a fin de mejorar la empresa. Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.

Sin embargo, como toda herramienta, el presupuesto tiene ciertas limitaciones que deben ser consideradas al elaborarlo o durante su ejecución:

- **Burbano (2011)** Está basado en estimaciones, limitación que obliga a la administración a utilizar determinadas herramientas estadísticas para reducir la incertidumbre al mínimo, ya que el éxito de un presupuesto depende de la confiabilidad de los datos con que se cuenta. La correlación y regresión estadística, que se analizaron en el capítulo segundo, ayudan a eliminar, en parte, esta limitación.
- Debe ser adaptado constantemente a los cambios de importancia, lo que significa que es una herramienta dinámica que debe adaptarse a cualquier inconveniente que surja, ya que de otra manera perdería su sentido.
- Su ejecución no es automática. Es necesario que en la organización se comprenda la utilidad de esta herramienta, de tal forma que todos se convenzan de que ellos son los primeros beneficiados por el uso del presupuesto. De otra forma serán infructuosos todos los esfuerzos por aplicarlo.
- Cárdenas (2011) Es un instrumento que no debe sustituir a la administración. Uno de los problemas más graves que provocan el fracaso de las herramientas administrativas es creer que por sí solas pueden llevar al éxito. Hay que recordar que es una herramienta que sirve a la administración para que cumpla su cometido, y no para competir con ella.
- Toma tiempo y cuesta prepararlo.
- No se deben esperar resultados demasiado pronto.

En esta parte del capítulo nos referiremos al presupuesto de operación y analizaremos cada división que lo integra, indicando quiénes son responsables de cumplir con ellos. Se responderán cuestiones como: ¿qué información deben contener?, ¿de dónde es posible obtener dicha información?, ¿qué

métodos existen para pronosticar cierto comportamiento futuro?, etc. Por lo que se refiere al presupuesto financiero, éste se tratará en la última parte del capítulo (véase el anexo I) Presupuesto de Operación.

Nápoles (2012) El presupuesto de operación forma la primera parte en la realización de un presupuesto maestro. Aquí se presupuestan aquellas partidas que conforman o influyen directamente en las utilidades de la compañía, en específico la utilidad de operación o utilidad antes de financieros, impuestos y repartos (UAFIR), que es precisamente el último eslabón del presupuesto de operación.

2.2.2.4 Como se muestra en la figura II, los diferentes presupuestos que conforman al presupuesto de operación son:

- a) Presupuesto de ventas
- b) Presupuesto de producción
- c) Presupuesto de materia prima
- d) Presupuesto de mano de obra
- e) Presupuesto de gastos indirectos de fabricación
- f) Presupuesto de gastos de operación
- g) Presupuesto de costo de venta y de valuación de inventarios

Describiremos cada uno de estos diferentes tipos que conforman el presupuesto de operación.

a) Presupuesto de ventas

Pyhrr (2016) La primera etapa que enfrentará la organización será la determinación del comportamiento de su demanda; es decir, conocer qué se espera que haga el mercado. Una vez concluida esta etapa se está capacitado para elaborar un presupuesto propio de producción. Esto es lo

que normalmente se hace, ya que la mayoría de las empresas tiene capacidad ociosa; esto es, la demanda es menor que la capacidad instalada para producir.

Existen casos excepcionales de empresas que elaboran su presupuesto de producción como primer paso. Otro caso especial es el sector público, donde el proceso es inverso al estudiado: primero se presupuestan los gastos o necesidades del sector y, con base en ello, se determinan los ingresos que habrán de recaudarse por vía impositiva, Para desarrollar el presupuesto de ventas es recomendable la siguiente secuencia:

Dearden (2016) Determinar claramente el objetivo que desea lograr la empresa respecto al nivel de ventas en un periodo determinado, así como las estrategias que se desarrollarán para lograrlo.

Realizar un estudio del futuro de la demanda, apoyado en ciertos métodos que garanticen la objetividad de los datos, como análisis de regresión y correlación, análisis de la industria, análisis de la economía, etcétera.

Elaborar el presupuesto de ventas (considerando los datos pronosticados del inciso anterior y el juicio profesional de los ejecutivos de ventas) distribuyéndolo en zonas, divisiones, líneas, etcétera.

Una vez aceptado el presupuesto de ventas, debe comunicarse a todas las áreas de la organización para que se planifique el presupuesto de insumos.

b) Presupuesto de producción

Horngren (2010) Una vez que el presupuesto de ventas está determinado, se debe elaborar el plan de producción.

Éste es importante ya que de él depende todo el plan de requisitos respecto a los diferentes insumos o recursos que se utilizarán en el proceso productivo.

Para determinar la cantidad que se debe producir de cada una de las líneas que vende la organización hay que considerar las siguientes variables: ventas presupuestadas de cada línea; inventarios finales deseados para cada tipo de línea (que pueden ser determinados en función de rotaciones que se deseen de los inventarios por línea; dicha rotación debe ser la óptima para el caso específico de que se trate), y los inventarios iniciales con que se cuente para cada línea.

La fórmula anterior supone que los inventarios en proceso tienen cambios poco significativos. De no ser así, se deberían considerar dentro del análisis para determinar la producción de cada línea.

Hasta ahora se ha planteado la necesidad de conocer los niveles de inventarios al principio y al final del periodo productivo; sin embargo, dentro de dicho periodo hay que determinar cuál es la política deseada por cada empresa respecto a la producción. Las políticas más comunes son:

- ✓ Producción estable e inventario variable.
- ✓ Producción variable e inventario estable.
- ✓ Combinación de las dos anteriores.

Estas políticas ofrecen ventajas y desventajas, depende de cada caso específico determinar cuál es la más conveniente para la organización.

b.1. Ventajas de la política de producción estable e inventario variable

- **Andrade (2012)** Los costos de producción tienden a ser menores.
- Mejora la moral de los empleados al no existir una rotación acelerada.
- No se requiere trabajar a marchas forzadas en los meses pico de demanda, etcétera.

b.2. Desventajas de la política de producción estable e inventario variable

- **Andrade (2012)** Puede llegarse a un inventario demasiado alto, lo que trae por consecuencia una sobreinversión ociosa que origina un costo de oportunidad de tener el dinero en otra inversión más productiva.
- También puede dar lugar a inventarios obsoletos, que por motivos estacionales no pueden venderse a un precio adecuado.
- Podría también surgir un problema de almacenamiento en los meses en que las ventas disminuyen.

b.3. Política de producción variable e inventario estable

Andrade (2012) La segunda política no es fácil de aplicar porque implica estar parando y haciendo arrancar la maquinaria, lo cual resulta muy costoso comparado con el beneficio de tener un inventario estable. Hoy en día todas las compañías, ante la apertura comercial y la competitividad, tratan de adoptar la filosofía justo a tiempo, que consiste básicamente en disminuir lo más que se pueda el inventario, de ser posible a cero. Con ello las compañías logran disminuir notablemente su costo financiero.

En México, debido a que la mayoría de las empresas tiene capacidad ociosa y la mano de obra no es eventual, ni por temporadas, sino que es de planta, la alternativa de producción variable es poco apropiada, por lo que la más común es la producción estable. Sin embargo, conforme la economía se vaya sincronizando con las economías de los países con los cuales tiene relaciones comerciales más estrechas, es de esperarse que se produzcan cambios estructurales en la mano de obra, principalmente que de ser un costo fijo se transforme en un costo variable, lo cual permitirá que las empresas opten por el modelo de producción variable e inventario estable, o bien otro modelo, donde no necesariamente la producción sea estable.

b.4. Políticas combinadas

Del Río (2015) Puede lograrse una producción flexible, ajustada a los ciclos de ventas y a los niveles de inventarios, pero tratando de mantener, hasta donde sea posible, la producción sujeta a las menores variaciones.

c) Presupuesto de materia prima

Morales (2015) El presupuesto de producción proporciona el marco de referencia para diagnosticar las necesidades de los diferentes insumos.

En condiciones normales, cuando no se espera escasez de materia prima, la cantidad debe estar en función del estándar que se haya determinado para cada tipo de insumo por producto, así como de la cantidad presupuestada para producir en cada línea, indicando a la vez el tiempo en que se requerirá.

El presupuesto de requisitos de materia prima se debe expresar en unidades monetarias una vez que el departamento de compras defina el precio al que se va a adquirir (costo del material presupuestado).

Rojas López (2012) En este presupuesto se incluye únicamente el material directo, ya que los materiales indirectos (lubricantes, accesorios, etc.) se incorporan en el presupuesto de gastos indirectos de fabricación.

Los beneficios del presupuesto de requisitos de materia prima son:

Indica las necesidades de materia prima para determinado periodo presupuestar, evitándose así cuellos de botella en la producción por falta de abastecimiento.

Genera información para compras, lo que permite a este departamento planear sus actividades.

Determina niveles adecuados de inventarios para cada tipo de materia prima.

Ejerce el control administrativo sobre la eficiencia con que se maneja la materia prima.

Del Río (2013) El gerente de compras es responsable del presupuesto de su área. Con base en el presupuesto de requisitos de materia prima y las políticas de inventario que se establezcan para cada materia prima, determinará el número de unidades, y el tiempo en que habrán de llevarse a cabo las compras y el costo en que se incurrirá al realizar dichas operaciones, que será la cantidad de cada materia prima que se comprará por el precio estándar al que se planea adquirir.

d) Presupuesto de mano de obra

ECAFSA (2012) Este presupuesto trata de diagnosticar las necesidades de recursos humanos (básicamente mano de obra directa) y cómo actuar, de acuerdo con dicho diagnóstico, para satisfacer los requisitos de la producción planeada.

e) Presupuesto de gastos indirectos de fabricación

Felgueres (2015) El presupuesto debe elaborarse con la participación de todos los centros de responsabilidad del área productiva que efectúan cualquier gasto productivo indirecto. Es importante que al elaborar dicho presupuesto se detecte perfectamente el comportamiento de cada una de las partidas de gastos indirectos, de manera que los gastos de fabricación variables se presupuesten en función del volumen de producción previamente determinado, y los gastos de fabricación fijos se planeen dentro de un tramo determinado de capacidad, independientemente del volumen de producción presupuestado.

Cuando se ha elaborado el presupuesto de gastos de fabricación, debe calcularse la tasa de aplicación tanto en su parte variable como en su parte fija, y elegir una base adecuada para la estructura del presupuesto de gastos de fabricación indirectos. Por ejemplo, si dentro del presupuesto global la

depreciación constituye 40%, será conveniente elegir horas-máquina como base para la obtención de la tasa.

En el contexto del desarrollo del plan maestro es muy importante utilizar el presupuesto flexible, que consiste en presupuestar según diferentes niveles de actividad tanto los ingresos como los gastos, de acuerdo con el comportamiento que manifiesten en función de una actividad determinada. Especialmente en las actuales circunstancias esta herramienta es esencial para adaptarse a los cambios, ya que ayuda a detectar áreas en donde se está incurriendo en costos excesivos. El uso del presupuesto flexible cobra importancia cuando se emplea como herramienta de control. Permite comparar lo real con lo que debería haber ocurrido, y así estar en disposición de realizar un buen diagnóstico de la empresa y emprender las acciones apropiadas, ya que la utilización del presupuesto fijo no ayuda a una correcta evaluación.

(Capasso, 2010) En contraste con el presupuesto flexible, el fijo consiste en determinar el presupuesto de operación en un nivel específico, en el cual nunca se trabaja, ya que siempre se estará arriba o abajo de él, por lo que realizar la comparación de lo presupuestado en un nivel con lo realizado en otro diferente resultará ocioso e ineficaz; de ahí que el presupuesto fijo ha pasado a ser un elemento histórico, sobre todo por su falta de utilidad.

El presupuesto flexible tiene su apoyo teórico en el comportamiento de los costos. Este presupuesto se puede aplicar a cualquier área de la empresa.

f) Presupuesto de gastos de operación

Andradre (2012) Este presupuesto tiene por objeto planear los gastos en que incurrirán las funciones de distribución y administración de la empresa para llevar a cabo las actividades propias de su naturaleza.

De igual manera que los gastos indirectos de fabricación, los gastos de administración y de venta deben ser separados en todas las partidas en

gastos variables y gastos fijos, para aplicar el presupuesto flexible a estas áreas utilizando costeo con base en actividades.

El volumen según el cual cambiarán las partidas variables no será el de producción, sino el adecuado a su función generadora de costos, como se analizó en el capítulo 3.

La idea básica es que luego de determinar los diferentes niveles de actividad se pueda elaborar el presupuesto de gastos de operación mediante el empleo del presupuesto flexible, en el que también es útil el costeo por actividades para determinar qué agrega valor al producto o servicio. También en este rubro a través de costeo por actividades se facilita realizar prorrateos o distribuciones de costos, correctamente.

Por ejemplo, si tengo clientes que me hacen diferente número de pedidos, para analizar su rentabilidad debemos conocer el costo de atender cada pedido, de tal forma que de acuerdo con el número de pedidos que hizo cada quien, se asignen los gastos de operación.

g) Presupuesto de costo de venta y de valuación de inventarios

Polimeni (2011) Una vez que se ha calculado la estructura de costos de producción (materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación), es posible obtener el costo de ventas que tendrá la durante el periodo presupuestal, basándose en lo siguiente:

- ✓ Las ventas esperadas para el periodo presupuestal
- ✓ La política de inventarios de materia prima.
- ✓ El costo de mano de obra directa.
- ✓ Los gastos indirectos de fabricación.
- ✓ La política de inventario de productos terminados.
- ✓ El costo por unidad asignado al producto.

En el caso del cálculo del costo por unidad, hay dos formas de determinarlo: utilizando costeo absorbente o recurriendo al costeo directo. Dependiendo de cuál método se utilice, el monto del costo de ventas cambiará. Como se mencionó en el capítulo 6, cada uno de los métodos tiene beneficios y limitantes inherentes; sin embargo, dado que el presupuesto es información netamente interna, la utilización del costeo directo resulta más sencilla y permite al administrador contar con información más amigable para el proceso de toma de decisiones. Además, al utilizar el costeo directo, se elimina la necesidad de utilizar una tasa de aplicación de los costos fijos de producción, y así eliminar las eventuales variaciones en capacidad.

Fagilde (2009) El presupuesto maestro consiste en un conjunto de presupuestos que buscan, por un lado, la determinación de la utilidad o pérdida que se espera tener en el futuro y, por el otro, formular estados financieros presupuestados que permitan al administrador tomar decisiones sobre un periodo futuro en función de los planes operativos para el año venidero.

El presupuesto maestro está integrado básicamente por dos áreas, que son:

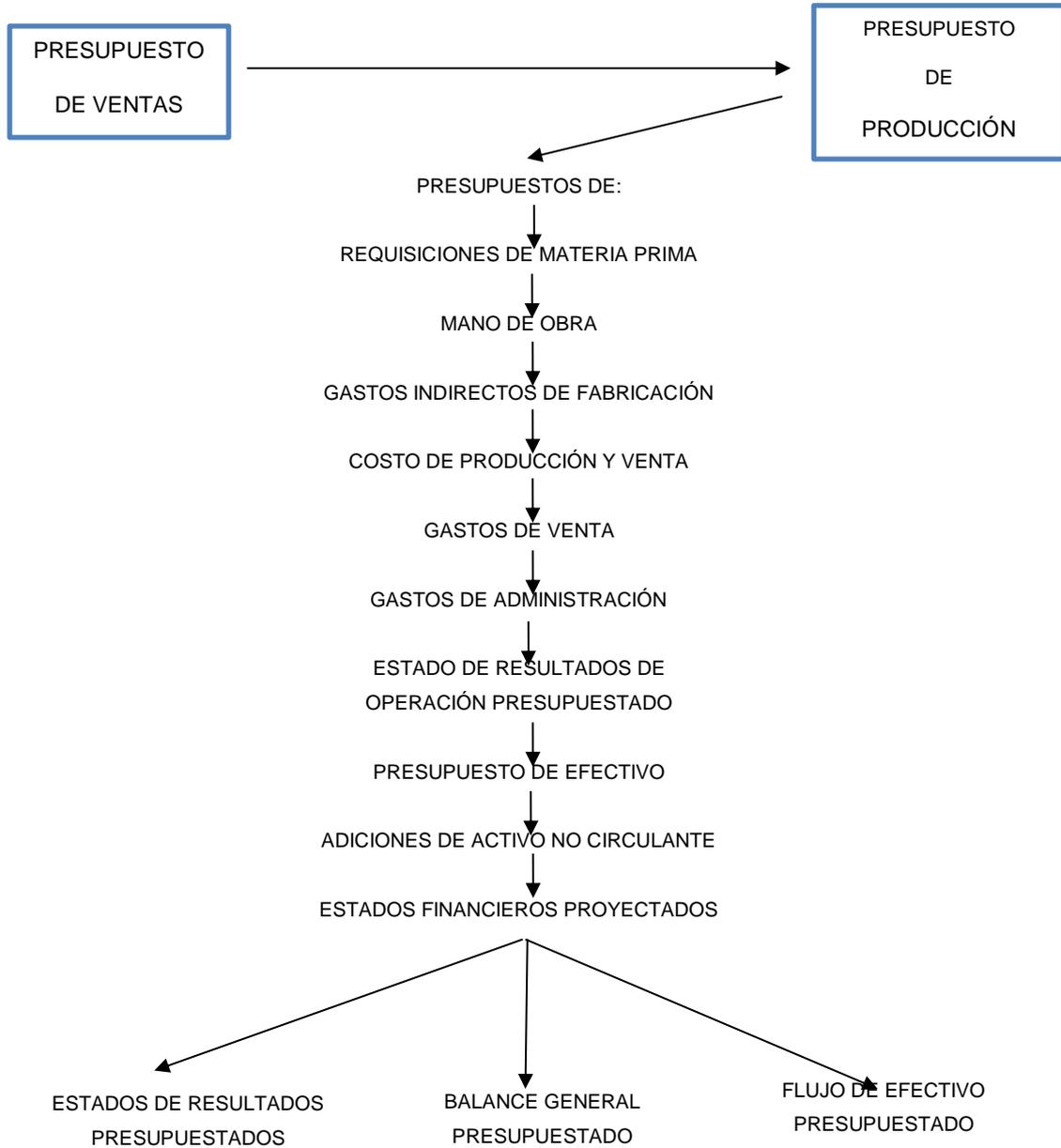
- ✓ El presupuesto de operación
- ✓ El presupuesto financiero

Antes de estudiar las etapas que integran el presupuesto de operación se debe considerar que cada presupuesto debe ser elaborado a precios corrientes; es decir, deben llevar a pesos de acuerdo con la inflación esperada, de tal manera que uno de los objetivos básicos del presupuesto, podrá desarrollarse; de otra manera sería imposible dicha actividad.

Fagilde (2009) En esta parte del capítulo nos referiremos al presupuesto de operación y analizaremos cada división que lo integra, indicando quiénes son responsables de cumplir con ellos. Se responderán cuestiones como: ¿qué información deben contener?, ¿de dónde es posible obtener dicha información?, ¿qué métodos existen para pronosticar cierto comportamiento futuro?, etc. Por lo que se refiere al presupuesto financiero, éste se tratará en la última parte del capítulo (véase figura I).

Figura I

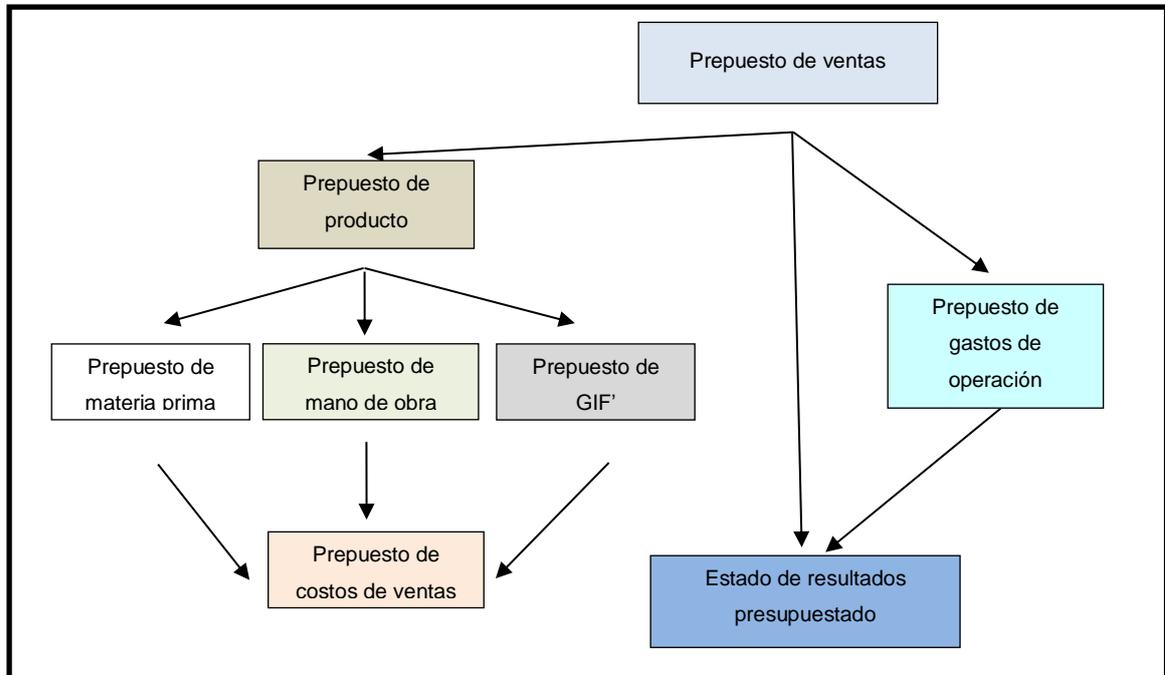
Secuencia del presupuesto maestro



Fuente; Fagilde

Figura II

Integración del presupuesto



Fuente Lawler

La realización de todos estos presupuestos deberá desembocar en la formulación de un estado de resultados presupuestado de la operación (es decir, sin incluir el presupuesto de gastos financieros e impuestos). Como se verá más adelante, el presupuesto de operación es fundamental para la realización del presupuesto maestro, pues es aquí en donde todos los supuestos de la operación se transforman en posibles resultados financieros para la compañía.

Figura III

| Estado de costos de producción y venta | | |
|---|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Inventario inicial de materia prima | Todos | Todos |
| + Compras | Todos | Todos |
| - Inventario final de materia prima | Todos | Todos |
| = Materia prima utilizada | | |
| + Mano de obra directa | Solamente la parte variable | Todos |
| + Gastos indirectos de fabricación | Solamente la parte variable | Todos |
| = Costo total de manufactura | | |
| + Inventario inicial de producto terminado | Costo por unidad bajo costo directo | Costo por unidad bajo costo directo |
| - Inventario final de producto terminado | Costo por unidad bajo costo directo | Costo por unidad bajo costo directo |
| = Costo de ventas | Costo por unidad bajo costo directo | Costo por unidad bajo costo directo |

Fuente: Elaboración Propia.

2.2.2.5 Estado de resultados presupuestado

Peñaloza (2014) El presupuesto maestro está constituido por dos presupuestos: el de operación y el financiero.

El primero se refiere propiamente a las actividades de producir, vender y administrar una organización, que son las actividades típicas a través de las cuales una empresa realiza su misión de ofrecer productos o servicios a la sociedad.

Dichas actividades dan origen a los presupuestos de ventas, de producción, de compras, de requisitos de materia prima, de mano de obra, de gastos indirectos de fabricación, de costo de venta de gastos de operación.

Éstos, a su vez, se resumen en un reporte que permita a la administración conocer hacia dónde se dirigirán los esfuerzos de la compañía, lo cual se logra a través del estado de resultados presupuestado.

2.2.2.6 Componentes del Presupuesto Maestro

Gryna (2013) El presupuesto maestro usual de una compañía no productora tiene los siguientes componentes:

- a. Presupuesto de operación:
 - Presupuesto de ventas.
 - Presupuesto de compras
 - Presupuesto del costo de artículos vendidos
 - Presupuesto de gastos de operación
 - Estados de resultados presupuestados
- b. Presupuesto financiero:
 - Presupuesto de capital
 - Presupuesto de efectivo
 - Balance general presupuestado

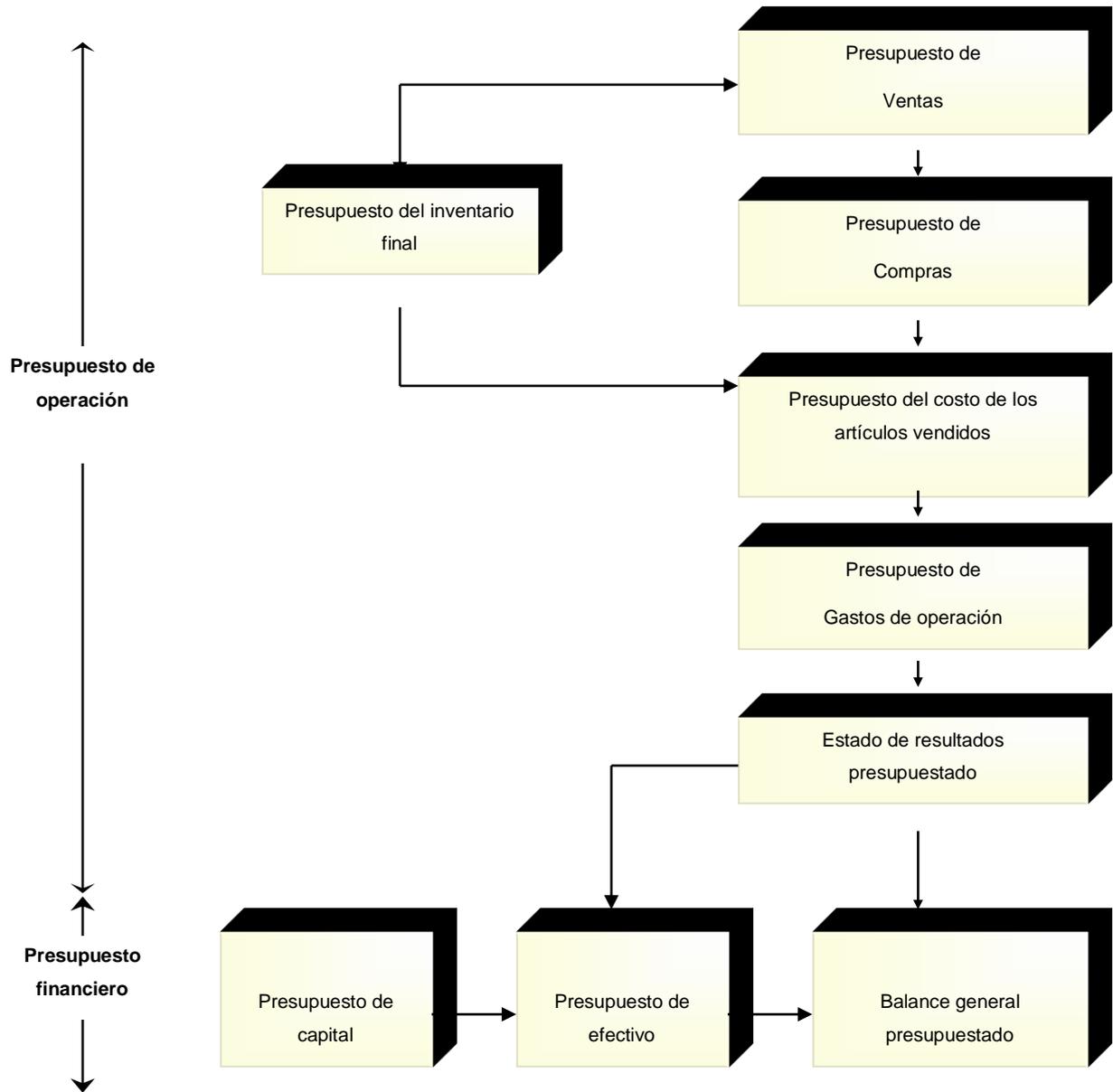
a. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN (PLAN DE UTILIDADES)

Hilton (2014) Una sección principal del presupuesto maestro que se enfoca sobre el estado de resultados y sus programas de apoyo.

b. PRESUPUESTO FINANCIERO

Andrade (2012) La parte del presupuesto maestro que se enfoca a los efectos que tendrán el presupuesto de operación y otros planes (como los presupuestos de capital y los pagos de la deuda) sobre el efectivo.

Figura IV



Fuente: Panez Meza.

2.2.3 PLANEACIÓN

De acuerdo a Rojas y Medina (2011:14-15), la planeación es la etapa que forma parte del proceso administrativo mediante la cual se establece directrices, se definen estrategias y se seleccionan alternativas y cursos de acción, en función de objetivos y metas generales económicas, sociales y políticas; tomando en consideración la disponibilidad de recursos reales y potenciales que permitan establecer un marco de referencia necesario para concretar programas y acciones específicas en tiempo y espacio, logrando una predicción lo más probable del futuro para generar planes que puedan garantizar el éxito.

Los diferentes niveles en los que la planeación se realiza son: global, sectorial, institucional y regional. Su cobertura temporal comprende el corto, mediano y largo plazo.

- Según, sostiene el autor es importante la planeación porque establece estrategias, objetivos y metas para alcanzar el éxito de las entidades, por ello es indispensable el buen funcionamiento de cualquier empresa y es a través de esta que se pueden fijar los cambios que se presentarán a futuro, además no sólo se trata de predecir el camino a transitar sino también de minimizar riesgos, mejorar las condiciones futuras, sin embargo como también lo manifiestan Munch y Martínez (2010:46), la planeación es la determinación de los objetivos y la elección de los recursos de acción para lograrlos, con base en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en un futuro.
- Por otro lado, define Haime (2012:149), la planeación se ha dividido tradicionalmente, en planeación a corto plazo, mediano y largo plazo. Este proceso estaba perfectamente delimitado por una temporalidad dada en forma un tanto arbitraria ya que no existía base alguna para ello. Así, el corto plazo era todo lo comprendido hasta un año, el mediano de más de uno hasta tres años y el largo a más de tres años. Otros estudiosos consideraban el mediano plazo hasta cinco años y el largo por el periodo excedente. Independientemente de cual sea la

justificación de esta segmentación, el corto plazo abarca todo aquello que pasará en el futuro cercano, y dada la variabilidad existente en la actualidad en el medio de los negocios, es de difícil determinación. Sin embargo, planear sigue siendo una necesidad de los negocios, la cual mientras más profunda, científica y soportada por análisis y estudios técnicos, mejores resultados aportará.

- Asimismo, sostiene Ortiz (2013:318), la planeación es muy importante para el funcionamiento y supervivencia de una empresa. Cuanto más se planifique, menos intervendrá la casualidad, siendo un horizonte superior a un año, usualmente de tres a cinco años. Es el presupuesto de capital o planificación financiera que se compone de un plan de inversión y un plan de financiación. Una vez concretadas las inversiones, se deben buscar y conseguir las fuentes de financiación más ventajosas para las empresas. Consideramos que el presupuesto es una herramienta esencial para todas las empresas para poder ver su rendimiento de inversión y la confiabilidad de sus proveedores y clientes ante el mercado que se desarrolla.
- Además, según sostiene Stephen y Coulter (2010:145), la planeación define los objetivos de la organización, establece estrategias para lograr dichos objetivos y desarrollar planes para integrar y coordinar actividades de trabajo, también proporciona dirección a los gerentes y al resto de los empleados, además la planeación minimiza el desperdicio y la redundancia. Cuando se coordinan las actividades laborales en torno a planes, por ello cuando los gerentes planean, desarrollan objetivos y planes, ven si los planes se han llevado a cabo y si se cumplieron los objetivos. Sin planeación, no habría objetivos con los cuales medir ni evaluar el esfuerzo laboral.

Es decir, en resumen la planeación es importante en los negocios debido a que se establece mecanismos adecuados a seguir para alcanzar lo que se ha propuesto la organización, definiendo los objetivos y metas de la entidad, y así establecer estrategias para lograr dichas metas u objetivos. La planeación requiere de un esfuerzo coordinado en las empresas, además obliga a los

gerentes a mirar hacia el futuro, para así anticiparse a los posibles cambios, y así minimizar la incertidumbre, proporcionando dirección y rumbo a la entidad.

2.2.3.1 Importancia de la Planeación

Rojas y Medina (2011:15), señala que:

- Su primacía, la posición que ocupa en la secuencia de las funciones administrativas.
- Su transitividad, como una actividad que penetra y afecta todas las funciones y la organización total.

Asimismo, ayuda a lograr el uso efectivo de recursos humanos, financieros y materiales, especialmente cuando son escasos, implica una distribución y recepción de materiales, minimizar los riesgos para el suministro de materiales y la capacidad de ajustarse a la necesidad y situaciones cambiantes.

2.2.4 PLANEACIÓN FINANCIERA

Según Morales y Morales (2010:7), afirman que la planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas, además representa la base de toda actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan estar satisfechas de acuerdo con un objeto determinado que se establecen en las actividades de la empresa. La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir la empresa para alcanzar sus objetivos trazados, tiene como pronóstico mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como las fuentes de financiamiento, como fijar el nivel de ventas, ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación, etc.

La planeación financiera influye en las operaciones de la empresa debido a que facilitan rutas que guían, coordinan y evalúan las actividades para lograr sus objetivos organizacionales. Para que exista un buen plan financiero es necesario que haya una buena proyección para la empresa. Por tanto, la calidad de los planes, programas y presupuestos financieros vienen condicionados a los elementos de planeación de la empresa.

- Según sostiene el autor, es importante en una empresa la planeación financiera, ya que por medio de esta se pretende prever las necesidades futuras logrando así un análisis que determine las necesidades financieras y mantener un equilibrio financiero estable, sin embargo como también lo manifiesta Jiambalvo (2009:286), los presupuestos son útiles en el proceso de planeación porque mejoran la comunicación y la coordinación. El proceso para elaborar un plan formal, es decir, un presupuesto, obliga a los administradores a considerar cuidadosamente sus metas y objetivos y a especificar los medios para alcanzarlos. Los presupuestos se convierten en el vehículo para comunicar hacia dónde se dirige la compañía y ayuda a coordinar las actividades de los administradores.
- Por otro lado, según sostiene Apaza (2009:11), a planeación financiera es la toma de decisiones de financiación e inversión en forma global por parte de los directivos financieros, y el resultado final es un plan financiero. La planeación financiera es un proceso que consiste en:
 - Analizar las alternativas de inversión y financiación de las que dispone la empresa.
 - Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes.
 - Decidir qué alternativas adoptar.
 - Medir el resultado obtenido frente a los objetivos establecidos en el plan financiero.

Esto permite a las empresas constituir una excelente guía para los encargados de las decisiones financieras en los negocios; además, permitirá adquirir una perspectiva y superar las dificultades, para resolver cualquier problemática que pudiera estar atravesando la empresa; para ello es necesario mantener equilibrio entre todas las áreas de la empresa, ya que esto permitirá obtener mejores resultados deseados.

- Además, como lo manifiesta Tovar (2012:13), la planeación financiera consiste en elaborar, a partir de la información suministrada por el resto de responsables departamentales (producción, comercial, recursos humanos, entre otras), unos documentos previsionales que anticipen el resultado económico de las operaciones propuestas, detección de las necesidades financieras previstas, la estrategia financiera que permita obtener los fondos necesarios y aseguren la viabilidad financiera de la empresa, además es muy importante ya que es una herramienta de análisis que determina las necesidades financieras y la forma en que habrán de satisfacerse en una entidad económica y así mantener un equilibrio financiero y estable.
- Asimismo, define Escribano (2012:364), la planeación financiera es la interrelación de gran cantidad de variables, muchas veces provenientes de distintos departamentos que están alejados físicamente entre sí que hacen necesario estimar de antemano qué es lo que puede ocurrir en el futuro, y cómo puede afectarlo. Uno de los instrumentos más frecuentes en la planeación financiera es el presupuesto, además busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, ya que es un método que detalla con profundidad analítica, las operaciones e inversiones de una entidad, hasta llegar a la misma expresión de prever cuantos fondos se asignarán para cubrir los gastos y la manera en cómo se obtendrán dichos fondos.

Es decir, en resumen la planeación financiera representa la base de toda actividad económica, ya que es la cuantificación dineraria de las decisiones que se consideraran posteriormente sobre las operaciones, inversiones y el uso de financiamientos y que se representan en los estados financieros para ver su impacto en la entidad, por ello el objetivo de la planeación financiera es que no falten fondos en el día a día o que en todo caso, este previsto cómo cubrir un posible déficit que pueda presentarse. Esta herramienta es una excelente guía para las personas que toman las decisiones financieras en el campo empresarial.

2.2.4.1 Origen de la Planeación Financiera

Para Morales y Morales (2010:8-9), las finanzas se ocupan del financiamiento e inversión necesaria para incrementar el valor en las empresas, sin embargo no siempre ha sido así, fue a partir de la crisis de 1929 en Estados Unidos de Norteamérica cuando muchas empresas quebraron, a partir de ese entonces es necesario hacer análisis de la evaluación del desempeño financiero de las empresas y, con base en él, formular una planeación financiera que ayude a resolver los problemas concernientes en la obtención de recursos (con un criterio donde se usen fuentes al menor costo posible y condiciones posibles para su pago), así como lo relacionado a la aplicación de recursos en activos de la empresa, es decir, las inversiones. Las decisiones de financiamiento e inversión combinadas se enfocan a aumentar los beneficios de la empresa.

“De 1950 a 1959 la dirección financiera ha ido adoptando su actual aspecto; el papel del director financiero ya no es solamente obtener fondos, sino la concreta aplicación de los mismos. Los departamentos técnicos tienen en proporción menos influencia que antes a la hora de seleccionar las inversiones. Se da ahora menos importancia al balance que a la cuenta de pérdidas y ganancias, y se da más importancia al flujo de caja que el beneficio por acción”.

2.2.4.2 Características

Morales y Morales (2010:18), señala que:

- a) Es una herramienta, método o técnica financiera.
- b) Aplicado por el administrador financiero, gerente de finanzas, tesorero, contralor, etc.
- c) Estimación proyectada, estimada o futura que sirven de base para la toma de decisiones de la empresa.
- d) Garantizar los intereses de los diversos niveles de la organización.
- e) De una empresa pública, privada, mixta o social, desde el punto de vista financiero.

2.2.4.3 Ventajas de la Planeación Financiera

Para Morales y Morales (2010:10), una de las ventajas se debe a que obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece para la compañía. “La mayor parte de las empresas tiene un horizonte de por lo menos un año. Muchas preparan planes detallados por un año y planes financieros más generales para 3 y 5 años. Algunas compañías planean a un futuro de 10 a más años”.

Cuando una empresa prepara su plan financiero no piensa únicamente en los resultados más probables, sino también planifica lo inesperado.

La planeación financiera, hace un diagnóstico de la situación actual, identificando las oportunidades, amenazas, fuerzas y desventajas integra a todas las áreas de la empresa, se anticipa al futuro describiendo escenarios de diversa índole, al desarrollar planes de acción para lo inesperado durante el proceso de planeación, verificando el cumplimiento de los objetivos financieros.

2.2.4.4 Beneficios de la Planeación Financiera

Según **Morales y Morales (2010:10)**, afirma que la planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de la compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectivos de las distintas alternativas, siempre orientadas a generar una mayor rentabilidad en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta favorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión.

2.2.4.5 Clasificación de la Planeación Financiera

Ramírez (2013:250) menciona que:

La clasificación de la planeación financiera varía de acuerdo al enfoque se quiere darle y dependiendo de la situación que mantiene las personas y las empresas.

A. Planeación de personal

B. Planeación empresarial

C. Planeación patrimonial

D. Planeación integral

A. Planeación de personal

Para **Dessler (2009:123-124)**, la planeación de personal o el empleado se refiere al proceso de hacer planes para ocupar o eliminar vacantes futuras, basadas en el análisis de los puestos que estarán vacantes que se necesitarán, y si estos serán ocupados por candidatos internos o externos. Así pues, la planeación del empleo se refiere a los planes relativos a uno o todos los puestos futuros de la empresa, desde el empleado de mantenimiento hasta el director general ejecutivo. Sin embargo, casi todas las empresas usan el término planeación de la sucesión para referirse al proceso de planificar, como se llenarán los puestos ejecutivos más importantes de la compañía.

La planeación del empleo forma parte integral de los procesos de la planeación personal de las estrategias de una empresa.

- Por otro lado, sostiene el autor que la planeación de personal consiste en prever futuras vacantes que la empresa requiera para el cumplimiento de sus actividades, sin embargo como también lo manifiesta Arroyo (2012:102) cita a Werther y Davis (1991), la planeación de recursos humanos constituye el núcleo de la administración y requiere de una base de datos adecuada sobre cada

puesto y las necesidades futuras de los recursos humanos que permita el reclutamiento y selección de los empleados necesarios. De forma más amplia, se puede decir que la planeación de recursos humanos es una técnica que se utiliza para determinar en forma sistemática la provisión y demanda de empleados que tendrá una organización. Al determinar el número y el tipo de empleados que serán necesarios, La planeación consiste, por lo tanto, en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarla y las determinaciones de tiempos y números necesarias para su realización. La planeación de personal bien estructurada promete la posibilidad de tener éxito en el futuro.

- Por otro lado, Publicaciones Vértice (2009:6) la planeación de recursos humanos es un subconjunto de la planificación empresarial y está dirigida concretamente hacia el uso y desarrollo de los recursos humanos. Los planes estratégicos de recursos humanos deben ser suficientemente flexibles para acomodarse a los cambios que afectan a la empresa, dotando de mecanismos de evaluación constantes al proceso planificado.

En síntesis, la planeación de personal se vincula directamente con los planes de desempeño de la empresa y se utiliza para tomar decisiones acerca de la estructura y distribución de los recursos humanos, cada empresa identifica competencias actuales y futuras de los recursos humanos, definiendo así donde empezar, tiempos y números necesarios para su realización; realizar una adecuada planeación de personal permite tener al personal capacitado para afrontar todo tipo de situaciones y así conseguir posibilidades de tener éxito en el futuro.

B. Planeación Empresarial

Para **Fleitman (2012:39)**, se entiende por planeación empresarial, el diseño de estrategias para que las empresas tengan capacidad de adaptarse a las condiciones cambiantes y tener acceso a ganar y mantenerse en los nuevos mercados. Planeación empresarial debe orientarse a la innovación y

generación de nuevas propuestas. Estamos en la era de la creatividad, marcada por el desarrollo de la tecnología y el conocimiento, en ella la investigación y la generación de ideas son parte fundamental de la planeación empresarial.

Planear puede significar el éxito y la tranquilidad de los empresarios. Hay que ser fanáticos de la planeación precisamente porque nadie puede anticipar a todas las posibles contingencias que se presenten.

- Según sostiene el autor, para que las empresas continúen funcionando en su cambiante entorno deben usar la planeación para establecer el camino que habrán de seguir en el logro de sus objetivos, sin embargo como también manifiesta Galaviz, Arroyo y De La Rosa (2013:109), la mejor forma de entender la competitividad al nivel de la empresa, de una manera muy simple es: una empresa es competitiva si es rentable, una empresa es competitiva cuando su costo promedio no excede el precio de mercado de su oferta de producto. La planeación supone cierto grado de racionalidad, un dominio del análisis sistemático y cierto nivel de certidumbre sobre el futuro que, con frecuencia carecen de garantías, se debe hablar de diseñar y no de planificar la estrategia, las estrategias son simultáneamente planes para el futuro y patrones del pasado, aunque no siempre son el resultado deliberado de un proceso de planificación único, sino que va emergiendo con el transcurso del tiempo. Se puede considerar a la planeación financiera de tipo general orientada al logro de objetivos institucionales dentro de la empresa, permitiendo emprender actividades y participar de ellas para controlar el destino; es decidir sobre los recursos que serán utilizados y las políticas que permitirán excelente desarrollo dentro de una empresa.
- Por otro lado, Morales y Morales (2010:13), el presupuesto surge como herramienta moderna de planteamiento y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa, ya que las organizaciones forman parte de

un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir. El objetivo de la estrategia empresarial, a veces también llamada gestión estratégica de empresas, es la búsqueda deliberada de un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de una empresa y la acentúe de forma que ésta logre crecer y expandir su mercado reduciendo la competencia. La estrategia articula todas las potencialidades de la empresa, de forma que la acción coordinada y complementaria de todos sus componentes contribuya al logro de objetivos definidos y alcanzables. Idealmente, el análisis estratégico debería buscar las relaciones sistemáticas existentes entre las elecciones que realizan la alta dirección y los resultados económicos que obtiene la empresa.

- Además, según Ramírez (2013:150), la planeación empresarial indica cual es el camino que la empresa debe seguir para cumplir con su misión. Para emprender este camino, es fundamental que la organización cuente con un proceso de planeación sólido que le permita al administrador conocer de antemano los retos y desafíos que tendrá que enfrentar en el futuro próximo. La planificación en las empresas se presenta como una condición indispensable para su correcto funcionamiento.
- Por otro lado, definen Siegal y Schults, Ford y Carney (2010:3), los planes empresariales son efímeros, y están sujetos a cambios constantes. Su preparación debe ser un proceso interactivo, de tal manera que sus estimaciones y las proyecciones que estos generan debe ser constantemente revisadas, la preparación de un plan empresarial, en realidad, nunca finaliza.

Si bien una empresa puede reescribir el plan anualmente, existe la posibilidad de supervisarlos y actualizarlos con más frecuencia, quizás trimestral o mensualmente.

En síntesis, la planeación empresarial indica cuáles serán las acciones que deberá tener en cuenta la empresa para afrontar los desafíos futuros que exista, es la búsqueda de desarrollo de ventajas competitivas de una empresa que permitan su adaptación de tal manera que logre su desarrollo y expandir su mercado acortando la posibilidad de competencia; todo ello permite realizar actividades y participar de ellas para controlar el destino; es decir respecto a los recursos que serán empleados y las políticas que darán como efecto un buen desempeño dentro de una entidad.

C. Planeación Patrimonial

Según **Cortés (2009:05)**, afirma que la Planeación patrimonial es conducir el patrimonio de las personas físicas a lograr el objetivo trazado, considerando aspectos legales, fiscales, financieros y económicos, entre otros. La planeación patrimonial también es crear y acordar protección para tus activos. Activos tales como los bienes raíces, las inversiones, ahorros para el retiro, seguro y/o negocio son los bienes materiales. La planeación patrimonial te da la oportunidad de manejar tu éxito durante tu vida.

- Según sostiene el autor, la planeación patrimonial es realizar la proyección las acciones para proteger los activos, las inversiones, ahorros y seguros de sus bienes, así como también lo manifiesta Cortés (2009:05), el propósito de la planeación patrimonial es asegurarte de que tus asuntos financieros sean manejados en caso de quedar incapacitado o morir. La planeación patrimonial también es crear y acordar protección para tus activos, asegurándolos para futuras generales y obras de caridad. Activos tales como los bienes raíces, las inversiones, ahorros para el retiro, seguro y/o negocio son los bienes materiales que quieren proteger, pues estos cuidarán de tus seres queridos y a futuras generaciones.

Por otro lado, **Gutierrez y Gonzalo (2013:01)**, mencionan que la planeación patrimonial es indudable que con el paso del tiempo la administración y propiedad de la compañía se colocarán en manos nuevas, personas que seguramente estarán dispuestas a contribuir y a continuar con el desarrollo del negocio.

En el ámbito empresarial es incuantificable la enorme inversión, en tiempo, dinero y esfuerzo que los socios fundadores hacen para ver crecer sus negocios, de ahí la complejidad de soltar el control y la participación con que cuentan. Resulta bastante desalentador para ellos observar que en cada cambio generacional el patrimonio se pone en riesgo, pues habrá que llegar a acuerdos y cada vez habrá más personas involucradas, por lo tanto, la diversidad de ideas incrementará y las decisiones se complicarán. El vertiginoso ritmo característico de los empresarios y su interés en poseer negocios prósperos los ocupan demasiado en proyecciones, ideas y en ese impulso que la empresa requiere cada día para crecer. El anterior provoca que se desentiendan en ocasiones de su correcta administración por el hábito de resolver a corto plazo y dejar un poco de lado el futuro no solo corporativo, sino familiar. Para la tranquilidad personal, corporativa y familiar es imperativo que dentro de los proyectos se planee todo lo referente a su patrimonio, es decir, identificar cuáles son sus necesidades, las de los socios, de la familia, y en general de todos los involucrados, así como los roles que juega cada uno de ellos y hacia dónde se dirigen.

Esa proyección se debe efectuar para salvaguardar el patrimonio con una infraestructura que permitan a todos los involucrados gozar de plena tranquilidad y enfocarse en el desarrollo de sus actividades.

Si es adecuada la estrategia los hijos, nietos, familia política y terceros vislumbrarán claramente el rol que desempeña y sabrán quien tiene la propiedad sobre los inmuebles, el número de acciones a su favor, la participación en los consejos y en las decisiones, ósea, habrá una visión muy clara sobre la propiedad y la administración dentro del grupo.

- Asimismo, sostiene **Serebrenik (2013:07)**, el concepto de patrimonio suele ir bien acompañado de la noción de familia; es decir, los patrimonios los crean individuos, pero es solamente a través de la interacción creación y crecimiento de los miembros de una familia y con el paso del tiempo que los patrimonios se forman, aun cuando hay sus excepciones. Cuando nos referimos a patrimonio lo estamos haciendo al conjunto de bienes o derechos apreciables en dinero que

pertenecen a una persona, disminuido por las deudas u obligaciones de la misma persona.

Sobre estas bases, hacer planeación patrimonial implica elaborar anticipadamente un modelo sistemático de actuación, para organizar, dirigir y encauzar la administración de parte o la totalidad del patrimonio presente o futuro de una persona, con la finalidad de mantener o incrementar su valor de una manera eficaz y lograr su transmisión ordenada a quienes deban recibirlo al ocurrir el fallecimiento de su titular.

- Además, como lo manifiesta **Figueroa (2010:138)**, es un procedimiento que considera alternativas para pensar, a través de ellas, y fijar arreglos efectivos que cumplan sus deseos específicos si algo le ocurre a usted o aquellos por los que se preocupa. Una buena planeación patrimonial es más que un simple testamento. La planeación patrimonial también minimiza los honorarios e impuestos potenciales, y establece la planeación contingente para asegurar de que sus deseos acerca del tratamiento de los cuidados a la salud sean seguidos. Del lado financiero, una buena planeación patrimonial, coordina lo que pasaría con su casa, sus inversiones, sus negocios, su seguro de vida, sus beneficios de empleado y otras propiedades en el evento de que usted se viera incapacitado o si usted muere. Del lado personal, una buena planeación patrimonial incluye directrices para llevar a cabo sus deseos acerca de cuestiones relacionadas con el cuidado de la salud, de tal manera, que si llegara a estar incapacitado para dar esas directrices por usted mismo, alguien que usted escoja podría hacerlo por usted, y que sepa cuándo usted querría que autorizaran medidas heroicas para mantenerle artificialmente la vida y cuando usted preferiría que desconectarán los aparatos.

Finalmente, la planeación patrimonial constituye la proyección de las acciones para proteger los activos, las inversiones, ahorros, seguros, etc., que la empresa posee; es decir al realizar la planeación implica elaborar anticipadamente un modelo para organizar, dirigir la totalidad del patrimonio.

D. Planeación Integral

Conforme a **Chalard (2010:2)**, la capacidad de definir planeación integral e implementar una estrategia adecuada al nuevo contexto, la reducción del capital de trabajo, la capacidad de evaluar y seleccionar las inversiones con gran impacto sobre la estrategia de la empresa, la posibilidad de planificar y orientar los gastos de manera eficiente, la capacidad de calcular rápidamente el margen bruto por producto/servicio y la contribución marginal por mercado o canal de distribución y la posibilidad de simular el impacto de varios escenarios rápidamente se vuelven habilidades muy valiosas para cualquier organización porque permiten asegurarse de que el uso de los recursos está alineado con la estrategia y porque aportan la flexibilidad necesaria al momento de la toma de decisión.

Pero para lograr esos objetivos, la estrategia, las operaciones y las proyecciones económicas y financieras no pueden planificarse más de manera aisladas.

- Según sostiene el autor, es importante que una empresa cuente con planificaciones para orientar sus gastos y de esta manera sea más eficiente para lograr las metas y objetivos, sin embargo, como también lo manifiesta **Rodríguez (2012:8-9)**, a través de una planeación integral se busca simplificar y racionalizar la labor de las entidades en la generación y presentación de planes, reportes e informes. Estos planes contemplan: la misión de cada entidad, su visión, los objetivos, las metas, los programas, acciones y productos. A partir de ello las entidades definen las actividades a seguir, en un plazo de un año, para el cumplimiento de las metas fijadas.
- Por otro lado, según sostiene **Serge (2009:16)**, la planificación integral es una herramienta proactiva y participativa de planificación que le permite al planificador tomar decisiones objetivas basadas en datos recolectados en el área de planificación. El planificador está armado con un panorama de toda el área de planificación y puede usar esta información para una planificación más efectiva.

- Asimismo, sostiene **Haime (2009:60-61)**, la planeación integral es equivalente a la planeación corporativa integral, generalmente se piensa en ello cuando la organización pasa por épocas críticas, está basada en el pensamiento y visión a largo plazo contemplando aspectos cualitativos dentro de una metodología de pensamiento estratégico, con el objetivo de que la dirección y el equipo de alta dirección controlen el entorno e incluso lleguen a modificar, planeando con ello la estrategia y visión integral de negocio.
- Por otro lado, sostiene Heredia **(2013:33)**, las condiciones actuales del mercado, tomando como referencia las exigencias del mismo, nos vemos obligados a pensar, de manera integral, en los nuevos procesos de planeación integral. Que garantizan la efectividad de los procedimientos implementados en las empresas para ser altamente competitiva, es así como, dentro de este panorama se requiere de la formulación, ejecución y evaluación de actividades estratégicas que garantizan a las empresas el cumplimiento real de sus objetivos finales.

Concluimos que la planeación integral es un conjunto de planes de todas las áreas de la empresa donde se va a buscar organizar, planificar y ordenar los gastos de manera ordenada con el objetivo de tener una planificación más efectiva a largo plazo, lo que permitirá a la alta gerencia tomar decisiones objetivas basadas en datos recolectados en el área de planificación.

2.2.4.6 Enfoque de la Planeación Financiera

Horne, James, Wachowicz y Jhon (2009:169), menciona que:

- Cambiar la dirección que lleva la empresa.
- Acelerar el crecimiento y mejorar la productividad.
- Mejorar la administración y el personal.
- Propiciar el flujo de ideas estratégicas para que las tome en consideración la alta dirección.
- Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.

- Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome mejores decisiones.

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Control administrativo:** es ejercer la dirección de un proyecto, que se dirija hacia un objetivo; por lo tanto, consiste en planearlo y organizarlo en pasos simultáneos y/o sucesivos.
- **Costo:** el costo hace referencia al conjunto de erogaciones en que incurre la empresa para producir un bien o servicio, así cómo es la materia prima, insumos, mano de obra, etc.
- **Eficiencia:** es la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Se entiende que la eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo. O al contrario, cuando se logran más objetivos con los mismos o menos recursos.
- **Egresos:** los egresos incluyen los gastos y las inversiones. El gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio, y siempre supone un desembolso financiero, ya sea movimiento de caja o bancario.
- **Estado financiero proforma:** son estados financieros proyectados, el estado de resultados y estado de situación financiera “presupuestados”.
- **Estado de resultado proyectado:** muestra el desempeño financiero que la empresa obtiene en términos de ingresos y gastos durante un periodo económico y explica la forma como la posición financiera de la entidad cambió entre el principio y el final de ese periodo.
- **Estrategia:** es la determinación de los objetivos a largo plazo, la elección de las acciones y la asignación de los recursos necesarios para conseguirlos.
- **Gasto:** se refiere a los desembolsos para la distribución o venta del producto o servicio y la administración del mismo.
- **Gastos de Administración:** comprenden los gastos de personal, de directorio, por servicios recibidos de terceros, impuestos y contribuciones y

gastos diversos de gestión incurridos, que se registran sobre una base acumulativa.

□ **Gastos Financieros:** incluye las siguientes cuentas: Intereses por Depósitos con el Público, Intereses por Fondos Interbancarios, Intereses por Depósitos de Empresas del Sistema Financiero y Organismos Financieros Internacionales, Intereses por Adeudos y Obligaciones Financieras, Intereses por Valores, Títulos y Obligaciones en Circulación, Comisiones y otros cargos por obligaciones financieras, el saldo negativo de la diferencia entre ingresos y gastos por diferencia en cambio y las cargas financieras diversas.

□ **Gastos de Operación:** comprenden los gastos de administración más los gastos de depreciación y amortización.

□ **Impuestos:** son tributos exigidos sin contraprestación, cuyo hecho imponible está constituido por negocios.

□ **Informes financieros proyectados:** son documentos de resultados, que proporcionan información para la toma de decisiones en beneficio de los intereses de la empresa, en tal sentido la claridad y autenticidad de la información que pueda contener es importante.

□ **Ingresos:** los ingresos son el importe de las ventas realizadas por una empresa, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.

□ **Ingresos Financieros:** incluye las siguientes cuentas: Intereses por Disponible, Intereses y Comisiones por Fondos Interbancarios, Intereses por Inversiones, Intereses y Comisiones por Créditos, el saldo positivo de la diferencia entre ingresos y gastos por diferencia en cambio, y otros ingresos financieros.

□ **Inversión:** consiste en un proceso por el cual la empresa decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de obtener beneficios también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo, denominado vida útil, u horizonte temporal del proyecto.

- **Liquidez:** capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.
- **Personal:** se refiere al total de trabajadores de las instituciones financieras, independientemente de si son nombrados, contratados por la institución financiera o por terceros.
- **Plan cuantitativo:** establece las cifras que debe alcanzar la empresa, describe el modo de conseguirlas, perfilando la estrategia a seguir, y los plazos de los que dispone la compañía para alcanzar esas cifras
- **Planeamiento táctico:** es el proceso de transformación del plan estratégico en acciones específicas. La táctica representa el camino que deberá ser tomado para desarrollar lo planeado por la alta gerencia.
- **Planeación financiera:** es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer metas económicas y financieras de una empresa.
- **Política crediticia:** conjunto de criterios y directrices utilizadas por las autoridades monetarias para determinar el destino de los recursos financieros, induciendo el desarrollo de áreas o sectores económicos.
- **Presupuesto maestro:** es una de las principales herramientas administrativas que puede ser utilizada para una adecuada planificación financiera para el controlar las actividades de una empresa.
- **Presupuesto financiero:** está relacionado con la estructura económica de la empresa, se elabora a partir del plan de inversiones, de la capacidad de autofinanciación ajena; están orientados hacia el futuro y no hacia el pasado.
- **Presupuesto operativo:** permite una visión de las actividades de la organización, reflejando las operaciones que se han planificado; generalmente, para el año próximo.
- **Utilidad Neta:** comprende el resultado obtenido por la empresa al final del periodo contable o ejercicio que surge del Estado de Ganancias y Pérdidas.

3 MARCO METODOLÓGICO

3.1 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 HIPÓTESIS GENERAL

- ✓ En la medida que es una necesidad de primer orden, la importancia del Presupuesto Maestro en el Planeamiento de la Empresa LIF Médica S.A.C. es determinante.

3.1.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- ✓ De acuerdo al resultado obtenido en el Estado Financiero, es importante el Presupuesto Maestro porque incide en la toma de decisiones de la Empresa LIF Médica S.A.C.
- ✓ En la medida en que se evalúe constatar el Presupuesto Maestro se obtendrá la eficiencia y la eficacia de los procesos contables en todos sus aspectos.
- ✓ En la medida en que el Presupuesto Maestro es eje para la eficiencia y eficacia de la empresa es una herramienta que permite conocer detalladamente las decisiones de la empresa.

3.2 VARIABLES DE ESTUDIO

Tenemos 2 tipos de variables:

VARIABLE INDEPENDIENTE: El Presupuesto Maestro

VARIABLE DEPENDIENTE: El Planeamiento.

3.2.1 DEFINICIÓN CONCEPTUAL

PRESUPUESTO MAESTRO

El presupuesto maestro es un sub conjunto del conjunto de planeación estratégica o a largo plazo de una empresa; se encarga de traducir a términos monetarios específicos las acciones correspondientes a un periodo determinado que buscan colocar a la empresa en determinada ubicación.

3.2.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL

VARIABLE INDEPENDIENTE: El Presupuesto Maestro

El Presupuesto Maestro, es un presupuesto que determina la proyección integral de todas las áreas de la empresa, por lo que; se permite visualizar por anticipado las estrategias que deben adoptar, para generar eficiencia y efectividad en su gestión.

VARIABLE DEPENDIENTE: El Planeamiento

El Planeamiento está compuesto por dos planeamientos; El Planeamiento Táctico, que deberá dar resultados a corto plazo, pues; es la base de toma de decisiones inmediatas para mejorar el cumplimiento de sus funciones por cada área; mientras que el Planeamiento Estratégico, es aquel con el que se diseña el Plan General de la empresa que es a largo plazo, para ello las áreas deben funcionar bien. Es así como nace el Planeamiento, útil en la toma de decisiones.

Cuadro I - OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

| VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS |
|--------------------------------|-----------------------|---------------------------|-------------------------|
| VI: Presupuesto Maestro | Toma de Decisiones | Inversión | Presupuesto |
| | | Contingencias | Calendario Tributario |
| | | Proyecciones | Valor de Compra |
| | Ventajas | Proyección de Ingresos | Utilidad Bruta |
| | | Proyección de Gastos | Utilidad Operativa |
| | | Pronóstico de Ventas | Costo de Ventas |
| | Inversión | Flujo de Ventas | Total ingresos |
| | | Flujo de Gastos | Egreso Totales |
| | | Utilidad | Rentabilidad |
| VD: Planeamiento | Utilidad | Resultado del Ejercicio | Ratio de Rentabilidad |
| | | Patrimonio | Endeudamiento |
| | | Total de Activos | Ratio de Propiedad |
| | Incremento de Activos | Recursos propios | Método de Valuación |
| | | Apalancamiento Operativo | Resultado Económico |
| | | Apalancamiento Financiero | Resultado Estimado |
| | Utilidad Financiera | Flujo Proyectado | Cuadro de Costos |
| | | Utilidad Neta | La Provisión |
| | | Saldo de Caja | Flujo de Efectivo |

3.3 TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

FRANK MORALES. (2013) La investigación Explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación postfacto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos.

La investigación explicativa intenta dar cuenta de un aspecto de la realidad, explicando su significatividad dentro de una teoría de referencia, a la luz de leyes o generalizaciones que dan cuenta de hechos o fenómenos que se producen en determinadas condiciones.

Dentro de la investigación científica, a nivel explicativo, se dan dos elementos:

- Lo que se quiere explicar: se trata del objeto, hecho o fenómeno que ha de explicarse, es el problema que genera la pregunta que requiere una explicación.
- Lo que se explica: La explicación se deduce (a modo de una secuencia hipotética deductiva) de un conjunto de premisas compuesto por leyes, generalizaciones y otros enunciados que expresan regularidades que tienen que acontecer. En este sentido, la explicación es siempre una deducción de una teoría que contiene afirmaciones que explican hechos particulares.

SABINO, C. (1992) Investigación explicativa es aquella que tiene relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Existen diseños experimentales y NO

experimental. Desde un punto de vista estructural reconocemos cuatro elementos presentes en toda investigación: sujeto, objeto, medio y fin. Se entiende por sujeto el que desarrolla la actividad, el investigador; Por objeto, lo que se indaga, esto es, la materia o el tema; Por medio, lo que se requiere para llevar a cabo la actividad, es decir, el conjunto de métodos y técnicas adecuados; Por fin, lo que se persigue, los propósitos de la actividad de búsqueda, que radica en la solución de una problemática detectada.

En otras palabras, la Investigación Explicativa se basa principalmente en establecer el por qué y el para qué de un fenómeno, a fin de ampliar el ¿Qué? de la Investigación Descriptiva y el ¿Cómo? De la Investigación Explicativa. De esta forma, lejos de definir o solamente describir, la Investigación Explicativa explica el porqué de un fenómeno o hecho determinado.

Finalmente, todo proceso de Investigación Explicativa busca establecer **conclusiones y explicaciones**, que vengán a enriquecer las distintas teorías, que poseen los diferentes fenómenos.

3.3.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN EXPLICATIVA

Además de describir el fenómeno, tratan de buscar la explicación del comportamiento de las variables. Su metodología es básicamente cuantitativa y su fin último es el descubrimiento de las causas. Se pueden considerar varios grupos:

- Estudio de casos.
- Métodos comparativos causales.
- Estudios correlacionales.
- Estudios causales.
- Estudios longitudinales.

El estudio de casos se utiliza cuando hay cuestiones a resolver sobre el “cómo” y el “por qué” de un hecho, cuando el investigador no tiene control

sobre el fenómeno y cuando éste se da en circunstancias naturales. Los estudios causales se realizan a partir de las correlaciones empíricas de las variables. Los longitudinales, en el tiempo. Con este tipo de método se pretende llegar a generalizaciones extensibles más allá de lo analizado.

Tomado de: Sabino, C. (1992) El Proceso de Investigación. Extraído Febrero, 20, 2006 de la World Wide Web: <http://paginas.ufm.edu/Sabino/PI-cap-4.htm>Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2003). Metodología de la Investigación. Caracas: Mc Graw Hill.

La presente investigación será de tipo Explicativo porque tiene relación causal y tratará de explicar el comportamiento de sus variables. Explicativo causal porque buscó identificar las causas tributarias que influyen en la informalidad de los comerciantes. Transversal porque la encuesta se aplicó en un punto único en el tiempo.

A fin de resumir el tipo de estudio explicativo es encontrar relaciones entre las variables, este tipo de investigaciones exige mayor concentración y capacidad de análisis y síntesis por parte del investigador, ya que las variables que se manifiestan ante los sentidos deben ser meticulosamente estudiadas. La conveniencia de emprender investigaciones explicativas varía de acuerdo al campo de conocimientos que se considere.

La explicación causal satisfactoria debe incluir mecanismos causales y efectos causales.

Hay distintos tipos de relaciones causales: simples, complejas, y enigmáticas. En las relaciones causales simples ciertas variables sencillas son necesarias y suficientes para que ocurra determinado resultado. En las relaciones complejas interactúan variables causales mutuamente dependientes.

3.3.3 NIVEL O MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Sarantakos, (1998) La investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas,

usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Por eso la investigación cuantitativa se produce por la causa y efecto de las cosas. Por ejemplo, si tienes una unidad monetaria y compras un chicle ya no tendrás esa unidad monetaria.

Para que exista metodología cuantitativa se requiere que entre los elementos del problema de investigación exista una relación cuya naturaleza sea representable por algún modelo numérico ya sea lineal, exponencial o similar.

Es decir, que haya claridad entre los elementos de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente dónde se inicia el problema, en qué dirección va y qué tipo existe entre sus elementos:

- Su naturaleza es descriptiva.
- Permite al investigador "predecir" el comportamiento del consumidor.
- Los métodos de investigación incluyen experimentos y encuestas.
- Los resultados son descriptivos y pueden ser generalizados.

Cuantitativo porque se desarrolla mediante información cuantitativa. Analítico porque realizó un estudio de las partes que limitan el registro contable.

La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. Estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas.

Los fundamentos de la metodología cuantitativa podemos encontrarlos en el positivismo que surge en el primer tercio del siglo XIX como una reacción ante el empirismo que se dedicaba a recoger datos sin introducir los conocimientos más allá del campo de la observación.

Alguno de los científicos de esta época dedicados a temas relacionados con las ciencias de la salud son Pasteur y Claude Bernard, siendo este último el que propuso la experimentación en la medicina.

3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.4.1 NO EXPERIMENTAL

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

Como señala (Kerlinger, 1979, p. 116). "La investigación no experimental o expos-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones". De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

En cambio, en un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.

En resumen, en un estudio no experimental los sujetos ya pertenecían a un grupo o nivel determinado de la variable independiente por autoselección.

La investigación no experimental es investigación sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o

influencia directa y dichas relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural.

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

3.5.1 POBLACIÓN

Según (Tamayo, 2004) “La totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de la población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”.

De acuerdo con la definición anterior, la población objeto de estudio, corresponde a un número de 30 funcionarios, estuvo conformada por el Gerente General, Altos Funcionarios y Personal Administrativo de la Empresa LIF Médica SAC en el distrito del Cercado de Lima, específicamente por el área de Contabilidad y en concreto por el Registro Contable de los Activos.

3.5.2 MUESTRA

En concordancia con **GOMEZ**, “define a la muestra como un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido por sus características al que llamamos población”.

La muestra es de 30 funcionarios de la dirección de la Empresa LIF Médica S.A.C de la Provincia y Departamento de Lima.

Para el caso de la presente investigación, estará conformada por los pagos a cuenta del impuesto a la renta de tercera categoría de enero 2016 a diciembre 2016 y por los datos del impuesto calculado y los ingresos o ventas netas del periodo 2016.

Se tomará una muestra en la cual:

$$M= O (x, y)$$

Donde

M = Muestra del Estudio

O = Constituye la mediación observación de la muestra del estudio.

X = El Reconocimiento de los Activos según la Norma Internacional de Contabilidad 16 Propiedades, Planta y Equipo.

Y = Su Incidencia en el Total de Activos de la Empresa LIF Médica S.A.C.

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.6.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Es de particular importancia otorgar y no olvidar el valor que tienen las técnicas y los instrumentos que se emplearán en una investigación. Muchas veces se inicia un trabajo sin identificar qué tipo de información se necesita o las fuentes en las cuales puede obtenerse; esto ocasiona pérdidas de tiempo, e incluso, a veces, el inicio de una nueva investigación. Por tal razón, se considera esencial definir las técnicas a emplearse en la recolección de la información, al igual que las fuentes en las que puede adquirir tal información.

Rojas Soriano, (1996-197) señala al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente:

Que el volumen y el tipo de información-cualitativa y cuantitativa- que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema.

La técnica que utilizaremos será el **análisis de Entrevista**, la cual consiste en la ubicación, revisión y análisis de la información que obtendremos en las entrevistas, para establecer las bases teóricas y los antecedentes históricos o conceptuales de la nueva investigación.

En concordancia con la técnica definida en la presente investigación, se utilizara con la finalidad de documentar toda la información relacionada a las

variables de estudio a fin de plasmar la base metodológica que conlleve a la demostración de la hipótesis, además la técnica antes señalada e indicada se utilizará el Análisis de Preguntas.

En opinión de **Rodríguez Peñuelas, (2008)** las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas.

3.6.2 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El instrumento respectivo de recolección de datos será la entrevista sobre preguntas de las variables, este instrumento permitirá recoger los datos que ha realizado la Empresa LIF Médica SAC, así como dato del impuesto calculado y los ingresos de ventas o ventas netas del periodo 2015.

Este Procedimiento de comprobación que servirá para la validez y confiabilidad de los instrumentos.

Los Instrumentos de recolección de datos fueron obtenidas al:

- ✓ Gerente General de la Empresa.
- ✓ Altos Funcionarios de la Empresa.
- ✓ Personal Administrativo de la Empresa.

La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas, así por ejemplo:

Permite explorar la opinión pública y los valores vigentes de una sociedad, temas de significación científica y de importancia en las sociedades democráticas (Grasso, 2006)

Gómez, (2006) agrega que las preguntas del cuestionario de la entrevista deben contemplar ciertos requerimientos:

- ✓ Tienen que ser claras y comprensibles para quien responde;
- ✓ Debe iniciar con preguntas fáciles de contestar;
- ✓ No deben incomodar; deben referirse preferentemente a un solo aspecto.
- ✓ No deben inducir las respuestas; no hacer preguntas innecesarias.
- ✓ No pueden hacer referencia a instituciones o ideas respaldadas socialmente ni en evidencia comprobada.
- ✓ El lenguaje debe ser apropiado para las características de quien responde.
- ✓ De preferencia elaborar un cuestionario de instrucciones para el llenado.
- ✓ Elaborar una carátula de presentación donde explique los propósitos del cuestionario; garantizar la confiabilidad y agradecer al que responde.

3.7 MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS

Se tabulará la información a partir de los datos obtenidos, haciendo uso del programa computacional SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 19, del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 90%.

Es en este sentido que el SPSS contribuye al desarrollo del área de metodología de investigación científica cuantitativa y de la investigación como un todo y tiene un involucramiento significativo con la comunidad académica y civil. Además de las actividades usuales de investigación, enseñanza y producción de conocimientos.

SPSS le facilita crear un archivo de datos en una forma estructurada y también organizar una base de datos que pueda ser analizada con diversas técnicas estadísticas. A pesar de que existen otros programas como (Microsoft Excel) que se utilizan para organizar datos y crear archivos electrónicos. SPSS permite capturar y analizar los datos sin necesidad de depender de otros programas.

3.8 ASPECTOS ÉTICOS

En la elaboración de la tesis, se dio cumplimiento a la Ética Profesional, desde un punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- ✓ Integridad.
- ✓ Objetividad.
- ✓ Competencia profesional y debido cuidado.
- ✓ Confidencialidad.
- ✓ Comportamiento profesional

En general, el desarrollo se llevó a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable.

4 RESULTADOS

4.1 RESULTADO DE LAS ENCUESTAS

A continuación se presentan el resultado de las encuestas realizadas a la muestra seleccionada para poder demostrar la incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa LIF Médica S.A.C. Lima 2016. Se aplicó una encuesta el 15 de diciembre del presente año a 30 trabajadores de la empresa.

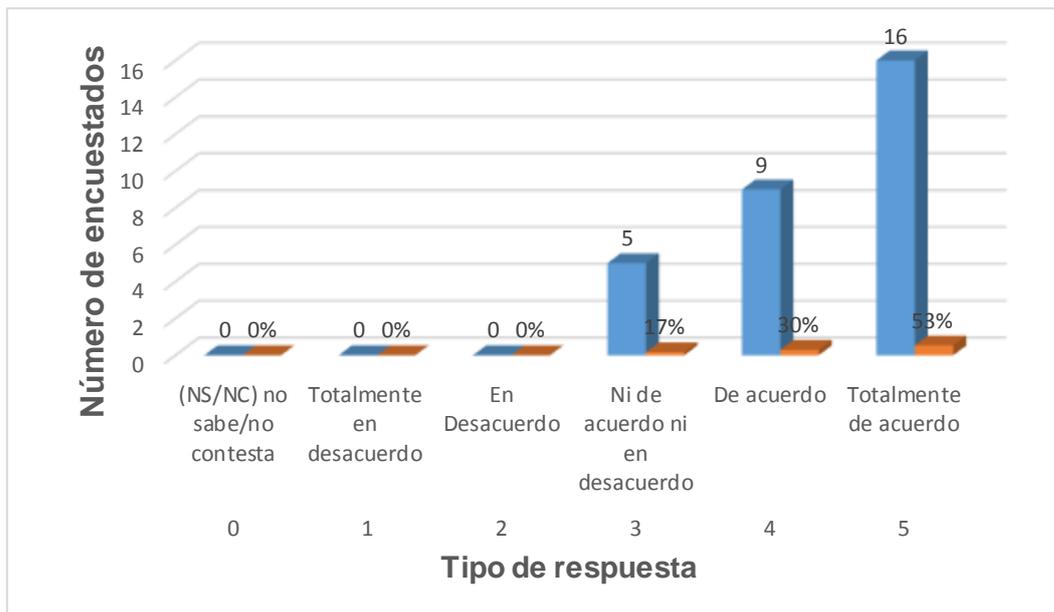
| | |
|----------------------|---|
| Pregunta N° 1 | Considera Usted que al utilizar adecuadamente la planificación estratégica tendremos metas de utilidad |
|----------------------|---|

Tabla N° 1 - Respuestas a Pregunta N° 1, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|----|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 5 | 17% |
| 4 | De acuerdo | 9 | 30% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 16 | 53% |
| | TOTAL | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 1 - Respuestas a Pregunta N° 1



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 53% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que al utilizar adecuadamente la planificación estratégica se tendrá metas de utilidad.

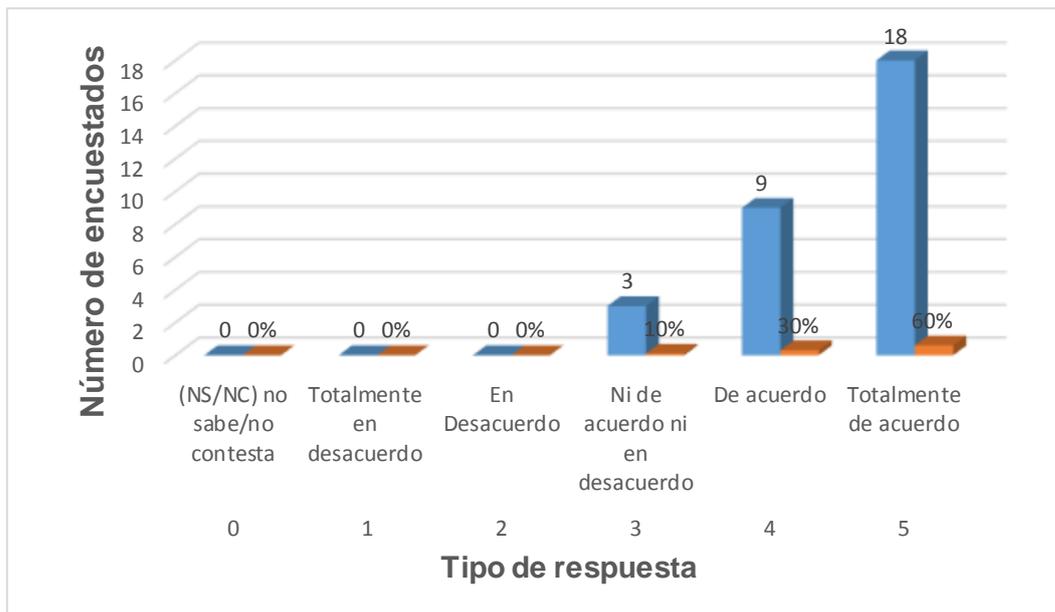
| | |
|----------------------|--|
| Pregunta N° 2 | Sabe Usted que al tener metas de utilidad quiere decir que tenemos objetivos realizados en la empresa |
|----------------------|--|

Tabla N° 2 - Respuestas a Pregunta N° 2, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|----|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 9 | 30% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 18 | 60% |
| | TOTAL | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 2 - Respuestas a Pregunta N° 2



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 60% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que el tener metas de utilidad representa los objetivos realizados de la empresa.

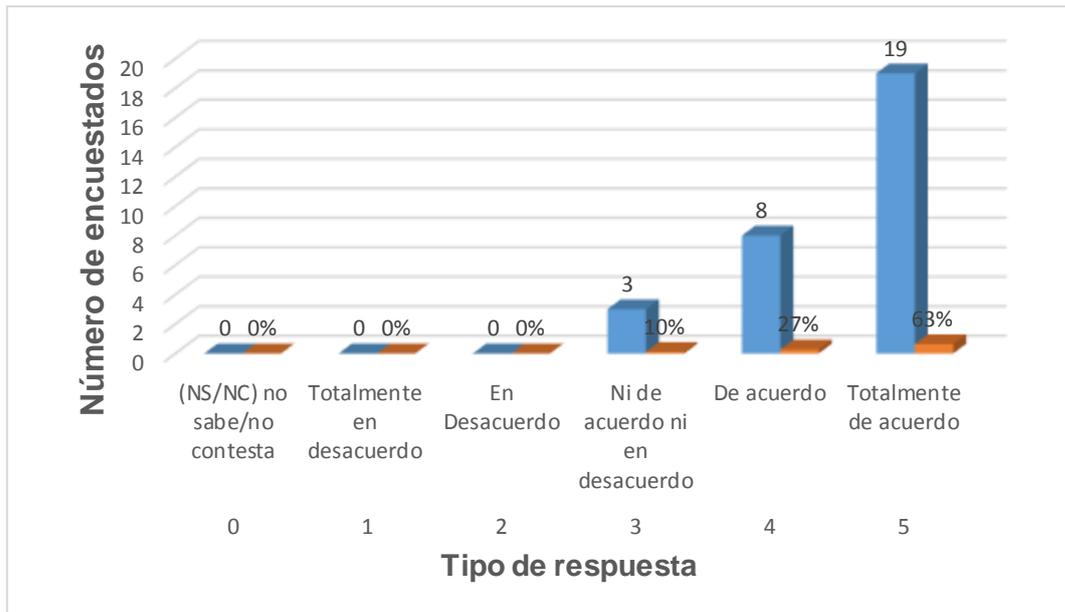
| | |
|----------------------|--|
| Pregunta N° 3 | Considera importante la planificación estratégica para alcanzar objetivos y metas rentables |
|----------------------|--|

Tabla N° 3 - Respuestas a Pregunta N° 3, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 8 | 27% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 19 | 63% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 3 - Respuestas a Pregunta N° 3



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 63% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que la planificación estratégica es importante para alcanzar objetivos y metas rentables.

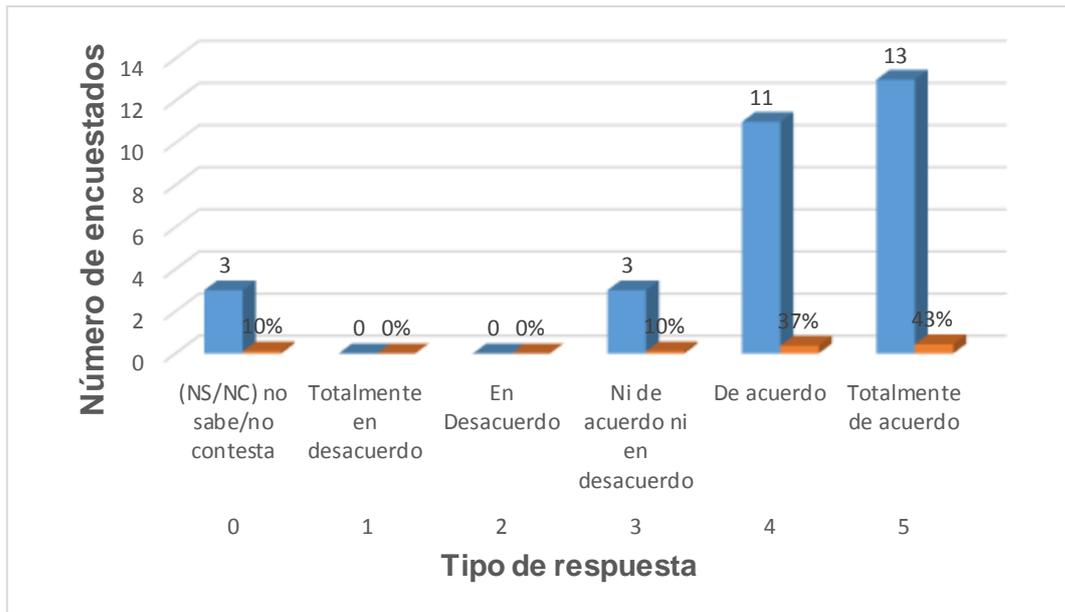
| | |
|----------------------|--|
| Pregunta N° 4 | Considera Usted que la departamentalización de las áreas puestos de trabajo son buenos para obtener objetivos de la estrategia en la empresa donde podemos alcanzar metas |
|----------------------|--|

Tabla N° 4 - Respuestas a Pregunta N° 4, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 3 | 10% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 11 | 37% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 13 | 43% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 4 - Respuestas a Pregunta N° 4



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 43% de las personas encuestadas considera que la departamentalización de las áreas, puestos de trabajo son buenos para obtener objetivos y alcanzar metas.

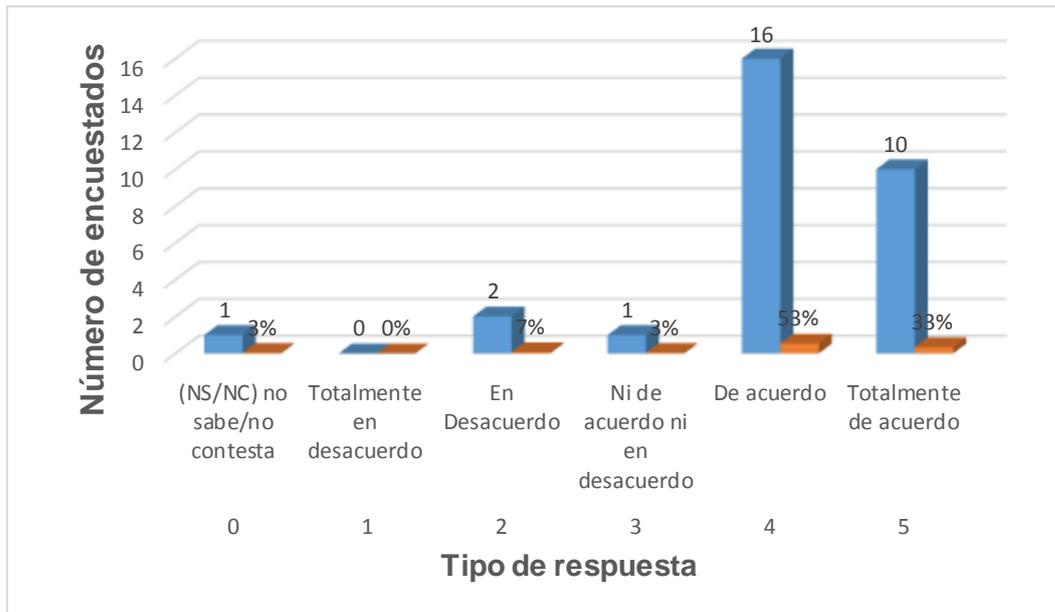
| | |
|----------------------|---|
| Pregunta N° 5 | Usted considera que es importante tener las áreas organizadas para así alcanzar metas objetivos realizados |
|----------------------|---|

Tabla N° 5 - Respuestas a Pregunta N° 5, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 1 | 3% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 2 | 7% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 3% |
| 4 | De acuerdo | 16 | 53% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 10 | 33% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 5 - Respuestas a Pregunta N° 5



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

El 53% de las personas encuestadas está de acuerdo que tener las áreas organizadas es importante para alcanzar las metas.

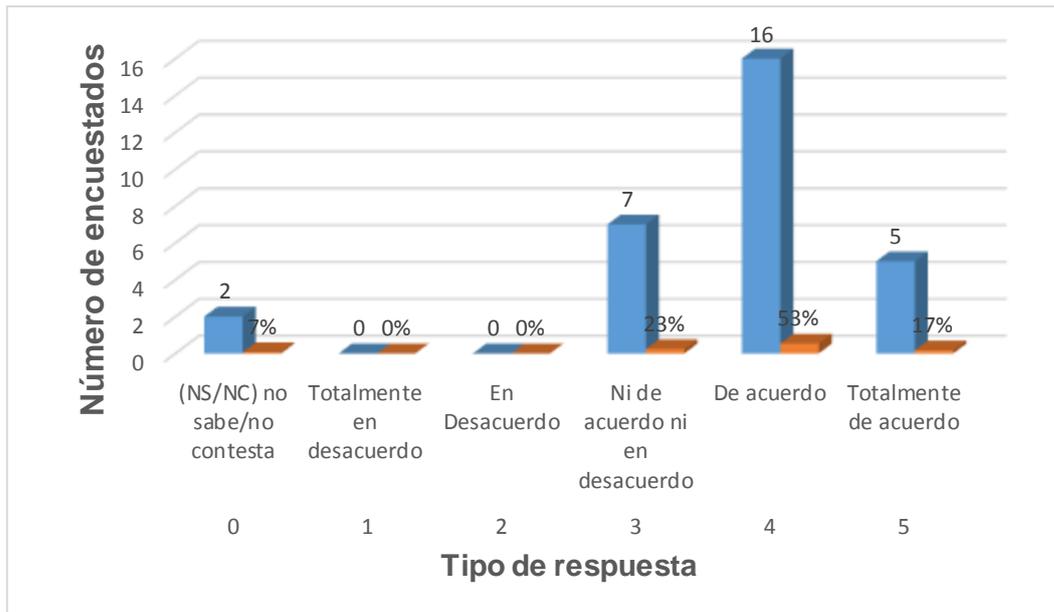
| | |
|----------------------|--|
| Pregunta N° 6 | Cree Usted que al tener una departamentalización de áreas y puestos será más organizado para la empresa |
|----------------------|--|

Tabla N° 6 - Respuestas a Pregunta N° 6, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 2 | 7% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 7 | 23% |
| 4 | De acuerdo | 16 | 53% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 5 | 17% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 6 - Respuestas a Pregunta N° 6



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 53% de las personas encuestadas está de acuerdo que tener una departamentalización de áreas y puestos de trabajo, organizará la empresa.

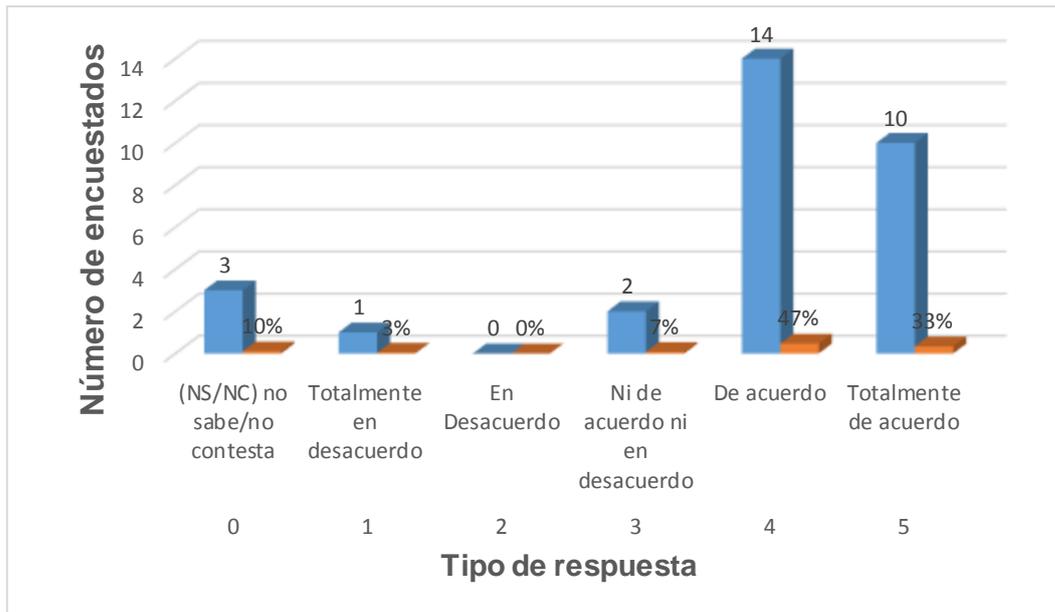
| | |
|---------------|---|
| Pregunta N° 7 | . Considera importante tener en la empresa sus áreas y puestos bien definidos para tener un orden adecuado |
|---------------|---|

Tabla N° 7 - Respuestas a Pregunta N° 7, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 3 | 10% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 1 | 3% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 2 | 7% |
| 4 | De acuerdo | 14 | 47% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 10 | 33% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 7 - Respuestas a Pregunta N° 7



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 47% de las personas encuestadas está de acuerdo que la empresa que tenga sus áreas y puestos bien definidos genera un orden adecuado.

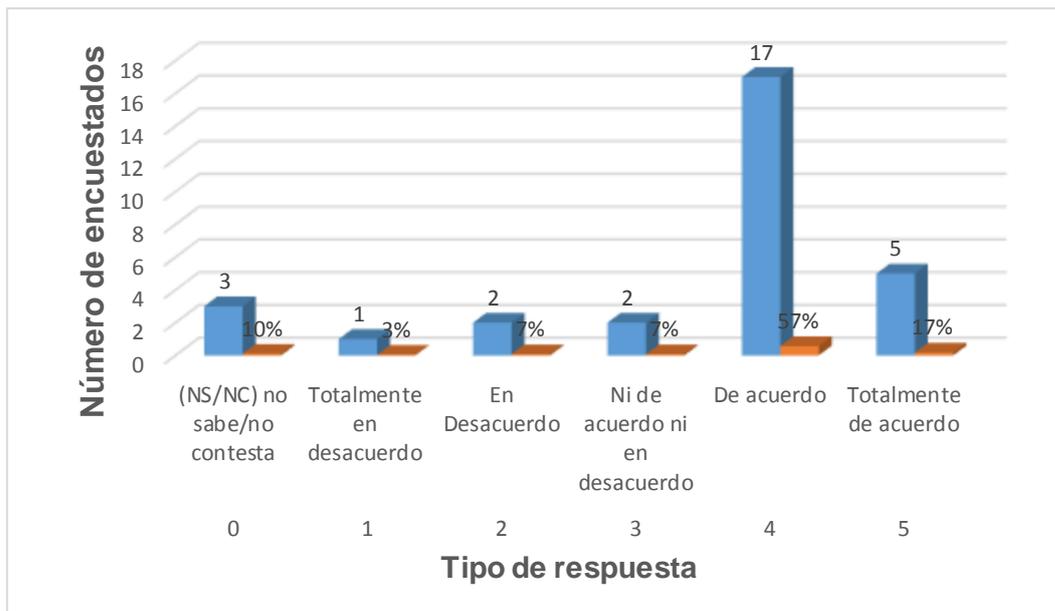
| | |
|----------------------|--|
| Pregunta N° 8 | Considera que es bueno tener una organización estratégica para ver con claridad y orden la departamentalización de áreas y puestos la empresa |
|----------------------|--|

Tabla N° 8 - Respuestas a Pregunta N° 8, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 3 | 10% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 1 | 3% |
| 2 | En Desacuerdo | 2 | 7% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 2 | 7% |
| 4 | De acuerdo | 17 | 57% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 5 | 17% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 8 - Respuestas a Pregunta N° 8



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 57% de las personas encuestadas está de acuerdo que tener una organización estratégica hace que se vea con claridad y orden la departamentalización de áreas y puestos de trabajo de la empresa.

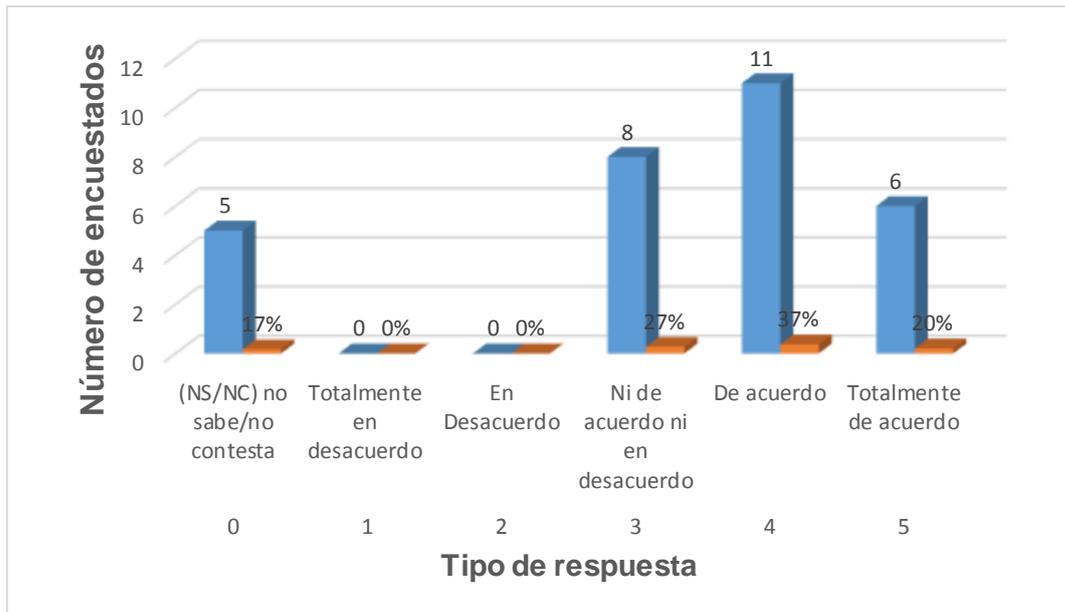
| | |
|----------------------|--|
| Pregunta N° 9 | Sabe que al tener la departamentalización de áreas y puestos obtendrá orden y obtendrá una buena efectividad de cada área a tiempo real |
|----------------------|--|

Tabla N° 9 - Respuestas a Pregunta N° 9, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 5 | 17% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 8 | 27% |
| 4 | De acuerdo | 11 | 37% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 6 | 20% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 9 - Respuestas a Pregunta N° 9



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 37% de las personas encuestadas está de acuerdo que la departamentalización de áreas y puestos de trabajo genera orden y buena efectividad en cada área a tiempo real.

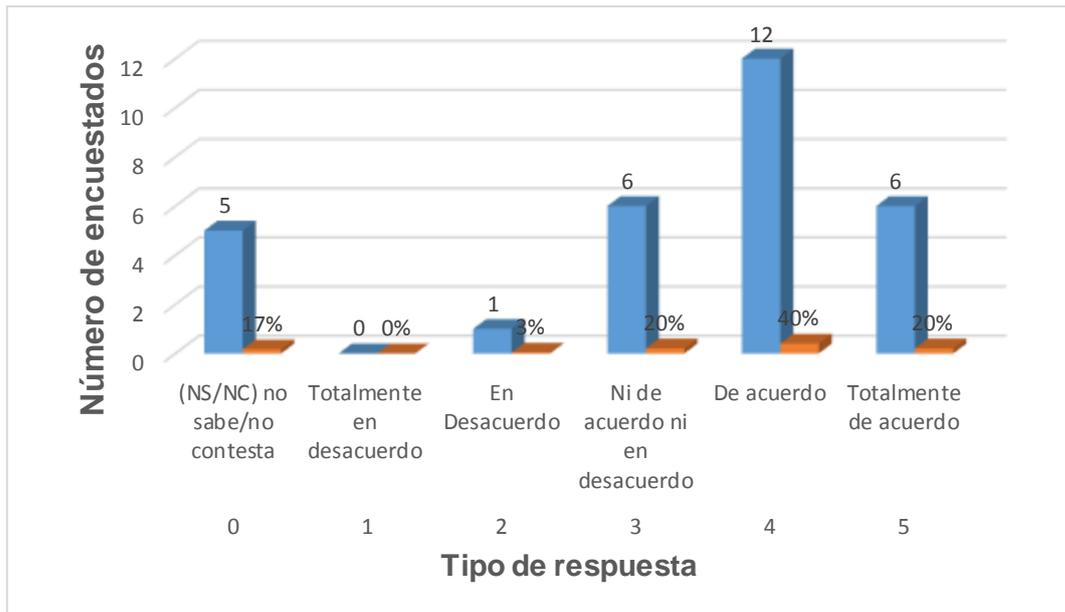
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 10 | Considera que el presupuesto financiero es importante en la empresa para su patrimonio |
|-----------------------|---|

Tabla N° 10 - Respuestas a Pregunta N° 10, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 5 | 17% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 1 | 3% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 6 | 20% |
| 4 | De acuerdo | 12 | 40% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 6 | 20% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 10 - Respuestas a Pregunta N° 10



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 40% de las personas encuestadas está de acuerdo que el presupuesto financiero es importante en la empresa para su patrimonio.

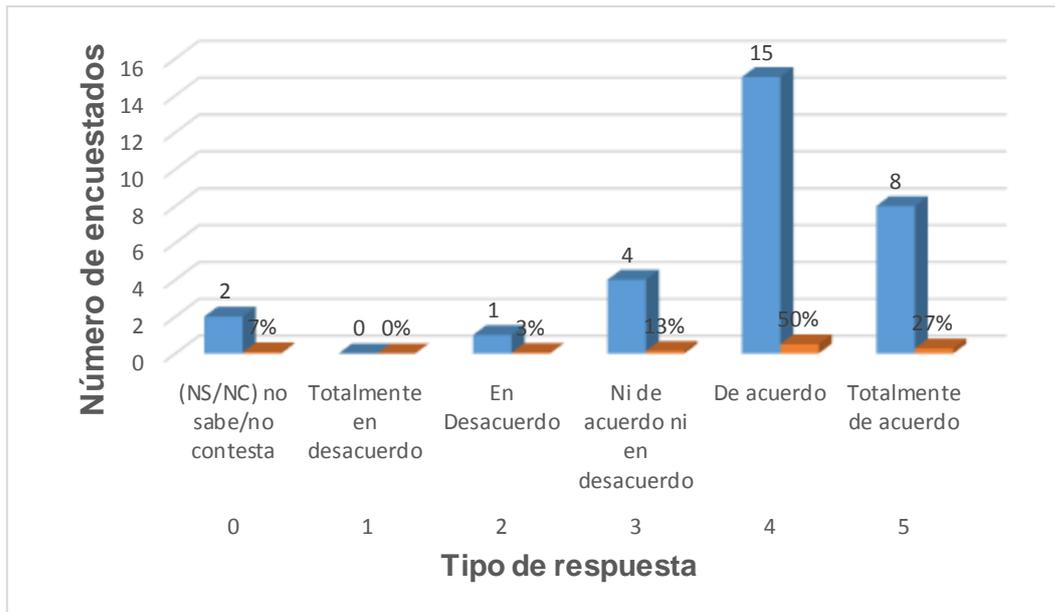
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 11 | Cree que es importante distribuir adecuadamente sus activos de la empresa para no tener problemas con su solvencia económica |
|-----------------------|---|

Tabla N° 11 - Respuestas a Pregunta N° 11, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 2 | 7% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 1 | 3% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 13% |
| 4 | De acuerdo | 15 | 50% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 8 | 27% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 11 - Respuestas a Pregunta N° 11



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 50% de las personas encuestadas está de acuerdo que es importante distribuir adecuadamente los activos de la empresa para no tener problemas con su solvencia económica.

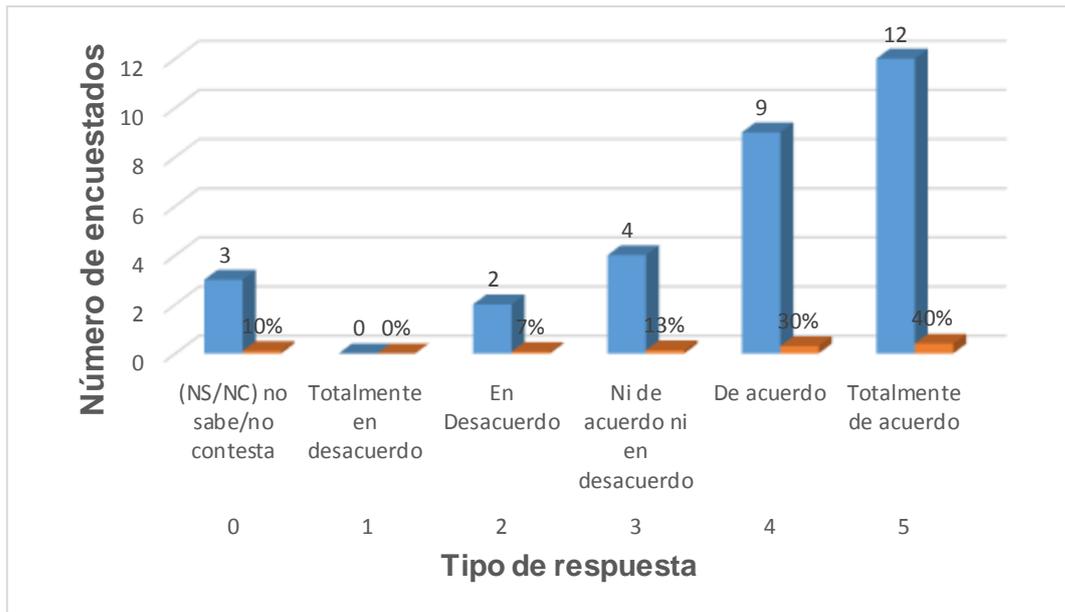
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 12 | Usted considera que el patrimonio de la empresa es garantía financiera de la empresa |
|-----------------------|---|

Tabla N° 12 - Respuestas a Pregunta N° 12, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 3 | 10% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 2 | 7% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 13% |
| 4 | De acuerdo | 9 | 30% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 12 | 40% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 12 - Respuestas a Pregunta N° 12



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 40% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que el patrimonio de la empresa es su garantía financiera.

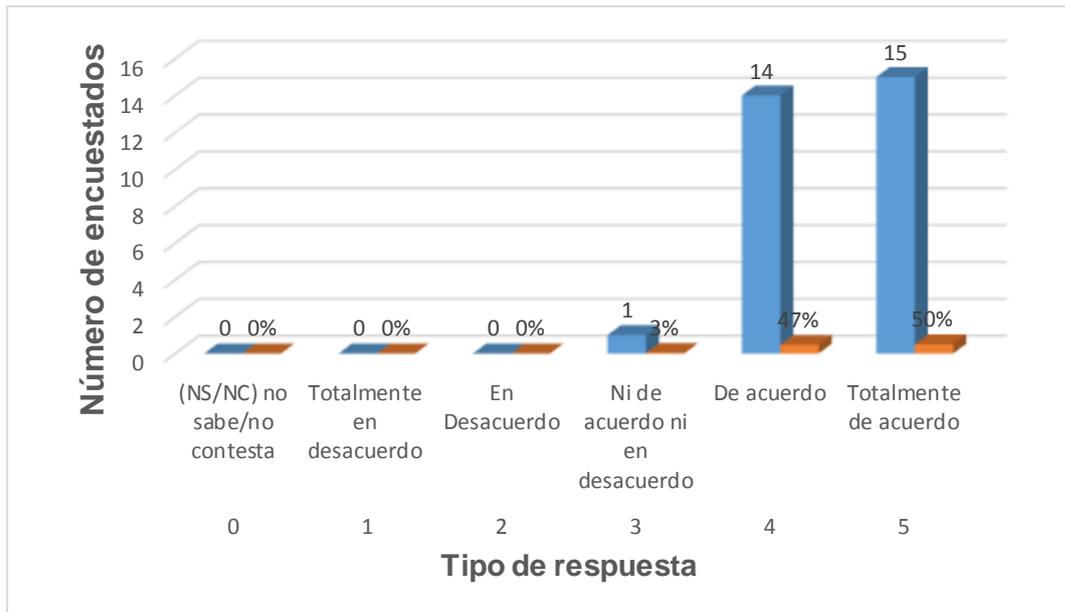
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 13 | Cree Usted, que los indicios de solvencia de la empresa se tienen que tener un control adecuado |
|-----------------------|--|

Tabla N° 13 - Respuestas a Pregunta N° 13, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 3% |
| 4 | De acuerdo | 14 | 47% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 15 | 50% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 13 - Respuestas a Pregunta N° 13



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 50% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que los indicios de solvencia económica de la empresa deben de tener un control adecuado.

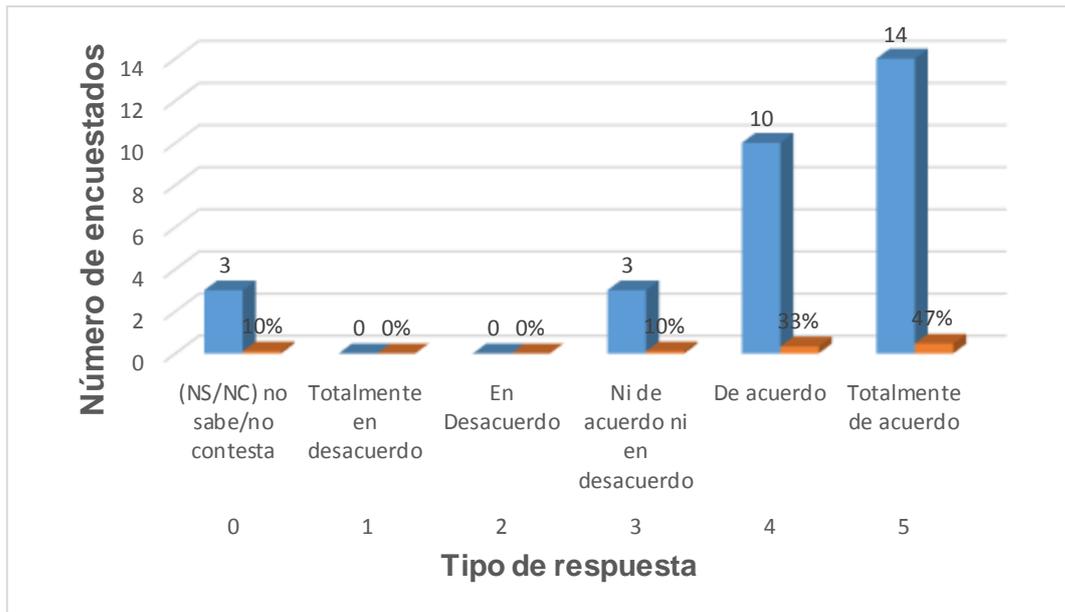
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 14 | Considera Usted que es importante que la empresa tenga activos rentables para tener solvencia económica |
|-----------------------|--|

Tabla N° 14 - Respuestas a Pregunta N° 14, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 3 | 10% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 10 | 33% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 14 | 47% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 14 - Respuestas a Pregunta N° 14



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 47% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que es importante que la empresa tenga activos rentables para tener solvencia económica.

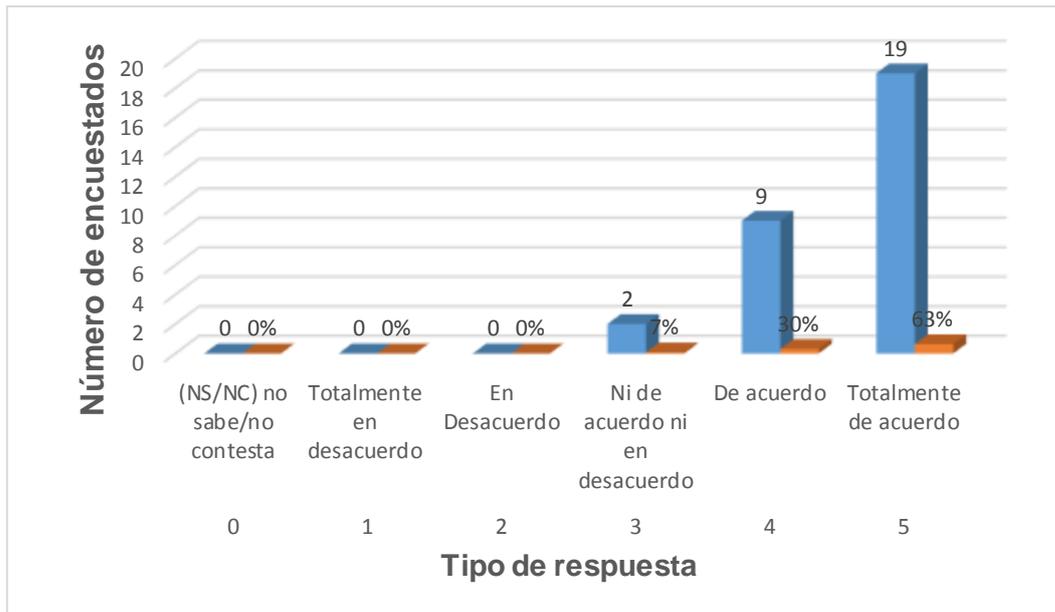
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 15 | Considera Usted que la solvencia de la empresa es la garantía de la empresa |
|-----------------------|--|

Tabla N° 15 - Respuestas a Pregunta N° 15, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 2 | 7% |
| 4 | De acuerdo | 9 | 30% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 19 | 63% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 15 - Respuestas a Pregunta N° 15



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 63% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que la solvencia económica de la empresa es su garantía.

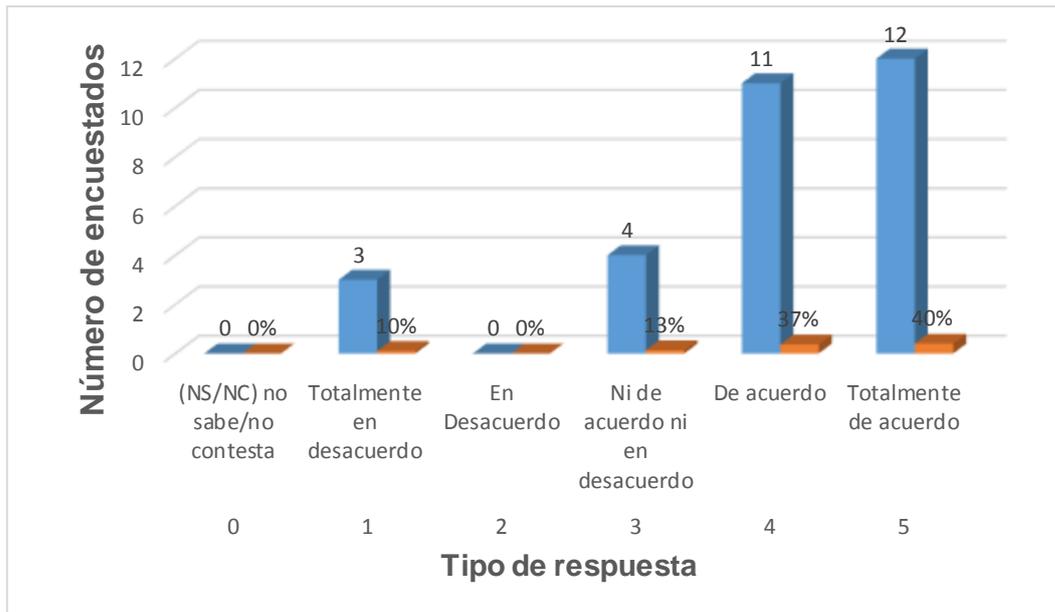
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 16 | Usted cree que es importante tener una buena planeación de producción en la empresa será bueno para número de unidades de producidas del mes |
|-----------------------|---|

Tabla N° 16 - Respuestas a Pregunta N° 16, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 3 | 10% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 13% |
| 4 | De acuerdo | 11 | 37% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 12 | 40% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 16 - Respuestas a Pregunta N° 16



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 40% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que tener una buena planeación de producción en la empresa será bueno para las unidades producidas al mes.

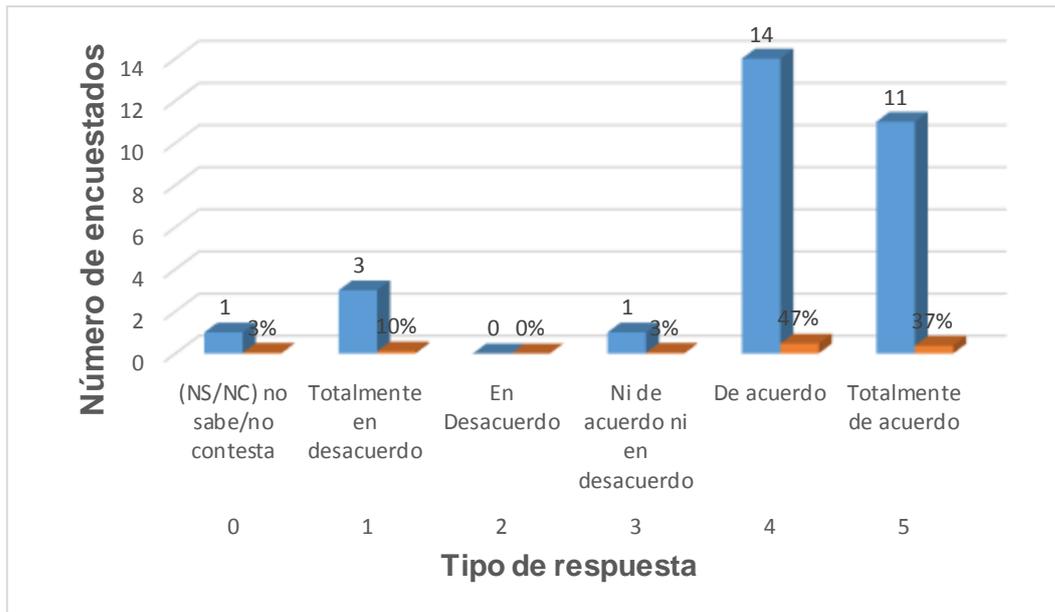
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 17 | Usted considera importante tener el número de unidades producidas para tener un control en el área de producción |
|-----------------------|---|

Tabla N° 17 - Respuestas a Pregunta N° 17, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 1 | 3% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 3 | 10% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 3% |
| 4 | De acuerdo | 14 | 47% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 11 | 37% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 17 - Respuestas a Pregunta N° 17



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 47% de las personas encuestadas está de acuerdo que es importante tener el número de unidades producidas para controlar el área de producción.

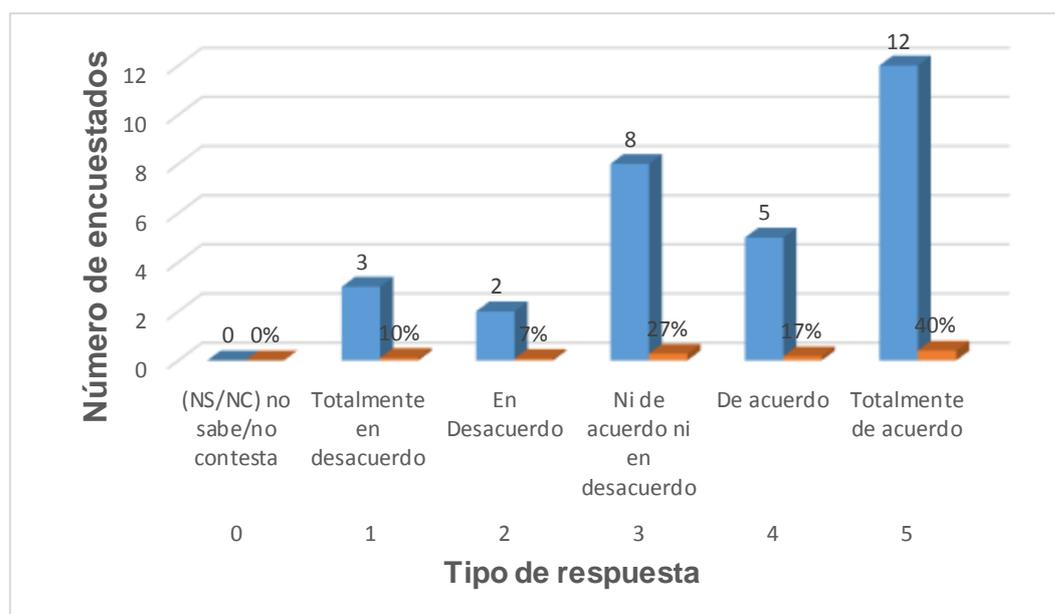
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 18 | Cree que es muy importante la calidad del producto producido en el número de unidades producidas |
|-----------------------|---|

Tabla N° 18 - Respuestas a Pregunta N° 18, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 3 | 10% |
| 2 | En Desacuerdo | 2 | 7% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 8 | 27% |
| 4 | De acuerdo | 5 | 17% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 12 | 40% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 18 - Respuestas a Pregunta N° 18



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 40% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que es importante la calidad del producto producido en el número de unidades producidas.

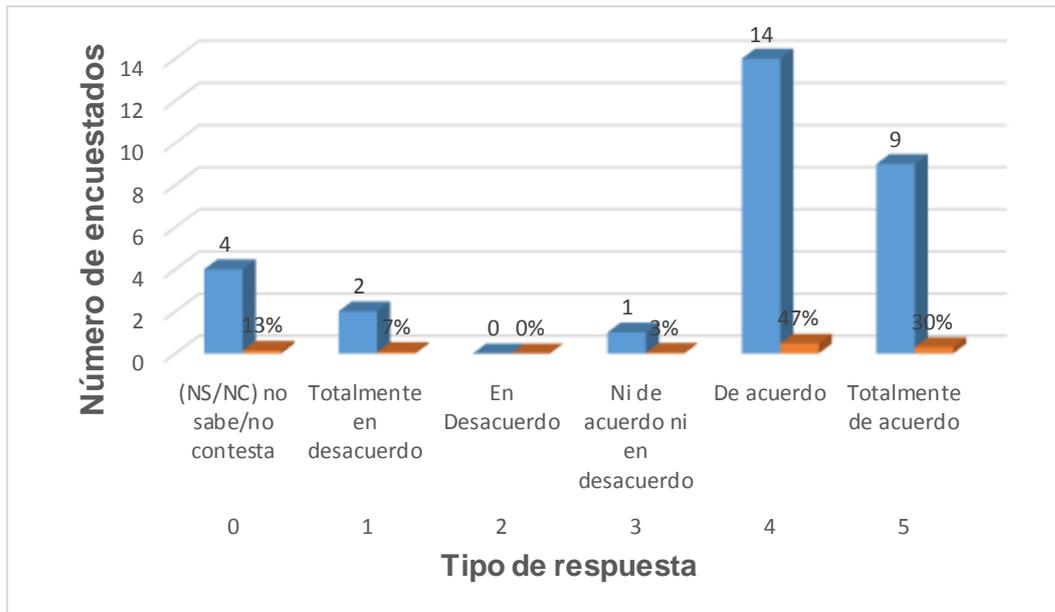
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 19 | Considera que es importante tener una planeación en las ventas de acuerdo a las variaciones del mercado en los costos de producción |
|-----------------------|--|

Tabla N° 19 - Respuestas a Pregunta N° 19, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 4 | 13% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 2 | 7% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 3% |
| 4 | De acuerdo | 14 | 47% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 9 | 30% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 19 - Respuestas a Pregunta N° 19



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 47% de las personas encuestadas está de acuerdo que es importante tener una planeación en las ventas de acuerdo a las variaciones de mercado en los costos de producción.

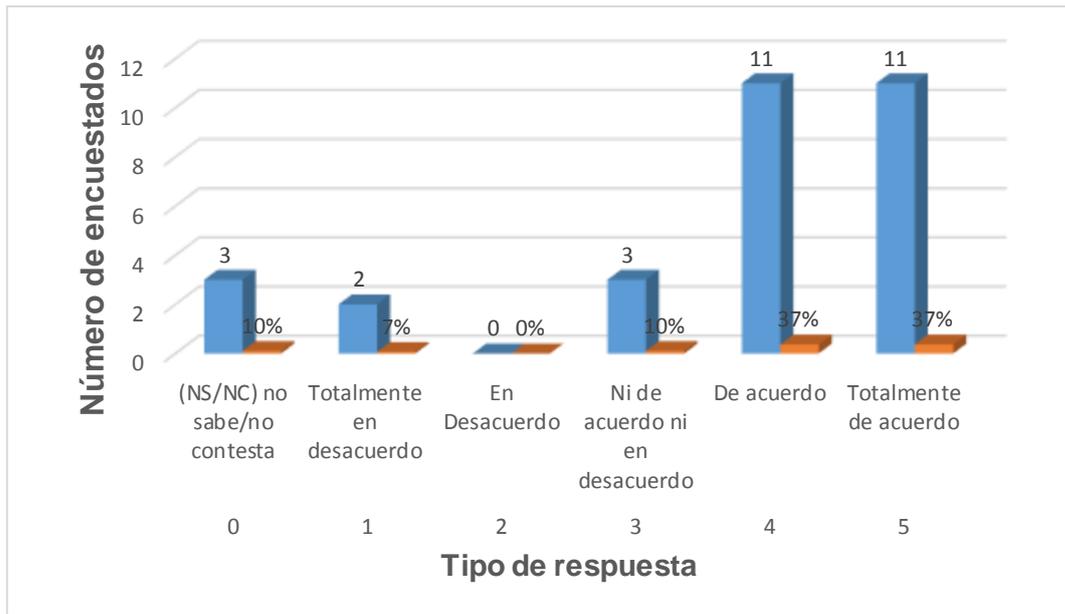
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 20 | Cree que es necesario tener un plan de ventas de acuerdo a las necesidades del consumidor |
|-----------------------|--|

Tabla N° 20 - Respuestas a Pregunta N° 20, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 3 | 10% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 2 | 7% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 11 | 37% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 11 | 37% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 20 - Respuestas a Pregunta N° 20



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 37% de las personas encuestadas está de acuerdo que es necesario tener un plan de ventas de acuerdo a las necesidades del consumidor.

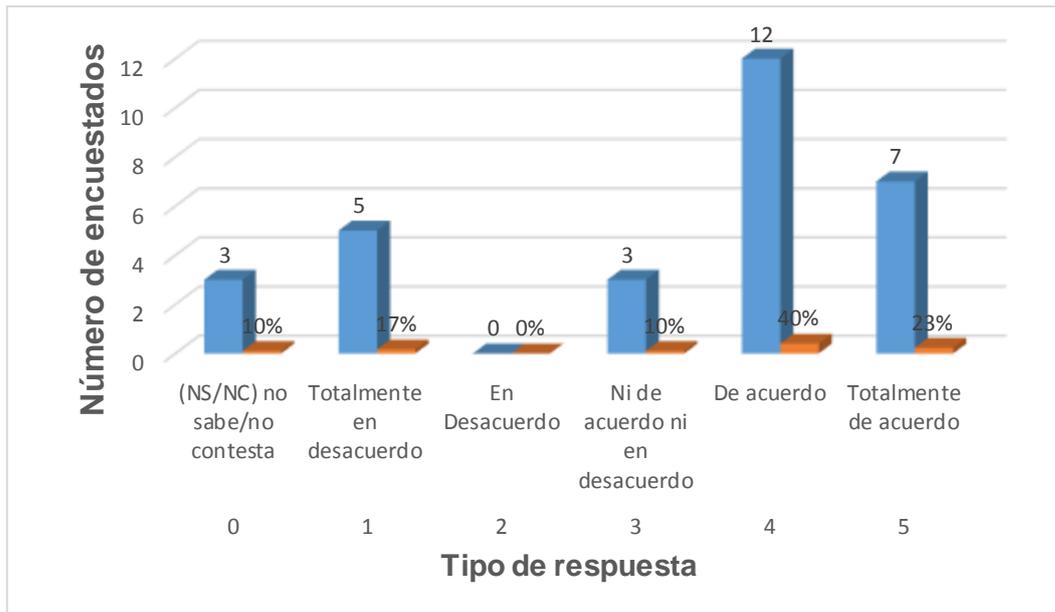
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 21 | Considera Usted que al planear las ventas con precisión ayudaran a prevenir problemas futuros de flujo de dinero el plan de ventas nos permite identificar problemas a tiempo poder ver oportunidades en mercado |
|-----------------------|---|

Tabla N° 21 - Respuestas a Pregunta N° 21, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|---------------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 3 | 10% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 5 | 17% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 12 | 40% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 7 | 23% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 21 - Respuestas a Pregunta N° 21



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 40% de las personas encuestadas está de acuerdo que planear las ventas con precisión ayuda a prevenir problemas futuros con flujos de dinero.

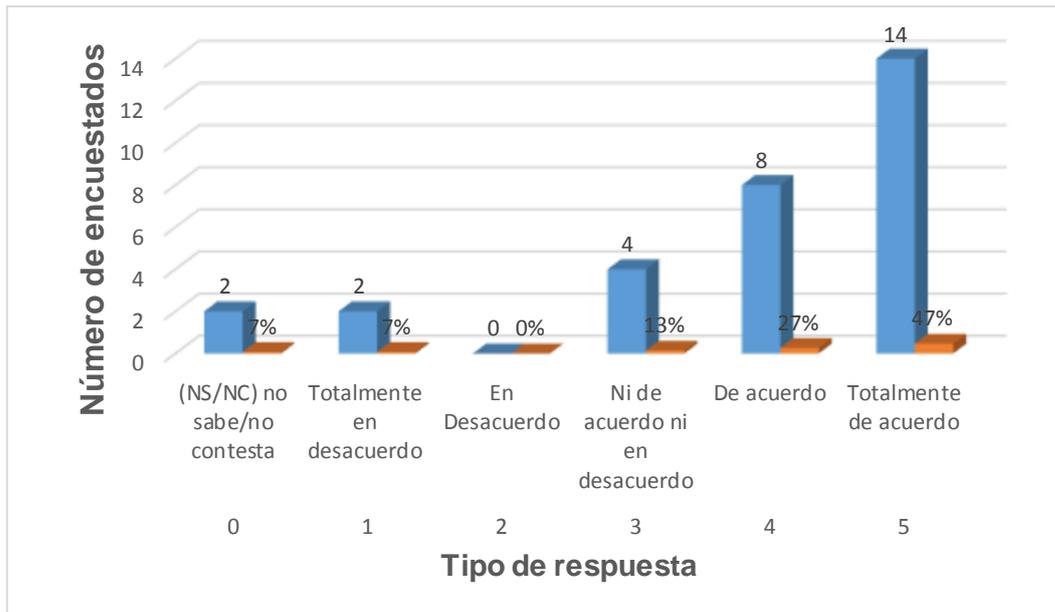
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 22 | Cree Usted que el plan de ventas está relacionado con la variación de la participación en el mercado nos ayuda a ver oportunidades |
|-----------------------|---|

Tabla N° 22 - Respuestas a Pregunta N° 22, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 2 | 7% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 2 | 7% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 13% |
| 4 | De acuerdo | 8 | 27% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 14 | 47% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 22 - Respuestas a Pregunta N° 22



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 47% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que el plan de ventas ayuda a ver oportunidades.

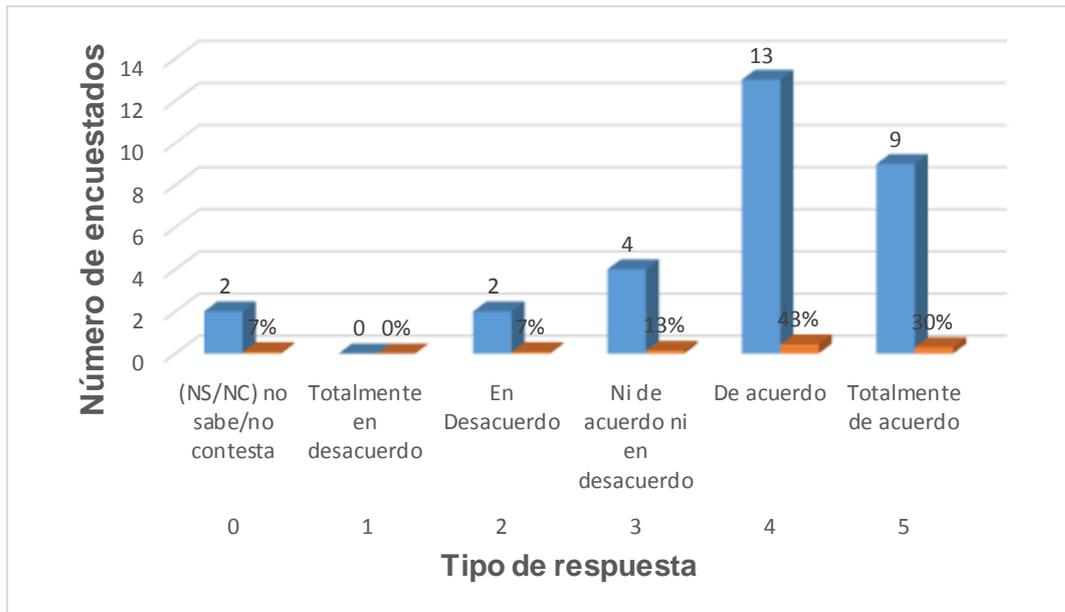
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 23 | Considera Usted que el plan de ventas es un plan donde se proyectan las ventas mensuales y trimestrales |
|-----------------------|--|

Tabla N° 23- Respuestas a Pregunta N° 23, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 2 | 7% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 2 | 7% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 13% |
| 4 | De acuerdo | 13 | 43% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 9 | 30% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 23 - Respuestas a Pregunta N° 23



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 43% de las personas encuestadas está de acuerdo que en el plan de ventas se proyectan las ventas mensuales y trimestrales.

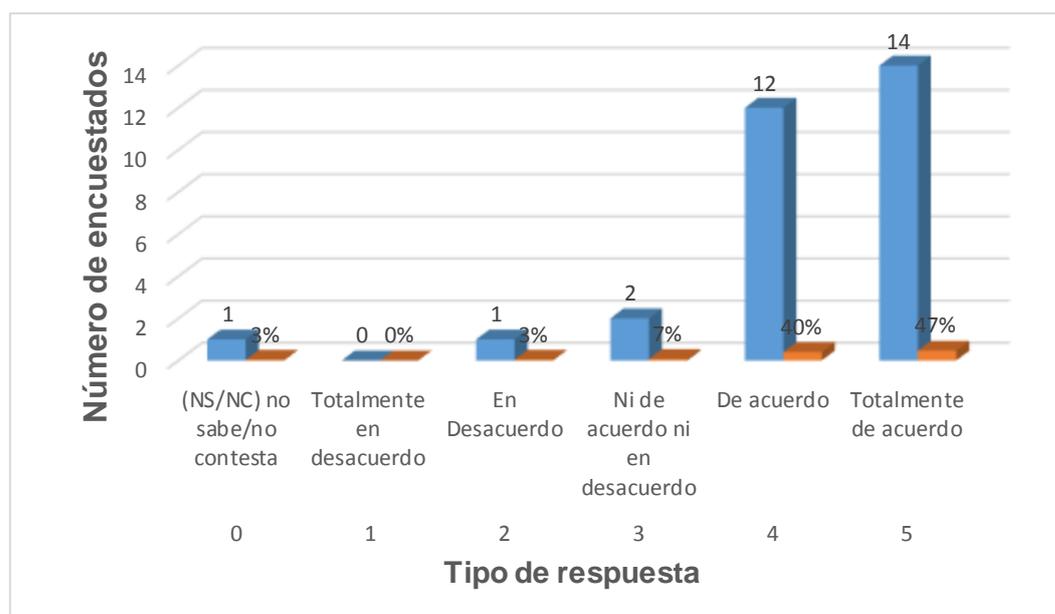
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 24 | Cree que es importante tener un buen plan de ventas y un control adecuado |
|-----------------------|--|

Tabla N° 24 - Respuestas a Pregunta N° 24, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 1 | 3% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 1 | 3% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 2 | 7% |
| 4 | De acuerdo | 12 | 40% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 14 | 47% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 24 - Respuestas a Pregunta N° 24



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 47% de las personas encuestadas está de totalmente de acuerdo que es importante tener un buen plan de ventas y un control adecuado.

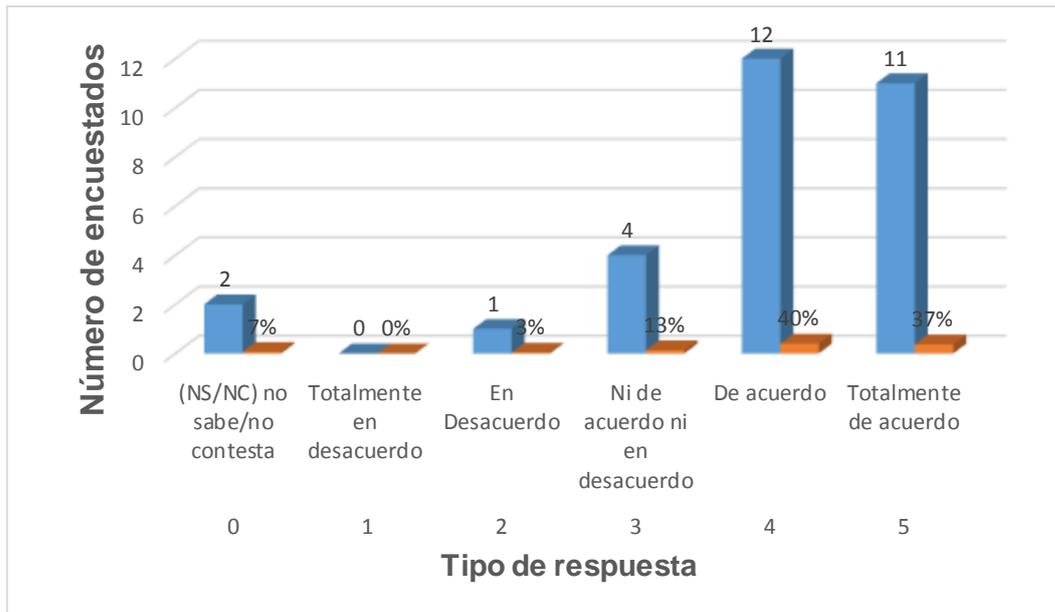
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 25 | Considera Usted que es importante tener personal especializado en el área contable para que de esa manera gestione eficientemente la información contable |
|-----------------------|--|

Tabla N° 25 - Respuestas a Pregunta N° 25, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 2 | 7% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 1 | 3% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 13% |
| 4 | De acuerdo | 12 | 40% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 11 | 37% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 25 - Respuestas a Pregunta N° 25



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 40% de las personas encuestadas está de acuerdo que es importante tener personal especializado en el área contable para que así se gestione eficientemente la información contable.

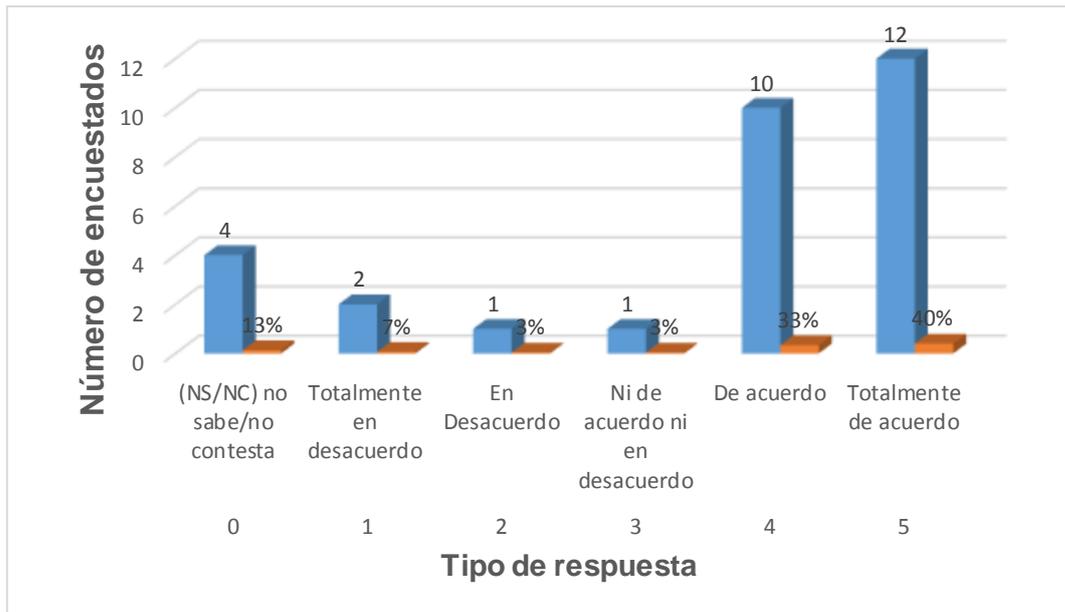
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 26 | Cree que es importante tener una planeación contable en la empresa para ver la solvencia económica. |
|-----------------------|--|

Tabla N° 26 - Respuestas a Pregunta N° 26, desglosados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|---------------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 4 | 13% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 2 | 7% |
| 2 | En Desacuerdo | 1 | 3% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 3% |
| 4 | De acuerdo | 10 | 33% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 12 | 40% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 26 - Respuestas a Pregunta N° 26



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 40% de las personas encuestadas está de totalmente de acuerdo que es importante tener una buena planeación contable en la empresa para ver la solvencia económica.

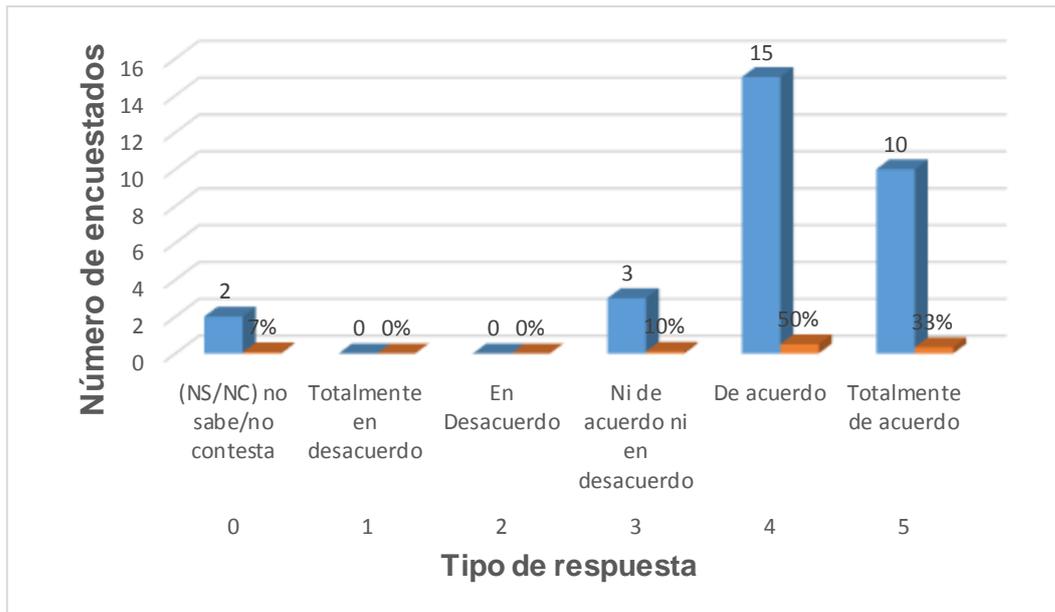
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 27 | Considera Usted que es importante tener una área contable que vele por la gestión eficiente de la información contable |
|-----------------------|---|

Tabla N° 27 - Respuestas a Pregunta N° 27, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 2 | 7% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 15 | 50% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 10 | 33% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 27 - Respuestas a Pregunta N° 27



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 50% de las personas encuestadas está de acuerdo que es importante tener un área contable que vele por la gestión eficiente de la información contable.

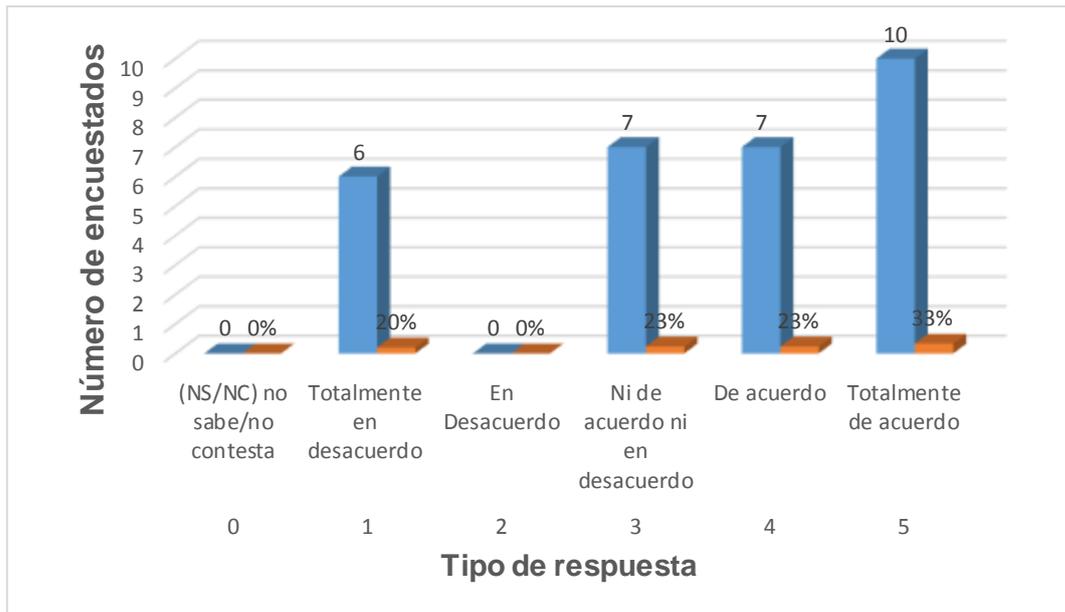
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 28 | Cree Usted que la gestión eficiente de la información contable importante en la empresa |
|-----------------------|--|

Tabla N° 28 - Respuestas a Pregunta N° 28, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 0 | 0% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 6 | 20% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 7 | 23% |
| 4 | De acuerdo | 7 | 23% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 10 | 33% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 28 - Respuestas a Pregunta N° 28



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 33% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que la gestión eficiente de la información contable es importante en la empresa.

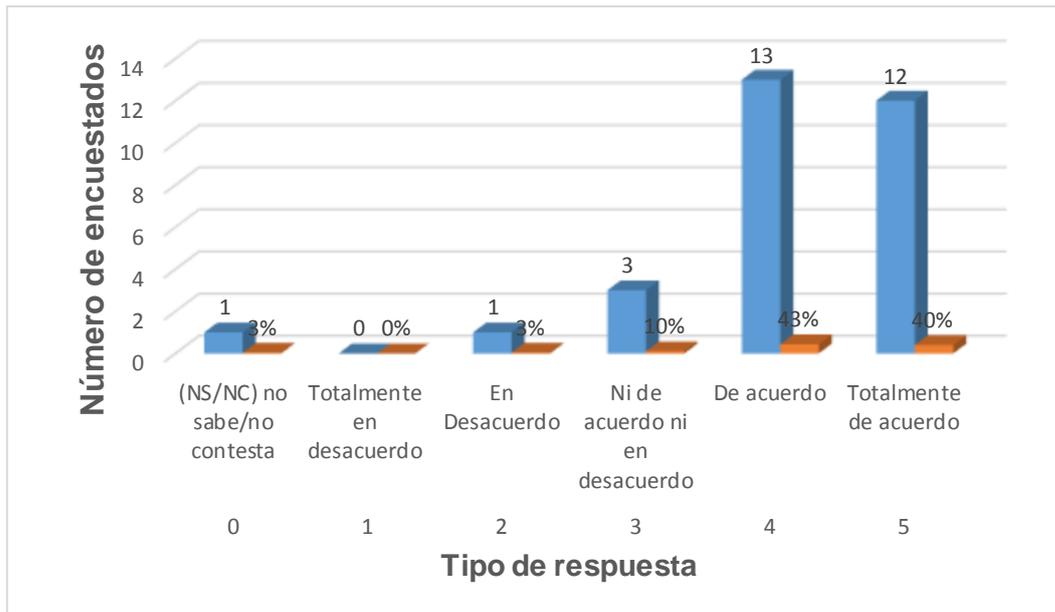
| | |
|-----------------------|--|
| Pregunta N° 29 | Considera Usted, que al tener una buena información clara y precisa para una buena toma de daciones que sean buenas para la empresa |
|-----------------------|--|

Tabla N° 29 - Respuestas a Pregunta N° 29, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 1 | 3% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 1 | 3% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 10% |
| 4 | De acuerdo | 13 | 43% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 12 | 40% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 29 - Respuestas a Pregunta N° 29



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 43% de las personas encuestadas está de acuerdo que es tener información clara y precisa para la toma de decisiones es bueno para le empresa.

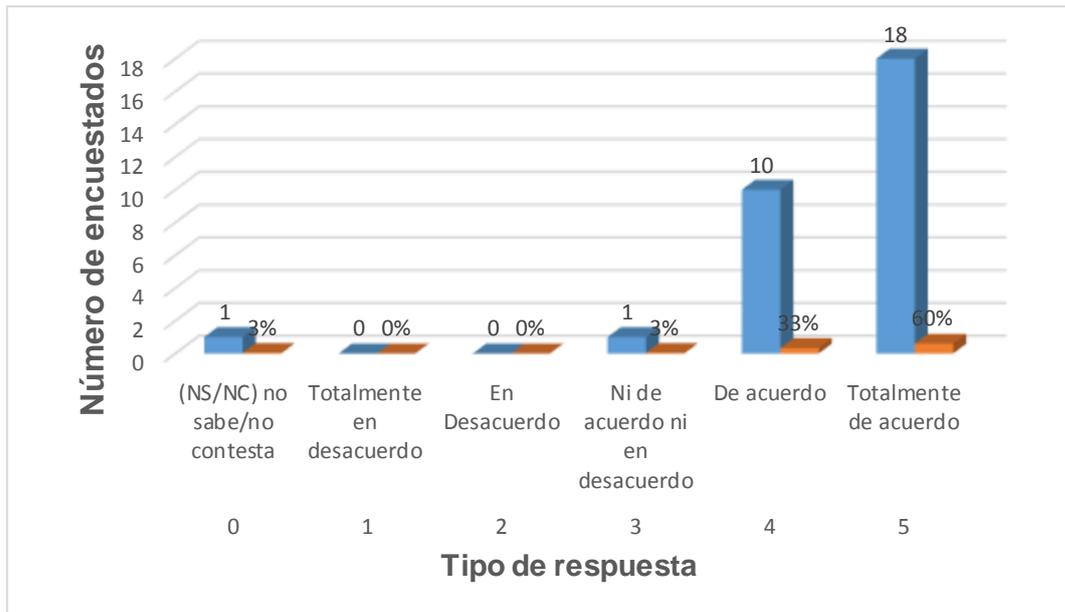
| | |
|-----------------------|---|
| Pregunta N° 30 | Considera que tener una buena planeación contable es eficiente para la empresa |
|-----------------------|---|

Tabla N° 30 - Respuestas a Pregunta N° 30, disgregados por número de encuestados y %

| N° | ESCALA | NÚMERO ENCUESTADOS | % |
|--------------|--------------------------------|--------------------|-------------|
| 0 | (NS/NC) no sabe/no contesta | 1 | 3% |
| 1 | Totalmente en desacuerdo | 0 | 0% |
| 2 | En Desacuerdo | 0 | 0% |
| 3 | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 3% |
| 4 | De acuerdo | 10 | 33% |
| 5 | Totalmente de acuerdo | 18 | 60% |
| TOTAL | | 30 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 30 - Respuestas a Pregunta N° 30



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 60% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo que tener una buena planeación contable es eficiente para la empresa.

Cuadro II - Resultado de encuesta realizado al personal de la Empresa LIF Médica SAC

| Cuadro II - Resultado de encuesta realizado al personal de la Empresa LIF Médica SAC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| N° de Encuestado | I.- IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO MAESTRO | | | | | | | | | | | | | | | II.- PLANEAMIENTO DE LA EMPRESA | | | | | | | | | | | | | | |
| | p1 | p2 | p3 | p4 | p5 | p6 | p7 | p8 | p9 | p10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 | P16 | P17 | P18 | P19 | P20 | P21 | P22 | P23 | P24 | P25 | P26 | P27 | P28 | P29 | P30 |
| 1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 4 | 0 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 1 | 4 | 5 | 2 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 |
| 2 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 3 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 0 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 1 | 5 | 4 | 0 | 5 | 4 | 0 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 0 | 3 | 5 | 0 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 6 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 5 | 3 | 5 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 1 | 4 | 0 | 2 | 5 | 4 | 1 | 4 | 5 | 4 | 5 |
| 7 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 2 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 4 | 5 |
| 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 0 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 9 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 1 | 4 | 5 |
| 10 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 1 | 1 | 5 | 4 | 5 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 11 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 12 | 4 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 0 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| 13 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 14 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 1 | 4 | 0 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 15 | 3 | 3 | 3 | 5 | 2 | 4 | 0 | 2 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 16 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 1 | 4 | 2 | 0 | 4 | 1 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 3 | 1 | 4 | 5 |
| 17 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 0 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 18 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 0 | 4 | 0 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 | 4 | 2 | 0 | 4 | 1 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 3 | 1 | 4 | 5 |
| 19 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 20 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 |
| 21 | 4 | 3 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 0 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 22 | 3 | 3 | 3 | 0 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 0 | 3 | 2 | 4 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 1 | 0 | 5 |
| 23 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 1 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 |
| 24 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 0 | 1 | 5 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 | 0 | 1 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| 25 | 5 | 5 | 5 | 0 | 5 | 5 | 5 | 0 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 1 | 5 | 0 | 4 | 3 | 5 | 0 | 2 | 4 | 3 | 5 | 4 |
| 26 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 1 | 4 | 5 |
| 27 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 0 | 4 | 1 | 3 | 4 | 5 | 5 | 0 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| 28 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 |
| 29 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 0 | 1 | 5 | 3 | 4 | 4 | 0 | 5 | 4 | 5 | 0 |
| 30 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 2 | 5 |

Fuente: Elaboración propia

5 DISCUSIÓN

5.1 ANÁLISIS DE DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para el presente capítulo se analizarán los resultados que se presentaron en función a los objetivos. Para ello se analizó el presupuesto institucional, como se contrastó con la tabla de objetivos estratégicos; y luego se entrevistó al personal administrativo y operativo, para la contratación de la hipótesis frente a los resultados.

El presupuesto de la empresa LIF Médica S.A.C. de acuerdo a los periodos en estudio, presentó los siguientes resultados. Según la entrevista aplicada al personal se obtuvo: las ventas se incrementaron en un 20% igualmente el precio de venta y las unidades vendidas porque hubo mayor demanda, los costos de materiales no aumentaron y por último los gastos variables no tienen gran variación.

Según **(Sinisterra, Gonzalo y Polanco, Luis, 2007)** el presupuesto operativo es la expresión cuantitativa y acorde con la realidad de los planes de la organización en los cuales refleja la política de ventas, de compras y de gastos. Muestra en términos monetarios, los ingresos que genera la organización en un periodo de tiempo determinado, así como las compras, producción, costos y gastos en que deberá incurrir.

De lo analizado se infiere que el presupuesto para el periodo 2016 se ha diseñado con ventas, compras, materia prima, producción, mano de obra gastos y resultados presupuestados. De lo cual se afirma que el presupuesto no ha permitido orientar los recursos físicos, logísticos, humanos de los objetivos tácticos y estratégicos.

Los objetivos estratégicos planeados están en función a la estrategia, con sus respectivos indicadores de gestión y cada uno de los indicadores refleja el porcentaje de las metas a alcanzar en el periodo 2016 de la empresa.

En la matriz estratégica podemos observar que se adaptó de acuerdo a las necesidades de la empresa que fueron finanzas, clientes, procesos internos, aprendizaje y crecimiento. Las metas establecidas del 2015 con respecto a las metas del 2016 se incrementaron, como podemos apreciar en la rentabilidad aumentó de un 5% a un 10%, la rotación de materia prima incremento de 10 a 15 veces y con respecto a la cartera de clientes creció de 30% a 40%; las metas de los indicadores de liquidez, ventas, reducción de quejas, cotizaciones aprobadas, entregas a tiempo, devoluciones y rotación de personal no presentaron ninguna variación.

Los objetivos especifican los resultados que se esperan e indican el punto final de lo que debe hacerse y qué es lo que debe lograrse por la red de estrategias, políticas, procedimientos, reglas presupuestos y programas, dado que son guías para la existencia de la empresa, tomar decisiones, evaluar el desempeño y mantener la racionalidad. Los objetivos deben estar bien integrados y deben comunicarse a tiempo al personal.

Al hacer el contraste de los objetivos estratégicos planeados frente a los reales, llegamos a la conclusión que los objetivos planeados no se han cumplido.

Como podemos ver en la tabla y solo se cumplieron tres objetivos estratégicos con respecto al 2015 que fueron: las ventas alcanzaron el 371.80% esto quiere decir que superaron la meta planeada, de un 20% presupuestado lograron un 74.36%; con respecto a la rotación de materiales se alcanzó el 170.30% es decir sus materias primas rotaron 17.03 veces sobrepasando la meta planeada donde debería rotar 10 veces la materia prima; y por último el incremento de cartera de clientes se dio en un 114.23%, indica que lograron el 34.27% pues la meta planeada fue un 30%. Con relación a los objetivos establecidos sobre rentabilidad, liquidez, reducción de quejas, devolución de productos y rotación de personal no alcanzaron ni el 50% de las metas establecidas. Las cotizaciones aprobadas alcanzaron el 69.80% y las entregas a tiempo el 71.56% de las metas establecidas.

En el 2016, la rentabilidad, las ventas, la reducción de quejas, entregas a tiempo, devoluciones y rotación de personal no alcanzaron ni el 50% de la meta planeada; la liquidez alcanzó un 56.80% de lo planeado; la rotación de materia prima, las cotizaciones aprobadas y la cartera de clientes alcanzó más del 80%

de la meta planeada. Por tal motivo podemos concluir que la mayoría de los objetivos estratégicos establecidos por la empresa en los años 2015-2016 no se cumplieron.

A continuación explicaremos la incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos en los años de estudio. Para el 2015, las ventas reales ascendieron en S/. 7,079.00, los costos aumentaron, presentando una variación de S/.64,878.00 con respecto a lo presupuestado, los gastos de venta y administrativos disminuyeron en S/.4,207.93, la utilidad neta descendió 79.99% de lo presupuestado es decir con una variación de S/.31,572.15. El efectivo disminuyó de lo presupuestado en S/.40, 621.88 llegando a obtener en el estado de situación financiera real un monto de S/.911.00, las cuentas por cobrar aumentaron en S/.143,692.00, el inventario de materiales disminuyó en un 75.32% de lo presupuestado, el activo pasivo y patrimonio variaron en 65.84% del presupuesto.

En el 2016 las ventas reales disminuyeron en S/.49,750.00 de lo presupuestado, los gastos de venta y administrativos aumentaron en S/.2,090.19, la utilidad neta disminuyó en 70.07% de lo presupuestado. El efectivo disminuyó en S/.79,028.72, las cuentas por cobrar aumentaron en S/.53,370.00, el inventario de materiales disminuyó en S/.34975.59 de lo presupuestado, sin embargo los productos terminados ascendieron en S/.21,392.85; el activo, pasivo y patrimonio variaron a razón de 23.71% de lo presupuestado.

Para concluir, el presupuesto no incidió en el logro de objetivos estratégicos de la empresa en los años 2015-2016. De la entrevista realizada se concluyó gran parte del problema es que los trabajadores no conocen los objetivos estratégicos de la empresa y no saben que metas deberían haber cumplido; el 50% de los trabajadores desconoce que haya una medición de los objetivos estratégicos, pues el presupuesto muestra una expresión cuantitativa pero alejada de la realidad, la empresa tiene un sistema de costos poco eficiente pues debería reflejar todos los costos en los que incurre; asimismo debería haber servido como medio de comunicación entre las demás áreas, por otro lado el presupuesto debe servir como mecanismo para la revisión de políticas y

estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente busca y poder lograr sus objetivos estratégicos.

5.2 PRESUPUESTO DE LA EMPRESA LIF MÉDICA S.A.C.

Datos presupuestados de los años 2015 y 2016 de la empresa.

5.2.1 Presupuesto de Ventas

Cuadro III - Ventas

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|
| Ventas esperadas, en unidades | 200.00 | 240.00 |
| Precio de venta unitario (S/.) | 1,650.00 | 1,700.00 |
| Total de Ventas | S/.330,000.00 | S/.408,000.00 |

Fuente: Elaboración propia

En el escenario mostrado, se puede evidenciar el incremento de las ventas en 20%; con respecto del as unidades, lo que implica una variación de los precios por unidad, en dicho sentido la variación del total de las ventas se da, por dos factores, el incremento de la venta de unidades y por el de incremento del precio de venta. En conclusión tenemos un incremento de los ingresos por el total 23.64%; siendo favorable con el esquema del año anterior.

5.2.2 Presupuesto de Cobros de Efectivo Esperados

Cuadro IV - Presupuesto de Cuentas por Cobrar

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|---|----------------------|----------------------|
| Cuentas a cobrar del año anterior (S/.) | 8,153.00 | 0.00 |
| Ventas (S/.) | 330,000.00 | 408,000.00 |
| Recaudación Total | S/.338,153.00 | S/.408,000.00 |

Fuente: Elaboración propia

Sobre el referido cuadro se puede observar con facilidad que las cuentas por cobrar del año anterior se presentan como tal, mientras que el incremento de las ventas al contado se da la mejora directo al flujo, pues; no tiene ventas al crédito en el proyectado, se planea cobrar toda las ventas realizadas con efectividad.

5.2.3 Presupuesto de Producción de Flujo

Cuadro V - Presupuesto de Producción de Flujo

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|
| Ventas planeadas | 200.00 | 240.00 |
| Inventario final deseado | 12.00 | 14.00 |
| Total de unidades necesarias | 212.00 | 254.00 |
| Menos: Inventario inicial | 10.00 | 12.00 |
| Proyección requerida unidades | 202.00 | 242.00 |

Fuente: Elaboración propia

En el presente cuadro se observa la mejora del rendimiento, basado en la proyección de los presupuestos diferenciados y específicos que conforman el presupuesto maestro. Ese incremento en venta por unidades del 20% sostiene una mejora consecuente en las ventas como se podrá observar luego.

5.2.4 Presupuesto de Mercaderías

Cuadro VI - Presupuesto de Compra de Mercadería

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|---|----------------------|----------------------|
| Proyección Requerida unidades | 202.00 | 242.00 |
| Mercadería requerida por unidad | 41.00 | 41.00 |
| Mercadería necesaria para la proyección | 8,282.00 | 9,922.00 |
| Inventario final de mercadería proyectado | 1,993.00 | 2,192.30 |
| Necesidades totales | 10,275.00 | 12,114.30 |
| Menos: Inventario inicial de mercadería | -828.00 | -1,993.00 |
| Compra de mercadería, unidades | 9,447.00 | 10,121.30 |
| Precio unitario (S/) | 23.17 | 23.17 |
| Coste de compra de mercadería | S/.218,886.99 | S/.234,510.52 |

Fuente: Elaboración propia

La mercadería adquirida para producir Flujo de caja, son detallados por la Ecuación del Inventario por los Costos, en ese sentido, se observa la mejora en el año siguiente, pues; ya se maneja con pleno conocimiento lo que se requiere para los siguientes ejercicios, de acuerdo a la disponibilidad de mercaderías.

5.2.5 Presupuesto de Desembolsos de Efectivo

Cuadro VII - Presupuesto de Cuentas por Pagar

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Cuentas a pagar del año anterior (S/.) | 3,739.00 | 0.00 |
| Compras (S/.) | 218,886.99 | 234,510.52 |
| Total de Desembolsos | S/. 222,625.99 | S/. 234,510.52 |

Fuente: Elaboración propia

Con referencia del Presupuesto de Cuentas por Pagar, se tiene de manera clara la buena proyección del cumplimiento de las cuentas, en base a un buen manejo de los ingresos y egresos, ya proyectados. Con ello se toma la decisión de la utilidad o margen de ganancia necesaria, para asumir el precio de venta del producto. Así la eficiente gestión de la cuentas por pagar nos demuestra el cuadro.

5.2.6 Presupuesto de Mano de Obra Directa

Cuadro VIII - Presupuesto de Mano de Obra

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|--|---------------------|---------------------|
| Producción, unidades | 202.00 | 242.00 |
| Mano de obra por unidad | 9.00 | 9.00 |
| Total horas | 1,818.00 | 2,178.00 |
| Coste de mano de obra directa por hora (S/.) | 21.15 | 21.15 |
| Coste total de mano de obra directa | S/.38,450.70 | S/.46,064.70 |

Fuente: Elaboración propia

El incremento de la Mano de Obra se puede observar que mantiene el mismo nivel de peso económico, debido a que es un trabajo pagado por producción, lo que permite que no se tenga un incremento a manera de Costo Fijo, así; el manejo de la mercadería tendrá un pago específico.

5.2.7 Presupuesto de Gastos Indirectos

Cuadro IX

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|---|---------------------|---------------------|
| Horas de mano de obra directa presupuestada | 1,818.00 | 2,090.70 |
| Tasa de gastos indirectos variables (S/.) | 5.51 | 6.33 |
| Gastos indirectos variables presupuestados (S/.) | 10,008.09 | 13,235.70 |
| Gastos indirectos fijos presupuestados (S/.) | 9,743.00 | 11,204.45 |
| Total de gastos indirectos (S/.) | 19,751.09 | 24,440.15 |
| Desembolso de efectivo por gastos indirectos | S/.19,751.09 | S/.24,440.15 |

Fuente: Elaboración propia

Mediante la elaboración del Presupuesto Maestro, se logra determinar lo que es necesario en un Flujo de Efectivo para cubrir los Gastos Indirectos, en ese sentido ya se hace manejable el conocimiento de la capacidad del personal y el requerimiento en consecuencia de mayor capital, el planear las ventas no solo dispone mayor dinero para las mercaderías, esto manifiesta que existen otras partidas de mucha importancia para el cálculo final de la utilidad de la empresa.

5.2.8 Presupuesto de Gastos Variables

Cuadro X

| DETALLE | Costo unitario | Unidades | Total |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|
| Materiales directos | S/.23.17 | 41.00 | S/.949.97 |
| Mano de obra directa (horas) | S/.21.15 | 9.00 | S/.190.35 |
| Gastos indirectos variables (horas) | S/.5.51 | 9.00 | S/.49.55 |
| Total de Gastos Variables | (S/) | 2015 | S/.1,189.87 |
| | | | |
| Materiales directos | S/.23.17 | 41.00 | S/.949.97 |
| Mano de obra directa (horas) | S/.21.15 | 9.00 | S/.190.35 |
| Gastos indirectos variables (horas) | S/.6.33 | 9.00 | S/.56.98 |
| Total de Gastos Variables | (S/) | 2016 | S/.1,197.30 |

Fuente: Elaboración propia

La proyección y determinación de los gastos futuros, permite tomar decisiones de provisión con un cronograma de gastos, por tramos, por etapas, por campañas, por productos, etcétera formas de generar actividad en la empresa, con ello, se sustenta la utilidad de generar un fondo disponible en el cronograma del Flujo de Caja Proyectado.

5.2.9 Presupuesto de Inventario Final

Cuadro XI

| DETALLE | Inv. Final Costo Unitario | Unidades | Total |
|-----------------------------------|---------------------------------|----------|--------------|
| Materiales directos 2015 | S/.1,993.00 | 23.17 | S/.46,177.81 |
| Bienes terminados (unidades) 2015 | S/.12.00 | 1,189.87 | S/.14,278.38 |
| Materiales directos 2016 | S/.2,192.30 | 23.17 | S/.50,795.59 |
| Bienes terminados (unidades) 2016 | S/.14.00 | 1,197.30 | S/.16,762.15 |

Fuente: Elaboración propia

Con referencia del Presupuesto de Inventario Final, se hace importante el conocer, los productos con los que cuento para poner en venta, y con los productos que debo de contar, es decir, ya en unidades se determina, para de manera sencilla poder trasladar al valor, vía el Costo Unitario.

5.2.10 Presupuesto de Gastos de Venta y Administrativos

Cuadro XII

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|--|---------------------|---------------------|
| Ventas esperadas, en unidades | 200.00 | 240.00 |
| Gastos de ventas y administrativos variables (S/.) | 46.86 | 56.23 |
| Gasto variable presupuestado (S/.) | 9,372.00 | 13,495.68 |
| Gastos de ventas y administrativos fijos | | |
| Alquiler (S/.) | 3,600.00 | 3,600.00 |
| Teléfono y Rpm (S/.) | 2,711.34 | 2,711.34 |
| Internet (S/.) | 480.00 | 480.00 |
| Depreciación (S/.) | 1,427.20 | 1,427.20 |
| Planilla (S/.) | 8,309.39 | 9,971.27 |
| Total de gastos de ventas y administrativos | S/.25,899.93 | S/.31,685.49 |

Fuente: Elaboración propia

Con la proyección de los Gastos de Venta y Administrativos, es más sencilla la determinación de los costos fijos y los costos variables, allí la determinación de todos los elementos importantes para analizar el éxito de la gestión en el ejercicio, pues; mediante ello, se puede optimizar el uso de los recursos, con miras de mejorar los resultados a fin del ejercicio.

5.2.11 Presupuesto de Flujo de Caja

Cuadro XIII

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|--|---------------------|---------------------|
| Saldo de efectivo, inicial (S/.) | 33,691.59 | 41,532.88 |
| Más Ingresos | | |
| Cobros a clientes (S/.) | 338,153.00 | 408,000.00 |
| Total de efectivo disponible | 371,844.59 | 449,532.88 |
| Menos gastos | | |
| Materiales directos(S/.) | 222,625.99 | 234,510.52 |
| Mano de obra directa (S/.) | 38,450.70 | 46,064.70 |
| Gastos indirectos de fábrica (S/.) | 19,751.09 | 24,440.15 |
| Gastos de ventas y administrativos (S/.) | 25,899.93 | 31,685.49 |
| Impuestos (S/.) | 23,584.00 | 29,746.30 |
| Total de gastos | 330,311.71 | 366,447.16 |
| Superávit (déficit) de efectivo (S/.) | 41,532.88 | 83,085.72 |
| Saldo de efectivo, final | S/.41,532.88 | S/.83,085.72 |

Fuente: Elaboración propia

La buena proyección de los ingresos y gastos, permite tomar medidas, frente a los diferentes eventos, ello se manifiesta con estar ya dispuesto a buscar la eficiencia y efectividad de los recursos en base a la información real y posible, la importancia del presupuesto, se refleja en la toma de decisiones inmediatas, previas a los acontecimientos y así poder asumir con buenas políticas los eventos mientras transcurren, Ello aporta a una buena performance no sólo de las áreas vinculadas, también al control general de la empresa y con ello su mejor reflejo será, en el resultado del ejercicio.

5.2.12 ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO

EMPRESA LIF Médica S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO
(EXPRESADO EN SOLES)

Cuadro XIV

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|--|------------------|-------------------|
| Ventas | 330,000.00 | 408,000.00 |
| Menos: Gastos variables | | |
| Costo de los bienes vendidos | 237,973.00 | 287,351.22 |
| Gastos variables de bienes vendidos | 9,372.00 | 13,495.68 |
| Margen de contribución | 82,655.00 | 107,153.10 |
| Menos: Gastos fijos | | |
| Gastos indirectos | 9,743.00 | 11,204.45 |
| Gastos de ventas y administrativos | 16,527.93 | 18,189.81 |
| Ingreso Neto de Operaciones | 56,384.07 | 77,758.84 |
| Menos: Gastos en intereses | 0.00 | 0.00 |
| Ingreso Neto antes del impuesto | 56,384.07 | 77,758.84 |
| Menos: Impuestos (30%) | 16,915.22 | 23,327.65 |
| Ingreso Neto | 39,468.85 | 54,431.19 |

Fuente: Elaboración propia

Se refleja el tratamiento adecuado del Presupuesto maestro, siempre en el resultado del ejercicio, en este escenario, el buen manejo permite tomar decisiones trascendentes, para la inversión inmediata y a corto plazo, ya que; así ya se tiene asignación para mercadería, para gastos, como un plan de rotación del capital recuperado, se busca una mejora en la eficiencia de la rotación de las cuentas más importantes, no sólo por mejorar indicadores, pues; lo más importante es la performance de la empresa, que garantizará el resultado a largo plazo y constante.

5.2.13 Estado de Situación Financiera Presupuestado

Estado de Situación Financiera Presupuestado 2015-2016

EMPRESA LIF Médica S.A.C.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PRESUPUESTADO

(EXPRESADO EN SOLES)

Cuadro XV

| DETALLE | 2015 | 2016 |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|
| ACTIVO | | |
| Activo circulante | | |
| Efectivo | 41,532.88 | 83,085.72 |
| Cuentas a cobrar | 0.00 | 0.00 |
| Inventario de materiales | 46,177.81 | 50,795.59 |
| Inventario de bienes terminados | 14,278.38 | 16,762.15 |
| Total Activo Circulante | 101,989.07 | 150,643.47 |
| Inmueble maquinaria y equipo | 33,525.00 | 33,525.00 |
| Depreciación acumulada | -20,156.00 | -23,724.00 |
| Total Activo no Circulante | 13,369.00 | 9,801.00 |
| Total Activo | 115,358.07 | 160,444.47 |
| PASIVO Y PATRIMONIO | | |
| Impuestos a pagar | 16,915.22 | 7,570.43 |
| Total Pasivo | 16,915.22 | 7,570.43 |
| Patrimonio | | |
| Capital | 9,000.00 | 9,000.00 |
| Capital adicional | 40,000.00 | 40,000.00 |
| Resultados acumulados | 9,974.00 | 49,442.85 |
| Utilidad del ejercicio | 39,468.85 | 54,431.19 |
| Total Patrimonio | 98,442.85 | 152,874.04 |
| Total Pasivo y Patrimonio | 115,358.07 | 160,444.47 |

Fuente: Elaboración propia

Las diferencias sustanciales, se muestran en el incremento del activo circulante, ello muestra la buena gestión, de la rotación de las cuentas, ello genera aún con rentabilidad estable, mejor resultado, por la cantidad de trabajo generado en el capital, retorno inversión, así; es como el resultado del ejercicio, define lo que sería una eficiente gerencia de las cuentas y el fundamental uso de un Presupuesto Maestro.

5.2.14 Evaluación de lo Presupuestado Frente a lo Real Reflejado en los Estados Financieros

Estado de Resultados 2015 el Presupuestado Frente a lo Real

EMPRESA LIF Médica S.A.C. ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO (EXPRESADO EN SOLES)

Cuadro XVI

| DETALLE | 2015 PRESUP | 2015 REAL | VAR | % |
|-------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|---------------|
| Ventas | 330,000.00 | 337,079.00 | 7,079.00 | 2.145% |
| Menos: Gastos variables | | | | |
| Costo de los bienes vendidos | -237,973.00 | -302,851.00 | 64,878.00 | 27.26% |
| Gastos variables de bienes vendidos | -9,372.00 | | -9,372.00 | |
| Margen de contribución | 82,655.00 | 34,228.00 | -48,427.00 | 58.59% |
| Menos: Gastos fijos | | | | |
| Gastos indirectos de fábrica | 9,743.00 | 10,627.00 | -884.00 | 9.07% |
| Gastos de ventas y administrativos | 16,527.93 | 12,320.00 | -4,207.93 | 25.46% |
| Ingreso Neto de Operaciones | 56,384.07 | 11,281.00 | -45,103.07 | 79.99% |
| Ingreso antes de Impuestos | 56,384.07 | 11,281.00 | -45,103.07 | 79.99% |
| Menos: Impuestos (30%) | 16,915.22 | 3,384.30 | -13,530.92 | 79.99% |
| Utilidad Neta | 39,468.85 | 7,896.70 | -31,572.15 | 79.99% |

Fuente: Elaboración propia

NOTA: En lo real, el costo de los bienes vendidos asciende a S/194,069.00 y los gastos variables de bienes vendidos a S/108,782.00; según la empresa los agrupa en una sola cuenta: **Costo de bienes vendidos**, haciendo un total de S/302,851.00.

5.2.15 Estado de Situación Financiera 2015 el Presupuestado Frente a lo Real

Estado de Situación Financiera Presupuestado Frente a lo Real 2015

EMPRESA LIF Médica S.A.C.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PRESUPUESTADO

(EXPRESADO EN SOLES)

Cuadro XVII

| DETALLE | 2015 PRESUP | 2016 REAL | VAR | % |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|------------|--------|
| ACTIVO | | | | |
| Activo circulante | | | | |
| Efectivo | 41,532.88 | 911.00 | -40,621.88 | 97.81% |
| Cuentas a cobrar | | 143,692.00 | 143,692.00 | 100% |
| Inventario de materiales | 46,177.81 | 11,398.00 | -34,779.81 | 75.32% |
| Inventario de bienes terminados | 14,278.38 | 22,297.00 | 8,018.62 | 56.16% |
| Total Activo Circulante | 101,989.07 | 178,298.00 | 76,308.93 | 74.82% |
| Activo no circulante | | | | |
| Inmueble maquinaria y equipo | 33,525.00 | 35,093.00 | 1,568.00 | 4.68% |
| Depreciación acumulada | -20,156.00 | -22,077.00 | -1,921.00 | 9.53% |
| Total Activo no Circulante | 13,369.00 | 13,016.00 | -353.00 | 2.64% |
| Total Activo | 115,358.07 | 191,314.00 | 75,955.93 | 65.84% |
| PASIVO Y PATRIMONIO | | | | |
| Pasivo | | | | |
| Cuentas por pagar | 0.00 | 122,174.30 | 122,174.30 | 100% |
| Otras cuentas por pagar | 0.00 | 1,811.00 | 1,811.00 | 100% |
| Impuestos a pagar | 16,915.22 | 458.00 | -16,457.22 | 97.29% |
| Total Pasivo | 16,915.22 | 124,443.30 | 107,528.08 | 635.7% |
| Patrimonio | | | | |
| Capital | 9,000.00 | 9,000.00 | 0.00 | 0 |
| Capital adicional | 40,000.00 | 40,000.00 | 0.00 | 0 |
| Resultados acumulados | 9,974.00 | 9,974.00 | 0.00 | 0 |
| Utilidad del ejercicio | 39,468.85 | 7,896.70 | -31,572.15 | 79.99% |
| Total Patrimonio | 98,442.85 | 66,870.70 | -31,572.15 | 32.07% |
| Total Pasivo y Patrimonio | 115,358.07 | 191,314.00 | 75,955.93 | 65.84% |

Fuente: Elaboración propia

Las posibilidades de mejora, se presentan siempre con una proyección, sujeta a los indicadores vigentes, es por ello que la proyección 2015, con referencia a lo real conseguido en el 2016, tiene diferencias, sin embargo; se maneja con mejor criterio las cuentas por pagar en el proyectado 2015, lo que no implica que la cantidad sea menor, por mala gestión, se puede tener al final, menos caja es cierto, sin embargo la gestión que concreta la calidad de la proyección, es la buena disminución de pasivos y también las cuentas por cobrar, así el ciclo operativo se vuelve más óptimo y resuelve el problema de liquidez con recursos propios.

5.2.16 Estado de Resultados 2016 el Presupuestado Frente a lo Real

Estado de Resultados Presupuestado Frente a lo Real 2016
EMPRESA LIF Médica S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO
(EXPRESADO EN SOLES)
Cuadro XVIII

| DETALLE | 2015 PRESUP | 2016 REAL | VAR | % |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|----------------|
| Venta | 408,000.00 | 358,250.00 | -49,750.00 | -12.19% |
| Menos: Gastos variables | | | | |
| Costo de los bienes vendidos | 287,351.22 | 302,500.00 | 15,148.78 | 5.27% |
| Gastos variables de bienes vendidos | 13,495.68 | | -13,495.68 | |
| Margen de contribución | 107,153.10 | 55,750.00 | -51,403.10 | -47.97% |
| Menos: Gastos fijos | | | | |
| Gastos indirectos de fábrica | 11,204.45 | 12,200.00 | 995.55 | 8.89% |
| Gastos de ventas y administrativos | 18,189.81 | 20,280.00 | 2,090.19 | 11.49% |
| Ingreso Neto de Operaciones | 77,758.84 | 23,270.00 | -54,488.84 | -70.07% |
| Ingreso Neto antes del impuesto | 77,758.84 | 23,270.00 | -54,488.84 | -70.07% |
| Menos: Impuestos (30%) | 23,327.65 | 6,981.00 | -16,346.65 | -70.07% |
| Utilidad Neta | 54,431.19 | 16,289.00 | -38,142.19 | -70.07% |

Fuente: Elaboración propia

NOTA: En lo real, el costo de los bienes vendidos asciende a S/194,472.42 y los gastos variables de bienes vendidos a S/108,027.58; según la empresa los agrupa en una sola cuenta: **Costo de bienes vendidos**, haciendo un total de S/302,500.00.

5.2.17 Estado de situación financiera 2016 el Presupuestado Frente a lo Real

Estado de Situación Financiera Presupuestado Frente a lo Real 2016

EMPRESA LIF Médica S.A.C.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PRESUPUESTADO

(EXPRESADO EN SOLES)

Cuadro XIX

| DETALLE | 2016 PRESUP | 2016 REAL | VAR | % |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------|
| ACTIVO | | | | |
| Activo circulante | | | | |
| Efectivo | 83,085.72 | 4,057.00 | -79,028.72 | -95.12% |
| Cuentas a cobrar | 0.00 | 53,370.00 | 53,370.00 | 100% |
| Inventario de materiales | 50,795.59 | 15,820.00 | -34,975.59 | -68.86% |
| Inventario de bienes terminados | 16,762.15 | 38,155.00 | 21,392.85 | 127.63% |
| Total Activo Circulante | 150,643.47 | 111,402.00 | -39,241.47 | -26.05% |
| Activo no circulante | | | | |
| Inmueble maquinaria y equipo | 33,525.00 | 38,090.00 | 4,565.00 | 13.62% |
| Depreciación acumulada | -23,724.00 | -27,090.00 | 3,366.00 | 14.19% |
| Total Activo no Circulante | 9,801.00 | 11,000.00 | 1,199.00 | 12.23% |
| Total Activo | 160,444.47 | 122,402.00 | -38,042.47 | -23.71% |
| PASIVO Y PATRIMONIO | | | | |
| Pasivo | | | | |
| Cuentas por pagar | 0.00 | 1,892.30 | 1,892.30 | 100% |
| Obligaciones financieras | 0.00 | 29,000.00 | 29,000.00 | 100% |
| Impuestos a pagar | 7,570.43 | 8,350.00 | 779.57 | 10.30% |
| Total Pasivo | 7,570.43 | 39,242.30 | 31,671.87 | 418.36% |
| Patrimonio | | | | |
| Capital | 9,000.00 | 9,000.00 | 0.00 | |
| Capital adicional | 40,000.00 | 40,000.00 | 0.00 | |
| Resultados acumulados | 49,442.85 | 17,870.70 | -31,572.15 | -63.86% |
| Utilidad del ejercicio | 54,431.19 | 16,289.00 | -38,142.19 | -70.07% |
| Total Patrimonio | 152,874.04 | 83,159.70 | -69,714.34 | -45.60% |
| Total Pasivo y Patrimonio | 160,444.47 | 122,402.00 | -38,042.19 | -23.71% |

Fuente: Elaboración propia

Luego de la aplicación y el análisis del Presupuesto Maestro, se diferencia de manera horizontal los resultados incrementados, fundados en un buen planeamiento de inversión, estos reflejos de toma de decisiones, se dan, con el buen uso de la información generada por el Presupuesto Maestro.

5.2.18 Estado de situación financiera 2016 el Presupuestado Frente a lo Real

Estado de Situación Financiera Presupuestado Frente a lo Real 2016

EMPRESA LIF MÉDICA S.A.C.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PRESUPUESTADO

(EXPRESADO EN SOLES)

Cuadro XX

| DETALLE | 2016 PRESUP | 2016 REAL | VAR | % |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------|
| ACTIVO | | | | |
| Activo circulante | | | | |
| Efectivo | 83,085.72 | 4,057.00 | -79,028.72 | -95.12% |
| Cuentas a cobrar | 0.00 | 53,370.00 | 53,370.00 | 100% |
| Inventario de materiales | 50,795.59 | 15,820.00 | -34,975.59 | -68.86% |
| Inventario de bienes terminados | 16,762.15 | 38,155.00 | 21,392.85 | 127.63% |
| Total Activo Circulante | 150,643.47 | 111,402.00 | -39,241.47 | -26.05% |
| Activo no circulante | | | | |
| Inmueble maquinaria y equipo | 33,525.00 | 38,090.00 | 4,565.00 | 13.62% |
| Depreciación acumulada | -23,724.00 | -27,090.00 | 3,366.00 | 14.19% |
| Total Activo no Circulante | 9,801.00 | 11,000.00 | 1,199.00 | 12.23% |
| Total Activo | 160,444.47 | 122,402.00 | -38,042.47 | -23.71% |
| PASIVO Y PATRIMONIO | | | | |
| Pasivo | | | | |
| Cuentas por pagar | 0.00 | 1,892.30 | 1,892.30 | 100% |
| Obligaciones financieras | 0.00 | 29,000.00 | 29,000.00 | 100% |
| Impuestos a pagar | 7,570.43 | 8,350.00 | 779.57 | 10.30% |
| Total Pasivo | 7,570.43 | 39,242.30 | 31,671.87 | 418.36% |
| Patrimonio | | | | |
| Capital | 9,000.00 | 9,000.00 | 0.00 | |
| Capital adicional | 40,000.00 | 40,000.00 | 0.00 | |
| Resultados acumulados | 49,442.85 | 17,870.70 | -31,572.15 | -63.86% |
| Utilidad del ejercicio | 54,431.19 | 16,289.00 | -38,142.19 | -70.07% |
| Total Patrimonio | 152,874.04 | 83,159.70 | -69,714.34 | -45.60% |
| Total Pasivo y Patrimonio | 160,444.47 | 122,402.00 | -38,042.19 | -23.71% |

Fuente: Elaboración propia

A continuación explicaremos la incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos en los años de estudio. Para el 2015, las ventas reales ascendieron en S/. 7,079.00, los costos aumentaron, presentando una variación de S/.64,878.00 con respecto a lo presupuestado, los gastos de venta y administrativos disminuyeron en S/.4,207.93, la utilidad neta descendió 79.99% de lo presupuestado es decir con una variación de S/.31,572.15. El efectivo disminuyó de lo presupuestado en S/.40, 621.88 llegando a obtener en el estado de situación financiera real un monto de S/.911.00, las cuentas por cobrar aumentaron en S/.143,692.00, el inventario de materiales disminuyó en un 75.32% de lo presupuestado, el activo pasivo y patrimonio variaron en 65.84% del presupuesto.

6 CONCLUSIONES

6.1 Conclusiones

De los resultados de la investigación se tiene los siguientes resultados:

1. Se analizó la situación presupuestal de los años 2015-2016, en donde los presupuestos elaborados por la empresa LIF Médica S.A.C. no están cumpliendo con su función, asimismo los presupuestos deben semejarse a la realidad e integrar todas las áreas de la empresa, además se afirma que el presupuesto no ha permitido orientar los recursos físicos, logísticos, humanos de los objetivos estratégicos por qué están mal diseñados, no están hechos con las mínimas previsiones y no tienen una metodología adecuada.
2. Es importante identificar cuáles son los ingresos y gastos que se generan en la empresa para poder realizar las proyecciones que permite se realice un presupuesto maestro de acuerdo a lo planificado y cumpliendo con los objetivos de la empresa y la rentabilidad deseada.
3. En la matriz estratégica se detallaron los objetivos estratégicos contenidos en el plan estratégico 2015 – 2017; después de haber analizado se comparó los objetivos estratégicos planeados y los objetivos estratégicos logrados, llegando a la conclusión que la LIF Médica S.A.C. no logró alcanzar la mayoría de sus objetivos estratégicos trazados en el plan estratégico.
4. El presupuesto maestro contiene información que incide en la planeación financiera de la empresa por ser una herramienta eficiente respecto a la proyección con datos históricos, permite a la gerencia visualizar los futuros resultados que espera obtener en función a lo obtenido en periodos anteriores logrando cumplir con lo planificado. Cabe resaltar que el área más crítica para la elaboración de este presupuesto es la de ventas; debido a la elaboración de este presupuesto se da inicio al presupuesto maestro.

5. El presupuesto no incidió en el logro de objetivos estratégicos de la empresa en los años 2015-2016 pues el presupuesto muestra una expresión cuantitativa pero alejada de la realidad, asimismo debería haber servido como medio de comunicación entre las demás áreas para el logro conjunto de los objetivos estratégicos planeados por la empresa.
6. Toda empresa con visión de mantenerse en el mercado requiere de una correcta planificación; por ello para implementar el presupuesto maestro es necesario tomar en cuenta la tendencia de las ventas ya que la gestión de las compras en la empresa está basada en el volumen necesario para cubrir esta oferta, es decir para el requerimiento de compras debemos considerar un volumen apropiado de stock de existencias para poder cubrir eventuales incrementos en la demanda.
7. Se ha comprobado que la aplicación de los presupuestos de la empresa LIF Médica S.A.C. no incidió favorablemente en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa, por lo tanto nuestra hipótesis se desaprueba porque no existió una racionalización de los recursos, no orientó a la gerencia en la toma de decisiones, no se optimizaron los recursos y no motivó al personal al logro de los objetivos estratégicos.
8. Es importante identificar cuáles son los ingresos y gastos que se generan en la empresa para poder realizar las proyecciones que permite se realice un presupuesto maestro de acuerdo a lo planificado y cumpliendo con los objetivos de la empresa y la rentabilidad deseada.

7 RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones se tuvo las siguientes recomendaciones:

1. La empresa debe de implementar un presupuesto de acuerdo a las necesidades de la empresa, que se asemeje a la realidad, que sea realizado conforme a normas técnicas y presente una metodología adecuada, capacitar al personal para la elaboración y control del presupuesto.
2. Se deben definir objetivos estratégicos alcanzables que orienten a la toma de decisiones, que sean útiles a la gerencia y que motive al personal a conseguir los objetivos estratégicos planeados por la empresa.
3. Implementar funciones y responsabilidades a cada departamento de tal manera que puedan contribuir a una buena ejecución del presupuesto. Esto es, la empresa debe implementar un sistema de ejecución presupuestario para de esta manera tomar decisiones correctas y asignar de manera ágil, segura y cómoda la asignación de los recursos económicos para cada área, con la finalidad de ser más equitativos en la distribución de los presupuestos.
4. Tanto para el plan estratégico como para el presupuesto debería haber una medición constante de lo presupuestado con lo logrado, para ayudar a la gerencia en la toma de decisiones y poder modificar a tiempo los objetivos y metas planeadas por la empresa. Se deben preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo presupuestado y lo real.
5. El presupuesto debería incidir en logro de los objetivos estratégicos por lo tanto, la empresa debería adecuar los objetivos estratégicos y adaptarlos a la realidad para poder rediseñar los presupuestos y que sean un instrumento para el logro de sus objetivos.

6. Utilizar el presupuesto maestro como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca, Implementar o elaborar el presupuesto ya que según la investigación dentro de la empresa ésta permitirá tomar medidas para enfrentar situaciones que requieren de decisiones financieras, por ello el presupuesto permite controlar las actividades de una entidad, mostrándose como un proceso lógico que requiere de la información de cada área involucrada partiendo del área de ventas, etc.; y la sintetiza de tal manera que pueda ser entendida y empleada eficazmente por la administración para el desarrollo económico de la empresa.
7. Al ejecutar el presupuesto maestro debe estar alineado a los objetivos institucionales de la empresa. Asimismo, debe aplicar metodologías adecuadas para realizar las proyecciones de sus ingresos en función al mercado, ya que las ventas es la base del presupuesto.
8. Se debe implementar el presupuesto maestro siendo de mucha importancia para programar o estimar los resultados en la empresa y así saber si se puede invertir y realizar ajustes necesarios en los gastos o ingresos y tener menor o mayor desembolso. Además, el presupuesto maestro es una herramienta que permitirá determinar anticipadamente las necesidades de la organización durante un periodo contable, así como las utilidades que se espera obtener y por ende los beneficios tanto para los empleados como para la empresa.

8 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abanto Bromley, M. (2014). *Normas Internacionales de Contabilidad 2015 NIC, NIIF, SIC, CINIIF*. Lima: Imprenta Editorial el Búho.
- Aguiar, M. (s.f.). La importancia de una adecuada gestión de Activos Fijos en su negocio. *EY*, 1.
- al., H. e. (2006). Lima.
- Andrade, S. (1998). *Costos y Presupuestos*. Lima.
- APAZA MEZA, M. (2011).
- Apaza Meza, M. (2011). Estados Financieros, Formulación, análisis e interpretación conforme a las NIIF y al PCGE" . *Tesis Universidad de San Martín de Porres*. Lima, Perú.
- APAZA MEZA, M. (2015). *Adopción y Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Lima: Instituto Pacífico.
- Asesor Empresarial . (s.f.). Tratamiento Contables De Inmuebles, Maquinaria Y Equipo . *Aesoría Especializada* , 4.
- Asesor Empresarial . (s.f.). Tratamineto Contable De Los Inmuebles, Maquinaria Y Equipo. *Asesoría Especializada* , 5.
- Asesor Empresarial. (s.f.). Tratamineto Contable De Los Inmuebles, Maquinaria Y Equipo. *Asesoría Especializada* , 3.
- Asesor Empresarial. (s.f.). Tratamineto Contable De Los Inmuebles, Maquinaria Y Equipo. *Asesoría Especializada* , 5.
- Bartolo. (2012). Adaptación de la norma internacional de información financiera N° 16 propiedad planta y equipo en las entidades de desarrollo para las pequeñas y micro empresas. *Tesis Univesidad Nacional de Trujillo*. Trujillo, Perú.
- Capasso, C. (2010). *Presupuestos en Acción*. Buenos Aires, Argentina: La Ley SAE.
- Díaz, J. M. (2011). *EY. LA PROBLEMATICA CONTABLE DE LOS CONTRATOS DE FACTORING BAJO LAS NIFF*. Lima, Lima, Perú.
- Empresarial Asesor. (s.f.). Tratamineto Contable De Los Inmuebles, Maquinaria Y Equipo. *Asesoría Especializada*, 7-8.
- Espinoza, E. y. (2012). Análisis de la Revaluación de Propiedad, Planta y Equipo Según la NIC 16. *Tesis de la Universidad de Cuenca*. Cuenca, Ecuador.
- Faguide, C. (2009). *Presupuesto Empresarial*. Barcelon: España.

- Falconi Panana, O. A. (15 de Julio de 2016). NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo., (pág. 2). Perú.
- Falconí Panana, Ó. A. (2016). NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo., (págs. 4-8). Perú.
- Fernando Mejía, J. (2013). Propiedades, Planta y Equipo. *Seminario de Aplicación Práctica NIC Propiedades, Planta y Equipo* (pág. 7). Lima, Perú: Global Contable.
- Fernando Mejía, J. (2013). Propiedades, Planta y Equipo. *Seminario de Aplicación Práctica NIC Propiedades, Planta y Equipo* (pág. 7). Lima, Perú: Global Contable.
- Fundación IASC. (2009). Material de formación sobre la NIIF para las PYMES-Propiedades, Planta y Equipo. *Fundación IASC*, 8.
- Fundación IASC. (2009). Material de formación sobre la NIIF para las PYMES-Propiedades, Planta y Equipo. *Fundación IASC*, 14.
- Fundación IASC. (s.f.). Propiedades, Planta y Equipo. *Fundación IASC*, 29.
- Fundación IASC. (s.f.). Propiedades, Planta y Equipo. *Fundación IASC*, 44-45.
- García Quispe, J. L. (2011). Revaluación voluntaria de activos fijos. *Actualidad Empresarial*, 1-2.
- Guerra Antonio, J. (2010). Presupuesto Maestro. *Culcyt*, 18-19.
- IFRS. (2014). NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo. *IFRS*, 2.
- Kerlinger. (1979, p. 116).
- Leza Escriña & Asociados S. A. (s.f.). Propiedad, Planta Y Equipo. *Leza, E scriña & Asociados S. A.*, 1-2.
- Mamani Bautista, J. C. (2014). NIC 16 Propiedades, planta y equipo:Depreciación. *Actualidad Empresarial*, IV-12.
- Mamani Bautista, J. C. (2014). NIC 16 Propiedades, planta y equipo:Depreciación. *Actualidad Empresarial*, IV-12.
- Mamani Bautista, J. C. (2014). NIC 16 Propiedades, planta y equipo:Depreción. *Actualidad Empresarial*, IV-12.
- Margon Consultores. (s.f.). (NIC) 16 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO. *Margon Consultores*, 9.
- Margon Consultores. (s.f.). (NIC) 16 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO. *Margon Consultores*, 8.
- Mazariego. (2012). Valores Revaluados y/o Deteriorados de la Cuenta de la Propiedad Planta y Equipo de una Empresa Comercializadora de Aluminio. San Carlos, Guatemala.
- Peñuela, R. (2010). Metodología de la Investigación.
- Revista de Consultoría. (s.f.). Tratamiento de la NIC 16- Activos. *Revista de Consultoría.*, 3.
- Revista de Consultoría. (s.f.). Tratamiento de la NIC 16- Activos. *Revista de Consultoría*, 4.
- Revista de Consultoría. (s.f.). Tratamiento de la NIC 16- Activos. *Revista de Consultoría*.

- Revista de Consultoría. (s.f.). Tratamiento de la NIC 16- Activos. *Revista de Consultoría*.
- Revista de Consultoría. (s.f.). Tratamiento de la NIC 16- Activos. *Revista de Consultoría*, 3.
- Revista de Consultoría. (s.f.). Tratamiento de la NIC 16- Activos. *Revista de Consultoría*, 10.
- Rodríguez Izquierdo, O. (2012). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 15). Horwath Venezuela.
- Rodríguez Izquierdo, O. (2012). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 15). Horwath Venezuela.
- Rodríguez Izquierdo, O. (2012). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 25). Horwath Venezuela.
- Rodríguez Izquierdo, O. (2012). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 26). Horwath Venezuela.
- Rodríguez Izquierdo, O. (2012). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 27). Horwath Venezuela.
- Rodríguez Izquierdo, O. (2012). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 28). Horwath Venezuela.
- Rodríguez Izquierdo, O. (s.f.). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 10). Horwath Venezuela.
- Rodríguez Izquierdo, O. (s.f.). NIC 16 Propiedad Planta y Equipo, aspectos relevantes. *II Foro del Ideprocop* (pág. 15). 2012: Horwath Venezuela.
- Rojas López, M. (2012). *Sistemas de Control de Gestión*. Bogota, Colombia: Ediciones de la U.
- Rondon, B. (2001).
- Sebastian. (2011). Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en las Partidas de los Activos Fijos y su Incidencia en los Estados Financieros de la Empresa San Jacinto SAA Período 2011. *Tesis Universidad de Trujillo*. Trujillo, Perú.
- Staff de profesionales. (2015). Proyecto del tratamiento contable de propiedades, planta y equipo. *Actualidad Gubernamental*, IV-1.
- Staff de profesionales. (2015). Proyecto del tratamiento contable de propiedades, planta y equipo. *Actualidad Gubernamental*, IV-2.
- Staff de profesionales. (2015). Proyecto del tratamiento contable de propiedades, planta y equipo. *Actualidad Gubernamental*, IV-2.
- Staff de profesionales. (2015). Proyecto del tratamiento contable de propiedades, planta y equipo. *Actualidad Gubernamental*, IV-3.
- Staff de profesionales. (2015). Proyecto del tratamiento contable de propiedades, planta y equipo. *Actualidad Gubernamental*, IV-4.

- Staff de profesionales. (2015). Proyecto del tratamiento contable de propiedades, planta y equipo. *Actualidad Gubernamental*, IV-6.
- Tamayo, T. y. (2004). *Metodología de la Investigación*.
- tecnica, C. n. (2012). *Control del presupuesto maestro*. Mexico.
- Torre, D. d. (2011). Amortización de Intangibles. *NIC 38*. Lima, Lima, Perú: EY.
- Torre, D. d. (Octubre de 2013). Tendencias en la Fiscalización por la Administración Tributaria Activo Fijo e Intangibles . *EY*. Lima, Lima, Perú: EY.
- Torre, D. d. (2015). Depreciación, Amortización de Intangibles y Gastos Pre-Operativos. Lima, Lima, Perú: EY.
- Unda, M. R. (2014). *Presupuestos*.
- Urbano, B. (2005).
- Velasquez, P. B. (2012). Presupuestos Empresariales Industriales. 1-2.

9 ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA – PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Importancia Del Presupuesto Maestro En El Planeamiento De La Empresa LIF Médica S.A.C Durante El Periodo 2016”

| PROBLEMA | OBJETIVO | VARIABLES | CONCLUSIONES | RECOMENDACIONES |
|--|--|---|--|---|
| <p>PROBLEMA PRINCIPAL ¿De qué manera el presupuesto maestro incide en la planeación Financiera en la empresa “ LIF Médica S.A.” en el Distrito de Los Olivos durante el año 2016?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS PE1: ¿Cuáles son los ingresos y gastos en la proyección mensual en la empresa “ LIF Médica S.A.” en el distrito de Los Olivos durante el año 2016? PE2: ¿Cómo se planifican las compras y el stock de existencias en almacén en la empresa “LIF Médica S.A.” en el distrito de Los Olivos durante el año 2016? PE3: ¿Qué políticas se aplican en la gestión de cobros y pagos en la empresa “LIF Médica S.A.” en el distrito de Los Olivos durante el año 2016?</p> | <p>OBJETIVO GENERAL Analizar la manera en que el presupuesto maestro incide en la planeación financiera en la empresa “LIF Médica S.A.” en el distrito de Los Olivos durante el año 2016.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS OE1: Identificar los ingresos y gastos en la proyección mensual en la empresa “LIF Médica S.A.” en el distrito de Los Olivos durante el año 2016. OE2: Conocer la forma de planificación de las compras y stock de existencias en almacén en la empresa “LIF Médica S.A.” en el distrito de Los Olivos durante el año 2016. OE3: Verificar la aplicación de las políticas de cobros y pagos en la empresa “LIF Médica S.A.” en el distrito de Los Olivos durante el año 2016.</p> | <p>VARIABLE INDEPENDIENTE: <input type="checkbox"/> Presupuesto maestro</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE: <input type="checkbox"/> Planeación financiera</p> | <p>1. El presupuesto maestro contiene información que incide en la planeación financiera de la empresa por ser una herramienta eficiente respecto a la proyección con datos históricos, permite a la gerencia visualizar los futuros resultados que espera obtener en función a lo obtenido en periodos anteriores logrando cumplir con lo planificado. Cabe resaltar que el área más crítica para la elaboración de este presupuesto es la de ventas; debido a la elaboración de este presupuesto se da inicio al presupuesto maestro.</p> <p>2. Es importante identificar cuáles son los ingresos y gastos que se generan en la empresa para poder realizar las proyecciones que permite se realice un presupuesto maestro de acuerdo a lo planificado y cumpliendo con los objetivos de la empresa y la rentabilidad deseada.</p> <p>3. Toda empresa con visión de mantenerse en el mercado</p> | <p>1. Implementar funciones y responsabilidades a cada departamento de tal manera que puedan contribuir a una buena ejecución del presupuesto.</p> <p>La empresa debe implementar un sistema de ejecución presupuestario para de esta manera tomar decisiones correctas y asignar de manera ágil, segura y cómoda la asignación de los recursos económicos para cada área, con la finalidad de ser más equitativos en la distribución de los presupuestos.</p> <p>2. Se debe implementar el presupuesto maestro siendo de mucha importancia para programar o estimar los resultados en la empresa y así saber si puedo invertir y realizar ajustes necesarios en los gastos o ingresos y tener menor o mayor desembolso.</p> <p>El presupuesto maestro es una herramienta que permitirá determinar anticipadamente las necesidades de la organización</p> |

| | | | | |
|--|--|--|---|---|
| | | | <p>requiere de una correcta planificación; por ello para implementar el presupuesto maestro es necesario tomar en cuenta la tendencia de las ventas ya que la gestión de las compras en la empresa está basada en el volumen necesario para cubrir esta oferta, es decir para el requerimiento de compras debemos considerar un volumen apropiado de stock de existencias para poder cubrir eventuales incrementos en la demanda.</p> <p>4. La empresa negocia con los proveedores para aplicar una sana política de pagos que son de 30 y 60 días y a su vez establece políticas de cobro que son al contado y 30 días considerando que están dentro de los parámetros del mercado y se ajustan a las necesidades de efectivo de la empresa, esta negociación permite a la empresa obtener flujos de efectivo anticipadamente a las obligaciones contrarias incluso dejando un periodo de tiempo en el cual este flujo forma parte del capital de trabajo, con lo cual se puede rentabilizar antes del desembolso a proveedores.</p> | <p>durante un periodo contable, así como las utilidades que se espera obtener y por ende los beneficios tanto para los empleados como para la empresa.</p> <p>3. Al ejecutar el presupuesto maestro debe estar alineado a los objetivos institucionales de la empresa.</p> <p>4. La empresa debe aplicar metodologías adecuadas para realizar las proyecciones de sus ingresos en función al mercado, ya que las ventas es la base del presupuesto.</p> <p>Utilizar el presupuesto maestro como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca, Implementar o elaborar el presupuesto ya que según la investigación dentro de la empresa está permitiendo tomar medidas para enfrentar situaciones que requieren de decisiones financieras, por ello el presupuesto permite controlar las actividades de una entidad, mostrándose como un proceso lógico que requiere de la información de cada área involucrada partiendo del área de ventas, etc.; y la sintetiza de tal manera que pueda ser entendida y empleada eficazmente por la administración para el desarrollo económico de la empresa.</p> |
|--|--|--|---|---|

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2: Matriz de operacionalización.

| VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS |
|--|-----------------------------|---------------------------|--------------------------------|
| VI: Presupuesto Maestro | Toma de Decisiones | Inversión | Presupuesto |
| | | Contingencias | Calendario Tributario |
| | | Proyecciones | Valor de Compra |
| | Ventajas | Proyección de Ingresos | Utilidad Bruta |
| | | Proyección de Gastos | Utilidad Operativa |
| | | Pronóstico de Ventas | Costo de Ventas |
| | Inversión | Flujo de Ventas | Total ingresos |
| | | Flujo de Gastos | Egreso Totales |
| | | Utilidad | Rentabilidad |
| | VD: Planeamiento | Utilidad | Resultado del Ejercicio |
| Patrimonio | | | Endeudamiento |
| Total de Activos | | | Ratio de Propiedad |
| Incremento de Activos | | Recursos propios | Método de Valuación |
| | | Apalancamiento Operativo | Resultado Económico |
| | | Apalancamiento Financiero | Resultado Estimado |
| Utilidad Financiera | | Flujo Proyectado | Cuadro de Costos |
| | | Utilidad Neta | La Provisión |
| | | Saldo de Caja | Flujo de Efectivo |

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3: Instrumentos

DATOS GENERALES

Valora de acuerdo a la siguiente escala: (NS/NC) no sabe/no contesta(1) Totalmente en desacuerdo (2) En Desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo(4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo.

I.- IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO MAESTRO:

| | NS/NC | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|-------|---|---|---|---|---|
| 1. Considera Usted que al utilizar adecuadamente la planificación estratégica tendremos metas de utilidad. | | | | | | |
| 2. Sabe Usted que al tener metas de utilidad quiere decir que tenemos objetivos realizados en la empresa. | | | | | | |
| 3. Considera importante la planificación estratégica para alcanzar objetivos y metas rentables. | | | | | | |
| 4. Considera Usted que la departamentalización de las áreas puestos de trabajo son buenos para obtener objetivos de la estrategia en la empresa donde podemos alcanzar metas. | | | | | | |
| 5. Usted considera que es importante tener las áreas organizadas para así alcanzar metas objetivos realizados. | | | | | | |
| 6. Cree Usted que al tener una departamentalización de áreas y puestos será más organizado para la empresa. | | | | | | |
| 7. Considera importante tener en la empresa sus áreas y puestos bien definidos para tener un orden adecuado. | | | | | | |
| 8. Considera que es bueno tener una organización estratégica para ver con claridad y orden la departamentalización de áreas y puestos la empresa. | | | | | | |
| 9. Sabe que al tener la departamentalización de áreas y puestos obtendrá orden y obtendrá una buena efectividad de cada área a tiempo real. | | | | | | |
| 10.- Considera que el presupuesto financiero es importante en la empresa para su patrimonio. | | | | | | |
| 11. Cree que es importante distribuir adecuadamente sus activos de la empresa para no tener problemas con su solvencia económica. | | | | | | |
| 12.-Usted considera que el patrimonio de la empresa es garantía financiera de la empresa. | | | | | | |
| 13. Cree Usted, que los indicios de solvencia de la empresa se tienen que tener un control adecuado | | | | | | |
| 14. Considera Usted que es importante que la empresa tenga activos rentables para tener solvencia económica. | | | | | | |
| 15. Considera Usted que la solvencia de la empresa es la garantía de la empresa. | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia

DATOS GENERALES

Valora de acuerdo a la siguiente escala: (NS/NC) no sabe/no contesta(1) Totalmente en desacuerdo (2) En Desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo(4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo.

II.- PLANEAMIENTO DE LA EMPRESA

| | NS/NC | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|-------|---|---|---|---|---|
| 16. Usted cree que es importante tener una buena planeación de producción en la empresa será bueno para número de unidades de producidas del mes. | | | | | | |
| 17. Usted considera importante tener el número de unidades producidas para tener un control en el área de producción. | | | | | | |
| 18. Cree que es muy importante la calidad del producto producido en el número de unidades producidas. | | | | | | |
| 19. Considera que es importante tener una planeación en las ventas de acuerdo a las variaciones del mercado en los costos de producción. | | | | | | |
| 20. Cree que es necesario tener un plan de ventas de acuerdo a las necesidades del consumidor. | | | | | | |
| 21. Considera Usted que al planear las ventas con precisión ayudaran a prevenir problemas futuros de flujo de dinero el plan de ventas nos permite identificar problemas a tiempo poder ver oportunidades en mercado. | | | | | | |
| 22. Cree Usted que el plan de ventas está relacionado con la variación de la participación en el mercado nos ayuda a ver oportunidades. | | | | | | |
| 23. Considera Usted que el plan de ventas es un plan donde se proyectan las ventas mensuales y trimestrales. | | | | | | |
| 24.-Cree que es importante tener un buen plan de ventas y un control adecuado. | | | | | | |
| 25 Considera Usted que es importante tener personal especializado en el área contable para que de esa manera gestione eficientemente la información contable. | | | | | | |
| 26. Cree que es importante terne una planeación contable en la empresa para ver la solvencia económica. | | | | | | |
| 27. Considera Usted que es importante tener una área contable que vele por la gestión eficiente de la información contable. | | | | | | |
| 28. Cree Usted que la gestión eficiente de la información contable importante en la empresa. | | | | | | |
| 29. Considera Usted, que al tener una buena información clara y precisa para una buena toma de daciones que sean buenas para la empresa. | | | | | | |
| 30. Considera que tener una buena planeación contable es eficiente para la empresa. | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Anexo 4: Validación de Instrumentos

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mg: Ing. Denis Christian Ovalle Paulino

DNI: 40234321

Especialidad del validador: DOCENTE METODOLOGO

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

29 de diciembre de 2017

Firma del Experto Informante.

Especialidad

Anexo 5: Matriz de datos

| Resultado de encuesta realizado al personal de la Empresa LIF Médica SAC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| N° de Encuestado | I.- IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO MAESTRO | | | | | | | | | | | | | | | II.- PLANEAMIENTO DE LA EMPRESA | | | | | | | | | | | | | | |
| | p1 | p2 | p3 | p4 | p5 | p6 | p7 | p8 | p9 | p10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 | P16 | P17 | P18 | P19 | P20 | P21 | P22 | P23 | P24 | P25 | P26 | P27 | P28 | P29 | P30 |
| 1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 4 | 0 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 1 | 4 | 5 | 2 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 |
| 2 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 3 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 0 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 1 | 5 | 4 | 0 | 5 | 4 | 0 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 0 | 3 | 5 | 0 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 6 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 5 | 3 | 5 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 1 | 4 | 0 | 2 | 5 | 4 | 1 | 4 | 5 | 4 | 5 |
| 7 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 5 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 2 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 4 | 5 |
| 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 0 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 9 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 1 | 4 | 5 |
| 10 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 1 | 1 | 5 | 4 | 5 | 1 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 11 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 12 | 4 | 4 | 5 | 0 | 4 | 5 | 0 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| 13 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| 14 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 1 | 4 | 0 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 15 | 3 | 3 | 3 | 5 | 2 | 4 | 0 | 2 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 16 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 1 | 4 | 2 | 0 | 4 | 1 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 3 | 1 | 4 | 5 |
| 17 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 0 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 18 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 0 | 4 | 0 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 | 4 | 2 | 0 | 4 | 1 | 5 | 3 | 5 | 4 | 0 | 3 | 1 | 4 | 5 |
| 19 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 20 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 |
| 21 | 4 | 3 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 0 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 22 | 3 | 3 | 3 | 0 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 0 | 3 | 2 | 4 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 1 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 1 | 0 | 5 |
| 23 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 1 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 |
| 24 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 0 | 1 | 5 | 4 | 0 | 3 | 5 | 4 | 0 | 1 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| 25 | 5 | 5 | 5 | 0 | 5 | 5 | 5 | 0 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 1 | 5 | 0 | 4 | 3 | 5 | 0 | 2 | 4 | 3 | 5 | 4 |
| 26 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 1 | 4 | 5 |
| 27 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 0 | 4 | 1 | 3 | 4 | 5 | 5 | 0 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| 28 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 |
| 29 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 0 | 1 | 5 | 3 | 4 | 4 | 0 | 5 | 4 | 5 | 0 |
| 30 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 2 | 5 |

Fuente: Elaboración propia

Anexos – Información de la Empresa LIF Médica S.A.C.

Anexo 3: Ficha De RUC Empresa LIF Médica S.A.C

Datos de Ficha RUC- CIR(Constancia de Información Registrada) Página 1 de 2



FICHA RUC : 20556071846
LIF MEDICA S.A.C.
Número de Transacción : 102817077
CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social : LIF MEDICA S.A.C.
 Tipo de Contribuyente : 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
 Fecha de Inscripción : 13/01/2014
 Fecha de Inicio de Actividades : 13/01/2014
 Estado del Contribuyente : ACTIVO
 Dependencia SUNAT : 0023 - INTENDENCIA LIMA
 Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial : -
 Tipo de Representación : -
 Actividad Económica Principal : 51906 - VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.
 Actividad Económica Secundaria 1 : -
 Actividad Económica Secundaria 2 : -
 Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL
 Sistema de Contabilidad : MANUAL
 Código de Profesión / Oficio : -
 Actividad de Comercio Exterior : **IMPORTADOR/EXPORTADOR**
 Número Fax : -
 Teléfono Fijo 1 : -
 Teléfono Fijo 2 : -
 Teléfono Móvil 1 : 1 - 991861790
 Teléfono Móvil 2 : -
 Correo Electrónico 1 : khernandez@lifmedica.com
 Correo Electrónico 2 : -

Domicilio Fiscal

Departamento : LIMA
 Provincia : LIMA
 Distrito : LOS OLIVOS
 Tipo y Nombre Zona : URB. MICAELA BASTIDAS
 Tipo y Nombre Vía : CAL. LAS ACUARINAS
 Nro : 444B
 Km : -
 Mz : -
 Lote : -
 Dpto : -
 Interior : PI 4
 Otras Referencias : -
 Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal : ALQUILADO

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP : 03/01/2014
 Número de Partida Registral : 13153778
 Tomo/Ficha : -
 Folio : -
 Asiento : -
 Origen del Capital : NACIONAL
 País de Origen del Capital : -

Registro de Tributos Afectos

| Tributo | Afecto desde | Marca de Exoneración | Exoneración Desde | Hasta |
|--------------------------------|--------------|----------------------|-------------------|-------|
| IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA | 13/01/2014 | - | - | - |
| RENTA-3RA. CATEGOR.-CTA.PROPIA | 13/01/2014 | - | - | - |

Representantes Legales

| Tipo y Número de Documento | Apellidos y Nombres | Cargo | Fecha de Nacimiento | Fecha Desde | Nro. Orden de Representación |
|---------------------------------------|--|---------------------------|------------------------|----------------------|------------------------------|
| DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD - 21133839 | PEREZ VILLEGAS CLEDIS MAGDALENA Dirección URB. PANAMERICANA NORTE CAL. SEBASTIAN | GERENTE GENERAL Ubigeo | 15/01/1965 Teléfono | 03/01/2014 Correo | - |

<http://www.sunat.gob.pe/si/ti/itmoddatos/mruc007A/life>
01/08/2014

BARRANCA 3913

LIMA LIMA LOS OLIVOS

Otras Personas Vinculadas

| Tipo y Nro.Doc. | Apellidos y Nombres | Vinculo | Fecha de Nacimiento | Fecha Desde | Residencia | Porcentaje |
|--------------------------------------|---------------------------------|---------------|---------------------|-------------|---------------|--------------|
| DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -21133839 | PEREZ VILLEGAS CLEDIS MAGDALENA | SOCIO | 15/01/1965 | 03/01/2014 | - | 60.000000000 |
| | Dirección | Ubigeo | Teléfono | | Correo | |
| | | --- | --- | | | |
| Tipo y Nro.Doc. | Apellidos y Nombres | Vinculo | Fecha de Nacimiento | Fecha Desde | Residencia | Porcentaje |
| DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -07984207 | ROMERO LINARES BETSABE AMANDA | SOCIO | 28/11/1954 | 03/01/2014 | - | 40.000000000 |
| | Dirección | Ubigeo | Teléfono | | Correo | |
| | | --- | --- | | | |

Importante

Descentralización de Servicios : Hemos puesto a su disposición los Centros de Servicios al Contribuyente, ubicados en los siguientes distritos : Callao, Lima Cercado, Comas, San Isidro, San Martín, y Santa Anita, donde podrá realizar sus Trámites o Consultas con mayor rapidez y comodidad
Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT
Fecha:21/08/2014
Hora:16:32

Anexo 4: Escritura Publica Empresa LIF Médica S.A.C

TESTIMONIO

| | |
|-------------------------------|--------------------|
| ESCRITURA PUBLICA | |
| NATURALEZA JURIDICA DEL ACTO: | ACLARACION |
| OTORGANTE | : LIF MEDICA S.A.C |
| I : 1349 | |
| K : 27683 | |
| M : 1020 | |

DR. EDGARDO VEGA VEGA
NOTARIO DE LIMA

INTRODUCCION: _____

EN LA CIUDAD DE LIMA, DISTRITO LOS OLIVOS, AVENIDA ALFREDO MENDIOLA NUMERO 3691, A LOS **DOS DIAS DE SETIEMBRE** DEL AÑO DOS MIL CATORCE, ACTUANDO EN EJERCICIO DE MIS ATRIBUCIONES LEGALES, YO, **DR. JESUS EDGARDO VEGA VEGA**, NOTARIO DE LIMA, PROCEDO A EXTENDER EL PRESENTE INSTRUMENTO EN MI REGISTRO DE ESCRITURAS PUBLICAS A SOLICITUD DE LA SIGUIENTE COMPARECIENTE: _____

DOÑA CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS, QUIEN MANIFIESTA SER DE NACIONALIDAD PERUANA, IDENTIFICADA CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NUMERO **21133839**, DE ESTADO CIVIL SOLTERA, DE OCUPACION EMPRESARIA, DOMICILIADA EN CALLE SEBASTIAN BARRANCA NUMERO 3913, CUARTO PISO, URBANIZACION PANAMERICANA NORTE, DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA, QUIEN PROCEDE EN REPRESENTACIÓN DE **LIF MEDICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA**, INSCRITA EN LA PARTIDA ELECTRONICA NUMERO **13153778** DEL REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS DE LIMA Y FACULTADA MEDIANTE ACTA DE FECHA VEINTICINCO DE AGOSTO DEL DOS MIL CATORCE, QUE SE INSERTARA. _____

DOY FE: **A)** DE HABER IDENTIFICADO A LA COMPARECIENTE; **B)** DE HABERLO INSTRUIDO RESPECTO A LAS CONSECUENCIAS JURIDICAS DEL ACTO Y; **C)** DE HABERLOS EXAMINADO CONSTATANDO LA CAPACIDAD, LIBERTAD Y CONOCIMIENTO CON QUE SE OBLIGAN; EN MERITO A LO CUAL DISPONGO LA TRANSCRIPCION DE LA MINUTA PREVIAMENTE DEPOSITADA EN LA NOTARIA, FIRMADA POR LOS OTORGANTES Y AUTORIZADA POR **CARLOS A. CANACHO VALDIVIEZO**, ABOGADO CON REGISTRO DEL COLEGIO DE ABOGADOS DE LIMA NUMERO 55492, DOCUMENTO CUYO TEXTO LITERAL ES EL SIGUIENTE:

"SEÑOR NOTARIO: _____
SIRVASE USTED EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS, UNA ACLARACION A "LIF MEDICA S.A.C"; DEBIDAMENTE REPRESENTADA POR: _____

- **CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS**, IDENTIFICADO CON DNI N° 21133839, DE OCUPACIÓN EMPRESARIA, DE ESTADO CIVIL SOLTERA, CON DOMICILIO EN CALLE SEBASTIAN BARRANCA N° 3913, CUARTO PISO, URBANIZACIÓN PANAMERICANA NORTE, DISTRITO DE LOS OLIVOS, PROVINCIA Y

SE DEJA EXPRESA CONSTANCIA QUE ACTÚA COMO PRESIDENTE DE DEBATES EN LA PRESENTE JUNTA DOÑA CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS, Y COMO SECRETARIA DOÑA BETSABE AMANDA ROMERO LINARES

AGENDA:

1).- RESOLVER OBSERVACIÓN DE LA SUNARP TITULO 2014-00826700.

DESARROLLO DE LA AGENDA:

- EN USO DE LA PALABRA, LA PRESIDENTE DE DEBATES CON RELACIÓN AL ÚNICO PUNTO DE LA AGENDA; HACE MENCIÓN QUE POR ERROR SE REDACTO EN EL ACTA UNA FECHA LA CUAL NO CORRESPONDE AL MES Y AÑO DE LA REUNIÓN ANTERIOR DE LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS.

- EL PRESIDENTE AUN EN USO DE A PALABRA VE POR CONVENIENTE ACLARAR LAS OBSERVACIONES HECHAS POR LA SUNARP;

- EL PRESIDENTE DE DEBATES, CONTINUA CON EL USO DE LA PALABRA Y SEÑALA QUE EL ARTICULO QUE MODIFICA EL AUMENTO DE CAPITAL ES EL TERCERO DEL ESTATUTO SOCIAL. LUEGO DE UN BREVE PERIODO DE DELIBERACIONES, LA JUNTA POR UNANIMIDAD ACORDÓ:

ACUERDOS:

1).- ACLARAMOS QUE LA PRIMERA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SE REALIZO EL **22 DE JULIO DEL 2014** Y EN LA INTRODUCCIÓN DEL PRIMER TEXTO DEL ACTA DEBERÍA DECIR: "EN LA CIUDAD DE LIMA SIENDO LAS NUEVE (9:00) HORAS DEL DIA 22 DE JULIO DEL 2014, EN LA CALLE LAS ACUARINAS 444B PISO 4 DISTRITO DE LO OLIVOS, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, SE REUNIERON LOS ACCIONISTAS DE LIF MEDICA S.A.C."

DE ACUERDO AL TEXTO ANTERIOR ACLARAMOS QUE LA SEGUNDA CLÁUSULA DE LA MINUTA DEBE DECIR: "MEDIANTE JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DEL 22 DE JULIO DEL 2014, LA ENTIDAD OTORGANTE ACORDÓ NUEVAMENTE AUMENTAR SU CAPITAL SOCIAL DE LA SUMA DE S/. 10,000.00 (DIEZ MIL NUEVOS SOLES), A LA SUMA DE S/. 60,000.00 (SESENTA MIL NUEVOS SOLES), ES DECIR HAY UN NUEVO AUMENTO DE S/. 50,000.00 (CINCUENTA MIL NUEVOS SOLES). QUE LOS ACCIONISTAS ACORDARON ASIMISMO APROBAR EL NUEVO CUADRO DE DISTRIBUCIÓN DEL ACCIONARIADO, MODIFICANDO ASIMISMO EL ARTÍCULO TERCERO DEL ESTATUTO SOCIAL, EL MISMO QUE EN LO SUCESIVO QUEDARÁ REDACTADO CON EL NUEVO TEXTO CUYO TENOR LITERAL SE CONSIGNO EN EL ACTA DE LA REFERIDA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS".

2).- ACLARAMOS QUE LA TERCERA CLÁUSULA DE LA MINUTA DEBERÍA DECIR: "QUE, MEDIANTE ESTE NUEVO INSTRUMENTO SE FORMALIZAN LOS ACUERDOS EFECTUADOS EN LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE FECHA 22 DE JULIO DEL 2014, CUYA ACTA EN COPIA CERTIFICADA SE SERVIRÁ USTED SEÑOR NOTARIO INSERTAR EN EL CUERPO DE LA ESCRITURA PÚBLICA QUE LA PRESENTE MINUTA ORIGINE".

3).- DE ACUERDO A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DEL 22 DE JULIO DEL 2014; ACLARAMOS QUE EL ARTÍCULO QUE SE MODIFICA ES EL TERCERO DEL ESTATUTO SOCIAL, EL MISMO

DR. EDGARDO VEGA VEGA
NOTARIO DE LIMA

DEPARTAMENTO DE LIMA, ESPECIALMENTE AUTORIZADO PARA ESTE EFECTO, SEGÚN COMPROBANTE QUE HA DE INSERTARSE, PROCEDIENDO EN LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES SIGUIENTES: _____

CLAUSULA UNICA.- POR ACUERDO ADOPTADO EN LA JUNTA GENERAL REALIZADA EL 25 DE AGOSTO DEL 2014 LOS ACCIONISTAS DE LIF MEDICA S.A.C. POR UNANIMIDAD APROBARON: _____

1.- ACLARAR LAS OBSERVACIONES HECHAS POR LA OFICINA NACIONAL DE REGISTRO PÚBLICOS CON NUMERO DE TITULO 2014-00826700; LA ACLARACIÓN SE INDICA EN EL ACTA QUE SE ADJUNTA PARA SU INSERCIÓN. _____

AGREGUE UD. SEÑOR NOTARIO, LO QUE FUERE DE LEY Y SÍRVASE CURSAR LOS PARTES CORRESPONDIENTES AL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS DE LIMA PARA LA RESPECTIVA INSCRIPCIÓN ANEXADA LA PRESENTE MODIFICACIÓN AL AUMENTO DE CAPITAL, NUEVO CUADRO DE DISTRIBUCIÓN DE ACCIONARIADO Y MODIFICACIÓN PARCIAL DE ESTATUTO DE LA EMPRESA "LIF MEDICA S.A.C." _____

LIMA, 25 DE AGOSTO DEL 2014 _____

UNA FIRMA E IMPRESIÓN DACTILAR: CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS.- DNI 21133839.- GERENTE GENERAL _____

AUTORIZA LA PRESENTE MINUTA: CARLOS A. CANACHO VALDIVIESO.- ABOGADO.- CAL. 55492" _____

INSERTO: _____

"YO, JESUS EDGARDO VEGA VEGA, NOTARIO DE LIMA, CERTIFICO: QUE HE TENIDO A LA VISTA EL LIBRO DE ACTAS DENOMINADO: **LIBRO DE ACTAS N° 01** CORRESPONDIENTE A: **LIF MEDICA S.A.C.**" CON REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE **20556071846**. QUE CONSTA DE 200 FOLIOS DOBLES, LEGALIZADO ANTE DR. FEDERICO J. CAMPOS ECHEANDIA – NOTARIO DEL CALLAO, CON FECHA 21 DE JULIO DEL 2014, Y REGISTRADO BAJO EL NUMERO **33285-2014**, EN EL QUE CORRE DE FOJAS 08 A FOJAS 09 DEL ACTA QUE TRANSCRIBO LITERALMENTE A CONTINUACION: _____

JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS _____

EN LA CIUDAD DE LIMA, SIENDO LAS NUEVE (9:00) HORAS, DEL DIA VEINTICINCO (25) DE AGOSTO DEL DOS MIL CATORCE (2014), EN LA CALLE LAS ACUARINAS 444B PISO 4 DISTRITO DE LOS OLIVOS, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, SE REUNIERON LOS ACCIONISTAS DE: **LIF MEDICA S.A.C.:** _____

- **CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS**, IDENTIFICADO CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NÚMERO: 21133839, PROPIETARIO DE SEIS MIL (6,000) ACCIONES. _____

- **BETSABE AMANDA ROMERO LINARES**, IDENTIFICADO CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NÚMERO: 07984207, PROPIETARIO DE CUATRO MIL (4,000) ACCIONES. _____

TODAS LAS ACCIONES SON DE UN VALOR NOMINAL DE UNO Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 1.00) CADA UNA. ESTANDO ASÍ REPRESENTADO EL INTEGRO DEL CAPITAL SOCIAL, Y DE ACUERDO EN FORMA UNÁNIME LOS ACCIONISTAS CONCURRENTES EN TRATAR LOS ASUNTOS A QUE SE CONTRAE LA PRESENTE JUNTA, LA MISMA SE DECLARA VALIDAMENTE CONSTITUIDA AL AMPARO DE LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 120° DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES. _____

DR. EDGARDO VEGA VEGA
NOTARIO DE LIMA

DEPARTAMENTO DE LIMA, ESPECIALMENTE AUTORIZADO PARA ESTE EFECTO, SEGÚN COMPROBANTE QUE HA DE INSERTARSE, PROCEDIENDO EN LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES SIGUIENTES: _____

CLAUSULA UNICA.- POR ACUERDO ADOPTADO EN LA JUNTA GENERAL REALIZADA EL 25 DE AGOSTO DEL 2014 LOS ACCIONISTAS DE LIF MEDICA S.A.C. POR UNANIMIDAD APROBARON: _____

1.- ACLARAR LAS OBSERVACIONES HECHAS POR LA OFICINA NACIONAL DE REGISTRO PÚBLICOS CON NUMERO DE TITULO 2014-00826700; LA ACLARACIÓN SE INDICA EN EL ACTA QUE SE ADJUNTA PARA SU INSERCIÓN. _____

AGREGUE UD. SEÑOR NOTARIO, LO QUE FUERE DE LEY Y SÍRVASE CURSAR LOS PARTES CORRESPONDIENTES AL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS DE LIMA PARA LA RESPECTIVA INSCRIPCIÓN ANEXADA LA PRESENTE MODIFICACIÓN AL AUMENTO DE CAPITAL, NUEVO CUADRO DE DISTRIBUCIÓN DE ACCIONARIADO Y MODIFICACIÓN PARCIAL DE ESTATUTO DE LA EMPRESA "LIF MEDICA S.A.C." _____

LIMA, 25 DE AGOSTO DEL 2014 _____

UNA FIRMA E IMPRESIÓN DACTILAR: CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS.- DNI 21133839.- GERENTE GENERAL _____

AUTORIZA LA PRESENTE MINUTA: CARLOS A. CANACHO VALDIVIESO.- ABOGADO.- CAL. 55492" _____

INSERTO: _____

"YO, JESUS EDGARDO VEGA VEGA, NOTARIO DE LIMA, CERTIFICO: QUE HE TENIDO A LA VISTA EL LIBRO DE ACTAS DENOMINADO: **LIBRO DE ACTAS N° 01** CORRESPONDIENTE A: **LIF MEDICA S.A.C.**" CON REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE **20556071846**. QUE CONSTA DE 200 FOLIOS DOBLES, LEGALIZADO ANTE DR. FEDERICO J. CAMPOS ECHEANDIA – NOTARIO DEL CALLAO, CON FECHA 21 DE JULIO DEL 2014, Y REGISTRADO BAJO EL NUMERO **33285-2014**, EN EL QUE CORRE DE FOJAS 08 A FOJAS 09 DEL ACTA QUE TRANSCRIBO LITERALMENTE A CONTINUACION: _____

JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS _____

EN LA CIUDAD DE LIMA, SIENDO LAS NUEVE (9:00) HORAS, DEL DIA VEINTICINCO (25) DE AGOSTO DEL DOS MIL CATORCE (2014), EN LA CALLE LAS ACUARINAS 444B PISO 4 DISTRITO DE LOS OLIVOS, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, SE REUNIERON LOS ACCIONISTAS DE: **LIF MEDICA S.A.C.:** _____

- **CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS**, IDENTIFICADO CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NÚMERO: 21133839, PROPIETARIO DE SEIS MIL (6,000) ACCIONES. _____

- **BETSABE AMANDA ROMERO LINARES**, IDENTIFICADO CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NÚMERO: 07984207, PROPIETARIO DE CUATRO MIL (4,000) ACCIONES. _____

TODAS LAS ACCIONES SON DE UN VALOR NOMINAL DE UNO Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 1.00) CADA UNA. ESTANDO ASÍ REPRESENTADO EL INTEGRO DEL CAPITAL SOCIAL, Y DE ACUERDO EN FORMA UNÁNIME LOS ACCIONISTAS CONCURRENTES EN TRATAR LOS ASUNTOS A QUE SE CONTRAE LA PRESENTE JUNTA, LA MISMA SE DECLARA VALIDAMENTE CONSTITUIDA AL AMPARO DE LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 120° DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES. _____

DR. EDGARDO VEGA VEGA
NOTARIO DE LIMA

QUE EN LO SUCESIVO QUEDA REDACTADO CON EL NUMERO TEXTO CUYO TENOR LITERAL ES EL SIGUIENTE: _____

- ARTICULO TERCERO.- _____

EL CAPITAL ÍNTEGRAMENTE SUSCRITO Y TOTALMENTE PAGADO DE LA SOCIEDAD ASCIENDE A LA SUMA DE S/. 60,000.00 (SESENTA MIL Y 00/100 NUEVOS SOLES), REPRESENTADO POR SESENTA MIL (60,000) ACCIONES NOMINATIVAS, INDIVISIBLES, CON DERECHO A VOTO, DE UN VALOR NOMINAL DE UNO Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 1.00) CADA ACCIÓN. _____

4).- SE AUTORIZÓ AL GERENTE GENERAL DE LA SOCIEDAD DON CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS, PARA QUE EN NOMBRE Y REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD SUSCRIBA LA MINUTA Y ESCRITURA PÚBLICA QUE FORMALICE LOS ACUERDOS DE LA PRESENTE JUNTA. _____

NO HABIENDO MAS ASUNTOS QUE TRATAR, SE DIO POR CONCLUIDA LA PRESENTE JUNTA, SIENDO LAS DIEZ HORAS (10:00), NO SIN ANTES PROCEDER CON LA REDACCIÓN LECTURA, SUSCRIPCIÓN Y APROBACIÓN DE LA PRESENTE ACTA, POR PARTE DE LOS ACCIONISTAS CONCURRENTES. _____

DR. EDGARDO VEGA VEGA
NOTARIO DE LIMA


CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS
D.N.I. N° 21133839


BETZABE AMANDA ROMERO LINARES
D.N.I. N° 07984207

YO CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS CON D.N.I. 21133839 EN MI CALIDAD DE GERENTE GENERAL INSCRITO EN LA EMPRESA LIF MEDICA SAC, DECLARO BAJO MI RESPONSABILIDAD QUE.

A.- LOS ASISTENTES FIRMANTE A LA PRESENTE JUNTA GENERAL, TIENEN LA CONDICION DE ACCIONISTA DE LA EMPRESA Y

B.- QUE SUS FIRMAS LE CORRESPONDEN A CADA UNO DE ELLOS.


CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS
GERENTE GENERAL
D.N.I. 21133839

| | |
|--|---|
| <p>CERTIFICO: La autenticidad de la firma de <u>CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS</u> identificado con DNI <u>21133839</u> sin juzgar la validez y eficacia del documento; cuya responsabilidad corresponde en forma plena y exclusiva, a los firmantes.</p> | <p>FECHA: 8 ABO 2014</p>  <p>Dr. Jesús Edgardo VEGA VEGA Notario de Lima</p> |
| <p>El firmante actúa en representación de LIF MEDICA S.A.C. calidad Gerente General</p> | <p>FECHA: 8 ABO 2014</p>  <p>Dr. Jesús Edgardo VEGA VEGA Notario de Lima</p> |

Según poder. suscrito en la PR 4375378

SN 1402
21331

CONCLUSIÓN: _____

LUEGO DE HABER LEIDO INTEGRAMENTE EL PRESENTE INSTRUMENTO, LA COMPARECIENTE ASEVERA HABER ACTUADO CON ABSOLUTA BUENA FE, Y, CONSEQUENTEMENTE, DECLARAN BAJO JURAMENTO: A) QUE LA INFORMACION Y DOCUMENTACIÓN SUSTENTATORIA QUE HAN PROPORCIONADO ES VERAZ; AUTENTICA Y VIGENTE; B) QUE EL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO CONSTITUYE FIEL EXPRESION DE SU VOLUNTAD JURIDICA. _____

CONSEQUENTEMENTE LA COMPARECIENTE SE RATIFICA EN EL ACTO JURIDICO FORMALIZADO ASI COMO EN EL DOCUMENTO QUE LO CONTIENE Y ASUMEN DE MODO PLENO Y EXCLUYENTE LA RESPONSABILIDAD POR LOS EFECTOS Y CONSECUENCIAS LEGALES Y CONVENCIONALES, ACREDITANDO

LO CUAL FIRMA Y ESTAMPA SU HUELLA DIGITAL AL FINAL. _____
DEJO CONSTANCIA QUE EL PRESENTE INSTRUMENTO SE INICIA EN LA FOJA DE SERIE C NUMERO 6715902
Y CONCLUYE EN LA FOJA DE SERIE C NUMERO 6715906. _____

FIRMA E IMPRESIÓN DACTILAR DE CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS EN REPRESENTACIÓN DE LIF
MEDICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA EN FECHA DOS DE SETIEMBRE DEL DOS MIL CATORCE —
HABIENDO CONCLUIDO EL PROCESO DE FIRMAS EN FECHA : DOS DE SETIEMBRE DEL DOS MIL
CATORCE _____

FIRMADO: EDGARDO VEGA VEGA. NOTARIO DE LIMA _____

*DOY FE QUE EL PRESENTE TRASLADO NOTARIAL ES IDENTICO AL
INSTRUMENTO MATRIZ DE FECHA, DOS DIAS DE SETIEMBRE DEL AÑO DOS
MIL CATORCE QUE CORRE DE FOJAS 7752 A FOJAS 7756, DE MI REGISTRO DE
ESCRITURAS PUBLICAS CORRESPONDIENTE AL AÑO 2,014, EL MISMO QUE SE
ENCUENTRA SUSCRITO POR LA COMPARECIENTE Y AUTORIZADO POR MI; Y
EXPIDO ESTE PRIMER TESTIMONIO EN 5 FOJAS UTILES, LAS QUE RUBRICO,
FIRMO Y SELLO. _____*

LIMA, DOS DIAS DE SETIEMBRE DEL AÑO DOS MIL CATORCE.- _____

///MAF/00048775/1239118485/



Edgardo Vega Vega
Dr. Edgardo Vega Vega
Notario de Lima



Anexo 5: Copia Literal Empresa LIF Médica S.A.C

ATENCION Nº 01816165 Recibo Nº 2014-70-00017021 COPIA LITERAL Partida Nº 13153778

GUILBERMO VIDAL BLAS
Caratulado
Oficina Zonal de los Hijos
ZONA REGISTRAL Nº IX - SEDE LIMA



ZONA REGISTRAL Nº IX SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
Nº Partida: 13153778

**INSCRIPCION DE SOCIEDADES ANONIMAS
LIF MEDICA S.A.C.**

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS
RUBRO : CONSTITUCION
A00001

POR ESCRITURA PUBLICA DEL 26/12/2013 OTORGADA ANTE NOTARIO LUIS MANUEL GOMEZ VERASTEGUI EN LA CIUDAD DE LIMA.

SOCIOS FUNDADORES Y APORTES :

1. **CLEDIS MAGDALENA PEREZ VILLEGAS** -Peruana, soltera, empresaria, suscribe 6.000 acciones.
2. **BETSABE AMANDA ROMERO LINARES**.-Peruana, soltera, independiente suscribe 6.000 acciones.

OBJETO (art.2) : LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A:

1. LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN, MANTENIMIENTO, REPARACIÓN, INSTALACIÓN, SOPORTE TÉCNICO, REPRESENTACIÓN COMERCIAL, IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE: EQUIPOS, PARTE Y MAQUINAS DEL SECTOR AGRARIO, COMPUTO E INFORMÁTICA, INSUMOS, REACTIVOS, EQUIPOS E INSTRUMENTAL MÉDICO QUIRURGICO, HOSPITALARIO Y DE LABORATORIO, ASI COMO TAMBIEN ARTICULOS DE FOTOGRAFIA, MATERIAL EDUCATIVO, UTILES DE OFICINA Y DE ESCRITORIO, ARTICULOS DE DECORACIÓN, ARTICULOS Y ACCESORIOS DE LIMPIEZA Y ASEO, VEHICULOS AUTOMOTORES, NUEVOS Y/O USADOS, EQUIPOS, PARTES, AUTOPARTES, REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA SECTOR AUTOMOTRIZ, ADemás BRINDARA ASESORIA EN EL AREA EDUCATIVA, MEDICO - HOSPITALARIO, AGROPECUARIO Y DE INFORMÁTICA.
2. LA PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ATENCIÓN MÉDICA DE SALUD, CONSULTAS EN DERMATOLOGÍA ASI COMO PEDIÁTRICA, QUIRURGICA, DERMATOLOGÍA COSMÉTICA, COSMIÁTRICA Y OTRAS ESPECIALES CONEXAS Y AFINES.
3. LA PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ANÁLISIS CLÍNICOS, CIRUGÍA DE MENOR Y MEDIANA COMPLEJIDAD, CAMPAÑAS, MEDIAS DE PREVENCIÓN EN SALUD, DEDICARSE A LA PRACTICA DE ENSAYOS E INVESTIGACIONES CLINICAS EN SUJETOS DE INVESTIGACION
4. LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS CIENTÍFICOS DE LA ESPECIALIDAD Y AFINES, ATENCIÓN ESPECIALIZADA EN COSMIATRÍA Y OTROS.
5. LA DISTRIBUCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN, COMPRA Y VENTA DE EQUIPOS Y PRODUCTOS MÉDICOS AFINES Y CONEXOS.
6. LA COMERCIALIZACIÓN DE PREPARADOS GALÉNICOS Y CREMAS DE ESPECIALIDAD
7. COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN, IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE FROGUERIA (QUÍMICOS - FARMACEUTICOS) PERMITIDOS POR LAS LEYES.
8. ESTABLECIMIENTO DE CONSULTORIOS EN DIVERSAS ESPECIALIDADES MÉDICAS TALES COMO: ODONTOLÓGICOS, GINECOLÓGICOS, GERIÁTRICOS, PEDIÁTRICOS, MEDICINA AFINES Y CONEXOS.
9. LA PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ATENCIÓN MÉDICA DE SALUD, CONSULTAS EN DERMATOLOGÍA ASI COMO PEDIÁTRICA, QUIRURGICA, DERMATOLOGÍA COSMÉTICA, COSMIÁTRICA Y OTRAS ESPECIALES CONEXAS Y AFINES.
10. LA PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ANÁLISIS CLÍNICOS, CIRUGÍA DE MENOR Y MEDIANA COMPLEJIDAD, CAMPAÑAS, MEDIAS DE PREVENCIÓN EN SALUD, DEDICARSE A LA PRACTICA DE ENSAYOS E INVESTIGACIONES CLINICAS EN SUJETOS DE INVESTIGACION
11. LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS CIENTÍFICOS DE LA ESPECIALIDAD Y AFINES, ATENCIÓN ESPECIALIZADA EN COSMIATRÍA Y OTROS.
12. LA DISTRIBUCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN, COMPRA Y VENTA DE EQUIPOS Y PRODUCTOS MÉDICOS AFINES Y CONEXOS.
13. LA COMERCIALIZACIÓN DE PREPARADOS GALÉNICOS Y CREMAS DE ESPECIALIDAD, EN TODOS LOS CASOS PODRA REPRESENTAR A FIRMAS NACIONALES O EXTRANJERAS, DEDICARSE A ACTIVIDADES AFINES O CONEXAS A LOS RAMOS INDICADOS, ASI COMO A OTRAS ACTIVIDADES QUE ACUERDE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS, DE ACUERDO AL

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos Nº 124-97-SUNARP

Página Número 1

Cada Titulo debe ser inscrito en el Registro de Inscripción

Zona Registral Nº IX - Sede Lima
Subgerencia de Diario y Mesa de Partes

**ENTREGADO
PUBLICIDAD
SERVICIO RAPIDO**
Zonal Lima, 05 SEP 2014

Pág. Solicitadas : Todas IMPRECION 05/09/2014 09:04:10 Pagina 1 de 6
No existen Titulos Pendientes y/o Suspendidos



ZONA REGISTRAL N° IX SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
N° Partida: 13153778

**INSCRIPCION DE SOCIEDADES ANONIMAS
LIF MEDICA S.A.C.**

TRAMITE PREVISTO EN LA "LEY" Y CUANDO ESTEN PERMITIDAS POR LAS LEYES PERUANAS A ESTE TIPO DE NEGOCIOS, PARA LA CUAL SE OBTENDRA LAS CORRESPONDIENTES AUTORIZACIONES, LICENCIAS, PERMISOS, ETC. DE PARTE DE LAS AUTORIDADES COMPETENTES, INTERVENIR EN LICITACIONES, CONCURSOS PUBLICOS, REMATES PUBLICOS CONVOCADOS POR AUTORIDAD JUDICIAL O ENTIDAD PRIVADA, PARA CUMPLIR CON EL OBJETO SOCIAL. LA EMPRESA PODRA REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LICITOS SIN RESTRICCION ALGUNA.

INICIO DE LAS OPERACIONES SOCIALES : A partir de su inscripción registral.

DURACION : Indefinida.

DOMICILIO : Lima, pudiendo establecer sucursales en cualquier lugar del pais o del extranjero.

CAPITAL SOCIAL (art.3) : S/. 10.000,00 Nuevos Soles, dividido en 10.000 acciones nominativas de S/.1.00 nuevo sol cada una, pagado totalmente.

RÉGIMEN DE LA JUNTA GENERAL :

Convocatoria. ARTICULO 6°.- JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS. LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ES EL ORGANOSUPREMO DE LA SOCIEDAD. LOS ACCIONISTAS CONSTITUIDOS EN JUNTA GENERAL DEBIDAMENTE CONVOCADA, CON EL QUÓRUM CORRESPONDIENTE, DECIDEN POR LA MAYORIA QUE ESTABLECE LA "LEY" LOS ASUNTOS PROPIOS DE SU COMPETENCIA. TODOS LOS ACCIONISTAS INCLUSO LOS RESIDENTES Y LOS QUE NO HUBIERAN PARTICIPADO EN LA REUNION ESTAN SOMETIDOS A LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

ARTICULO 9°.- LA CONVOCATORIA SE EFECTUARA MEDIANTE ESQUELAS CON CARGO DE RECEPCION, FACSIMIL, CORREO ELECTRONICO U OTRO MEDIO DE COMUNICACION QUE PERMITA OBTENER CONSTANCIA DE RECEPCION, DIRIGIDAS AL DOMICILIO O LA DIRECCION DESIGNADA POR EL ACCIONISTA A ESTE EFECTO. LA CONVOCATORIA CONTENDRA LUGAR, DIA Y HORA DE CELEBRACION DE LA JUNTA, LOS ASUNTOS A TRATAR, DE SER EL CASO, LA CONVOCATORIA CONTENDRA TAMBIEN LOS PORMENORES DE LA SEGUNDA CONVOCATORIA.

ARTICULO 8°.- EL GERENTE GENERAL DE LA SOCIEDAD CONVOCA A JUNTA GENERAL CUANDO LO ORDENA LA LEY O LO ESTABLECE EL PRESENTE ESTATUTO, DE ACUERDO A LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL ART. 245° DE "LA LEY". SERA OBLIGATORIA LA SESION DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS CUANDO SOLICITEN SU RECONOCIMIENTO LOS ACCIONISTAS QUE REPRESENTEN EL VEINTE POR CIENTO (20%) DE LAS ACCIONES SUSCRITAS CON DERECHO A VOTO, DE ACUERDO AL SEGUNDO PARRAFO DEL ART. 246° DE "LA LEY".

Quórum y adopción de acuerdos de la junta general. El Quórum y adopción de acuerdos es conforme a los Arts. 125°, 126° y 127° de la Ley General de Sociedades.

LA SOCIEDAD NO TENDRA DIRECTORIO.

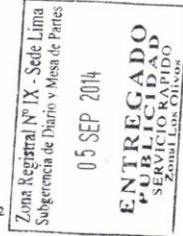
REGIMEN DE LA GERENCIA.

ARTICULO 18°.-LA GERENCIA, NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN "LA LEY" PARA ESTE ORGANOSOCIETARIO SERAN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD ESTA A CARGO DEL GERENTE GENERAL, ADEMAS DE CUALQUIER OTRO DESIGNADO POR LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS SEGUN LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD, DEBIENDO AGREGARSE AL NOMBRAMIENTO LA DENOMINACION DEL AREA DE SU RESPONSABILIDAD.

COPIA LITERAL
No tiene validez jurídica como documento de inscripción

Página Solicitada : Todas IMPRESION:05/09/2014 09:04:15 Pagina 2 de 6
No existen Titulos Pendientes y/o Suspendingos



GUILLELMO VIDAL BLAS
Certificador
Oficina Zonal de los Oficios
ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA

sunarp
Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
N° Partida: 13153778

**INSCRIPCION DE SOCIEDADES ANONIMAS
LIF MEDICA S.A.C.**

ARTICULO 19°.- LA DURACION DEL CARGO DE GERENTE ES INDEFINIDA. PUDIENDO SER SEPARADO DEL CARGO SEGUN ACUERDO ADOPTADO EN JUNTA GENERAL POR LOS SOCIOS. DE ACUERDO A LO PREVISTO EN LA "LEY".

ARTICULO 20° - SON FACULTADES DEL GERENTE GENERAL:

1. ADMINISTRATIVAS.
A. ADMINISTRAR LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA SOCIEDAD.
B. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE INSTITUCIONES PUBLICAS PRIVADAS, SEAN NACIONALES O EXTRANJERAS, ADMINISTRATIVAS, REGIONALES, MUNICIPALES, EDUCATIVAS, CULTURALES, RELIGIOSAS, POLICIALES, MILITARES, ORGANISMOS CONSTITUCIONALMENTE AUTONOMOS, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, ADUANERAS, FIRMANDO LOS ESCRITOS, DOCUMENTOS, RECURSOS, SOLICITUDES DE RECLAMO, IMPUGNACION, FORMULANDO DECLARACIONES JURADAS Y REALIZANDO TODA CLASE DE TRAMITES, ASI COMO DESISTIRSE DE ELLOS.

2. PROCESALES.
A. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD EN LOS PROCESOS JUDICIALES EN GENERAL, CON LAS FACULTADES GENERALES Y LAS ESPECIALES DE LA REPRESENTACION CONTENIDAS EN LOS ARTICULOS 74° Y 75° DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, SIENDO DE APLICACION ESTAS FACULTADES A TODA CLASE DE ACCIONES CIVILES, PENALES, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, EJECUTORIA COACTIVA, ADUANAS, MILITARES, CONTENCIOSO ADMINISTRATIVOS, AGRARIAS, LABORALES, ADMINISTRATIVAS Y DE CUALQUIER OTRA NATURALEZA

B. PARA EL PROCEDIMIENTO LABORAL, ESPECIFICAMENTE LAS PREVISTAS EN EL ARTICULO 10° DE LA LEY 26636 - LEY PROCESAL DEL TRABAJO, LAS DE REPRESENTACION EN NEGOCIACIONES COLECTIVAS, PROCESO DE DECLARATORIA DE HUELGA, DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO LEY 25793, LEY DE RELACIONES COLECTIVAS DE TRABAJO Y SU REGLAMENTO, LAS DE REPRESENTACION ANTE LA AUTORIDAD ADMINISTRATIVA DE TRABAJO EN LA FUNCION INSPECTIVA SEGUN EL D.S. 64-96-TR.

C. PARA EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL PODRA DETERMINAR QUE ESTE SEA DE DERECHO O DE CONCIENCIA; CELEBRAR CONVENIOS ARBITRALES, DESIGNAR ARBITROS, PRESENTAR EL FORMULARIO DE SUMISION CORRESPONDIENTE, SOMETERSE A INSTITUCION ARBITRAL, PACTAR REGLAS DE PROCEDIMIENTO O SOMETERSE A UN REGLAMENTO PRE EXISTENTE, INTERPONER RECURSOS DE REPOSICION Y DE APELACION CONTRA EL LAUDO ARBITRAL, RENUNCIAR AL ARBITRAJE.

D. PARA EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO PODRA INTERPONER RECURSOS DE RECONSIDERACION, APELACION, REVISION, QUEJA, DE OPOSICION, DE RECLAMO, DESISTIRSE DE PETICIONES, RECLAMOS O DEL PROCEDIMIENTO.

E. PARA EL PROCEDIMIENTO PENAL PODRA REPRESENTAR A LA SOCIEDAD INCLUSIVE ANTE LA POLICIA NACIONAL DEL PERU, FORMULANDO DENUNCIAS, CONSTITUIRSE EN PARTE CIVIL, PRESTAR INSTRUCTIVA PREVENTIVA Y TESTIMONIAL.

F. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD SIN LIMITACION ALGUNA ANTE LA COMISION DE SIMPLIFICACION DEL ACCESO Y SALIDA DEL MERCADO, JUNTA DE ACREEDORES, LIQUIDACION EXTRAJUDICIAL Y PROCEDIMIENTO DE QUIEBRA, REGULADOS POR EL DECRETO LEY N° 26116 Y SU REGLAMENTO EL DECRETO SUPREMO N° 044 39 EF.

G. EJERCER LA REPRESENTACION EN ASUNTOS NO CONTENCIOSOS DE COMPETENCIA NOTARIAL, TALES COMO INVENTARIO, PARA LO CUAL PODRA REPRESENTAR, TRAMITAR Y SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS PUBLICOS PRIVADOS NECESARIOS.

3. BANCARIAS.

A. CELEBRAR CONTRATOS DE CREDITO EN GENERAL, DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE, DE CREDITO DOCUMENTARIO, SOBREGIRO Y ADVANCED ACCOUNT.

B. SOLICITAR, OTORGAR Y CONTRATAR FIANZAS A FAVOR DE LA EMPRESA, LOS SOCIOS Y TERCEROS.

C. SOLICITAR CARTAS DE CREDITO O CARTAS FIANZA EN MONEDA NACIONAL O EXTRANJERA.

No se permite la explotación económica ni el uso de esta obra en forma alguna sin el consentimiento expreso de SUNARP.

Pág. Solicitadas: Todas IMPRESION:05/09/2014 09:34:15 Pagina 3 de 6
No existen Titulos Pendientes y/o Suspendedidos

Página Número 3

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP

Zona Registral N° IX - Sede Lima
Subgerencia de Diario y Mesa de Partes

05 SEP 2014

**ENTREGADO
PUBLICIDAD
SERVICIO**
Cualquier Cambio

GUILLELMO VIDAL BLAS
Certificador
Oficina Zonal de los Oficios
ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA

sunarp
Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
N° Partida: 13153778

**INSCRIPCION DE SOCIEDADES ANONIMAS
LIF MEDICA S.A.C.**

ARTICULO 19°.- LA DURACION DEL CARGO DE GERENTE ES INDEFINIDA. PUDIENDO SER SEPARADO DEL CARGO SEGUN ACUERDO ADOPTADO EN JUNTA GENERAL POR LOS SOCIOS. DE ACUERDO A LO PREVISTO EN LA "LEY".

ARTICULO 20° - SON FACULTADES DEL GERENTE GENERAL:

1. ADMINISTRATIVAS.
A. ADMINISTRAR LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA SOCIEDAD.
B. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE INSTITUCIONES PUBLICAS PRIVADAS, SEAN NACIONALES O EXTRANJERAS, ADMINISTRATIVAS, REGIONALES, MUNICIPALES, EDUCATIVAS, CULTURALES, RELIGIOSAS, POLICIALES, MILITARES, ORGANISMOS CONSTITUCIONALMENTE AUTONOMOS, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, ADUANERAS, FIRMANDO LOS ESCRITOS, DOCUMENTOS, RECURSOS, SOLICITUDES DE RECLAMO, IMPUGNACION, FORMULANDO DECLARACIONES JURADAS Y REALIZANDO TODA CLASE DE TRAMITES, ASI COMO DESISTIRSE DE ELLOS.

2. PROCESALES.
A. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD EN LOS PROCESOS JUDICIALES EN GENERAL, CON LAS FACULTADES GENERALES Y LAS ESPECIALES DE LA REPRESENTACION CONTENIDAS EN LOS ARTICULOS 74° Y 75° DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, SIENDO DE APLICACION ESTAS FACULTADES A TODA CLASE DE ACCIONES CIVILES, PENALES, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, EJECUTORIA COACTIVA, ADUANAS, MILITARES, CONTENCIOSO ADMINISTRATIVOS, AGRARIAS, LABORALES, ADMINISTRATIVAS Y DE CUALQUIER OTRA NATURALEZA

B. PARA EL PROCEDIMIENTO LABORAL, ESPECIFICAMENTE LAS PREVISTAS EN EL ARTICULO 10° DE LA LEY 26636 - LEY PROCESAL DEL TRABAJO, LAS DE REPRESENTACION EN NEGOCIACIONES COLECTIVAS, PROCESO DE DECLARATORIA DE HUELGA, DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO LEY 25793, LEY DE RELACIONES COLECTIVAS DE TRABAJO Y SU REGLAMENTO, LAS DE REPRESENTACION ANTE LA AUTORIDAD ADMINISTRATIVA DE TRABAJO EN LA FUNCION INSPECTIVA SEGUN EL D.S. 64-96-TR.

C. PARA EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL PODRA DETERMINAR QUE ESTE SEA DE DERECHO O DE CONCIENCIA, CELEBRAR CONVENIOS ARBITRALES, DESIGNAR ARBITROS, PRESENTAR EL FORMULARIO DE SUMISION CORRESPONDIENTE, SOMETERSE A INSTITUCION ARBITRAL, PACTAR REGLAS DE PROCEDIMIENTO O SOMETERSE A UN REGLAMENTO PRE EXISTENTE, INTERPONER RECURSOS DE REPOSICION Y DE APELACION CONTRA EL LAUDO ARBITRAL, RENUNCIAR AL ARBITRAJE.

D. PARA EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO PODRA INTERPONER RECURSOS DE RECONSIDERACION, APELACION, REVISION, QUEJA, DE OPOSICION, DE RECLAMO, DESISTIRSE DE PETICIONES, RECLAMOS O DEL PROCEDIMIENTO.

E. PARA EL PROCEDIMIENTO PENAL PODRA REPRESENTAR A LA SOCIEDAD INCLUSIVE ANTE LA POLICIA NACIONAL DEL PERU, FORMULANDO DENUNCIAS, CONSTITUIRSE EN PARTE CIVIL, PRESTAR INSTRUCTIVA PREVENTIVA Y TESTIMONIAL.

F. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD SIN LIMITACION ALGUNA ANTE LA COMISION DE SIMPLIFICACION DEL ACCESO Y SALIDA DEL MERCADO, JUNTA DE ACREEDORES, LIQUIDACION EXTRAJUDICIAL Y PROCEDIMIENTO DE QUIEBRA, REGULADOS POR EL DECRETO LEY N° 26116 Y SU REGLAMENTO EL DECRETO SUPREMO N° 044 39 EF.

G. EJERCER LA REPRESENTACION EN ASUNTOS NO CONTENCIOSOS DE COMPETENCIA NOTARIAL, TALES COMO INVENTARIO, PARA LO CUAL PODRA REPRESENTAR, TRAMITAR Y SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS PUBLICOS PRIVADOS NECESARIOS.

3. BANCARIAS.
A. CELEBRAR CONTRATOS DE CREDITO EN GENERAL, DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE, DE CREDITO DOCUMENTARIO, SOBREGIRO Y ADVANCED ACCOUNT.
B. SOLICITAR, OTORGAR Y CONTRATAR FIANZAS A FAVOR DE LA EMPRESA, LOS SOCIOS Y TERCEROS.
C. SOLICITAR CARTAS DE CREDITO O CARTAS FIANZA EN MONEDA NACIONAL O EXTRANJERA.

No se permite la explotación económica ni el uso de esta obra en forma alguna sin el consentimiento expreso de SUNARP.

Pág. Solicitadas: Todas IMPRESION:05/09/2014 09:34:15 Pagina 3 de 6
No existen Titulos Pendientes y/o Suspendedidos

Página Número 3

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP

Zona Registral N° IX - Sede Lima
Subgerencia de Diario y Mesa de Partes
05 SEP 2014
**ENTREGADO
PUBLICIDAD
SERVICIO REGISTRAL**
Consultas: 011 411 2000



ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
N° Partida: 13153778

**INSCRIPCION DE SOCIEDADES ANONIMAS
LIF MEDICA S.A.C.**

D. ABRIR, INGRESAR Y RETIRAR FONDOS, Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES, DE AHORRO Y A PLAZO EN TODA CLASE DE INSTITUCIONES BANCARIAS O FINANCIERAS NACIONALES Y/O EXTRANJERAS.

E. DEPOSITAR, RETIRAR, COMPRAR Y VENDER VALORES.

F. COBRAR Y GIRAR CHEQUES, GIRAR SOBRE SALDOS DEUDORES, A CREDITORES, ENDOSAR A TERCEROS, ENDOSAR PARA ABONO EN CUENTA DE LA EMPRESA.

G. GIRAR, EMITIR, ACEPTAR, ENDOSAR, AVALAR, DESCONTAR, RENOVAR, REACEPTAR, DAR EN GARANTIA Y PROTESTAR LETRAS DE CAMBIO, LETRAS HIPOTECARIAS, CHEQUES, PAGARES, VALES, CERTIFICADOS DE DEPOSITOS, CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE, WARRANTS, POLIZAS DE SEGURO Y CUALQUIER TITULO VALOR.

H. COBRAR Y PAGAR GIROS, TRANSFERENCIAS, CARGOS, ABONOS EN CUENTA.

I. ALQUILAR, OPERAR Y CERRAR CAJAS DE SEGURIDAD.

J. AFECTAR CUENTAS, DEPOSITOS O TITULOS VALORES EN GARANTIA.

K. SOLICITAR Y PRESTAR AVALES A FAVOR DE LA EMPRESA Y LOS SOCIOS.

L. EFECTUAR OPERACIONES RELACIONADAS CON ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO O DEPOSITOS ADUANEROS AUTORIZADOS.

4. CONTRACTUALES.

A. NEGOCIAR, CELEBRAR, MODIFICAR, SUB-CONTRATAR, RESCINDIR, RESOLVER TODA CLASE DE ACTOS Y CONTRATOS EN LOS QUE OTORGE O RECIBA BIENES DE TODA CLASE, SERVICIOS, ETC. COMPRENDIENDOSE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA, PERMUTA, PRESTAMO, PRENDA, ANTICRESIS, HIPOTECA, ADMINISTRACION, DONACION, MUTUO, ARRENDAMIENTO, SUBARRENDAMIENTO, ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING), LEASE BACK, FACTORING, JOINT VENTURE, FRANCHISING, ENDEAVORING, FORFAITIN, OUTSOURCING, FIDEICOMISO, COMODATO, INDEPENDIZACION, CONSTRUCCION, LOCACION Y PRESTACION DE OBRAS Y SERVICIOS, SEGURO, FLETE, TRANSPORTE, DEPOSITO, DE TRABAJO A PLAZO DETERMINADO O INDETERMINADO, MANDATO, FIANZA, SECUESTRO, CONTRATOS PREPARATORIOS, PROMESA DE VENTA, COMISION MERCANTIL, CONCESION PRIVADA Y PUBLICA Y PUBLICIDAD SOBRE BIENES MUEBLES E INMUEBLE, ACCIONES Y DERECHOS A TITULO ONEROSO Y GRATUITO.

B. PACTAR EL PRECIO, FORMA DE PAGO, RECIBIR Y OTORGAR DINERO ASI COMO ENTREGAR Y SOLICITAR RECIBOS, CANCELACIONES Y INSTANTANEOS DE GARANTIAS, TOMAR POSESION DE LOS BIENES Y ENTREGARLOS.

C. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR, DAR Y TOMAR EN ARRENDAMIENTO REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES Y/O CONCESIONES, CELEBRANDO CUALQUIER CLASE DE CONTRATO VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELLECTUAL.

D. PARTICIPAR EN TODA CLASE DE LICITACIONES PUBLICAS O PRIVADAS, CONCURSO DE PRECIOS O DE MERITOS, DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO EN EL REGLAMENTO UNICO DE LICITACIONES Y CONTRATOS DE OBRAS PUBLICAS Y EL REGLAMENTO UNICO DE ADQUISICIONES.

E. CONSTITUIR PERSONAS JURIDICAS, PRESENTARSE ANTE SUS ORGANOS SOCIALES Y DE GOBIERNO EJERCIENDO LA REPRESENTACION DE LA SOCIEDAD Y LA QUE CORRESPONDA A LAS ACCIONES O PARTICIPACIONES QUE PUEDA POSEER PUDIENDO VOTAR EN LAS SESIONES, CUALESQUIER SEAN LOS ASUNTOS DE QUE SE TRATE, INCLUSIVE EN LA DISOLUCION DE LAS MISMAS, PERCIBIR DIVIDENDOS Y REPARTOS, CEDER TODA CLASE DE ACCIONES Y DERECHOS, TAMBIEN PODRA REPRESENTAR A LA SOCIEDAD EN LAS SOCIEDADES EN LAS CUALES LOS ESTATUTOS AUTORIZEN SU DELEGACION ESPECIAL.

F. CONSTITUIR COMO CONSECUENCIA O NO DE LA CELEBRACION DE CUALQUIER ACTO O CONTRATO MENCIONADO, DERECHOS REALES DE GARANTIA COMO PRENDA, ANTICRESIS E HIPOTECA, SEGUN CORRESPONDA, SOBRE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA SOCIEDAD, FIRMANDO Y SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, SEAN PUBLICOS O PRIVADOS, ASI COMO LOS CORRESPONDIENTES DOCUMENTOS DE CANCELACION.

G. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE PERSONAS JURIDICAS SIN FINES DE LUCRO, PUDIENDO PRESENTARSE ANTE LA JUNTA DIRECTIVA Y FORMAR PARTE DE LOS DEBATES.

Página Número 4

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP

WILHELMO VIDAL BLAS
OFICINA ZONAL DE LOS OLIVOS
ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA

NO EXISTEN TITULOS PENDIENTES O SUSPENDIDOS

Pag. Solicitadas: Todas IMPRESION: 05/09/2014 09:24:10 Pagina 4 de 6
No existen Titulos Pendientes y/o Suspendidos

Zona Registral N° IX - Sede Lima
Subgerencia de Diario y Mesa de Partes
05 SEP 2014
ENTREGADO
PUBLICIDAD
SERVICIO RAPIDO
Zona Registral N° IX - Sede Lima



ZONA REGISTRAL N° IX SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
N° Partida: 13153778

**INSCRIPCION DE SOCIEDADES ANONIMAS
LIF MEDICA S.A.C.**

H. SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS PUBLICOS Y PRIVADOS NECESARIOS PARA EL PERFECCIONAMIENTO DE LOS ACTOS CELEBRADOS

5. OTRAS FACULTADES.

A. OTORGAR PODERES A UNA O MAS PERSONAS, NATURALES O JURIDICAS.
B. SUSTITUIR O DELEGAR TOTAL O PARCIALMENTE ESTAS FACULTADES, REVOCAR LAS SUSTITUCIONES Y REASUMIR LAS DELEGACIONES EN TODO O EN PARTE CUANTAS VECES SEA NECESARIO, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 77° DEL CODIGO PROCESAL CIVIL ARTICULO 21° - EL GERENTE GENERAL PODRA REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA CUMPLIR CON SUS FACULTADES, SIENDO LAS FACULTADES DESCRITAS EN EL ARTICULO 20° SON SOLO ENUNCIATIVAS Y NO LIMITATIVAS, YA QUE EN ELAS SE ENTIENDEN INCLUIDOS TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS ANEXOS Y ACCESORIOS NECESARIOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS FINES SIN RESERVA NI LIMITACION ALGUNA.

ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACION DE UTILIDADES: Segun los Arts. 221° y siguientes de la L.G.S.

RÉGIMEN PARA LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD: Segun los Arts. 407° al 420° de la L.G.S.

QUINTO - SE DESIGNA GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA A DONA CEDIS MAGDALENA PÉREZ VILLEGAS, CON DNI 21138379 QUE EN SOLA FIRMA EJERCERA LAS FACULTADES CONTENIDAS EN EL ARTICULO 20° DEL PRESENTE ESTATUTO.

El titulo fue presentado el 03/09/2014 a las 02:55:04 PM horas, bajo el N° 2014-00009548 del Tomo Diario 0492. Derechos cobrados S/ 79.40 nuevos soles con Recibo(s) Número(s) 00000384-66.-LIMA, 07 de Enero de 2014.-113*

Liliana Isabel Arundel del Intero
Registrador Público (a)
Zona Registral N° IX - Sede Lima

Copia Certificada
Sin Inscripción al Puesto
No hay Títulos Suscritos y/o Pendientes de Inscripción
A Horas 10:00 AM

GUILERMO VIDAL BLAS
Registrador
Oficina Zonal de los Divos
ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA

Zona Registral N° IX - Sede Lima
Subgerencia de Diario y Mesa de Partes
05 SEP 2014
ENTREGADO
PUBLICIDAD
SERVICIO DE RAPIDO
Zonal Los Divos



ZONA REGISTRAL N° IX SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
N° Partida: 13153778

INSCRIPCIÓN DE SOCIEDADES ANONIMAS
LIF MEDICA S.A.C.

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS

RUBRO : AUMENTO DE CAPITAL Y MODIF. DEL ESTATUTO
B00001

AUMENTO DE CAPITAL

POR ESCRITURA PÚBLICA DEL 14/08/2014 OTORGADA ANTE NOTARIO DE LIMA LUIS MANUEL GÓMEZ VERÁSTEGUI, ACLARADA POR ESCRITURA PÚBLICA DEL 02/09/2014 OTORGADA POR EL NOTARIO DE LIMA JESÚS EDGARDO VEGA VEGA; Y POR JUNTA GENERAL DEL 22/09/2014, ACLARADA POR JUNTA GENERAL DEL 25/09/2014, SE ACORDÓ AUMENTAR EL CAPITAL EN LA SUMA DE S/ 50,000.00 NUEVOS SOLES POR APORTES EN EFECTIVO, MODIFICANDO EL ESTATUTO EN LOS SIGUIENTES TÉRMINOS: ARTÍCULO TERCERO "EL CAPITAL ÍNTEGRAMENTE SUSCRITO Y TOTALMENTE PAGADO DE LA SOCIEDAD ASCIENDE A LA SUMA DE S/ 60,000.00 NUEVOS SOLES, REPRESENTADO POR 60,000 ACCIONES NOMINATIVAS, INDIVISIBLES, CON DERECHO A VOTO, DE UN VALOR NOMINAL DE S/1.00 CADA UNA. LIBRO DE ACTAS: EL ACTA CORRE EN LOS FOLIOS 3/3 Y 8/9 DEL LIBRO DE ACTAS N° 01, LEGALIZADO EL 21/07/2014 POR EL NOTARIO DEL CALLAO FEDERICO J. CAMPOS ECHEANDIA, BAJO EL N° 33285-2014. El título fue presentado el 15/08/2014 a las 03:36:32 PM horas, bajo el N° 2014-00020700 del Tomo Diario 0492. Derechos cobrados S/ 159.00 nuevos soles con Recibo(s) Número(s) 00009249-68.- LIMA, 04 de Setiembre de 2014

INES VILA ALTA PAUCAR
Registrador Público
Zona Registral N° IX - Sede Lima

Copia Certificada
Sin Inscripción
No hay Títulos Suspendidos y/o paralizados de inscripción
A Horas : 8:00 AM

Zona Registral N° IX - Sede Lima
Subgerencia de Diario y Mesa de Partes
05 SEP 2014
ENTREGADO
PÚBLICIDAD
ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA

Página Número 1

Anexo 6: Vigencia De Poder Empresa LIF Médica S.A.C

Atención N° 1671932 18.08.2014



Zona Registral N° IX - Sede Lima.
OFICINA LIMA

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS LIBRO DE SOCIEDADES VIGENCIA DE PODER

El que suscribe CERTIFICA:

Que, en el Asiento A00001 de la Partida N° 13153778, del Libro de Sociedades Mercantiles del Registro de Personas Jurídicas correspondientes a la Partida Registral de la sociedad denominada "LIF MEDICA S.A.C", aparece registrado y vigente la ESCRITURA PUBLICA DEL 26/12/2013 OTORGADA ANTE NOTARIO LUIS MANUEL GOMEZ VERASTEGUI EN LA CIUDAD DE LIMA, DONDE SE ESTABLECIO:

(...)

REGIMEN DE LA GERENCIA :

ARTÍCULO 18°.-LA GERENCIA. NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA "LEY" PARA ESTE ORGANO SOCIETARIO SERAN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD ESTA A CARGO DEL GERENTE GENERAL, ADEMAS DE CUALQUIER OTRO DESIGNADO POR LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS SEGUN LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD, DEBIENDO AGREGARSE AL NOMBRAMIENTO LA DENOMINACION DEL AREA DE SU RESPONSABILIDAD.

ARTICULO 19°.- LA DURACION DEL CARGO DE GERENTE ES INDEFINIDA, PUDIENDO SER SEPARADO DEL CARGO SEGUN ACUERDO ADOPTADO EN JUNTA GENERAL POR LOS SOCIOS, DE ACUERDO A LO PREVISTO EN LA "LEY".

ARTICULO 20°.- SON FACULTADES DEL GERENTE GENERAL:

1. ADMINISTRATIVAS.

A. ADMINISTRAR LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA SOCIEDAD.

B. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE INSTITUCIONES PUBLICAS Y PRIVADAS, SEAN NACIONALES O EXTRANJERAS, ADMINISTRATIVAS, REGIONALES, MUNICIPALES, EDUCATIVAS, CULTURALES, RELIGIOSAS, POLICIALES, MILITARES, ORGANOS CONSTITUCIONALMENTE AUTONOMOS, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, ADUANERAS, FIRMANDO LOS ESCRITOS, DOCUMENTOS, RECURSOS, SOLICITUDES DE RECLAMO, IMPUGNACION, FORMULANDO DECLARACIONES JURADAS Y REALIZANDO TODA CLASE DE TRAMITES, ASI COMO DESISTIRSE DE ELLOS.

2. PROCESALES.

A. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD EN LOS PROCESOS JUDICIALES EN GENERAL CON LAS FACULTADES GENERALES Y LAS ESPECIALES DE LA REPRESENTACION CONTENIDAS EN LOS ARTICULOS 74° Y 75° DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, SIENDO DE APLICACION ESTAS FACULTADES A TODA CLASE DE ACCIONES CIVILES, PENALES, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, EJECUTORA COACTIVA, DE ADUANAS, MILITARES, CONTENCIOSO ADMINISTRATIVOS, AGRARIAS, LABORALES, ADMINISTRATIVAS Y DE CUALQUIER OTRA NATURALEZA.

B. PARA EL PROCEDIMIENTO LABORAL, ESPECIFICAMENTE LAS PREVISTAS EN EL ARTICULO 10° DE LA LEY 26636 - LEY PROCESAL DEL TRABAJO, LAS DE REPRESENTACION EN NEGOCIACIONES COLECTIVAS Y PROCESO DE DECLARATORIA DE HUELGA, DE

Luis Wangor Madroñero
Abogado General
Zona Registral N° IX - Sede Lima





Zona Registral N° IX - Sede Lima.
OFICINA LIMA

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS
LIBRO DE SOCIEDADES
VIGENCIA DE PODER

El que suscribe CERTIFICA:

Que, en el Asiento A00001 de la Partida N° 13153778, del Libro de Sociedades Mercantiles del Registro de Personas Jurídicas correspondientes a la Partida Registral de la sociedad denominada "LIF MEDICA S.A.C", aparece registrado y vigente la ESCRITURA PUBLICA DEL 26/12/2013 OTORGADA ANTE NOTARIO LUIS MANUEL GOMEZ VERASTEGUI EN LA CIUDAD DE LIMA, DONDE SE ESTABLECIO:

(...)

REGIMEN DE LA GERENCIA :

ARTÍCULO 18°.-LA GERENCIA. NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA "LEY" PARA ESTE ORGANO SOCIETARIO SERAN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD ESTA A CARGO DEL GERENTE GENERAL, ADEMAS DE CUALQUIER OTRO DESIGNADO POR LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS SEGUN LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD, DEBIENDO AGREGARSE AL NOMBRAMIENTO LA DENOMINACION DEL AREA DE SU RESPONSABILIDAD.

ARTICULO 19°.- LA DURACION DEL CARGO DE GERENTE ES INDEFINIDA, PUDIENDO SER SEPARADO DEL CARGO SEGUN ACUERDO ADOPTADO EN JUNTA GENERAL POR LOS SOCIOS, DE ACUERDO A LO PREVISTO EN LA "LEY".

ARTICULO 20°.- SON FACULTADES DEL GERENTE GENERAL:

1. ADMINISTRATIVAS.

A. ADMINISTRAR LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA SOCIEDAD.

B. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE INSTITUCIONES PUBLICAS Y PRIVADAS, SEAN NACIONALES O EXTRANJERAS, ADMINISTRATIVAS, REGIONALES, MUNICIPALES, EDUCATIVAS, CULTURALES, RELIGIOSAS, POLICIALES, MILITARES, ORGANOS CONSTITUCIONALMENTE AUTONOMOS, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, ADUANERAS, FIRMANDO LOS ESCRITOS, DOCUMENTOS, RECURSOS, SOLICITUDES DE RECLAMO, IMPUGNACION, FORMULANDO DECLARACIONES JURADAS Y REALIZANDO TODA CLASE DE TRAMITES, ASI COMO DESISTIRSE DE ELLOS.

2. PROCESALES.

A. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD EN LOS PROCESOS JUDICIALES EN GENERAL CON LAS FACULTADES GENERALES Y LAS ESPECIALES DE LA REPRESENTACION CONTENIDAS EN LOS ARTICULOS 74° Y 75° DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, SIENDO DE APLICACION ESTAS FACULTADES A TODA CLASE DE ACCIONES CIVILES, PENALES, CONSTITUCIONALES, TRIBUTARIAS, EJECUTORA COACTIVA, DE ADUANAS, MILITARES, CONTENCIOSO ADMINISTRATIVOS, AGRARIAS, LABORALES, ADMINISTRATIVAS Y DE CUALQUIER OTRA NATURALEZA.

B. PARA EL PROCEDIMIENTO LABORAL, ESPECIFICAMENTE LAS PREVISTAS EN EL ARTICULO 10° DE LA LEY 26636 - LEY PROCESAL DEL TRABAJO, LAS DE REPRESENTACION EN NEGOCIACIONES COLECTIVAS Y PROCESO DE DECLARATORIA DE HUELGA, DE


Luis Manuel Gómez Verastegui
Abogado Civil
Zona Registral N° IX - Sede Lima



CONFORMIDAD CON EL DECRETO LEY 25593 - LEY DE RELACIONES COLECTIVAS DE TRABAJO Y SU REGLAMENTO, LAS DE REPRESENTACION ANTE LA AUTORIDAD ADMINISTRATIVA DE TRABAJO EN LA FUNCION INSPECTIVA SEGUN EL D.S. 64-96-TR.

C. PARA EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL PODRA DETERMINAR QUE ESTE SEA DE DERECHO O DE CONCIENCIA; CELEBRAR CONVENIOS ARBITRALES, DESIGNAR ARBITROS, PRESENTAR EL FORMULARIO DE SUMISION CORRESPONDIENTE, SOMETERSE A INSTITUCION ARBITRAL, PACTAR REGLAS DE PROCEDIMIENTO O SOMETERSE A UN REGLAMENTO PRE EXISTENTE, INTERPONER RECURSOS DE REPOSICION Y DE APELACION CONTRA EL LAUDO ARBITRAL, RENUNCIAR AL ARBITRAJE.

D. PARA EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO PODRA INTERPONER RECURSOS DE RECONSIDERACION, APELACION, REVISION, QUEJA, DE OPOSICION, DE RECLAMO; DESISTIRSE DE PETICIONES, RECLAMOS O DEL PROCEDIMIENTO.

E. PARA EL PROCEDIMIENTO PENAL, PODRA REPRESENTAR A LA SOCIEDAD INCLUSIVE ANTE LA POLICIA NACIONAL DEL PERU, FORMULANDO DENUNCIAS, CONSTITUIRSE EN PARTE CIVIL, PRESTAR INSTRUCTIVA PREVENTIVA Y TESTIMONIAL.

F. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD SIN LIMITACION ALGUNA ANTE LA COMISION DE SIMPLIFICACION DEL ACCESO Y SALIDA DEL MERCADO, JUNTA DE ACREEDORES, LIQUIDACION EXTRAJUDICIAL Y PROCEDIMIENTO DE QUIEBRA, REGULADOS POR EL DECRETO LEY N° 26116 Y SU REGLAMENTO EL DECRETO SUPREMO N° 044 39 EF.

G. EJERCER LA REPRESENTACION EN ASUNTOS NO CONTENCIOSOS DE COMPETENCIA NOTARIAL, TALES COMO INVENTARIO, PARA LO CUAL PODRA REPRESENTAR, TRAMITAR Y SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS PUBLICOS PRIVADOS NECESARIOS.

3. BANCARIAS.

A. CELEBRAR CONTRATOS DE CREDITO EN GENERAL, DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE, DE CREDITO DOCUMENTARIO, SOBREGIRO Y ADVANCED ACCOUNT.

B. SOLICITAR, OTORGAR Y CONTRATAR FIANZAS A FAVOR DE LA EMPRESA, LOS SOCIOS Y TERCEROS.

C. SOLICITAR CARTAS DE CREDITO O CARTAS FIANZA EN MONEDA NACIONAL O EXTRANJERA.

D. ABRIR, INGRESAR Y RETIRAR FONDOS, Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES, DE AHORRO Y A PLAZO EN TODA CLASE DE INSTITUCIONES BANCARIAS O FINANCIERAS NACIONALES Y/O EXTRANJERAS.

E. DEPOSITAR, RETIRAR, COMPRAR Y VENDER VALORES.

F. COBRAR Y GIRAR CHEQUES, GIRAR SOBRE SALDOS DEUDORES Y ACREEDORES, ENDOSAR A TERCEROS, ENDOSAR PARA ABONO EN CUENTA DE LA EMPRESA.

G. GIRAR, EMITIR, ACEPTAR, ENDOSAR, AVALAR, DESCONTAR, RENOVAR, REACEPTAR, DAR EN GARANTIA Y PROTESTAR LETRAS DE CAMBIO, LETRAS HIPOTECARIAS, CHEQUES, PAGARES, VALES, CERTIFICADOS DE DEPOSITOS, CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE, WARRANTS, POLIZAS DE SEGURO Y CUALQUIER TITULO VALOR.

H. COBRAR Y PAGAR GIROS, TRANSFERENCIAS, CARGOS, ABONOS EN CUENTA.

I. ALQUILAR, OPERAR Y CERRAR CAJAS DE SEGURIDAD.

J. AFECTAR CUENTAS, DEPOSITOS O TITULOS VALORES EN GARANTIA.

K. SOLICITAR Y PRESTAR AVALES A FAVOR DE LA EMPRESA Y LOS SOCIOS.

L. EFECTUAR OPERACIONES RELACIONADAS CON ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO O DEPOSITOS ADUANEROS AUTORIZADOS.

4. CONTRACTUALES.

A. NEGOCIAR, CELEBRAR, MODIFICAR, SUB-CONTRATAR, RESCINDIR Y RESOLVER TODA CLASE DE ACTOS Y CONTRATOS EN LOS QUE OTORQUE O RECIBA BIENES DE TODA CLASE, SERVICIOS, ETC. COMPRENDIÉNDOSE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA, PERMUTA, PRESTAMO, PRENDA, ANTICRESIS, HIPOTECA, SUMINISTRO, DONACION, MUTUO, ARRENDAMIENTO, SUBARRENDAMIENTO, ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING), LEASE BACK, FACTORING, JOINT VENTURE, FRANCHISING, UNDERWRITING, FORFEITIN, OUTSOURCING, FIDEICOMISO, COMODATO, INDEPENDIZACION, CONSTRUCCIÓN, LOCACIÓN Y PRESTACIÓN DE OBRA Y SERVICIOS, SEGURO, FLETE, TRANSPORTE, DEPOSITO, DE TRABAJO A PLAZO DETERMINADO O INDETERMINADO, MANDATO, FIANZA, SECUESTRO, CONTRATOS PREPARATORIOS, PROMESA DE VENTA, COMISIÓN MERCANTIL, CONCESIÓN PRIVADA Y PUBLICA Y PUBLICIDAD SOBRE SUS BIENES MUEBLES E INMUEBLE, ACCIONES Y DERECHOS A TITULO ONEROSO Y GRATUITO.


LARRY RAMIRO MADRIP ARISMENDE
Arquitecto
Zona Reg. Stra. N° 18, 1000, Lima

B. PACTAR EL PRECIO, FORMA DE PAGO, RECIBIR Y OTORGAR DINERO ASÍ COMO ENTREGAR Y SOLICITAR RECIBOS, CANCELACIONES Y LEVANTAMIENTO DE GARANTÍAS, TOMAR POSESION DE LOS BIENES Y ENTREGARLOS.

C. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR, DAR Y TOMAR EN ARRENDAMIENTO REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES Y/O CONCESIONES, CELEBRANDO CUALQUIER CLASE DE CONTRATO VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELECTUAL.

D. PARTICIPAR EN TODA CLASE DE LICITACIONES PUBLICAS O PRIVADAS, CONCURSO DE PRECIOS O DE MERITOS, DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO EN EL REGLAMENTO UNICO DE LICITACIONES Y CONTRATOS DE OBRAS PUBLICAS Y EL REGLAMENTO UNICO DE ADQUISICIONES.

E. CONSTITUIR PERSONAS JURÍDICAS, PRESENTARSE ANTE SUS ÓRGANOS SOCIALES Y DE GOBIERNO EJERCENDO LA REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD Y LA QUE CORRESPONDA A LAS ACCIONES O PARTICIPACIONES QUE PUEDA POSEER PUDIENDO VOTAR EN LAS SESIONES, CUALESQUIERA SEAN LOS ASUNTOS DE QUE SE TRATE, INCLUSIVE EN LA DISOLUCIÓN DE LAS MISMAS; PERCIBIR DIVIDENDOS Y REPARTOS, CEDER TODA CLASE DE ACCIONES Y DERECHOS, TAMBIÉN PODRÁ REPRESENTAR A LA SOCIEDAD EN LAS SOCIEDADES EN LAS CUALES LOS ESTATUTOS AUTORIZEN SU DELEGACIÓN ESPECIAL.

F. CONSTITUIR COMO CONSECUENCIA O NO DE LA CELEBRACIÓN DE CUALQUIER ACTO O CONTRATO MENCIONADO, DERECHOS REALES DE GARANTÍA COMO PRENDA, ANTICRESIS E HIPOTECA, SEGÚN CORRESPONDA, SOBRE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA SOCIEDAD, FIRMANDO Y SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, SEAN PÚBLICOS O PRIVADOS, ASÍ COMO LOS CORRESPONDIENTES DOCUMENTOS DE CANCELACIÓN.

G. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE PERSONAS JURÍDICAS SIN FINES DE LUCRO, PUDIENDO PRESENTARSE ANTE LA JUNTA DIRECTIVA Y FORMAR PARTE DE LOS DEBATES.

H. SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS NECESARIOS PARA EL PERFECCIONAMIENTO DE LOS ACTOS CELEBRADOS.

5. OTRAS FACULTADES.

A. OTORGAR PODERES A UNA O MAS PERSONAS, NATURALES O JURÍDICAS.

B. SUSTITUIR O DELEGAR TOTAL O PARCIALMENTE ESTAS FACULTADES, REVOCAR LAS SUSTITUCIONES Y REASUMIR LAS DELEGACIONES EN TODO O EN PARTE CUANTAS VECES SEA NECESARIO, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 77° DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL.

ARTICULO 21°.- EL GERENTE GENERAL PODRÁ REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA CUMPLIR CON SUS FACULTADES, SIENDO LAS FACULTADES DESCRITAS EN EL ARTICULO 20° SON SOLO ENUNCIATIVAS Y NO LIMITATIVAS, YA QUE EN ELLAS SE ENTIENDEN INCLUIDOS TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS ANEXOS Y CONEXOS NECESARIOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS FINES, SIN RESERVA NI LIMITACIÓN ALGUNA.

(...)

QUINTO.- SE DESIGNA GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA A DOÑA **CLEDIS MAGDALENA PÉREZ VILLEGAS**, CON DNI 21133839, QUIEN A SOLA FIRMA EJERCERÁ LAS FACULTADES CONTENIDAS EN EL ARTÍCULO 20° DEL PRESENTE ESTATUTO.

N° de fojas del Certificado: 03

Derechos Pagados: S/ 23.00 Recibo/fecha: 69-20133 18-08-2014

Se expide el presente en la ciudad de Lima a las 8.00 horas del 22-08-2014

LRH

LOS CERTIFICADOS QUE EXTIENDEN LAS OFICINAS REGISTRALES ACREDITAN LA EXISTENCIA O INEXISTENCIA DE INSCRIPCIONES O ANOTACIONES PREVENTIVAS VIGENTES EN EL REGISTRO AL TIEMPO DE SU EXPEDICION (ART. 140° DEL T.U.O. DEL REGLAMENTO GENERAL DE LOS REGISTROS PUBLICOS APROBADO POR RESOLUCION N° 126-2012-SUNARP-SN DEL 18.06.2012).



REGISTRAR GENERAL
Zona Registral N° 10001

Anexo 7: Declaración y Pagos Empresa LIF Médica S.A.C

27/9/2014 :: SUNAT Operaciones en Línea ::

| DETALLE DE DECLARACIONES Y PAGOS | | | | | | | | |
|----------------------------------|---------------------|--|--|----------------|----------------------|--|--|--|
| RUC | : 20556071846 | | | FECHA | : 27/09/2014 | | | |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL | : LIF MEDICA S.A.C. | | | ORDENADO POR | : PERIODO | | | |
| DESDE | : 201401 | | | HASTA | : 201406 | | | |
| FORMULARIO | : TODOS | | | IMPORTE PAGADO | : MAYOR IGUAL A CERO | | | |

1 de 15 de 15

| Periodo | Nº Form | Nº Orden | Descripción | Fecha de Pres. | Banco Receptor | Codigo-Tributo | Descripción | Importe pagado |
|--------------------------|---------|-----------|--|----------------|---------------------|----------------|-----------------------------|----------------|
| 201406 | 1662 | 232021395 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 25/07/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 1,305,00 |
| <input type="checkbox"/> | 201406 | 0621 | 793356887 Simplificado IGV-Renta mensual | 21/07/2014 | - | - | - | 0,00 |
| 201405 | 1662 | 230898561 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 24/06/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 246,00 |
| 201405 | 1662 | 231668741 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 16/07/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 505,00 |
| <input type="checkbox"/> | 201405 | 0621 | 792495726 Simplificado IGV-Renta mensual | 20/06/2014 | - | - | - | 0,00 |
| 201404 | 1662 | 229846948 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 26/05/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 494,00 |
| <input type="checkbox"/> | 201404 | 0621 | 791621637 Simplificado IGV-Renta mensual | 22/05/2014 | - | - | - | 0,00 |
| 201403 | 1662 | 228774248 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 25/04/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 66,00 |
| <input type="checkbox"/> | 201403 | 0621 | 790769251 Simplificado IGV-Renta mensual | 23/04/2014 | - | - | - | 0,00 |
| 201402 | 1662 | 227661074 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 27/03/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 175,00 |
| <input type="checkbox"/> | 201402 | 0621 | 789563173 Simplificado IGV-Renta mensual | 19/03/2014 | - | - | - | 0,00 |
| <input type="checkbox"/> | 201402 | 0621 | 789712589 Simplificado IGV-Renta mensual | 25/03/2014 | - | - | - | 0,00 |
| 201401 | 1662 | 226675054 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 28/02/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 6041 | Detalle de Tributos Pagados | 381,00 |
| 201401 | 1662 | 227661114 | BOLETA DE PAGO - VIRTUAL | 27/03/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 3,00 |
| <input type="checkbox"/> | 201401 | 0621 | 788859980 Simplificado IGV-Renta mensual | 27/02/2014 | - | - | - | 0,00 |

OBSERVACIONES

- El asterisco(*) señala a los formularios pagados con cheque que fue rechazado.
- Considera declaraciones efectuadas mediante el Programa de Declaración Telemática(PDT) y pagos realizados por Pago Fácil ó Declaración Simplificada.
- Los pagos efectuados mediante Pago Fácil, registran como número de orden, un número asignado por SUNAT, el cual es distinto al número de operación bancaria consignada en la constancia de pago que entrega el banco receptor.
- De existir alguna omisión o no estar de acuerdo con la información detallada en la consulta, deberá comunicarse con los Centros de Atención o las Areas de Servicios al Contribuyente de su dependencia.

Exportar a excel Envíar Anterior

Copyright © SUNAT 1997 - 2014

<https://www.sunat.gob.pe/cl-ti-tmenu/MenuInternet.htm?agrupacion=&pestana=> 1/1

DETALLE DE DECLARACIONES Y PAGOS

| | | | | | |
|-----------------------|---|-------------------|----------------|---|--------------------|
| RUC | : | 20556071846 | FECHA | : | 27/09/2014 |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL | : | LIF MEDICA S.A.C. | ORDENADO POR | : | PERIODO |
| DESDE | : | 201407 | HASTA | : | 201409 |
| FORMULARIO | : | TODOS | IMPORTE PAGADO | : | MAYOR IGUAL A CERO |

1 a 3 de 3

| Periodo | N° Form | N° Orden | Descripción | Fecha de Pres. | Banco Receptor | Codigo-Tributo | Descripción | Importe pagado |
|---------|---------|-----------|--------------------------------|----------------|---------------------|----------------|---|----------------|
| 201408 | 0621 | 795081270 | Simplificado IGV-Renta mensual | 19/09/2014 | - | - | - | 0,00 |
| 201407 | 1662 | 233081506 | BOLETA DE PAGO VIRTUAL | 26/08/2014 | DE CREDITO DEL PERU | 3031 | Detalle de Tributos Pagados | 1.724,00 |
| 201407 | 0621 | 794156195 | Simplificado IGV-Renta mensual | 20/08/2014 | - | - | - | 0,00 |

OBSERVACIONES

- El asterisco(*) señala a los formularios pagados con cheque que fue rechazado.
- Considera declaraciones efectuadas mediante el Programa de Declaración Telemática(PDT) y pagos realizados por Pago Fácil ó Declaración Simplificada.
- Los pagos efectuados mediante Pago Fácil, registran como número de orden, un número asignado por SUNAT, el cual es distinto al número de operación bancaria consignada en la constancia de pago que entrega el banco receptor.
- De existir alguna omisión o no estar de acuerdo con la información detallada en la consulta, deberá comunicarse con los Centros de Atención o las Areas de Servicios al Contribuyente de su dependencia.

Exportar a excel

 e-mail

Enviar

Solicitud de descarga de Declaraciones

Anterior

Copyright © SUNAT 1997 - 2014

