
IV. Indicadores Económicos y Financieros

IV. Indicadores Económicos y Financieros

Los indicadores económicos - financieros expresan la relación entre dos o más elementos de los estados financieros. Son útiles para comparar el desempeño financiero de una empresa contra su desempeño histórico y contra los promedios de la industria. Los indicadores reflejan la capacidad de una empresa para pagar sus deudas y obligaciones corrientes y no corrientes, su rentabilidad y el valor de mercado de sus acciones en relación con sus competidores.

El análisis de los indicadores permite a los gerentes de las empresas administrar eficazmente y eficientemente sus recursos para obtener los mejores resultados económicos y financieros posibles.

Con la información de la Encuesta Económica Anual se puede analizar el desempeño de las empresas comerciales a través de indicadores económicos y financieros.

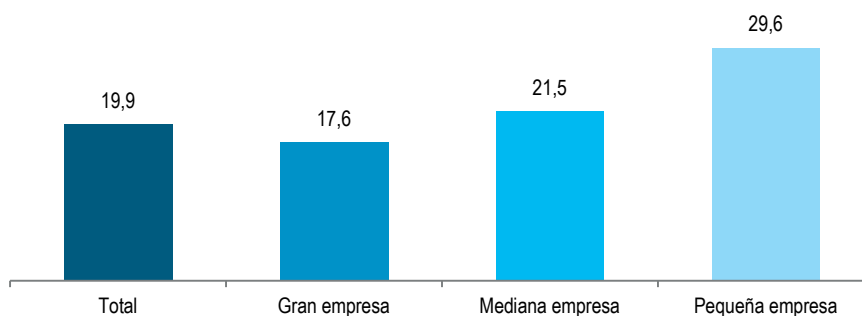
4.1 Indicadores de actividad económica

Margen comercial por segmento empresarial

Margen comercial es la ganancia por el servicio de intermediación comercial de una empresa. Resulta de la comparación de los ingresos menos las compras de las mercaderías (costo de mercadería, transporte, seguro, gastos y derechos de aduana, entre otros). Mientras mayor sea el ratio, mayor será el beneficio que está obteniendo la empresa por sus ventas.

En el año 2012, el margen comercial promedio de las empresas comerciales fue de 19,9%, es decir, por cada 100 nuevos soles en venta de mercadería, las empresas comerciales en promedio tienen un beneficio de 20 nuevos soles. Según el segmento empresarial, en la pequeña empresa fue de 29,6%, en la mediana empresa fue de 21,5% y en la gran empresa de 17,6%.

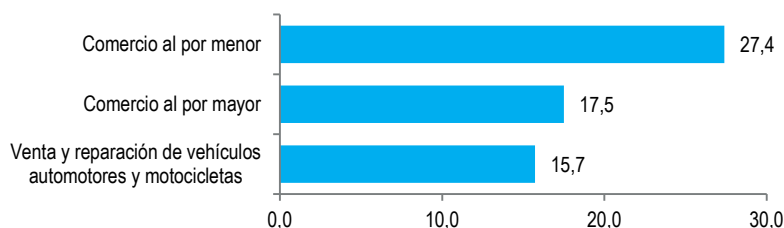
GRÁFICO N° 4.1
PERÚ: MARGEN COMERCIAL DE LAS EMPRESAS
COMERCIALES POR SEGMENTO EMPRESARIAL, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Según la actividad económica de las empresas comerciales, el margen comercial de las empresas de comercio al por menor fue de 27,4%, de las empresas dedicadas al comercio al por mayor fue de 17,5% y de las empresas que se dedican a la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas fue de 15,7%.

GRÁFICO N° 4.2
PERÚ: MARGEN COMERCIAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALES
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
 (Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

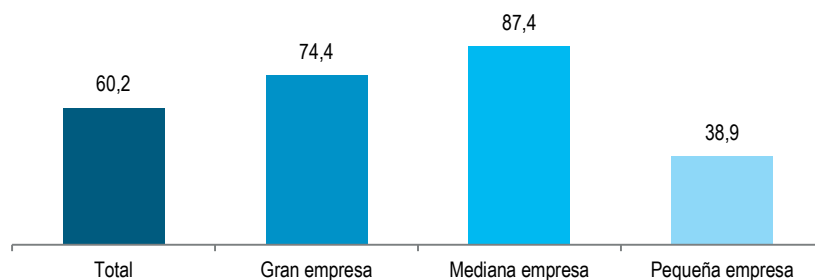
Productividad del trabajo de las empresas por segmento empresarial

El indicador de la productividad del trabajo permite obtener una información valiosa sobre el desempeño de la empresa tanto a nivel económico como en su aporte social a la generación de empleo del país. Elevar la productividad del trabajo significa encontrar mejores formas de emplear con más eficiencia la fuerza de trabajo, el capital físico y los recursos que dispone la empresa.

La productividad del trabajo mide la relación entre el valor agregado por cada persona ocupada. Asimismo, evalúa la capacidad de los trabajadores de una empresa para generar valor agregado.

En el año 2012 el indicador de productividad del trabajo de las empresas comerciales señala que 60,2 miles de nuevos soles en promedio fue la contribución al valor agregado correspondiente a cada unidad de fuerza de trabajo. Según el segmento empresarial, en la mediana empresa el indicador de productividad del trabajo alcanza los 87,4 miles de nuevos soles, en la gran empresa el 74,4 miles de nuevos soles y en la pequeña empresa el 38,9 miles de nuevos soles.

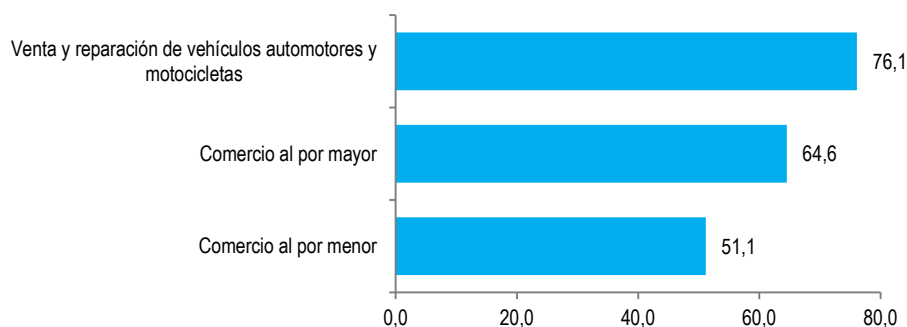
GRÁFICO N° 4.3
PERÚ: PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO DE LAS EMPRESAS
COMERCIALES POR SEGMENTO EMPRESARIAL, 2012
 (Miles de nuevos soles)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Según la actividad económica de las empresas comerciales, la mayor productividad del trabajo se presenta en las empresas que se dedican a la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas con 76,1 mil nuevos soles, seguido de la actividad de comercio al por mayor con 64,6 mil nuevos soles y la actividad de comercio al por menor con 51,1 mil nuevos soles.

GRÁFICO N° 4.4
PERÚ: PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
 (Miles de nuevos soles)



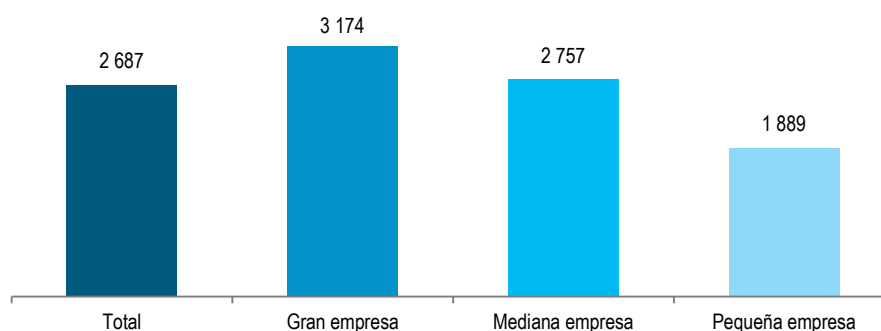
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Remuneración promedio mensual

La remuneración promedio mensual es el importe de las retribuciones tanto en dinero como en especie que pagan las empresas a sus trabajadores. Se calcula dividiendo la remuneración pagada entre el promedio anual de número de trabajadores.

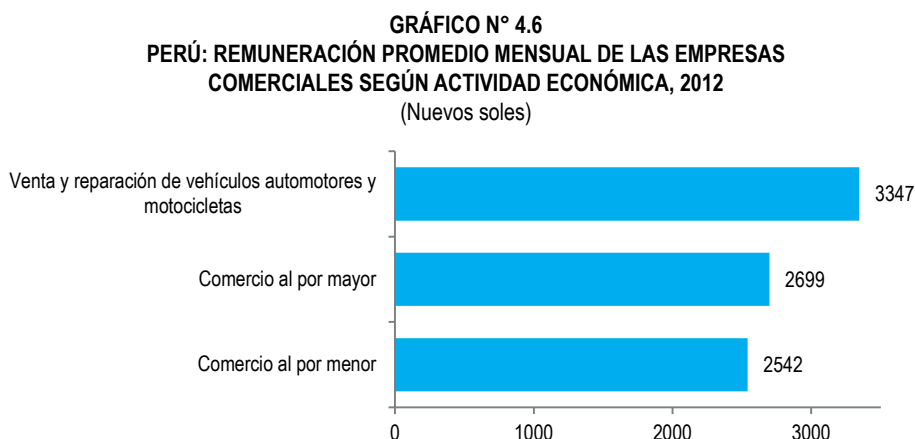
En el año 2012, la remuneración promedio mensual por trabajador fue de 2 687 nuevos soles. En el segmento de gran empresa alcanzó los 3 174 nuevos soles, en la mediana empresa 2 757 y en la pequeña empresa 1 889 nuevos soles.

GRÁFICO N° 4.5
PERÚ: REMUNERACIÓN PROMEDIO MENSUAL DE LAS EMPRESAS
COMERCIALES POR SEGMENTO EMPRESARIAL, 2012
 (Nuevos soles)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Según la actividad económica, la remuneración promedio mensual en las empresas que realizan la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas fue de 3 347 nuevos soles, en la actividad de comercio al por mayor de 2 669 y en la actividad de comercio al por menor 2 542 nuevos soles.

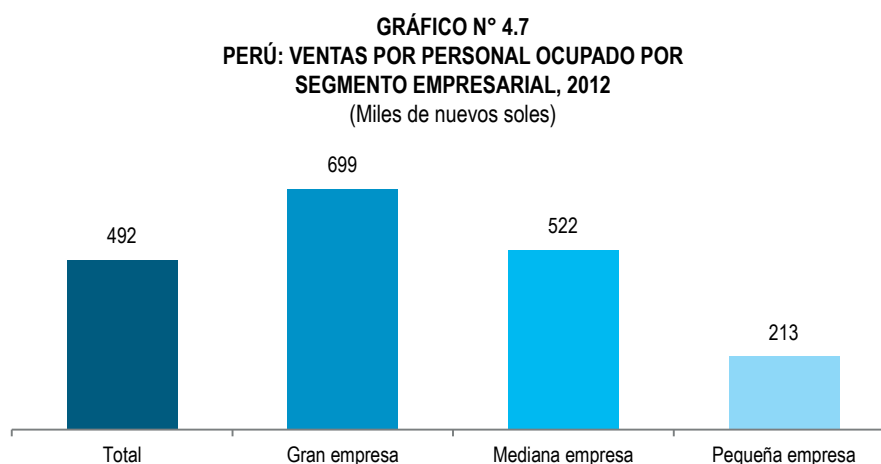


Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Ventas netas por personal ocupado

El indicador de ventas netas por personal ocupado muestra cuántas ventas netas en promedio son generadas por cada trabajador, reflejando las ventas netas per cápita. El resultado de las ventas netas per cápita refleja la productividad de los trabajadores en términos del valor de las ventas netas obtenidas por cada unidad de fuerza de trabajo. En el año 2012, la contribución a las ventas netas es de 492 mil nuevos soles en promedio por trabajador.

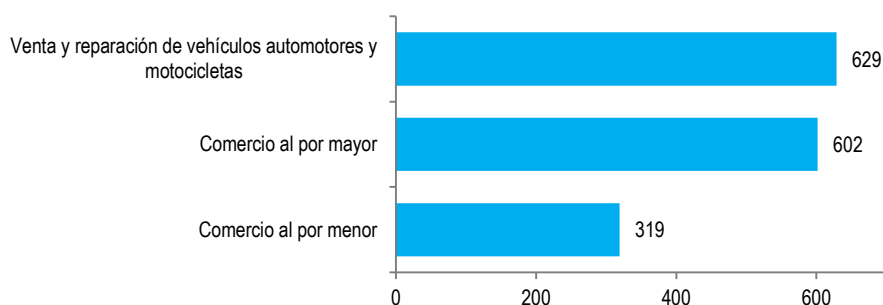
Según el segmento empresarial, en la gran empresa las ventas netas per cápita de los trabajadores es de 699 mil nuevos soles, en la mediana empresa 522 y en la pequeña empresa 213 mil nuevos soles.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Según la actividad económica, las ventas netas por cada trabajador en la actividad de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas fue de 629 mil nuevos soles, en la actividad de comercio al por mayor de 602 mil nuevos soles y en la actividad de comercio al por menor fue de 319 mil nuevos soles.

GRÁFICO N° 4.8
PERÚ: VENTAS POR PERSONAL OCUPADO, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Miles de nuevos soles)

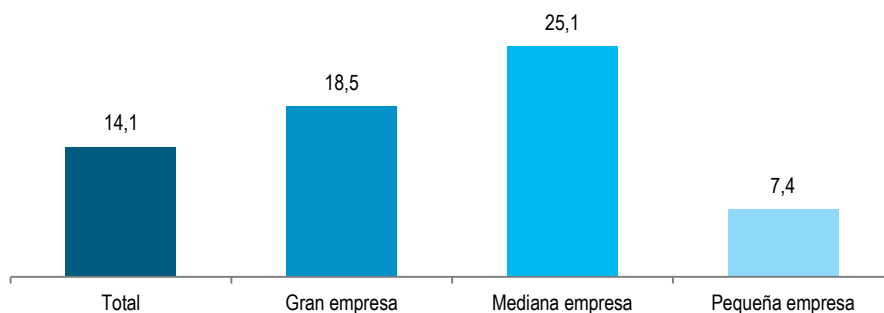


Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Utilidad por personal ocupado

El indicador de utilidad por personal ocupado muestra cuánta utilidad (o pérdida) representa en promedio cada trabajador. En el año 2012 el promedio de utilidad por personal ocupado para las empresas comerciales registra un valor de 14,1 mil nuevos soles, contribución de cada trabajador al resultado del ejercicio por empresa. Por segmento, en la mediana empresa se tiene 25,1 mil nuevos soles, en la gran empresa 18,5 mil nuevos soles y en la pequeña empresa 7,4 mil nuevos soles.

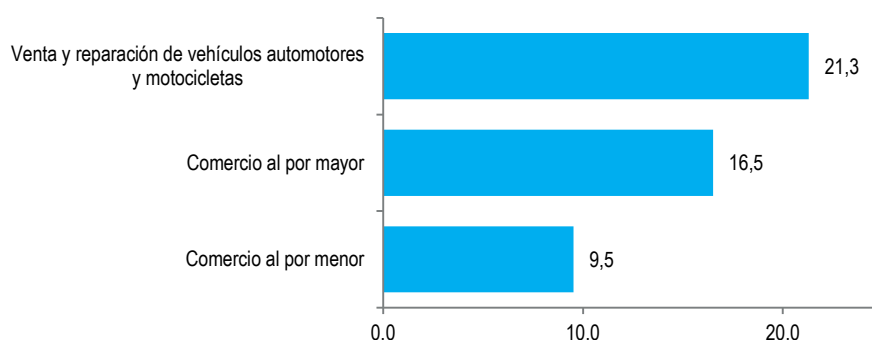
GRÁFICO N° 4.9
PERÚ: UTILIDAD POR PERSONAL OCUPADO POR SEGMENTO EMPRESARIAL, 2012
(Miles de nuevos soles)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Según la actividad económica, la utilidad promedio por cada trabajador en la actividad de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas fue de 21,3 mil nuevos soles, en la actividad de comercio al por mayor de 16,5 y en la actividad de comercio al por menor fue de 9,5 mil nuevos soles.

GRÁFICO N° 4.10
PERÚ: UTILIDAD POR PERSONAL OCUPADO SEGÚN
ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Miles de nuevos soles)

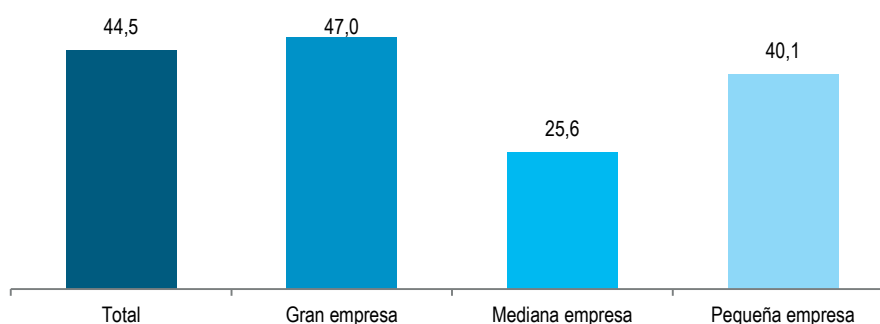


Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Coeficiente técnico

El coeficiente técnico muestra que porcentaje de la producción representa los suministros y servicios utilizados. Este indicador permite conocer la eficiencia de la empresa en el uso de los suministros para la comercialización de los bienes. En el año 2012, el coeficiente técnico ha sido de 44,5%, es decir, por cada nuevo sol de producción se necesitó S/. 0.44 nuevos soles en bienes y servicios utilizados para la comercialización de los productos. Según el segmento empresarial, el coeficiente técnico en la gran empresa es de 47,0%, en la mediana empresa 25,6% y en la pequeña empresa 40,1% en promedio.

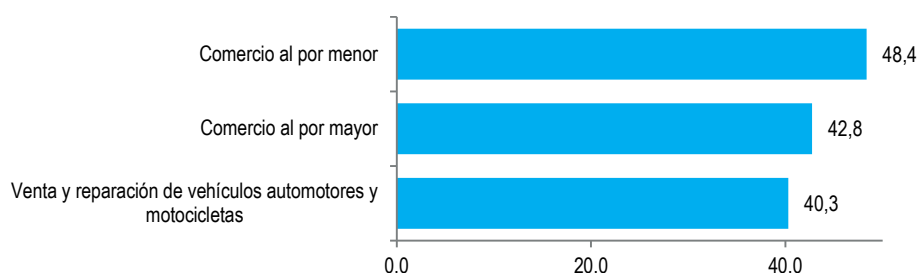
GRÁFICO N° 4.11
PERÚ: COEFICIENTE TÉCNICO DE LAS EMPRESAS POR
SEGMENTO EMPRESARIAL, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Según la actividad económica, el coeficiente técnico en la actividad de comercio al por menor fue 48,4%, en la actividad de comercio al por mayor 42,8% y en la actividad de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas 40,3%.

GRÁFICO N° 4.12
PERÚ: COEFICIENTE TÉCNICO DE LAS EMPRESAS
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

4.2 Grandes Empresas Comerciales: Indicadores Financieros

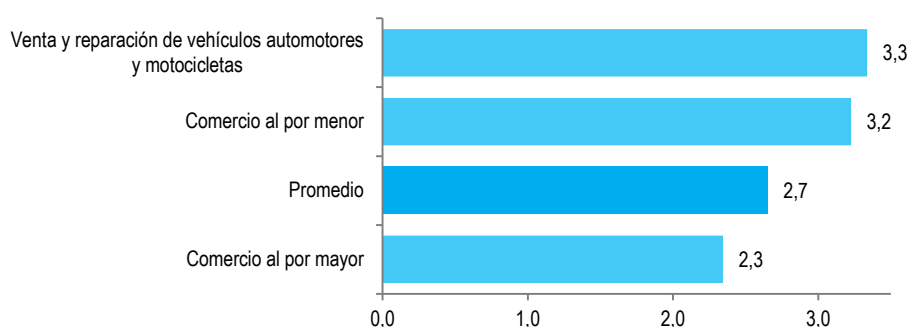
4.2.1 Ratios de Rentabilidad

Los ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una empresa genera ingresos suficientes para cubrir sus costos y poder remunerar a sus propietarios o inversionistas, por tanto, son medidas que contribuyen en el estudio de la capacidad de generar ganancia por parte de la empresa. En ese sentido, estos ratios son útiles para juzgar hasta qué punto las empresas utilizan eficientemente sus activos.

Margen sobre las ventas

Mide la utilidad obtenida en un año con respecto a las ventas efectuadas en el mismo periodo. En el año 2012 las empresas comerciales en promedio obtuvieron un margen de utilidad sobre ventas de 2,7%. Esta rentabilidad es mayor en la actividad de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas (3,3%) y menor en el comercio al por mayor (2,3%).

GRÁFICO N° 4.13
PERÚ: MARGEN SOBRE VENTAS DE LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



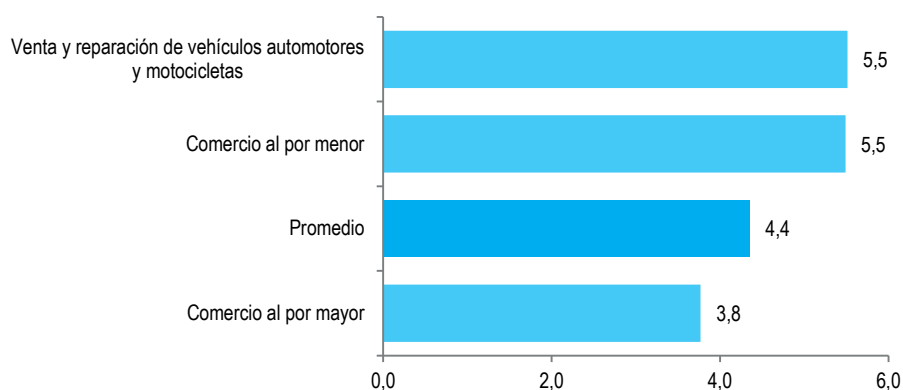
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Margen de utilidad de operación

Muestra cuanto de utilidad propia del negocio se obtuvo sin considerar los efectos de la financiación externa, ni de otros ingresos ajenos a la actividad realizada en un año, respecto a las ventas efectuadas en el mismo periodo. Es un indicador importante para poder evaluar si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento.

En promedio las empresas comerciales obtuvieron un margen de utilidad de operación de 4,4%. En la actividad de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas y comercio al por menor fue de 5,5% cada una y en la actividad de comercio al por mayor fue 3,8%.

GRÁFICO N° 4.14
PERÚ: MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



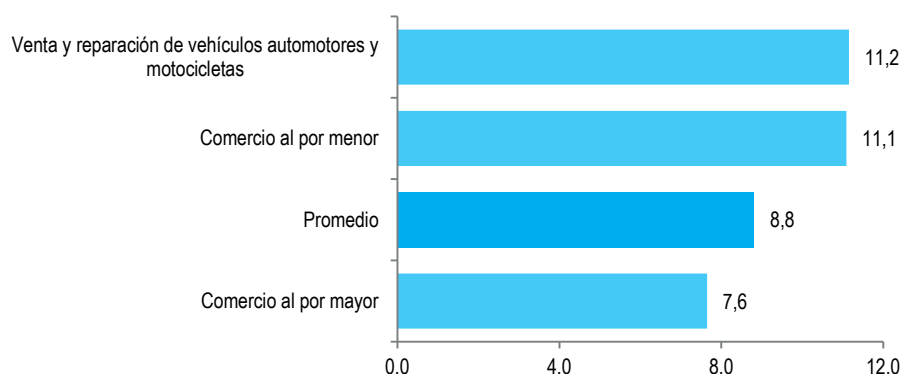
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Rentabilidad económica

Este indicador se obtiene dividiendo el resultado de explotación entre el total de activos, se considera una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados. La rentabilidad económica es un indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial.

En el año 2012, las empresas comerciales obtuvieron una rentabilidad económica de 8,8%. Por actividad económica, la mayor rentabilidad se dio en las empresas de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas con 11,2%, seguido por las empresas de comercio al por menor con 11,1% y comercio al por mayor con 7,6%.

GRÁFICO N° 4.15
PERÚ: RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

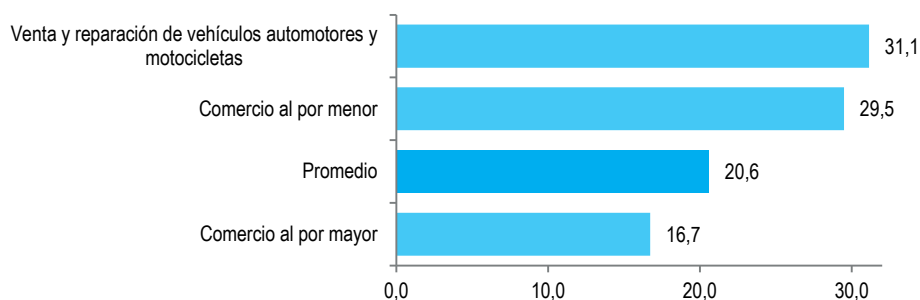
Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios es una medida, referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios. La rentabilidad financiera puede considerarse como una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, de ahí que sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

El indicador muestra el beneficio neto generado en relación con la inversión que han efectuado los propietarios de la empresa. Por tanto, muestra la rentabilidad por nuevo sol invertido.

En el año 2012, la rentabilidad financiera de las grandes empresas comerciales fue de 20,6%. La mayor rentabilidad financiera la obtuvieron las empresas dedicadas a la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas con 31,1%, seguido por las empresas de comercio al por menor con 29,5% y las empresas de comercio al por mayor con 16,7%.

GRÁFICO N° 4.16
PERÚ: GRANDES EMPRESAS: RENTABILIDAD FINANCIERA, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

4.2.2 Ratios de liquidez

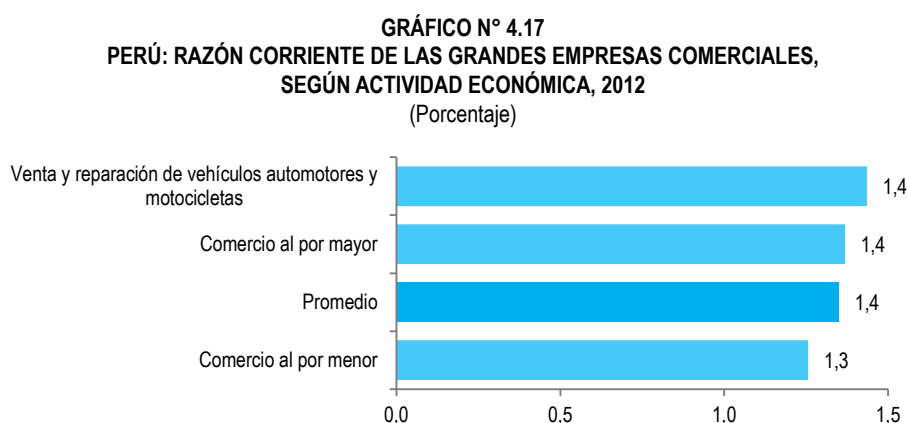
Miden la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, la capacidad de la empresa para conseguir el dinero en efectivo y responder por sus obligaciones de corto plazo. Estos ratios expresan no solamente el manejo de las finanzas de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo los activos corrientes.

Los ratios de liquidez son: razón corriente y prueba ácida.

Razón Corriente

Relaciona los activos más líquidos de una empresa con las obligaciones que vencen en el corto plazo. Este ratio mide, de forma muy general, la relación entre la disponibilidad de liquidez a corto plazo y la necesidad de tesorería para responder las deudas a corto plazo. La falta de liquidez puede implicar un freno a la capacidad de maniobra de la empresa.

En el año 2012, el indicador de razón corriente de las grandes empresas comerciales fue de 1,4 números de veces más grande que el pasivo corriente, es decir que, por cada nuevo sol de deuda de la empresa cuenta con una capacidad de pago de 1,4 nuevos soles. Este indicador se muestra en las empresas dedicadas a la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas, y en las empresas de comercio al por mayor. En tanto que las empresas de comercio al por menor el indicador es de 1,3.



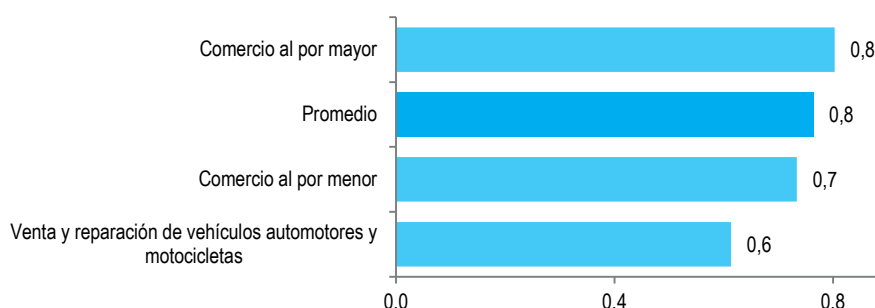
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Prueba ácida

Es un indicador más exigente de la razón corriente, ya que resta del activo circulante la partida de existencias que generalmente es la parte menos líquida y difícil de realizar en dinero. Es una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

En el año 2012, el indicador de prueba ácida en las grandes empresas comerciales fue de 0,8 números de veces. Esta proporción se muestra en las empresas de la actividad de comercio al por mayor. En la actividad de comercio al por menor el indicador es de 0,7 y en la actividad de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas es de 0,6 número de veces.

GRÁFICO N° 4.18
PERÚ: PRUEBA ÁCIDA DE LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

4.2.3 Ratios de Gestión

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión en la administración de los activos que la empresa utiliza para apoyar sus ventas, expresan los efectos de las decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

Los ratios de gestión son: rotación de existencias, rotación de activos y rotación de patrimonio.

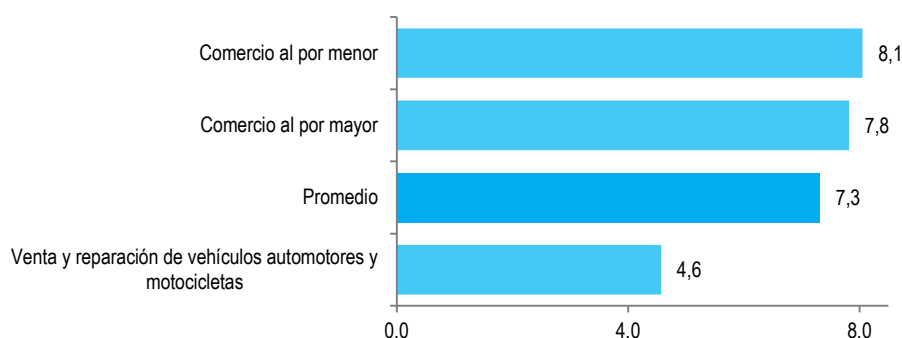
Rotación de existencias

La rotación de inventarios o rotación de existencias es el indicador que permite conocer el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Es uno de los parámetros utilizados para el control de gestión de la función logística o del departamento comercial de la empresa. Se calcula de la división de los costos de mercaderías vendidas entre el promedio de existencias durante el periodo. La rotación de existencias indica cuantas veces se han renovado las existencias en un año.

Los resultados de la Encuesta Económica Anual 2013, indican que en el año 2012, las grandes empresas comerciales obtuvieron una rotación de existencias de 7,3, es decir, que las existencias se han renovado siete veces en promedio o dicho de otro modo, que las existencias se vendieron o rotaron cada dos meses.

Por actividad económica, en la actividad de comercio al por menor la rotación de existencias fue 8.1, seguido por la actividad de comercio al por mayor con 7,8 y la actividad de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas con 4,6 número de veces.

GRÁFICO N° 4.19
PERÚ: ROTACIÓN DE EXISTENCIAS DE LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

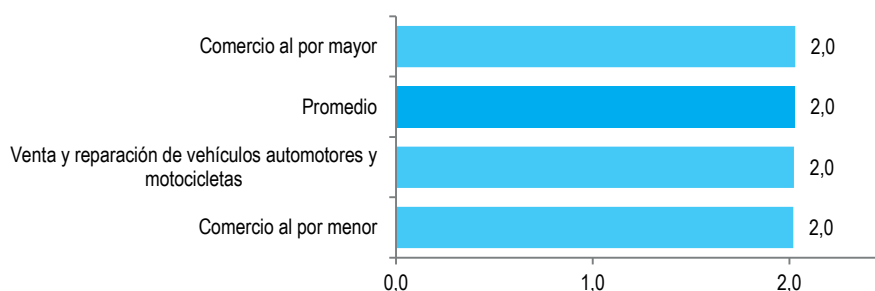
Rotación de activos

Ratio que tiene por objeto medir el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria de activo. Es una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternatively puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en los activos para un particular nivel de ingresos). Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuanto se está generando de ventas por cada nuevo sol invertido.

En el año 2012, las empresas comerciales obtuvieron una rotación de activos de 2,0 veces, es decir, que por cada 200 unidades monetarias obtenidas de ventas se necesitan 100 unidades de activos totales.

Según la actividad económica, las empresas presentaron una rotación de activos igual a 2,0. Esto muestra que las actividades de comercio al por mayor, venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas y comercio al por menor son semejantes.

GRÁFICO N° 4.20
PERÚ: GRANDES EMPRESAS: ROTACIÓN DE ACTIVOS, SEGÚN
ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



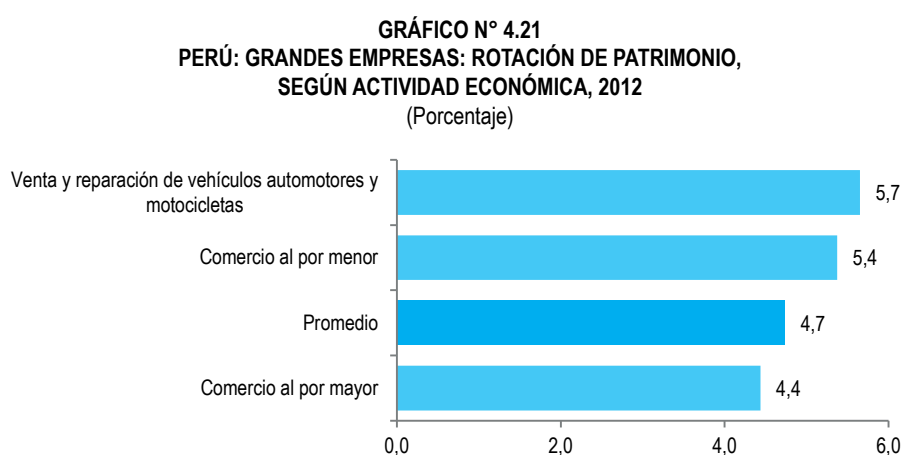
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

Rotación de patrimonio

El indicador compara los ingresos por ventas netas de la empresa con sus recursos propios. Indica la cantidad de nuevos soles vendidos por cada nuevo sol invertido por los accionistas.

En el año 2012, las empresas comerciales obtuvieron una rotación de patrimonio de 4,7 veces, es decir que por cada 470 unidades monetarias de ventas obtenidas, se necesitan 100 unidades invertidas por los accionistas en patrimonio.

En 5,7 veces resultó la mayor rotación de patrimonio de las empresas que se dedican a la venta y reparación de vehículos y motocicletas, seguido por las empresas de comercio al por menor con 5,4 veces y las empresas de comercio al por mayor con 4,4 veces.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

4.2.4 Ratios de solvencia financiera

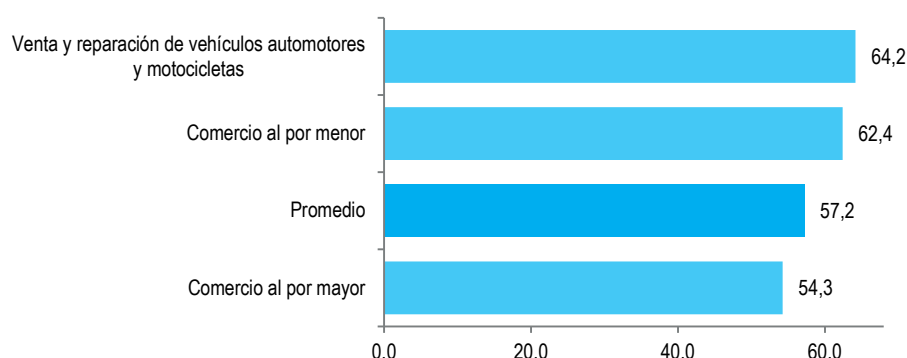
Razón de endeudamiento

Muestra el nivel de respaldo que tiene el pasivo con relación a los activos. Este indicador puede desagregarse en endeudamiento a corto plazo (considerando sólo el pasivo corriente) y endeudamiento a largo plazo (considerando sólo el pasivo no corriente).

Los resultados de la Encuesta Económica Anual, muestra que en el año 2012 las empresas comerciales obtuvieron una razón de endeudamiento de 57,2% en promedio, es decir, por cada 100 unidades monetarias de activos, se tiene 57,2 unidades de obligaciones a terceros.

Según la actividad económica, en promedio las empresas de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas tuvieron una razón de endeudamiento de 64,2%, las que se dedican al comercio al por menor fue 62,4% y las empresas de la actividad de comercio al por mayor de 54,3%.

GRÁFICO N° 4.22
PERÚ: GRANDES EMPRESAS: RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.

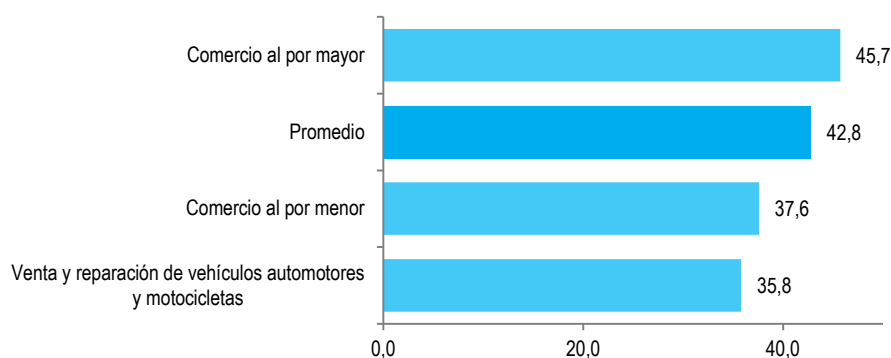
Independencia financiera

Este indicador relaciona el valor del patrimonio con el total del pasivo más patrimonio. Muestra qué porcentaje de toda la financiación corresponde a los recursos propios de la empresa, proporcionando un índice de la independencia o autonomía financiera de la empresa.

En el año 2012, las empresas comerciales muestran un indicador de independencia financiera de 42,8%, es decir que por cada 100 nuevos soles de patrimonio y pasivo, existen 42,8 nuevos soles de patrimonio propio de la empresa.

La mayor independencia financiera se registra en las empresas de comercio al por mayor con 45,7%, seguido por las empresas de comercio al por menor con 37,6% y las empresa de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas con 35,8%.

GRÁFICO N° 4.23
PERÚ: GRANDES EMPRESAS: INDEPENDENCIA FINANCIERA,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2012
(Porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Encuesta Económica Anual 2013.