

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y MERCADOS FINANCIEROS



INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN:

**“LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE
LAS INDUSTRIAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA
METROPOLITANA”**

PRESENTADO POR LA GRADUANDO:

KELLY ESTRADA MORENO

**PARA OPTAR EL GRADO DE ACADÉMICO DE MAESTRO EN
FINANZAS Y MERCADOS FINANCIEROS**

LIMA- PERÚ

2016

DEDICATORIA:

A mi padre, madre y hermanos
Por el apoyo permanente
en mi desarrollo profesional.

AGRADECIMIENTO:

Mi especial agradecimiento para los distinguidos Miembros del Jurado.
Por su criterio objetivo en la evaluación de este trabajo de investigación.

Asimismo mi agradecimiento para mi asesor:

DR. DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

Por las sugerencias recibidas para el mejoramiento de este trabajo.

Muchas gracias para todos.

“LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA METROPOLITANA”

INDICE:

Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
Índice	4
Resumen	7
Abstract	8
Introducción	9

CAPÍTULO I:

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Marco histórico	11
1.1.1. Marco histórico de las herramientas financieras	11
1.1.2. Marco histórico del desarrollo industrial	14
1.2. Marco teórico	17
1.2.1. Herramientas financieras	17
1.2.2. Desarrollo industrial	43
1.2.3. Industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana	58
1.3. Investigaciones	75
1.4. Marco conceptual	82

CAPÍTULO II:

EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Planteamiento del problema	92
2.1.1. Descripción de la realidad problemática	92
2.1.2. Antecedentes teóricos	94
2.1.3. Definición del problema	95

2.2.	Finalidad y objetivos de la Investigación	95
2.2.1.	Finalidad	95
2.2.2.	Objetivo general y específicos	96
2.2.3.	Delimitación del estudio	97
2.2.4.	Justificación e importancia del estudio	97
2.3.	Hipótesis y variables	98
2.3.1.	Supuestos teóricos	98
2.3.2.	Hipótesis principal y específicas	98
2.3.3.	Variables e indicadores	100

CAPÍTULO III:

MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS

3.1.	Población y muestra	101
3.1.1.	Población	101
3.1.2.	Muestra	101
3.2.	Diseño utilizado en el estudio	102
3.3.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	103
3.3.1.	Técnicas de recolección de datos	103
3.3.2.	Instrumentos de recolección de datos	103
3.4.	Procesamiento de datos	104
3.4.1.	Técnicas de procesamiento de datos	104
3.4.2.	Técnicas de análisis de datos	105

CAPÍTULO IV:

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1.	Presentación de resultados	106
4.2.	Contrastación de hipótesis	125
4.3.	Discusión de resultados	134

CAPÍTULO V:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones	137
5.2. Recomendaciones	138
BIBLIOGRAFÍA	139
ANEXOS	141

RESUMEN:

La tesis denominada: **“LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA METROPOLITANA”** cuyo problema se ha identificado en el desarrollo de las industrias mencionadas, lo cual afecta la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de dichas industrias. Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿Cómo las herramientas financieras podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?. Ante la problemática, se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: Las herramientas financieras facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas de inversión, herramientas de financiamiento, herramientas de rentabilidad y herramientas sobre riesgos. Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la manera como las herramientas financieras podrá facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. La investigación es aplicada; del nivel descriptivo-explicativo; se utilizó los métodos deductivo e inductivo. El diseño es el no experimental. La población estuvo compuesta por 135 personas y la muestra estuvo compuesta por 100 personas. El tipo de muestreo aplicado fue el muestreo probabilístico. Las técnicas utilizadas para la recopilación de datos fueron las encuestas. El instrumento utilizado fue el cuestionario. Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información: análisis documental, indagación, conciliación de datos, tabulación, comprensión de gráficos. Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación, registro manual, proceso computarizado con Excel y proceso computarizado con SPSS. El resultado más importante es que el 85 por ciento de los encuestados acepta que las herramientas financieras facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Palabras clave: Herramientas financieras; desarrollo empresarial; e, industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

ABSTRACT

The thesis entitled: "**FINANCIAL TOOLS AND DEVELOPMENT OF INDUSTRIES RUBRO FOOD OF LIMA**" whose problem has been identified in the development of these industries, which affects the economy, efficiency, effectiveness, continuous improvement and competitiveness of these industries. This problem is expressed in the following question: How are financial tools can facilitate the development of industries in the food sector of Lima?. Faced with the problem, the solution through the formulation of the hypothesis is proposed: Financial tools facilitate the development of industries in the food sector of Lima; using the tools of investment, financing tools, profitability tools and tools for risk. This work has been aimed at following objective: Determine how financial tools can facilitate the development of industries in the food sector of Lima. Research is applicative; descriptive-explanatory level; the deductive and inductive methods was used. The design is not experimental. The population consisted of 135 people and the sample was composed of 100 people. The sampling was applied probability sampling. The techniques used for data collection were surveys. The instrument used was the questionnaire, documentary analysis, inquiry, data reconciliation, tabulation, understanding of graphics: the following information analysis techniques were applied and classification system, manual record, computerized process with Excel and computerized process with SPSS: The following data processing techniques applied. The most important result is that 85 percent of respondents agree that the financial tools facilitate the development of industries in the food sector of Lima.

Keywords: Financial tools; Business development; and, food sector industries Metropolitan Lima.

INTRODUCCIÓN:

La investigación titulada: “**LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA METROPOLITANA**” se ha desarrollado en el marco Reglamento de grados de la Escuela de Posgrado de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega y el proceso científico generalmente aceptado; cuyo objeto es optar el Grado de Maestro en Finanzas y Mercados Financieros; así como contribuir a la solución de la problemática de las empresas del rubro alimenticio.

El **Capítulo I**, se refiere a los fundamentos teóricos de la investigación. Específicamente se considera el marco histórico, marco teórico, investigaciones relacionadas y marco conceptual de las variables e indicadores.

Al respecto, las herramientas financieras permiten tomar decisiones sobre inversiones, financiamiento, rentabilidad y riesgos; también sobre liquidez, gestión, solvencia y otros aspectos empresariales. En cambio el desarrollo empresarial es la consecuencia de un proceso de economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad. Las herramientas financieras tienen que ser las adecuadas para lograr el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

El **Capítulo II**, contiene el problema, objetivos, hipótesis y variables. En detalle se trata el planteamiento del problema; la finalidad y objetivos de la investigación; y, las hipótesis y variables de la investigación. Respecto al problema, se ha determinado que las empresas de este rubro realizan denodados esfuerzos, sin embargo no han logrado los mejores indicadores de economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad; lo que se deriva en la falta de desarrollo; lo que se puede revertir con la aplicación de las herramientas financieras con decisiones bien informadas y aplicadas oportunamente.

El **Capítulo III**, está referido al método, técnica e instrumentos de la investigación. Específicamente se refiere a la población y muestra, diseño utilizado en el estudio; técnicas e instrumentos de recolección de datos; y, el procesamiento de datos y los

elementos que corresponden al caso.

El **Capítulo IV**, está referido a la presentación y análisis de resultados y dentro de ello se tiene la presentación de resultados; la contrastación de hipótesis y la discusión de los resultados correspondientes.

El **Capítulo V**, presenta las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación.

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos correspondientes.

CAPÍTULO I:

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.MARCO HISTÓRICO

1.1.1. MARCO HISTÓRICO DE LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Según Gómez (2015)¹; la evolución de la teoría financiera tiene un hito fundamental a partir de la segunda mitad del siglo XX, las aportaciones a partir de esa época sin lugar a dudas cimentaron el cuerpo de conocimientos de los que hoy podemos entender como el proceso, las instituciones, los mercados e instrumentos relacionados con la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. Hasta antes de 1950 las finanzas eran meramente descriptivas, los conceptos que hasta ese momento se estructuraban no tenían la base cuantitativa que comenzaron a formularse a partir de la década de los cincuenta.

En la primera mitad del siglo XX estuvo dominada por la llamada “visión tradicional de las finanzas”, que estuvo centrado en un enfoque descriptivo: mercados financieros poco desarrollados, estructura financiera. A partir de 1953 se desarrolla el “enfoque moderno de las finanzas” con las aportaciones de Markowitz, Tobin, Modigliani, Miller, Sharpe, Arrow, Debreu, Hirshleifer, Lintner, Jensen, Fama, Roll, Black, Scholes, Merton, Ross, etc. Miller (1999) estructura la evolución de las finanzas en cinco puntos que marcaron hitos importantes en el desarrollo del campo financiero: la teoría de carteras de Markowitz, el modelo de valoración de activos financieros de Sharpe y otros, la hipótesis de eficiencia de los mercados de Fama, la proposiciones de Modigliani-Miller y la valoración de las opciones de Merton, Scholes y Black.

En 1953 aparece publicado en el Journal of Finance el escrito de Harry Markowitz titulado “Portfolio Selection”, este trabajo da inicio a lo que se conoce como el enfoque moderno de las finanzas, en él Markowitz genera una serie de aportaciones con respecto a lo que es conocido como la relación entre

¹ Gómez Jacinto, Luis Gerardo (2015). Historia de las finanzas. Piura - Perú. Universidad Nacional de Piura

el riesgo y la rentabilidad. Fue la primera vez en que se comenzó a medir el riesgo entendido como una variabilidad de las posibles rentabilidades que se podrían obtener. La desviación estándar se constituyó en la primera medida del riesgo en finanzas, a partir de allí es que se han generado diversas medidas para cuantificar el riesgo que han hecho que actualmente se esté desarrollando todo un campo relacionado con la administración del riesgo. Los títulos que se negocian en un mercado de capitales están expuestos a variabilidades que provienen de las decisiones que toman los inversionistas al momento de valorar el precio de éstos.

Para García (2015)²; las finanzas son de toda la vida y tiene su origen en la economía; surge en Inglaterra la revolución industrial debido a una serie de cambios en su economía, fenómeno que comienza a difundirse rápidamente por Europa y América dando lugar a innovaciones tan importantes como: La máquina de vapor de Watt (1779); la pila eléctrica de Volta (1800); la locomotora o la primera línea de ferrocarril (1825); el sector textil se desarrolla y se convierte en el más importante, donde surge el asociacionismo obrero y se da un auge del liberalismo. Por todo ello la empresa se expande, ocurren fusiones para lo cual son necesarias grandes emisiones de acciones y obligaciones, y se presta una especial atención a los mercados financieros y a la emisión de empréstitos, en la que se observa un espectacular auge.

En 1929 la economía se encuentra inmersa en una crisis internacional. La situación de la bolsa de Nueva York era caótica y la Política Económica llevada a cabo contribuyó a agravar las crisis, los grupos financieros norteamericanos y británicos se encontraban enfrentados ya que al conceder préstamos sin prudencia crearon un ambiente de solidez e inestabilidad inexistente, se produjo una subida de los tipos de interés estadounidenses que llevó a la paralización de los préstamos al exterior, lo que produjo una agravación económica en los países que habían recibido estos préstamos.

En 1955 James H. Lorie y Leonard Savage resolvieron en Programación Lineal el problema de selección de inversiones sujeto a una restricción

² García Suárez, Arlenis (2015) Historia de las Finanzas. La Habana. Editora UMCC.

presupuestaria, estableciéndose una ordenación de proyectos. Así mismo estos autores cuestionan la validez del criterio de la tasa interna de retorno (TIR) frente al valor actual neto (VAN).

En mercados financieros eficientes el rendimiento producido por una posición de este tipo debe ser una tasa libre de riesgos. Si esto es cierto, sería posible establecer fórmulas exactas para valorar distintos tipos de opciones. Comenzó a cuestionarse la validez del CAPM por diversos motivos y como modelo alternativo Ross en 1976 publicó el APT. A diferencia del CAPM este modelo no se basa en la hipótesis de eficiencia de la cartera de mercado, y los rendimientos de los títulos vienen representados por un modelo general de factores.

En la década de 1980, ha habido importantes avances en la valuación de las empresas en un mundo donde reina la incertidumbre. Se le ha colocado una creciente atención al efecto que las imperfecciones del mercado tienen sobre el valor. La información económica permite obtener una mejor comprensión del comportamiento que en el mercado tienen los documentos financieros. La noción de un mercado incompleto, donde los deseos de los inversionistas de tipos particulares de valores no se satisfacen, coloca a la empresa en el papel de llevar a cabo la comercialización de tipos especiales de derechos financieros.

En los años 90, las finanzas han tenido una función vital y estratégica en las empresas. El gerente de finanzas se ha convertido en parte activa: la generación de la riqueza.

Actualmente, la metodología basada en el descuento de los flujos de caja parece indiscutible y es la más congruente y sólida en cuanto a sus fundamentos teóricos. Respecto al tema de las empresas de nueva economía o economía virtual relacionada con Internet estos autores según sus propias palabras prefieren darse un plazo de espera antes de abordar tan espinoso asunto. Estas empresas parecen escapar a la lógica de los modelos hasta ahora desarrollados de valoración.

1.1.2. MARCO HISTÓRICO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

Según Hernández (2015)³; la actividad industrial en el Perú es todavía insuficiente y poco agresivo para fomentar el desarrollo de nuestra nación, sin embargo poco o nada se ha hecho por los sectores correspondientes para ser considerados como una actividad estratégica de desarrollo ni mucho menos estar dentro de la agenda de urgencias del gobierno. Durante los últimos años conforme la actividad manufacturera fue avanzando por el empuje de quienes se dedican a esta actividad en pequeña escala (las micro y pequeñas empresas), se han producido cambios de diversificación de productos pero con el preocupante sesgo hacia la copia o productos poco relevantes para un desarrollo sostenible de un país tercermundista como el Perú. Hoy el mercado de libre competencia en países en vías de desarrollo es un arma de doble filo sobre todo cuando nos encontramos con una industria nacional totalmente desprotegida, sin ningún tipo de metas y objetivos concretos, sin ningún horizonte claro como estrategia de desarrollo nacional, con impuestos asfixiantes y recesión galopante que sin duda llevan al endeudamiento y la desocupación como producto de los despidos por paralizarse grandes infraestructuras industriales y las que operan solo están funcionando en un 40% como máximo de su total capacidad.

FOMENTO DE UNA PRODUCCIÓN LIMPIA

Cada vez se reconoce en mayor medida que la producción, la tecnología y la gestión que utilizan los recursos de manera ineficaz crean residuos que no se vuelven a utilizar, desechan desperdicios perjudiciales para la salud humana y el medio ambiente y fabrican productos que, una vez utilizados, tienen otras consecuencias y son difíciles de reciclar, tienen que ser sustituidos por tecnologías, sistemas de ingeniería y prácticas de gestión idóneas y técnicas que reduzcan al mínimo los desechos a lo largo del ciclo de vida del producto. El concepto de producción limpia entraña un esfuerzo por lograr la mayor

³ Hernández Celis, Domingo (2015). Historia de la industria en el Perú. USMP.

eficacia posible en cada una de las etapas del ciclo de vida del producto. La aplicación de este concepto mejoraría la competitividad general de la empresa. En la Conferencia sobre el Desarrollo Industrial Ecológicamente Sostenible, organizada a nivel ministerial por la ONUDI y celebrada en Copenhague en octubre de 1991, se reconoció la necesidad de una transición hacia políticas de producción limpia.

Los gobiernos, el comercio y la industria, incluidas las empresas transnacionales, deberían reforzar las asociaciones para aplicar los principios y criterios del desarrollo sostenible. Los gobiernos deberían seleccionar y aplicar una combinación pertinente de instrumentos económicos y medidas normativas tales como leyes, legislaciones y normas, en consulta con el comercio y la industria, incluidas las empresas transnacionales, que fomentaran la utilización de sistemas limpios de producción, con especial consideración para las empresas pequeñas y medianas. También deben alentarse las iniciativas privadas voluntarias. Los gobiernos, el comercio y la industria, incluidas las empresas transnacionales, así como las instituciones docentes y las organizaciones internacionales, deberían tratar de elaborar y aplicar conceptos y metodologías que permitieran incorporar los costos para el medio ambiente en los mecanismos de contabilidad y fijación de precios. La industria debería incluir políticas de producción limpia en sus operaciones e inversiones, teniendo también en cuenta su influencia en los abastecedores y consumidores.

FOMENTO DE LA RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL

El espíritu empresarial es una de las fuerzas impulsoras más importantes para conseguir innovaciones, aumentar la eficiencia del mercado y responder a los retos y a las oportunidades. En particular, los pequeños y medianos empresarios desempeñan un papel muy importante en el desarrollo social y económico de un país. Con frecuencia son los principales impulsores del desarrollo rural, puesto que aumentan el empleo no agrícola y proporcionan los medios

transitorios necesarios para mejorar la capacidad de subsistencia de las mujeres.

Los gobiernos deberían fomentar el establecimiento y las operaciones de empresas administradas de manera sostenible. Para conseguirlo, deberían aplicar medidas reguladoras, ofrecer incentivos económicos y modernizar los procedimientos administrativos para velar por la máxima eficiencia en el momento de considerar la aprobación de solicitudes, con objeto de facilitar las decisiones sobre inversión, el asesoramiento y la asistencia con información, el apoyo infraestructural y una gestión responsable. Los gobiernos, en colaboración con el sector privado, deberían fomentar el establecimiento de fondos de capital de riesgo para los proyectos y programas de desarrollo sostenible. En colaboración con el comercio, la industria, instituciones docentes y organizaciones internacionales, los gobiernos deberían apoyar actividades de capacitación en los aspectos ecológicos de la gestión de empresas. También debería prestarse atención a los programas de aprendizaje para los jóvenes.

Debería alentarse al comercio y a la industria, incluidas las empresas transnacionales, a establecer políticas a nivel mundial sobre el desarrollo sostenible, a poner a disposición de las compañías afiliadas que pertenezcan en buena parte a la empresa matriz, situadas en países en desarrollo, tecnologías ecológicamente racionales, sin imponer recargos externos extraordinarios, a alentar a las compañías afiliadas en el extranjero a que modifiquen los procedimientos con objeto de que reflejen las condiciones ecológicas locales y a compartir las experiencias con las autoridades locales, los gobiernos y las organizaciones internacionales. Las grandes empresas comerciales e industriales y transnacionales, deberían considerar la posibilidad de establecer programas de asociación con las pequeñas y medianas para contribuir a facilitar el intercambio de experiencias en materia de gestión, de desarrollo de mercados y conocimientos tecnológicos, cuando proceda, con la asistencia de organizaciones internacionales.

1.2. MARCO TEÓRICO

1.2.1. HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Según Van Horne (2013)⁴, las herramientas financieras pueden entenderse como aquellas derivadas de un conjunto de alternativas disponibles para la gerencia financiera que debe tomar la decisión sobre el financiamiento, inversiones, grado de rentabilidad y riesgos que puede admitir las industrias del rubro alimenticio. Las herramientas financieras son la base para tomar decisiones financieras bien informadas que aseguran reducir el riesgo y aumentar la rentabilidad. Las decisiones tomadas se hacen explícitas en los pasivos que llegan asumir las empresas, así como en los activos que debe tener para desarrollar las actividades.

Las decisiones financieras, vienen a ser la elección entre varias alternativas de la más conveniente en relación a las inversiones, financiamiento y dividendos. Las decisiones de financiamiento, a diferencia de las decisiones de inversión, se toman cuando se tiene en mente un proyecto a mediano y largo plazo. Al tomar decisiones financieras se buscan opciones en los mercados financieros para poder financiar una empresa en formación. Para poder tomar decisiones financieras adecuadas se necesita realizar un estudio sobre los mercados eficientes. Se trata de analizar el mercado financiero y decidir cuál de las opciones es la más adecuada para nuestros propósitos de negocio o empresa. El objetivo es conocer todas las variantes que existen para obtener un financiamiento y elegir la que más se adapte a nuestras necesidades y expectativas.

La teoría de los mercados eficientes, desarrollada a partir de la década de 1970, trata de adquirir la mayor cantidad de información disponible para tratar de predecir el comportamiento de los mercados y, de esta forma, tomar las decisiones más adecuadas. Aunque hay algunos economistas que argumentan que no se puede llegar a conocer la eficiencia de un mercado, puesto que este siempre está cambiando, es innegable que aquellos que se

⁴ Van Horne J. (2013) Administración Financiera. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.

mantienen informados sobre los precios y sus variaciones, tienen mayores posibilidades de ser exitosos en los mercados financieros y bursátiles que aquellos que se mantienen al margen. Saber analizar la eficiencia de los mercados y tomar decisiones de financiamiento adecuadas se refleja en la potencialidad de hacer crecer nuestro negocio. Si consideramos invertir en un negocio propio o queremos expandir el que ya tenemos, en muchas ocasiones es necesario recurrir al financiamiento.

Los grandes empresarios toman esta clase de decisiones todo el tiempo; sin embargo, el uso de estas técnicas no está limitado a ese tipo de actividad económica. También las personas físicas pueden beneficiarse de esos conocimientos para planear un negocio propio o una microempresa. Es importante analizar bien nuestra situación e informarse sobre las distintas instituciones financieras que pueden otorgar financiamientos. No es recomendable quedarse con la primera opción que conozcamos antes de preguntar y tener contacto con otras alternativas.

Las herramientas financieras se buscan normalmente con la finalidad de iniciar o expandir un negocio. Así pues, el mejor momento para buscar un financiamiento es cuando veamos una clara oportunidad de negocio o cuando notemos que existe posibilidad de que este crezca y mejore. Cuando indicadores de nuestro negocio nos hagan pensar que nuestro producto o servicio está en boga, es el mejor momento de solicitar un financiamiento. También se puede buscar un financiamiento con el objetivo de modernizar nuestro negocio y hacerlo más eficiente.

Por el contrario, cuando se tienen deudas por el negocio en cuestión que no han sido saldadas adecuadamente, o bien, cuando el negocio está en un ciclo recesivo o de pocas posibilidades de crecimiento, no es un momento adecuado para buscar un financiamiento. En estos casos es más conveniente liquidar las deudas y esperar la recuperación o una señal clara de oportunidad de expansión.

Antes de concluir si se debe o no solicitar un financiamiento y el monto de éste, es conveniente pensar en las siguientes cuestiones:

- ¿Cuál es nuestro negocio actual o proyectado?
- ¿Qué cantidad necesito para ponerlo en marcha?
- ¿Cuánto tiempo pasará para que empiece a generar ganancias?
- ¿En cuánto tiempo podría pagar el financiamiento?

En todos los casos, tanto si se decide recurrir a un financiamiento, como si se opta por esperar a un momento más adecuado, es importante tener un conocimiento amplio sobre las opciones disponibles en el mercado, sus riesgos y condiciones. Es también fundamental consultar varios organismos financieros para acercarnos al más adecuado a nuestro tipo de negocio.

La asesoría de un experto que le ayude a elaborar un plan de negocios adecuado a sus necesidades actuales, puede ser la solución más apropiada a cualquiera de las circunstancias de financiamiento que se mencionaron. Es importante recordar que la información recopilada en el presente artículo tiene como único objetivo introducir al tema de financiamiento, por lo que no puede considerarse como recomendación o asesoría de ningún tipo.

Según Gitman (2013)⁵, las decisiones financieras son poderosas herramientas financieras y se producen en mercados financieros sobre información oportuna y amplia. Ello significa que se debe evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos. Cuando se toma tal actitud con el propósito de modificar las proporciones de la estructura de capital de la empresa. Ninguna empresa puede sobrevivir invirtiendo solamente en sus propias acciones. La decisión de recomprar debe incluir la distribución de fondos no utilizados cuando las oportunidades de inversión carecen de suficiente atractivo para utilizar estos fondos. Por consiguiente, la recompra de acciones no puede tratarse como decisión de inversión.

⁵Gitman J. (2013) Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.

Las herramientas de inversión son más simples que las herramientas de financiamiento. El número de herramientas de financiamiento está en continua expansión. En las herramientas de financiación hay que conocer las principales instituciones financieras. La venta de un título puede generar un valor actual neto (VAN) positivo para usted y uno negativo para el que invierte. Las decisiones de financiación no tienen el mismo grado de irreversibilidad que las decisiones de inversión. Son más fáciles de cambiar completamente, o sea, su valor de abandono es mayor.

Gitman (2013)⁶, indica que el apalancamiento financiero es una herramienta financiera que se define como la capacidad de la empresa para utilizar sus cargos fijos financieros, para incrementar los efectos de cambios en utilidades ante de intereses e impuestos sobre las ganancias por acciones de la empresa. Se refiere al uso de valores de renta fija (deudas y acciones preferentes) en la estructura de capital de una empresa. Este afecta a las utilidades después de intereses e impuestos o sea a las utilidades disponibles para los accionistas comunes. El grado de apalancamiento financiero se define como el cambio porcentual en las utilidades disponibles para los accionistas comunes que resulta de un cambio porcentual determinado en las utilidades antes de intereses e impuestos.

Gitman (2013)⁷, agrega que desde el punto de vista, del director o responsable financiero las herramientas de inversiones y financiamiento se concretan en decisiones de inversión que son inseparables de las decisiones de financiamiento. Ya que al mismo tiempo que decide la adquisición de activos reales debe decidir cómo y cuándo pagarlos. El ámbito adecuado para analizar las decisiones de financiamiento es el que surge utilizar el enfoque de la estructura óptima del capital. Básicamente, el objetivo del mismo es encontrar la combinación concreta de capital propio y deuda que maximiza el valor de mercado de la empresa. Pero para tomar este tipo de decisiones, el director financiero debe saber cuál es el costo de capital para la empresa, que

⁶ *Ibíd.*

⁷ *Ibíd.*

representa la tasa que una empresa debe pagar por el capital (es decir su deuda, utilidades retenidas y acciones) que necesita para financiar sus nuevas inversiones. Existen tres componentes básicos en la determinación del costo de capital:

- i) La tasa real de retorno que los inversores esperan a cambio de permitirle a alguien que utilice su dinero en una “operación” riesgosa
- ii) La inflación esperada, es decir la depreciación esperada en el poder de compra mientras el dinero es utilizado
- iii) El riesgo, el cual indica el grado de incertidumbre acerca de cuándo y cuánto flujo de caja será recibido.

Uno de los métodos más utilizados para la determinación del costo de capital de una empresa es el costo promedio ponderado de capital (WACC). Es la combinación de los costos en función de su participación proporcional, de los distintos componentes de la estructura de capital de la empresa valuados a los precios de mercado y después de impuestos. De aquí, se deriva una de las razones por la cual, el director o responsable financiero debe conocer todas las fuentes de financiamiento alternativas para la empresa en particular, y el funcionamiento del sistema financiero en general.

Sobre las condiciones de los créditos se debe tener en cuenta el plazo que implica cada una de las opciones, aquí podemos discriminar entre fuentes de financiamiento de corto y largo plazo. Las fuentes de largo plazo, están relacionado con el origen de los recursos financieros, y pueden ser propios de la empresa o externos a ella. Mientras que para las fuentes de corto plazo, el segundo criterio de clasificación está vinculado con la utilización de la operatoria ordinaria de la empresa, denominado funcional, o si está utilizando una fuente financiera. A largo plazo, el responsable financiero, puede optar entre recursos financieros propios o externos para financiar la adquisición de los activos reales que demanden sus proyectos de inversión. En el primero de los casos, la aplicación de reservas ya constituidas o de resultados no distribuidos son los más comunes. En este caso, la empresa se encuentra financiando sus inversiones mediante la canalización de sus ahorros. En el segundo caso, el préstamo bancario es la primera (y muchas veces la única)

opción de las empresas argentinas, tema que se ampliará en la unidad siguiente, producto del escaso desarrollo del sistema financiero y su regulación.

Según Gitman (2013)⁸, para financiar las inversiones en el corto plazo, el responsable financiero, puede acudir a lo que se denomina crédito comercial, es decir, financiamiento de proveedores. En este caso, los plazos son casi siempre inferiores a un semestre. Pero también, con algún efecto negativo sobre la estrategia de comercialización, puede implementar un sistema de anticipos de clientes. En el caso de las opciones financieras de corto plazo, el descubierto en cuenta corriente es la opción más simple, ya que no requiere de autorización adicional por parte del banco.

Para una empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte el capital de trabajo o los activos circulantes de la empresa, como Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO:

Según Arranz y Acinas (2014)⁹; las empresas industriales del rubro alimenticio de Lima Metropolitana no pueden tener capital de trabajo ni bienes de capital si no toman decisiones de financiamiento para dichos rubros. Financiar las inversiones o activos de las empresas industriales de confecciones es el acto de dotar de dinero y de crédito a dichas

⁸ *Ibíd.*

⁹ Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2014) *Rentabilidad y Mejora Continua*. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.

empresas, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Existen varias fuentes de financiación en las empresas y sobre alguna o algunas deben tomarse decisiones en determinado momento. Se pueden categorizar de la siguiente forma:

- 1) Según su plazo de vencimiento: i) Financiación a corto plazo: Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc; ii) Financiación a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.
- 2) Según su procedencia: i) Financiación interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa); ii) Financiación externa: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores).
- 3) Según los propietarios: i) Medios de financiación ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento); ii) Medios de financiación propia: no tienen vencimiento a corto plazo.

Las decisiones de financiamiento son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo,

posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera. En las organizaciones hay una habilidad financiera que debe fomentarse, y es la de re-desplegar el dinero generado por la empresa, tanto a nivel interno como externo, en oportunidades de crecimiento. En oportunidades que generen valor económico; pero si carecen de ella, pueden suceder dos cosas: 1. Que sean absorbidas por otras con mayor habilidad o desaparecer por la ineficiencia e incompetencia. Los directivos se dedican más a mirar hacia adentro, incluso hacia atrás (llamado por algunos el ombliguismo empresarial), en lugar de mirar alrededor y hacia delante. Su interés no se ha centrado en las implicaciones de las nuevas tecnologías y en el direccionamiento a 5 o 10 años, sino en reducir su estructura y responder al último movimiento de la competencia (reactivo), o en reducir su ciclo productivo. Aunque éstos últimos son importantes, tienen más que ver con competir en el presente que en el futuro. Lo cual nos lleva siempre a mejorar márgenes decrecientes y utilidades del negocio del pasado.

Fuentes Internas: Emisión de acciones; Aportes de capital; Utilidades retenidas: Las utilidades no repartidas a socios; Fondos de depreciación. O sea la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo éste rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones; Venta de activos fijos.

Fuentes Externas: Créditos de proveedores; Créditos bancarios; Créditos de fomento; Bonos: Son una fuente alterna de financiación externa para la empresa; Leasing: Es una forma alterna de financiación, mediante la cual el acreedor financia al deudor cuando

éste requiere comprar algún bien durable , mediante la figura de compra del bien por parte del acreedor y usufructo del mismo por parte del deudor; Cofinanciación; Cartas de crédito: Es la forma de hacer negocios entre un comprador y un vendedor que no se conocen. Usualmente las cartas de crédito se utilizan, a más de garantía de que se producirá el pago, como instrumento de financiación. Se presenta un intermediario bancario que garantiza el pago; Aceptaciones bancarias y financieras: En el fondo es una letra de cambio aceptada por un banco con cargo al comprador de bienes manufacturados; Factoring: Es un sistema de descuento de cartera que permite al vendedor hacerse a liquidez con base en sus cuentas por cobrar; Titularización; Sobregiro bancario: corresponde a un cupo de crédito automático a un costo habitualmente más elevado que el ordinario; Tarjetas de crédito; Ángeles inversionistas. Son las personas naturales que financian iniciativas empresariales a título personal; Fondos de capital de riesgo (FCR): Son empresas que sirven de intermediarias financieras entre inversionistas que buscan buenos retornos sobre la inversión y nuevas empresas innovadoras que buscan financiación.

PROPUESTA PARA LAS EMPRESAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA METROPOLITANA:

Según Flores (2015)¹⁰; la mayoría de especialistas en finanzas coinciden que el mercado bursátil o I bolsa o el mercado de valores¹¹ representan un vasto universo de oportunidades de avance y desarrollo, para las empresas en particular y empresas en general que deciden participar de él. En nuestro país se viene experimentando un crecimiento continuo, apoyado en el desarrollo económico como resultado de la actividad productiva, el consumo y la inversión en el

¹⁰ Flores Soria, Jaime (2015) Gestión financiera. Lima. Entrelíneas.

¹¹ Decreto Supremo N° 093-2002-EF- Texto Único Ordenado de la Ley del Mercado de Valores. Publicado el 12.06.2002. Incluyen modificaciones posteriores a la expedición del TUO. También se debe tener en cuenta la Resolución de Superintendencia N° 00025-2012-Reglamento del mercado alternativo de valores – MAV. Publicado el 29/06/2012

país. Así lo demuestran los múltiples casos de éxito de empresas que han emitido valores a través de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) en tiempos recientes, evidenciando un crecimiento relevante y sostenido. Sin embargo, queda mucho por hacer. Muchas empresas que podrían acceder a un financiamiento en mejores condiciones, al emitir, listar y colocar valores en la Bolsa, aún no lo hacen.

Valores que pueden emitir las empresas en el mercado bursátil:

Las empresas pueden contemplar la inscripción de dos tipos de valores: i) Instrumento de deuda. Que implica la creación de un valor, típicamente un bono o papel comercial, que representa el compromiso de la empresa de pagar el capital que obtenga en préstamo más un rendimiento específico en un plazo determinado. Estas obligaciones son llamadas de renta fija, ya sea a largo o corto plazo, por establecer la tasa de retorno que pagarán desde el inicio de la emisión; ii) Instrumento de renta variable: Las acciones, específicamente las de capital, son representativas de la propiedad de la empresa y su valor en el tiempo está determinado principalmente por el desempeño de la empresa y su gestión. En ese sentido, las acciones constituyen una herramienta muy apreciada para la evaluación del valor real de la empresa. El listado / inscripción de instrumentos de deuda y de acciones genera un incremento significativo en la transparencia de la información que la empresa presenta al público; que si bien implica un innegable esfuerzo, conlleva múltiples beneficios en la percepción externa de la empresa y su riesgo inherente. El proceso para el listado de valores, consiste principalmente en la presentación de información acerca de la empresa. Dicha información está descrita en las siguientes páginas. Se trata entonces, de una oportunidad que merece ser evaluada en detalle.

Financiamiento de las empresas en el mercado bursátil:

Una empresa se puede financiar mediante la emisión, listado y colocación de distintos tipos de valores a través de la BVL. Los valores

más comunes son las acciones y los bonos. Cuando una empresa decide obtener recursos mediante una emisión y colocación de valores a través de la BVL, debe conocer primero las obligaciones en que incurriría al listar en bolsa, entre los que destacan la entrega puntual de información relevante según la normativa peruana, regulada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Los accionistas de la empresa deben estar dispuestos a compartir el accionariado con personas que no necesariamente van a conocer. Estos nuevos accionistas pueden proveer financiamiento y conocimiento. Los accionistas originales deben estar convencidos de que su empresa requiere de estos aportes y de que crearán valor para su empresa. En el caso de los bonistas, por el contrario, si bien la empresa emisora mantendrá un compromiso de pago con los bonistas y éstos, a su vez, tendrán una expectativa fija de renta sobre el capital invertido en los bonos, esto no significa que mantengan participación alguna en la empresa emisora.

Beneficios de las empresas con el ingreso al mercado bursátil:

Existen múltiples beneficios potenciales, que deben ser tomados en cuenta para considerar el ingreso de una empresa en el mercado de valores. Algunos de ellos son: i) Mejor gestión de la empresa; ii) Entrar al mercado ayuda a las empresas a ordenar y mejorar sus estructuras principalmente legales y financieras, lo que conlleva a una gestión más eficiente y competitiva; iii) Mejores perspectivas a largo plazo. Considerando la exposición de la empresa al escrutinio del público en base a la información presentada, así como la mejor gestión y la disminución de costos financieros, las empresas que ingresan al mercado de valores suelen apreciarse en el largo plazo de manera sostenida; iv) Menores costos de financiamiento. El mercado de valores ofrece alternativas de financiamiento en grandes volúmenes y óptimas condiciones, que calcen de manera precisa con las necesidades de la empresa; v) Mayor prestigio y exposición en el mercado. Usualmente, las empresas que listan encuentran que la percepción de su situación

financiera y posicionamiento en el mercado mejora; vi) Disminución del riesgo. Además, mejora las relaciones con clientes y proveedores lo que permitirá atender con rapidez ventanas de oportunidad comercial; vii) Transparencia y objetividad en la evaluación; viii) El valor de la empresa es constantemente evaluado por el mercado, lo que obliga a la empresa a elevar sus estándares; ix) Dinamización de la propiedad; x) Provee un mecanismo directo para los socios fundadores o inversionistas originales que deseen recuperar su inversión.

Procedimiento que debe cumplir una empresa para ingresar al mercado bursátil:

Teóricamente cualquier empresa puede listar valores y participar así del mercado, sin embargo, el proceso de decisión y adecuación es distinto para cada una de ellas. Es aconsejable que los directores y la plana gerencial de las empresas que deciden registrar o emitir valores mobiliarios, a través de la BVL, lleven a cabo lo siguiente: i) Una evaluación de su organización interna, fortalezas y debilidades; ii) Una revisión de sus estados financieros y plan de negocios; ii) Un examen de las ventajas y obligaciones de convertirse en una empresa pública; iii) Acordar su disposición para cumplir con las normas del Mercado de Valores. Una vez tomada la decisión, deberán seleccionar a los profesionales que trabajarán a lo largo del proceso y asesorarán a la empresa para elaborar los documentos que, posteriormente, serán difundidos al público. Este grupo de profesionales pueden incluir auditores contables, asesores legales, sociedades agentes de bolsa u otros que la empresa considere convenientes. Si durante el proceso de evaluación de la empresa tuvieran dudas relacionadas a este proceso, pueden comunicarse con la BVL a través de los distintos canales de comunicación puestos a disposición del público.

1.2.1.1 HERRAMIENTAS DE INVERSIÓN:

Según Arranz y Acinas (2014)¹²; las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana necesitan llevar a cabo decisiones de inversión para poder disponer del capital de trabajo o activo corriente y de los bienes de capital o activos no corrientes. Sin estas inversiones es imposible desarrollar el giro o actividad de estas empresas. Al respecto, decidir es llevar a cabo el proceso por el cual se establecen, analizan y evalúan alternativas. La característica fundamental de las decisiones de inversión radica en que los flujos de dinero implicados en ella tienen lugar a través del tiempo, normalmente comprendiendo algunos o varios años, con frecuencia son decisiones de creación de capacidad productiva inversiones en edificios, maquinarias, proyectos de exportación, entre otras.

Conceptualmente, en el análisis en las decisiones de inversión se debe tener en cuenta que los nuevos soles de un año no tienen el mismo valor que los nuevos soles de otro, y por tanto, los flujos monetarios involucrados en la decisión no son directamente comparables. Asimismo, se distinguen tres fases: establecimiento de previsiones para poder evaluar el proyecto, determinación de los costos e ingresos relevantes para la toma de decisión y la utilización de un método que permita decidir si se acepta o se rechaza el proyecto.

En los ejemplos siguientes, se supone que se han completado las dos primeras fases del análisis, llegándose a obtener los flujos de caja anuales que ocasionaría la realización del proyecto, estos flujos de caja resultan de combinar la inversión necesaria para emprender el proyecto, y además, los recursos generados por el proyecto después de impuestos. Los métodos que se analizarán son el Valor actual neto y la Tasa interna de rentabilidad. Ambos, se basan en el descuento de las cantidades a recibir en el futuro, aplicando para ello una tasa de

¹² Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2014) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.

descuento anual, con el objeto de hacerlos comparables con cantidades actuales.

En el marco de las decisiones de inversión debe entenderse como inversión es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía. En el contexto empresarial, la inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. Desde una consideración amplia, la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprendería la adquisición tanto de bienes de equipo, como de materias primas, servicios etc. Desde un punto de vista más estricto, la inversión comprendería sólo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos. En el caso particular de inversión financiera, los recursos se colocan en títulos, valores, y demás documentos financieros, a cargo de otros entes, con el objeto de aumentar los excedentes disponibles por medio de la percepción de rendimientos, intereses, dividendos, variaciones de mercado, u otros conceptos.

1.2.1.2 HERRAMIENTAS DE RENTABILIDAD:

Según Arranz y Acinas (2014)¹³; tener herramientas para la rentabilidad es disponer la capacidad que tienen las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana para generar suficiente utilidad o

¹³ Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2014) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.

beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

Por ejemplo, si invertimos 100 y al cabo de un año crece en 110, podemos decir que los 100 tuvieron un crecimiento del 10%, es decir, la inversión de los 100 tuvo una rentabilidad del 10%. La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje. Por ejemplo, si hemos invertido 100, y luego de un año dicha inversión ha generado utilidades de 130, aplicando la fórmula $((130 - 100) / 100) \times 100$, podemos decir que dicha inversión nos dio una rentabilidad del 30%. Sin embargo, el término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades o beneficios de una empresa, y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc. En este caso, para hallar esta rentabilidad simplemente dividimos las utilidades o beneficios entre el aspecto que queremos analizar, y al resultado lo multiplicamos por 100 para convertirlo en porcentaje. Por ejemplo, si tenemos ventas por 120, y en el mismo periodo hemos obtenidos utilidades por 30, aplicando la fórmula: $(30 / 120) \times 100$, podemos decir que la rentabilidad de la empresa con respecto a las ventas fue de 25% o, dicho en otras palabras, las utilidades de la empresa representaron el 25% de las ventas.

Según Chang (2014)¹⁴; la rentabilidad empresarial de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario. En el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable. En esta nota, veremos que el mero hecho de mostrar un beneficio contable no quiere decir que el emprendimiento sea rentable. De hecho, una empresa puede generar beneficios, pero no ser rentable. Este concepto suele ser bastante elusivo, por lo que trataremos de explicarlo con mayor detalle. Es común escuchar decir a directivos y a empresarios que un negocio deja una rentabilidad de, por ejemplo, el 10%. Indagando sobre este concepto, vemos que normalmente eso quiere decir que el resultado de ese negocio deja un margen de 10% sobre las ventas. Para esta medición, algunas veces el resultado es medido utilizando el beneficio operativo, y otras utilizando el beneficio neto sobre ventas. Sin embargo, si preguntamos a un grupo de ejecutivos que ensayen una definición de rentabilidad, normalmente nos dicen que es el beneficio obtenido en un determinado período de tiempo, con respecto a la inversión comprometida. La rentabilidad descrita al principio, sin embargo, no incluye el monto de la inversión realizada. Como vemos, la misma definición de rentabilidad es bastante más compleja de lo que se puede suponer inicialmente. Nos proponemos aquí dos objetivos: 1) dar algunos lineamientos que ayuden a comprender mejor el concepto de rentabilidad y su uso en la vida corporativa y 2) a partir de lo comprendido en el primer punto,

¹⁴ Chang Richard (2014) Herramientas para rentabilidad empresarial. Madrid. Ediciones Pirámide.

discutir algunas acciones que pueden ayudar a mejorar la rentabilidad empresarial. La rentabilidad obtenida. Decíamos que la definición de rentabilidad necesita tres componentes: 1) el beneficio obtenido, 2) el monto de capital invertido para obtenerlo y 3) el tiempo transcurrido desde que se realizó la inversión. Esta definición nos indica la necesidad de definir sus componentes, es decir, necesitamos una definición de beneficio y una definición de capital invertido, siempre teniendo en cuenta el tiempo transcurrido. Empecemos considerando el caso de un inversor que compra acciones en el mercado de capitales. Supongamos que el inversor compró una acción de la empresa X S.A. por 10 monedas hace un año, y puede vender esa misma acción hoy por su valor de mercado, 12 monedas. Supongamos también que esa acción le otorgó un dividendo de 1 moneda a lo largo del año. Es fácil ver que el inversor obtuvo un beneficio de 12 monedas - 10 monedas = 2 monedas por el diferencial de precio y de 1 moneda por el dividendo; es decir, obtuvo un beneficio de 3 unidades monetarias.

Cuando hablamos de rentabilidad, sin embargo, no siempre estaremos interesados en la rentabilidad de un accionista en el mercado de capitales. Es más, muchas veces necesitaremos calcular la rentabilidad en empresas de capital cerrado sin la existencia de valores de mercado que nos facilitan la tarea. En algunos casos, buscaremos medir la rentabilidad obtenida por una línea de negocio, o por un proyecto de una empresa que no cotiza en bolsa. En esos casos, no podremos confiar en la valuación realizada por el mercado, por lo que será necesario obtener otras medidas del beneficio y del capital invertido. Normalmente, en esos casos solemos confiar en los valores que nos brinda la contabilidad financiera, los que, en algunos casos, pueden requerir algunos ajustes.

Es necesario comprender que los conceptos de beneficio obtenido y de capital invertido deberán ser definidos y analizados de manera congruente. Es claro que en un estado de resultados hay varios niveles -o definiciones- de beneficio y una de las maneras de comprenderlo mejor es la de separarlo en base a quién es su propietario.

El Beneficio Neto es el beneficio que obtuvo la empresa después de facturar la venta de todos sus productos y deducir todos los gastos y costos necesarios para su generación.

Es incontrastable que este beneficio es de los accionistas dado que es el beneficio residual después de que todos los acreedores han cobrado sus acreencias. El beneficio antes de impuestos es el que está disponible tanto para los accionistas como para el Estado en su función de recaudación de impuestos.

Subiendo un paso, encontramos el EBIT, acrónimo de Beneficio antes de Intereses e Impuestos en inglés (Earnings Before Interest and Taxes). Este es el beneficio que está disponible para los accionistas, el Estado y los acreedores financieros.

De hecho, de él se pagan los intereses y los impuestos, y el sobrante quedará disponible para los accionistas.

Al continuar con el análisis, llegamos a las ventas, que es en sí mismo una definición, un poco extraña tal vez, de beneficio; es el beneficio del cual se tienen que cobrar todos aquellos que han posibilitado, de alguna manera, la operación.

De esa cuenta, cobrarán los empleados, los proveedores de materia prima, bienes y servicios, los acreedores financieros, el Estado y, finalmente, los accionistas. Vemos, entonces, que la definición de beneficio varía según quién sea el que va a recibirlo.

Una vez discutida la definición de beneficio, deberemos discutir la definición de capital invertido. Para ello, necesitamos determinar quién invirtió dicho capital. Podemos agrupar a los inversores en:

- 1) accionistas,
- 2) acreedores financieros,
- 3) proveedores de materias primas, bienes y servicios,
- 4) empleados
- 5) Estado.

Las finanzas corporativas se suelen concentrar en el capital invertido por los accionistas, y en el capital invertido por los inversores financieros, grupo formado por los acreedores financieros y los

accionistas. La inversión, concepto tan sencillo en el ejemplo del inversor que había comprado una acción por 10 pesos, en este caso suele ser un concepto un tanto más complejo de comprender.

En principio, la manera más habitual de reflejar la inversión en una empresa es la de medir sus activos. El activo total de una empresa muestra el total de la inversión, y en el pasivo muestra los montos invertidos por quienes la financiaron, dado que la inversión realizada debe ser financiada por alguien y los activos y los pasivos son iguales. Adicionalmente, el valor del pasivo correspondiente a los accionistas, el patrimonio neto, refleja el monto de la inversión de los accionistas en la empresa, y el valor del pasivo correspondiente a los acreedores financieros y las deudas financieras reflejan el valor de su inversión en la misma. El activo -la inversión- total de la empresa, es financiado por los diferentes inversores, además, aquella porción del activo financiado por los inversores financieros -accionistas y acreedores financieros-, se suele llamar activo neto. Es decir, que el activo total se compone del activo neto más una parte del activo financiada por acreedores comerciales y empleados de la compañía.

De esto se desprende que, si consideramos el beneficio disponible para los accionistas, deberemos compararlo con la inversión realizada por estos, es decir, el monto de inversión financiado por el patrimonio neto. Análogamente, si consideramos el beneficio disponible para los inversores financieros, tendremos que considerar como inversión al activo neto. El ROE, cuyo nombre viene del inglés (Return on Equity), se basa en el análisis de la rentabilidad obtenida por los accionistas, para lo que necesita medir el beneficio y la inversión realizada por los mismos.

Es decir, el beneficio neto sobre el patrimonio neto. El RONA (del inglés, Return on Net Assets) es la rentabilidad obtenida por los inversores financieros. Para su estimación, es necesario comparar su beneficio obtenido. Es importante aclarar que el EBIT está disponible para los accionistas, los acreedores financieros y el Estado -en los

impuestos-, mientras que el activo neto fue financiado solamente por los dos primeros.

Un punto importante para cerrar este tema es la consideración del momento en que fue realizada la inversión. En el caso del inversor que compra una acción en la bolsa, es muy sencillo determinar que el momento en que fue realizada la inversión es el momento en que se compra la acción, pero en los casos del ROE y el RONA, no es claro cuál es el momento en que se ha realizado la inversión.

Decíamos que el valor de la inversión se computa al usar la cuenta patrimonial del activo, que es una foto de las inversiones de la empresa en un determinado momento en el tiempo, pero no nos indica hace cuánto se han realizado.

Consideremos el caso de una empresa que cierra su balance anual en diciembre e invierte en una nueva planta industrial en noviembre, al fin del ejercicio: el balance va a reflejar el monto de la inversión en la planta, pero es innegable que la inversión no estuvo "activa" durante todo el año, sino solamente un mes. Por eso es importante intentar capturar la realidad de la mejor manera posible, en algunos casos es conveniente usar el activo neto al inicio del período, en otros casos es mejor utilizar el promedio de los cierres mensuales del activo neto, y así sucesivamente, según el criterio que parezca más oportuno.

La rentabilidad obtenida por un inversor en el mercado de capitales nos entrega un valor numérico. La dificultad reside en saber si ese valor numérico es alto o bajo, o en otras palabras, si resulta suficiente o insuficiente para los inversores.

Saber que una empresa generó un ROE de 12,4% no nos dice si generó una rentabilidad adecuada. Una de las ideas básicas de las finanzas corporativas es que las empresas deberán generar una rentabilidad adecuada para repagar el riesgo asumido por sus inversores. Para ello, es necesario saber cuál es esa rentabilidad adecuada.

Sabemos que los diferentes tipos de inversores financieros enfrentan distintos tipos de riesgos, por lo que tendrán diferentes rentabilidades

esperadas. En las secciones anteriores, dividíamos a los inversores financieros en accionistas y acreedores financieros. Diremos que los accionistas esperan un retorno que denominaremos "retorno esperado del patrimonio neto", y que los acreedores financieros esperan un retorno que llamaremos "retorno esperado de la deuda".

El retorno esperado de los inversores financieros será entonces un promedio ponderado del retorno esperado de los accionistas y los acreedores financieros.

Este promedio se calcula usando el retorno esperado por cada uno de los inversores, ponderado por la inversión realizada. Adicionalmente, deberemos tener en cuenta que, dado que el pago de intereses de la deuda genera ahorros impositivos para la empresa, su retorno esperado se deberá corregir para contemplar su ventaja fiscal asociada. El "retorno esperado por los inversores financieros" es el promedio ponderado de los retornos esperados de los accionistas y los acreedores financieros, ponderado por la cantidad de patrimonio neto y deuda en la estructura del financiamiento aportado por los inversores. Tiene en cuenta el efecto del escudo fiscal generado por el pago de los intereses de la deuda.

Por lo expuesto, resulta claro que en el caso del retorno obtenido por un accionista por su inversión en acciones en la bolsa de comercio, o en el cálculo del ROE, estos se deberán comparar con el retorno esperado del accionista y el retorno obtenido por los inversores financieros en su conjunto. El RONA se deberá comparar con el retorno esperado por los inversores financieros.

Una vez comprendido el concepto de rentabilidad, vamos a pasar ahora a discutir algunos elementos que nos permitan lograr algunas mejoras en la rentabilidad de la empresa. Tomaremos el ROE como punto de partida.

La conocida fórmula de Dupont nos permite ver que la rentabilidad es función de tres variables que se interrelacionan, de hecho, la podemos reformular como ROE igual a margen x rotación x apalancamiento financiero. Es decir: trabajando sobre el margen, sobre la rotación o

sobre el apalancamiento financiero, podemos modificar la rentabilidad de la empresa. Es interesante notar, sin embargo, que la mayoría de los directivos circunscribe las acciones de mejora de rentabilidad a trabajar sobre el margen, olvidando las otras dos variables mencionadas. De alguna manera, esto refleja una cierta confusión entre los términos margen y rentabilidad.

Trabajar sobre el margen implica intentar aumentar los ingresos y minimizar sus egresos asociados. Ese tipo de análisis suele olvidar la inversión necesaria para la generación del beneficio, es decir, podemos tomar decisiones que nos ayuden a bajar los costos a expensas de aumentar la inversión, lo que puede aumentar nuestro margen, pero no necesariamente va a mejorar nuestra rentabilidad.

Trabajar sobre la rotación implica mejorar la eficiencia de la inversión, es decir, aumentar los ingresos intentando disminuir los activos, es decir la inversión necesaria para obtenerlos. No es lo mismo lograr un determinado margen con una inversión alta, que lograrlo con una inversión más baja. Trabajar sobre la rotación implica intentar mejorar los niveles de eficiencia de la inversión.

Trabajar sobre el apalancamiento financiero implica trabajar sobre el mix de financiamiento de la inversión. En países con mercados financieros eficientes, las decisiones de estructura de capital pueden contribuir a la mejora de la rentabilidad; en los países con mercados de capitales poco desarrollados, la capacidad de generar valor a través de este término de la ecuación es un poco más discutible.

Lo importante es comprender la importancia de cada uno de los componentes de la rentabilidad. Hay empresas que, por sus características, generan rentabilidad a través del margen, mientras que hay otras que lo hacen por su rotación, y otras que lo hacen por su apalancamiento financiero. Para comprender mejor este concepto, consideremos el caso de tres empresas muy diferentes entre sí: 1) La empresa A produce y comercializa un producto muy novedoso basado en un fuerte desarrollo de investigación que la protege del ingreso de competidores que le erosionen el margen. 2) La empresa B es una

empresa comercializadora de productos de consumo masivo que se dedica a comprar los productos de los fabricantes y a venderlos a los consumidores de la manera más eficiente posible. 3) La empresa C presta un servicio público, transporta gas desde los centros de producción hasta los centros de consumo.

Esta empresa tiene una posición competitiva protegida por el Estado, por lo que tiene un negocio muy estable y de bajo riesgo.

Dadas las características de las tres empresas presentadas, podemos afirmar que su generación de rentabilidad será sustancialmente diferente: la empresa A generará rentabilidad fundamentalmente por un alto margen, mientras que la empresa B tendrá un margen necesariamente bajo, pero generará rentabilidad por una alta rotación debido a una gran eficiencia logística y el manejo de su capital de trabajo. La empresa C, por su lado, generará su rentabilidad por medio de un agresivo apalancamiento financiero, es decir, logrará producir rentabilidad minimizando la necesidad de financiar las inversiones con recursos propios, posible gracias a la baja volatilidad de sus flujos de fondos.

Cálculo de beneficios. Reflexionamos acerca del concepto de rentabilidad, concepto no siempre bien comprendido por los directivos y los analistas de empresas. La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez.

Vimos que, muchas veces, se confunde el concepto de rentabilidad con el concepto de margen y que, en realidad, el concepto de rentabilidad es sustancialmente más complejo. La rentabilidad necesita de la concurrencia del margen de beneficio, de la inversión realizada y del tiempo en el que este beneficio se genera. Vimos también que es necesario especificar para quién estamos estimando la rentabilidad. Normalmente en finanzas corporativas nos dedicamos a:

- 1) los accionistas
- 2) a los inversores financieros, grupo que incluye a los accionistas y a los acreedores financieros. Cada grupo tiene su propia definición de beneficio, su propia definición de inversión realizada y su propia definición de rentabilidad esperada.

Es importante considerar a la rentabilidad como la interrelación entre:

- 1) el margen
- 2) la rotación
- 3) el apalancamiento financiero. Decíamos que es común que los directivos tomen decisiones que tienden a mejorar el margen, pero esas decisiones no necesariamente logran mejorar la rentabilidad, es más, muchas veces la empeoran, por ejemplo en los casos en los que por mejorar el margen se empeoran la rotación o el apalancamiento financiero.

Según Flores (2015)¹⁵, la rentabilidad empresarial obtenida por las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana, es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses. La rentabilidad es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses, que corresponden a un porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los reajustes que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado. Normalmente las fórmulas de ahorro ofrecidas en las instituciones financieras entregan Renta Fija o Renta Variable.

La Renta Fija corresponde a los sistemas de ahorro en que desde el momento en que se lleva el dinero al banco, se conoce la tasa de interés que se pagará regularmente, de acuerdo con el plazo que se haya fijado. Los depósitos a plazo y de las cuentas de ahorro funcionan de esta manera y son preferidas por quienes desean tener un riesgo bajo en sus ahorros, aunque reciban una rentabilidad menor.

¹⁵ Flores S. Jaime (2015) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.

La Renta Variable se refiere a los casos en que la rentabilidad dependerá de varios factores, tales como el comportamiento del mercado o la inflación de un período, por lo que nunca se puede asegurar el monto en que variará, la que incluso puede llegar a ser negativa, es decir, constituir una pérdida para quien ahorra. El mejor ejemplo de este tipo de rentabilidad son las acciones, las cuales son preferidas por quienes desean una rentabilidad mayor, aunque deban experimentar un riesgo más alto.

1.2.1.3 HERRAMIENTAS SOBRE RIESGOS

Según Mascareñas (2013)¹⁶; las industrias del rubro alimentos de Lima Metropolitana deben tomar decisiones sobre riesgos sobre sus deudas, inversiones y la rentabilidad de sus actividades. Al respecto, el riesgo es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización. El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

Existen varios tipos de riesgos financieros:

1) Riesgo de mercado, asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros, y en el que se distinguen: i) Riesgo de cambio, consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas; ii) Riesgo de tipo de interés, consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés; ii) Riesgo de mercado (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados;

¹⁶ Mascareñas, Juan (2013) Rentabilidad y riesgo financiero. Madrid. Editorial Días de Santos.

- 2) Riesgo de crédito, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones.
- 3) Riesgo de liquidez o de financiación, y que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos —que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado— y la voluntad de hacerlo.
- 4) Riesgo operativo, que es entendido como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos.
- 4) Riesgo país o riesgo soberano; y,
- 5) Riesgo sistémico.

El riesgo financiero, también conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras derivadas de la volatilidad de los mercados financieros y de crédito. Por ejemplo a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (pago de los intereses, amortización de las deudas). Es decir, el riesgo financiero es debido a un único factor: las obligaciones financieras fijas en las que se incurre. El riesgo financiero está estrechamente relacionado con el riesgo económico puesto que los tipos de activos que una empresa posee y los productos o servicios que ofrece juegan un papel importantísimo en el servicio de su endeudamiento. (Riesgos económico y financiero.

1.2.2. DESARROLLO INDUSTRIAL

Según Koontz & O'Donnell (2013)¹⁷ el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio, está relacionado con varios factores, como crecer sobre la base de una unidad económica, crecer generando otras unidades económicas; mejorar la economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad; también con la obtención de mejores niveles de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad. El desarrollo de las industrias del rubro alimenticio tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria. Para alcanzar desarrollo empresarial, es básico tener una adecuada gestión y que tiene considere al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indica que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes.

De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada

Según Díaz y Jungbluth (2014)¹⁸; se entiende por el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio cuando las industrias dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la

¹⁷Koontz R. &O'Donnell C (2013) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.

¹⁸ Díaz B. y Jungbluth C. (2014) Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.

asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Flores (2013)¹⁹; señala que el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas. La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización. Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se les denomina relaciones de autoridad administrativa.

En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización. La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las

¹⁹ Flores Jiménez, Luis (2013) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores.

personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva.

Según Johnson & Scholes (2014)²⁰ el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio solo es posible cuando el estado promueva el acceso de las empresas industriales al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado, a través de entidades especiales debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Analizando a Pérez (2013)²¹, el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio se inicia llevando a cabo una serie de relaciones entre la empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

ECONOMÍA INDUSTRIAL:

Según Koontz & O'Donnell (2013)²², la economía de las industrias del rubro alimenticio en el uso de los recursos, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales las industrias del rubro alimenticio de Lima

²⁰ Johnson G. & Scholes, K. (2014) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.

²¹ Pérez E. (2013) Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos.

²² Koontz R. & O'Donnell C. (2013) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litografía Ingramex S.A.

Metropolitana adquieren recursos, sean éstos financieros, humanos, físicos o tecnológicos (computarizados), obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y al menor costo posible. Si nos centramos en la economía será importante definir correctamente los gastos. Esto a menudo es un problema. Algunas veces sería posible introducir aproximaciones de los costos reales, por ejemplo definiendo los costos en términos de número de empleados, cantidad de insumos utilizados, costos de mantenimiento, etc. En general se pueden tratar asuntos como los siguientes: a) En qué grado los recursos como los suministros diversos, equipo, etc.; son adquiridos al mejor precio y en qué medida son los recursos adecuados?; b) Cómo se comparan los gastos presentes con el presupuesto?; c) En qué medida son utilizados todos los recursos?; d) Se desocupan a menudo los empleados o están completamente utilizados?; e) Utiliza la entidad la combinación idónea de insumos/entradas (v.gr. debió haberse contratado menos funcionarios para, en su lugar, haber adquirido más equipos o suministros)?.

Por otro lado, en el marco de la economía, se tiene que analizar los siguientes elementos: costo, beneficio y volumen de las operaciones. Estos elementos representan instrumentos en la planeación, gestión y control de operaciones para el logro del desarrollo integral de la entidad y la toma de decisiones respecto al servicio, costo, determinación de los beneficios, distribución, alternativas para adquirir insumos, métodos de prestación de servicios, inversiones corrientes y de capital, etc. Es la base del establecimiento del presupuesto variable de la entidad. El tratamiento económico de las operaciones proporciona una guía útil para la planeación de beneficios, control de costos y toma de decisiones administrativas no debe considerarse como un instrumento de precisión ya que los datos están basados en ciertas condiciones supuestas que limitan los resultados. La economicidad de las operaciones, se desarrolla bajo la suposición que el concepto de variabilidad de costos (fijos y variables), es válido pudiendo identificarse dichos componentes, incluyendo los costos semivariables; éstos últimos a través de procedimientos técnicos que requieren un análisis especial de los datos

históricos de ingresos y costos para varios períodos sucesivos, para poder determinar los costos fijos y variables.

1.2.2.1 EFICIENCIA INDUSTRIAL:

Según Koontz & O'Donnell (2013)²³, la eficiencia de las industrias del rubro alimenticio, es el resultado positivo luego de la racionalización adecuada de los recursos, acorde con la finalidad buscada por los responsables de la gestión empresarial de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

La eficiencia de las industrias del rubro alimenticio está referida a la relación existente entre los bienes o servicios producidos o entregados y los recursos utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido.

Las industrias de las industrias del rubro alimenticio podrán garantizar la calidad de los productos y servicios que facilitan si se esfuerzan por llevar a cabo una gestión empresarial eficiente, orientada hacia los clientes y con un nivel sostenido de calidad. La eficiencia puede medirse en términos de los resultados divididos por el total de costos y es posible decir que la eficiencia ha crecido un cierto porcentaje (%) por año. Esta medida de la eficiencia del costo también puede ser invertida (costo total en relación con el número de servicios prestados) para obtener el costo unitario de la industria. Esta relación muestra el costo de cada servicio. De la misma manera, el tiempo (calculado por ejemplo en término de horas hombre) que toma prestar un servicio (el inverso de la eficiencia del trabajo) es una medida común de eficiencia.

La eficiencia de las industrias del rubro alimenticio es la relación entre los resultados en términos de bienes, servicios y otros resultados y los

²³Koontz R. & O'Donnell C. (2013) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.

recursos utilizados para producirlos. De modo empírico hay dos importantes medidas:

- i) Eficiencia de costos, donde los resultados se relacionan con costos.
- ii) Eficiencia en el trabajo, donde los logros se refieren a un factor de producción clave: el número de trabajadores. Para medir la eficiencia, se deberá comenzar analizando los principales tipos de resultados/salidas de las industrias.

También podría analizar los resultados averiguando si es razonable la combinación de resultados alcanzados o verificando la calidad de estos. Cuando utilizamos un enfoque de eficiencia para este fin, se debe valorar, al analizar cómo se ha ejecutado el programa, que tan bien ha manejado la situación la entidad. Ello significa estudiar la entidad para chequear como ha sido organizado el trabajo. Algunas preguntas que pueden plantearse en el análisis de la eficiencia son: a) Fueron realistas los estudios de factibilidad de los proyectos y formulados, de modo que las operaciones pudieran basarse en ellos?; b) Pudo haberse implementado de otra forma el proyecto de modo que se hubiesen obtenido más bajos costos de producción?; c) Son los métodos de trabajo los más racionales?; d) Existen cuellos de botella que pudieron ser evitados?; e) Existen superposiciones innecesarias en la delegación de responsabilidades?; f) Qué tan bien cooperan las distintas unidades para alcanzar una meta común?; g) Existen algunos incentivos para los funcionarios que se esfuerzan por reducir costos y por completar el trabajo oportunamente?. La eficiencia de las industrias del rubro alimenticio, es la relación entre costos y beneficios enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas (métodos), con el fin de que los recursos (personas, vehículos, suministros diversos y otros) se utilicen del modo más racional posible.

La racionalidad implica adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que se deseen alcanzar, esto significa eficiencia, lo que lleva a concluir que las entidades van a ser racionales si se escogen los medios más eficientes para lograr los objetivos deseados, teniendo en cuenta que los objetivos que se consideran son los organizacionales y no los individuales. La racionalidad se logra mediante, normas y reglamentos que rigen el comportamiento de los componentes en busca de la eficiencia.

La eficiencia de las industrias del rubro alimenticio, busca utilizar los medios, métodos y procedimientos más adecuados y debidamente planeados y organizados para asegurar un óptimo empleo de los recursos disponibles. La eficiencia no se preocupa por los fines, como si lo hace la efectividad, sino por los medios. La eficiencia, se puede medir por la cantidad de recursos utilizados en la prestación del servicio. La eficiencia aumenta a medida que decrecen los costos y los recursos utilizados. Se relaciona con la utilización de los recursos para obtener un bien, o para cumplir un objetivo.

1.2.2.2 EFECTIVIDAD INDUSTRIAL:

Según Koontz & O'Donnell (2013)²⁴, la efectividad de las industrias del rubro alimenticio, se refiere al grado en el cual se logra las metas, objetivos y misión u otros beneficios que pretendía alcanzar, previstos en la legislación o fijados por la gerencia y/o exigidos por los clientes. Si nos centramos en la efectividad, debiéramos comenzar por identificar las metas de los programas y por operacionalizar las metas para medir la efectividad. También necesitará identificar el grupo meta (población objetivo) del programa y buscar respuestas a preguntas como: a) Ha sido alcanzada la meta a un costo razonable y dentro del tiempo establecido?; b) Se definió correctamente el grupo meta?; c)

²⁴Koontz R. & O'Donnell C. (2013) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.

Está la gente satisfecha con la ayuda y equipo suministrados?; d) En qué medida el equipo suministrado satisface las necesidades del grupo meta?; e) Está siendo utilizado el equipo por los trabajadores?.

Desde el punto de vista de la efectividad de las industrias del rubro alimenticio, la entidad, debe lograr promover el desarrollo de las empresas proponiendo y supervisando el cumplimiento de las políticas, así como coordinar la ejecución de las mismas. La efectividad de las industrias del rubro alimenticio, no se logra fácilmente, es producto del trabajo permanente y en buena cuenta aparece como consecuencia de la productividad institucional, que es la producción de bienes y servicios con los mejores estándares de eficiencia, economía y efectividad. Las empresas, van a obtener mayor productividad cuando dispongan de una gestión empresarial adecuada. La productividad de las industrias del rubro alimenticio, es la combinación de la efectividad y la eficiencia, ya que la efectividad está relacionada con el desempeño y la eficiencia con la utilización de los recursos.

Las organizaciones deben tener un liderazgo que sea fuerte, comprometido, innovador y que tenga la visión para prever lo que pueda ocurrir. A fin de que el líder guíe las unidades de trabajo juntas con un proceso general sin demoras, defectos o re-trabajos. Para que lo que exija la misión, visión y estrategia sea efectivamente llevado a cabo día a día. Las organizaciones estables contratan al mejor personal y lo recompensan por un desempeño excepcional. Una institución avanza hacia la estabilidad organizacional cristianizando los poderes de la efectividad a través de aspectos como el personal, interpersonal, gerencial y organizacional. Ello implica que los líderes deben poseer un nivel de madurez y aprendizaje que le permita identificarse a cada quien como una sola persona, a la cual se debe involucrar dentro de la organización como parte de un sistema esencial de la estabilidad de dicha empresa.

Los esfuerzos para el éxito empresarial no dependen exclusivamente del líder, si este no piensa estratégicamente y en conjunto con su

equipo de trabajo, las técnicas y herramientas de administración no se podrán desarrollar por si solas, ni podrán lograr el desarrollo organizacional. Cada individuo posee creencia, valores, paradigmas, habilidades y destrezas, que hacen posible el desempeño individual y profesional, todos ellos suman o restan efectividad, en conjunto con las relaciones que se establezcan con terceras personas, el trabajo en equipo, la cooperación y la comunicación.

La gerencia debe ser ejercida por personas que desarrollen habilidades para pensar y actuar estratégicamente, a fin de cumplir con la misión empresarial. Las estrategias organizacionales deben basarse en las fortalezas de la organización y en las necesidades identificadas en un análisis del contexto. Le corresponde a las empresas buscar líderes fuertes, que puedan comunicar su visión de futuro, su dedicación a los objetivos de la organización y el deseo de encontrar nuevas formas para solucionar problemas.

Entre los niveles de la efectividad que contribuyen a la excelencia en el desarrollo organizacional, se encuentran: i) Desarrollo personal: En la medida en que cada persona se involucra con la organización, sus paradigmas, pensamientos, valores, habilidades y destrezas se verán enriquecidas e incrementaran la efectividad de la empresa; ii) Desarrollo Interpersonal: La interacción con otras personas, el trabajo en equipo, la comunicación y cooperación deben ser valores claves para la efectividad de la empresa y sustentada en los comportamientos del líder; iii) Alta Gerencia: El estilo de liderazgo que ejerza el gerente se verá reflejado en los rendimientos producidos y utilización que se le dé a los recursos organizacionales, cuanto mejor sea el clima organizacional y desempeño gerencial, mejores resultados deberá obtener la empresa; iv) Organización: El conjunto de elementos que conforman la unidad de trabajo, reúnen un acumulado de elementos y esfuerzos destinados a producir bienes y servicios. Es necesaria la armonía y equilibrio en la combinación de los mismos, a fin de lograr los objetivos planteados.

La confiabilidad que posea el líder en sí mismo y en su equipo de trabajo gobierna la efectividad personal e interpersonal de quienes conforman a la organización, enriquece el camino para contribuir óptimamente a la misión, visión y estrategia de la empresa. La efectividad está acompañada de un buen líder, toda organización es dirigida hacia el éxito como un todo concatenado de semillas que deben aflorar como jardines.

La efectividad de las industrias del rubro alimenticio es el resultado de la economía y eficiencia industrial. Es el corolario de un conjunto de esfuerzos. Es la plasmación de la realización adecuada de las actividades, procesos y procedimientos empresariales.

Analizando a Pérez (2013)²⁵, cuando los responsables de la gestión de las industrias del rubro alimenticio se preocupan por actuar correctamente, están transitando por la eficiencia (utilización adecuada de los recursos) y cuando utilizan instrumentos para evaluar el logro de los resultados, para verificar si las cosas bien hechas, son las que en realidad debían realizarse, entonces se encamina hacia efectividad (logro de los objetivos mediante los recursos disponibles) y cuando buscan los menores costos y mayores beneficios están en el marco de la economía. La economía, eficiencia y efectividad no van siempre de la mano, ya que una industrial puede ser eficiente en sus operaciones, pero no efectiva, o viceversa; puede ser ineficiente en sus operaciones y sin embargo ser efectiva, aunque sería mucho más ventajoso si la efectividad estuviese acompañada de la eficiencia. También puede ocurrir que no sea ni eficiente ni efectiva, como ocurre actualmente por no utilizar un modelo de gestión empresarial

²⁵ Pérez E. (2013) Organización y Administración de la micro y pequeña empresa industrial. Lima: Editorial San Marcos.

1.2.2.3 COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL:

Según Redondo (2014)²⁶, la competitividad de las industrias del rubro alimenticio es la capacidad para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúa. Se entiende por ventaja comparativa aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etc., de que dispone una empresa, de la que carecen sus competidores y que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a estos". Para Porter, en su artículo "Cómo las Fuerzas Competitivas le dan forma a la Estrategia, esa ventaja tiene que ver en lo fundamental con el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores y que exceda al costo de esa empresa por crearlo.

La competitividad es un concepto relativo, muestra la posición comparativa de los sistemas (empresas, sectores, países) utilizando la misma medida de referencia. Podemos decir que es un concepto en desarrollo, no acabado y sujeto a muchas interpretaciones y formas de medición. Dependiendo de la dimensión a la que pertenezcan los sistemas organizativos, se utilizarán unos indicadores distintos para medirla.

Se puede considerar la competitividad en un doble aspecto; como competitividad interna y como competitividad externa. La competitividad interna está referida a la competencia de la empresa consigo misma a partir de la comparación de su eficiencia en el tiempo y de la eficiencia de sus estructuras internas (productivas y de servicios.) Este tipo de análisis resulta esencial para encontrar reservas internas de eficiencia pero por lo general se le confiere menos importancia que al análisis competitivo externo, el cual expresa el concepto más debatido, divulgado y analizado universalmente.

Resulta esencial para comprender el cómo llegar a la competitividad, vincular como mínimo los siguientes elementos de enlace:

²⁶ Redondo A. (2014) Finanzas empresariales. Caracas: Editorial Centro Contable Venezolano.

¿Cuáles son los factores que la condicionan? ¿Cuál es la relación estrategia-competitividad? Estas respuestas son complicadas y no tienen unanimidad en su consideración pero intentar un mínimo esclarecimiento, a partir de la práctica gerencial actual y de los criterios de los estudiosos del tema, es siempre una valiosa ayuda para desbrozar el camino hacia la competitividad.

En definitiva, la competitividad requiere un equipo directivo dinámico, actualizado, abierto al cambio organizativo y tecnológico, y consciente de la necesidad de considerar a los miembros de la organización como un recurso de primer orden al que hay que cuidar. Sin embargo, se puede afirmar que este suele ser uno de los puntos débiles de un elevado número de empresas que ha desaparecido o tienen problemas de supervivencia. Como sabemos, el equipo directivo determina en gran medida la actitud de los miembros de la organización hacia el trabajo. La experiencia demuestra que las empresas que mantienen en el tiempo posiciones competitivas sostenidas, dedican una gran atención al futuro, al tiempo que vigilan constantemente su entorno. Michael Porter a partir de la definición de “cadena de valor” identifica las líneas de acción que la empresa puede tomar para diseñar su estrategia competitiva adecuada a sus necesidades.

La competitividad se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible.

Frecuentemente se usa la expresión pérdida de competitividad para describir una situación de aumento de los costes de producción, ya que eso afectará negativamente al precio o al margen de beneficio, sin aportar mejoras a la calidad del producto. La competitividad depende especialmente de la calidad del producto y del nivel de precios. Estos dos factores en principio estarán relacionados con la productividad, la innovación y la inflación diferencial entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la cualidad innovativa del mismo, la calidad del servicio o la imagen corporativa del productor: i) Calidad: Calidad de producto es la

capacidad de producir satisfactores (sean bien económico o bienes y servicios) que satisfagan las expectativas y necesidades de los usuarios. Por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos. Su importancia se basa en que la satisfacción del cliente aumenta su fidelidad al producto (en organizaciones mercantiles); ii) Productividad: La capacidad de producir más satisfactores (sean bienes o servicios) con menos recursos.

La productividad depende en alto grado de la tecnología (capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores (capital humano). Una mayor productividad redundaría en una mayor capacidad de producción a igualdad de costes, o un menor costo a igualdad de producto. Un coste menor permite precios más bajos (importante para las organizaciones mercantiles) o presupuestos menores (importante para organizaciones de Gobierno o de Servicio Social); iii) Servicio: Es la capacidad de tratar a sus clientes o ciudadanos atendidos, en forma honesta, justa, solidaria y transparente, amable, puntual, etc., dejándolos satisfechos de sus relaciones con la organización; iv) Imagen: Es la capacidad de la organización de promover en la mente de muchas personas la idea de que es la mejor alternativa para la obtención de los bienes o servicios que dejarán satisfechas sus necesidades y sus expectativas. Posicionar la marca en la cabeza y gustos del consumidor.

1.2.2.4 MEJORA CONTINUA INDUSTRIAL:

Analizando a Urteaga (2013)²⁷, la mejora continua de las industrias del rubro alimenticio está referida a la innovación que se realicen dichas industrias; entendiéndose como tal a los cambios en los rubros y tipos de alimentos; actividades y funciones de las industrias alimenticias; así

²⁷Urteaga Sánchez, Roberto (2013) Mejora continua empresarial. México. Litográfica Ingramex S.A.

como en los procesos y procedimientos industriales con el fin de reducir costos, gastos, tiempos, movimientos y otros aspectos relacionados. También se entiende como mejora continua al proceso de gestión relacionado al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa en el marco de la permanente innovación que se lleva a cabo.

La mejora continua de las industrias del rubro alimenticio, es el proceso innovador emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola. En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios. También en este marco se concibe la calidad innovativa, que es la totalidad de los rasgos y las características de un producto o servicio que refieren a su capacidad de satisfacer necesidades expresadas o implícitas.

La mejora continua industrial, es el conjunto de acciones innovativas que permiten obtener el máximo rendimiento de las actividades que desarrolla la entidad. Es hacer que los miembros de una entidad innoven y trabajen juntos con mayor productividad, que disfruten de su trabajo, que desarrollen sus destrezas y habilidades innovativas y que sean buenos representantes de la empresa, presenta un gran reto para los directivos de la misma.

Cuando el proceso de gestión alcanza el estándar innovativo a continuación, puede considerarse que está en mejora continua. La gestión puede considerarse en mejora continua si: i) Se están logrando los objetivos operacionales de la entidad; ii) Disponen de información adecuada hasta el punto de lograr los objetivos operacionales de la entidad; iii) Si se prepara de forma fiable la información administrativa, financiera, económica, laboral, patrimonial y otras de la entidad; y, iv)

Si se cumplen las leyes y normas aplicables. Mientras que la gestión institucional es un proceso, su mejora es un estado o condición del proceso en un momento dado, el mismo que al superar los estándares establecidos facilita alcanzar la mejora.

La determinación de si una gestión está en mejora continua o no y su influencia en las industrias, constituye una toma de postura subjetiva que resulta del análisis de si están presentes y funcionando eficazmente los cinco componentes del control interno: entorno de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación y supervisión.

El funcionamiento con mejora continúa, proporciona un grado de seguridad razonable de que una o más de las categorías de objetivos establecidos va a cumplirse. Cuando los responsables de la gestión se preocupan por hacer correctamente las cosas se está transitando por la eficiencia (utilización adecuada de los recursos disponibles) y cuando utiliza instrumentos para evaluar el logro de los resultados, para verificar las cosas bien hechas son las que en realidad debían realizarse, entonces se encamina hacia efectividad (logro de los objetivos mediante los recursos disponibles) y cuando busca los mejores costos y mayores beneficios está en el marco de la economía. La eficiencia, eficacia y economía no van siempre de la mano, ya que una entidad puede ser eficiente en sus operaciones, pero no eficaz, o viceversa; puede ser ineficiente en sus operaciones y sin embargo ser eficaz, aunque sería mucho más ventajoso si la eficacia estuviese acompañada de la eficiencia para optimizar la gestión.

1.2.3. INDUSTRIAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA METROPOLITANA

ASPECTO TRIBUTARIO:

El Código Tributario²⁸, rige las relaciones jurídicas originadas por los tributos. Asimismo establece que la obligación tributaria, es de derecho público, y por tanto es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente. La obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación. La obligación tributaria es exigible cuando deba ser determinada por el deudor tributario, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado por Ley o reglamento y, a falta de este plazo, a partir del décimo sexto día del mes siguiente al nacimiento de la obligación; asimismo cuando deba ser determinada por la Administración Tributaria, desde el día siguiente al vencimiento del plazo para el pago que figure en la resolución que contenga la determinación de la deuda tributaria. A falta de este plazo, a partir del décimo sexto día siguiente al de su notificación.

El creador tributario es aquél en favor del cual debe realizarse la prestación tributaria. El Gobierno Central, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, son acreedores de la obligación tributaria, así como las entidades de derecho público con personería jurídica propia, cuando la ley les asigne esa calidad expresamente.

Cuando varias entidades públicas sean acreedores tributarios de un mismo deudor y la suma no alcance a cubrir la totalidad de la deuda tributaria, el Gobierno Central, los Gobiernos Regionales, los Gobiernos Locales y las entidades de derecho público con personería jurídica propia concurrirán en forma proporcional a sus respectivas acreencias.

Las deudas por tributos gozan del privilegio general sobre todos los bienes del deudor tributario y tendrán prelación sobre las demás obligaciones en cuanto concurren con acreedores cuyos créditos no sean por el pago de

²⁸ Decreto Supremo N° 133-2013-EF, aprueba el Texto Único Ordenado del Código Tributario. (Publicado el 22 de junio de 2013)

remuneraciones y beneficios sociales adeudados a los trabajadores; las aportaciones impagas al Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones y al Sistema Nacional de Pensiones, las aportaciones impagas al Seguro Social de Salud – ESSALUD, y los intereses y gastos que por tales conceptos pudieran devengarse. La Administración Tributaria podrá solicitar a los Registros la inscripción de Resoluciones de Determinación, Órdenes de Pago o Resoluciones de Multa, la misma que deberá anotarse a simple solicitud de la Administración, obteniendo así la prioridad en el tiempo de inscripción que determina la preferencia de los derechos que otorga el registro.

El deudor tributario es la persona obligada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable. Por su parte el Contribuyente es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria. En cambio el responsable es aquél que, sin tener la condición de contribuyente, debe cumplir la obligación atribuida a éste.

Asimismo se establece que en defecto de la ley, mediante Decreto Supremo, pueden ser designados agentes de retención o percepción los sujetos que, por razón de su actividad, función o posición contractual estén en posibilidad de retener o percibir tributos y entregarlos al acreedor tributario. Adicionalmente la Administración Tributaria podrá designar como agente de retención o percepción a los sujetos que considere que se encuentran en disposición para efectuar la retención o percepción de tributos.

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

De acuerdo con la Ley del impuesto general a las ventas²⁹; dicho impuesto grava las siguientes operaciones: La venta en el país de bienes muebles. Las mercaderías de las empresas son bienes muebles; por tanto gravados con el impuesto general a las ventas; pero dicho impuesto no forma parte del costo

²⁹ Decreto Supremo N° 055-99-EF- Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. Publicado el 15 de abril de 1999 y vigente desde el 16.04.1999.

del inventario de las mercaderías; porque la empresa tiene el derecho como crédito fiscal contra el débito fiscal que le corresponde de las ventas.

Para los efectos de la aplicación del Impuesto se entiende por:

- 1) VENTA:** 1. Todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes. 2. El retiro de bienes que efectúe el propietario, socio o titular de la empresa o la empresa misma, incluyendo los que se efectúen como descuento o bonificación, con excepción de los señalados por esta Ley y su Reglamento, tales como los siguientes: - El retiro de insumos, materias primas y bienes intermedios utilizados en la elaboración de los bienes que produce la empresa. - La entrega de bienes a un tercero para ser utilizados en la fabricación de otros bienes que la empresa le hubiere encargado. - El retiro de bienes por el constructor para ser incorporados a la construcción de un inmueble. - El retiro de bienes como consecuencia de la desaparición, destrucción o pérdida de bienes, debidamente acreditada conforme lo disponga el Reglamento. - El retiro de bienes para ser consumidos por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas. - Bienes no consumibles, utilizados por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas y que dichos bienes no sean retirados a favor de terceros. - El retiro de bienes para ser entregados a los trabajadores como condición de trabajo, siempre que sean indispensables para que el trabajador pueda prestar sus servicios, o cuando dicha entrega se disponga mediante Ley. - El retiro de bienes producto de la transferencia por subrogación a las empresas de seguros de los bienes siniestrados que hayan sido recuperados.
- 2) BIENES MUEBLES:** Los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, las

naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes.

- 3) SERVICIOS:** 1. Toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aun cuando no esté afecto a este último impuesto; incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero. Entiéndase que el servicio es prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato o del pago de la retribución. El servicio es utilizado en el país cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional, independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación y del lugar donde se celebre el contrato. 2. La entrega a título gratuito que no implique transferencia de propiedad, de bienes que conforman el activo fijo de una empresa vinculada a otra económicamente, salvo en los casos señalados en el Reglamento. Para efecto de establecer la vinculación económica, será de aplicación lo establecido en el Artículo 54º del presente dispositivo. En el caso del servicio de transporte internacional de pasajeros, el Impuesto General a las Ventas se aplica sobre la venta de pasajes que se expidan en el país o de aquellos documentos que aumenten o disminuyan el valor de venta de los pasajes siempre que el servicio se inicie o termine en el país, así como el de los que se adquieran en el extranjero para ser utilizados desde el país.

La obligación tributaria en el Impuesto general a las ventas se origina: a) En la venta de bienes, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero. Tratándose de naves y aeronaves, en la fecha en que se suscribe el correspondiente contrato. Tratándose de la venta de signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, en la fecha o fechas de pago señaladas en el contrato y por los montos establecidos; en la fecha en que se perciba el ingreso, por el monto

que se perciba, sea total o parcial; o cuando se emite el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero. b) En el retiro de bienes, en la fecha del retiro o en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero. c) En la prestación de servicios, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, o en la fecha en que se percibe la retribución, lo que ocurra primero. En los casos de suministro de energía eléctrica, agua potable, y servicios finales telefónicos, télex y telegráficos, en la fecha de percepción del ingreso o en la fecha de vencimiento del plazo para el pago del servicio, lo que ocurra primero.

IMPUESTO A LA RENTA:

De acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta³⁰; dicho tributo grava: a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos; b) Las ganancias de capital; c) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley; d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por esta Ley. Están incluidas dentro de las rentas previstas en el inciso a), las siguientes: 1) Las regalías; 2) Los resultados de la enajenación de: (i) Terrenos rústicos o urbanos por el sistema de urbanización o lotización; (ii) Inmuebles, comprendidos o no bajo el régimen de propiedad horizontal, cuando hubieren sido adquiridos o edificados, total o parcialmente, para efectos de la enajenación; 3) Los resultados de la venta, cambio o disposición habitual de bienes.

De acuerdo con el Artículo 62º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de

³⁰ Decreto Supremo N° 179-2004-EF-Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta. Publicado el 8.12.2004. Texto actualizado al 8.8.2016, fecha de publicación de la Ley N.º 30498.

los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio: a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS); b) Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO O MOVIL); c) Identificación específica; d) Inventario al detalle o por menor; e) Existencias básicas. El reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos.

De acuerdo al Artículo 35º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta en lo referido a inventarios y contabilidad de costos: Los deudores tributarios deberán llevar sus inventarios y contabilizar sus costos de acuerdo a las siguientes normas:

- a) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, deberán llevar un sistema de contabilidad de costos, cuya información deberá ser registrada en los siguientes registros: Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y Registro de Inventario Permanente Valorizado.
- b) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores o iguales a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias y menores o iguales a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán llevar un Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
- c) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido inferiores a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán realizar inventarios físicos de sus existencias al final del ejercicio.
- d) Tratándose de los deudores tributarios comprendidos en los incisos precedentes a) y b), adicionalmente deberán realizar, por lo menos, un inventario físico de sus existencias en cada ejercicio.

Deberán contabilizar en un Registro de Costos, en cuentas separadas, los elementos constitutivos del costo de producción por cada etapa del

proceso productivo. Dichos elementos son los comprendidos en la Norma Internacional de Contabilidad correspondiente, tales como: materiales directos, mano de obra directa y gastos de producción indirectos.

- e) Aquellos que deben llevar un sistema de contabilidad de costos basado en registros de inventario permanente en unidades físicas o valorizados o los que sin estar obligados opten por llevarlo regularmente, podrán deducir pérdidas por faltantes de inventario, en cualquier fecha dentro del ejercicio, siempre que los inventarios físicos y su valorización hayan sido aprobados por los responsables de su ejecución y además cumplan con lo dispuesto en el segundo párrafo del inciso c) del Artículo 21º del Reglamento.
- f) No podrán variar el método de valuación de existencias sin autorización de la SUNAT y surtirá efectos a partir del ejercicio siguiente a aquél en que se otorgue la aprobación, previa realización de los ajustes que dicha entidad determine.
- g) La SUNAT mediante Resolución de Superintendencia podrá:
 - Establecer los requisitos, características, contenido, forma y condiciones en que deberá llevarse los registros establecidos en el presente Artículo.
 - Eximir a los deudores tributarios comprendidos en el inciso a) del presente artículo, de llevar el Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
 - Establecer los procedimientos a seguir para la ejecución de la toma de inventarios físicos en armonía con las normas de contabilidad referidas a tales procedimientos.

En todos los casos en que los deudores tributarios practiquen inventarios físicos de sus existencias, los resultados de dichos inventarios deberán ser refrendados por el contador o persona responsable de su ejecución y aprobados por el representante legal. A fin de mostrar el costo real, los deudores tributarios deberán acreditar, mediante los registros establecidos en el presente Artículo, las unidades producidas durante el ejercicio, así como el

costo unitario de los artículos que aparezcan en los inventarios finales. En el transcurso del ejercicio gravable, los deudores tributarios podrán llevar un Sistema de Costo Estándar que se adapte a su giro, pero al formular cualquier balance para efectos del impuesto, deberán necesariamente valorar sus existencias al costo real. Los deudores tributarios deberán proporcionar el informe y los estudios técnicos necesarios que sustenten la aplicación del sistema antes referido, cuando sea requerido por la SUNAT.

De acuerdo con el Artículo 20º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: La renta bruta está constituida por el conjunto de ingresos afectos al impuesto que se obtenga en el ejercicio gravable. Cuando tales ingresos provengan de la enajenación de bienes, la renta bruta estará dada por la diferencia existente entre el ingreso neto total proveniente de dichas operaciones y el costo computable de los bienes enajenados. Si se trata de bienes depreciables o amortizables, a efectos de la determinación del impuesto, el costo computable se disminuirá en el importe de las depreciaciones o amortizaciones que hubiera correspondido aplicar de acuerdo a lo dispuesto por la Ley del I. Renta. El ingreso neto total resultante de la enajenación de bienes se establecerá deduciendo del ingreso bruto las devoluciones, bonificaciones, descuentos y conceptos similares que respondan a las costumbres de la plaza.

Por costo computable de los bienes enajenados, se entenderá el costo de adquisición, producción o construcción, o, en su caso, el valor de ingreso al patrimonio o valor en el último inventario determinado conforme a Ley, ajustados de acuerdo a las normas de ajuste por inflación con incidencia tributaria, según corresponda. Entiéndase por:

- a) Costo de adquisición: la contraprestación pagada por el bien adquirido, incrementada en las mejoras incorporadas con carácter permanente y los gastos incurridos con motivo de su compra tales como: fletes, seguros, gastos de despacho, derechos aduaneros, instalación, montaje, comisiones normales, incluyendo las pagadas por el enajenante con motivo de la adquisición o enajenación de bienes, gastos notariales, impuestos y derechos pagados por el enajenante y

otros gastos que resulten necesarios para colocar a los bienes en condiciones de ser usados, enajenados o aprovechados económicamente. En ningún caso los intereses formarán parte del costo de adquisición.

- b) Valor de ingreso al patrimonio: el valor que corresponde al valor de mercado de acuerdo a lo establecido en la presente Ley, salvo lo dispuesto en el siguiente artículo.

De acuerdo con el Artículo 31º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Las mercaderías u otros bienes que el propietario o propietarios de empresas retiren para su uso personal o de su familia o con destino a actividades que no generan resultados alcanzados por el Impuesto, se considerarán transferidos a su valor de mercado. Igual tratamiento se dispensará a las operaciones que las sociedades realicen por cuenta de sus socios o a favor de los mismos.

De acuerdo con el Artículo 32º del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: En los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del Impuesto, será el de mercado. Si el valor asignado difiere al de mercado, sea por sobrevaluación o subvaluación, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT procederá a ajustarlo tanto para el adquirente como para el transferente. Para los efectos de la Ley se considera valor de mercado: Para las existencias, el que normalmente se obtiene en las operaciones onerosas que la empresa realiza con terceros. En su defecto, se considerará el valor que se obtenga en una operación entre partes independientes en condiciones iguales o similares. En caso no sea posible, aplicar los criterios anteriores, será el valor de tasación

ASPECTO CONTABLE:

Analizando lo establecido el Plan Contable General Empresarial (PCGE)³¹ tiene como objetivos: 1) La acumulación de información sobre los hechos económicos que una empresa debe registrar según las actividades que realiza, de acuerdo con una estructura de códigos que cumpla con el modelo contable oficial en el Perú, que es el que corresponde a las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF1. 2) Proporcionar a las empresas los códigos contables para el registro de sus transacciones, que les permitan, tener un grado de análisis adecuado; y con base en ello, obtener estados financieros que reflejen su situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo; 3) Proporcionar a los organismos supervisores y de control, información estandarizada de las transacciones que las empresas efectúan.

Es requisito para la aplicación del PCGE, observar lo que establecen las NIIF. De manera adicional y sin poner en riesgo la aplicación de lo dispuesto por las NIIF, se debe considerar las normas del derecho, la jurisprudencia y los usos y costumbres mercantiles.

En general se debe considerar lo siguiente: 1) La contabilidad de las empresas se debe encontrar suficientemente detallada para permitir el reconocimiento contable de los hechos económicos, de acuerdo a lo dispuesto por este PCGE, y así facilitar la elaboración de los estados financieros completos, y otra información financiera; 2) Las operaciones se deben registrar en las cuentas que corresponde a su naturaleza; 3) Las empresas deben establecer en sus planes contables hasta cinco dígitos, los que se han establecido para el registro de la información según este PCGE (véase el numeral 3 Estructura de Cuentas en el Plan Contable General Empresarial, de estas Disposiciones Generales). En algunos casos, y por razones del manejo del detalle de información, las empresas pueden incorporar dígitos adicionales, según les sea necesario, manteniendo la estructura básica dispuesta por este PCGE. Tales dígitos adicionales pueden ser necesarios para reconocer el uso de diferentes monedas; operaciones en distintas líneas de negocios o áreas

³¹ Resolución N° 043-2010-EF/94- Aprueba la versión modificada del Plan Contable General Empresarial (PCGE). Publicada el 12.05.2010. Vigente desde 01.01.2011.

geográficas; mayor detalle de información, entre otros; 4) Si las empresas desarrollan más de una actividad económica, se deben establecer las subcuentas y divisionarias que sean necesarias para el registro por separado de las operaciones que corresponden a cada actividad económica; 5) Las empresas pueden utilizar los códigos a nivel de dos dígitos (cuentas) y tres dígitos (subcuentas) que no han sido fijados en este PCGE, siempre que soliciten a la Dirección Nacional de Contabilidad Pública la autorización correspondiente, a fin de lograr un uso homogéneo.

Los sistemas y registros contables de las empresas: La contabilidad refleja la inversión y el financiamiento de las empresas a través de la técnica de la partida doble. Ésta se refiere a que cada transacción se refleja, al menos, en dos cuentas o códigos contables, una o más de débito y otra (s) de crédito. El total de los valores de débito debe ser igual al total de los valores de crédito, con lo que se mantiene un balance en el registro contable. El registro contable no está supeditado a la existencia de un documento formal.

En los casos en que la esencia de la operación se haya efectuado según lo señalado en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros de las NIIF³², corresponde efectuar el registro contable correspondiente, así no exista comprobante de sustento. En todos los casos, el registro contable debe sustentarse en documentación suficiente, muchas veces provista por terceros, y en otras ocasiones generada internamente. Las transacciones que realizan las empresas se anotan en los libros y registros contables que sean necesarios, sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones de ley. Los libros, registros, documentos y demás evidencias del registro contable, serán conservados por el tiempo que resulte necesario para el control y seguimiento de las transacciones, sin perjuicio de lo que prescriben otras disposiciones de ley.

Las normas internacionales de información financiera (NIIF); establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar, respecto de hechos y estimaciones de carácter económico, los que de forma

³² Resolución del Consejo Normativo de Contabilidad N° 059-2015-EF/30- Oficializa la versión 2015 de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Publicada el 08.08.2015.

resumida y estructurada se presentan en los estados financieros con propósito general. Las NIIF se construyen tomando en cuenta el Marco Conceptual, que tiene como objetivo facilitar la formulación coherente y lógica de las NIIF, sobre la base de una estructura teórica única, para resolver los aspectos de tratamiento contable. Las NIIF se encuentran diseñadas para ser aplicadas en todas las entidades con fines de lucro. No obstante ello, las entidades sin fines de lucro pueden encontrarlas apropiadas. Al respecto, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (JNICSP por sus siglas en idioma castellano), de la Federación Internacional de Contadores (IFAC por sus siglas en inglés)

De acuerdo con el Marco Conceptual, la responsabilidad de la preparación y presentación de estados financieros recae en la gerencia de la empresa. Consecuentemente, la adopción de políticas contables que permitan una presentación razonable de la situación financiera, resultados de gestión y flujos de efectivo, también es parte de esa responsabilidad. En el Perú, la Ley General de Sociedades atribuye al gerente, responsabilidad sobre la existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar, y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante. Por su parte, el Directorio, de acuerdo con la Ley General de Sociedades, debe formular los estados financieros finalizado el ejercicio.

Las características cualitativas de los estados financieros son los siguientes:

Comprensión: La información de los estados financieros debe ser fácilmente comprensible por usuarios con conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y con voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante ello, la información sobre temas complejos debe ser incluida por razones de su relevancia, a pesar que sea de difícil comprensión para ciertos usuarios.

Relevancia (importancia relativa o materialidad): La relevancia de la información se encuentra afectada por su naturaleza e importancia relativa; en algunos casos la naturaleza por sí sola (presentación de un nuevo segmento, celebración de un contrato a futuro, cambio de fórmula de costo,

entre otros) puede determinar la relevancia de la información. La información tiene importancia relativa cuando, si se omite o se presenta de manera errónea, puede influir en las decisiones económicas de los usuarios (evaluación de sucesos pasados, actuales o futuros) tomadas a partir de los estados financieros.

Fiabilidad: La información debe encontrarse libre de errores materiales, sesgos o prejuicios (debe ser neutral) para que sea útil, y los usuarios puedan confiar en ella.

Además, para que la información sea fiable, debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden; presentarse de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no solamente según su forma legal. Asimismo, se debe tener en cuenta que en la elaboración de la información financiera surgen una serie de situaciones sujetas a incertidumbre, que requieren de juicios que deben ser realizados ejerciendo prudencia. Esto implica que los activos e ingresos así como las obligaciones y gastos no se sobrevaloren o se subvaloren. Para que la información de los estados financieros se considere fiable, debe ser completa.

Comparabilidad: La información debe presentarse en forma comparativa, de manera que permita que los usuarios puedan observar la evolución de la empresa, la tendencia de su negocio, e, inclusive, pueda ser comparada con información de otras empresas. La comparabilidad también se sustenta en la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de información financiera. Ello no significa que las empresas no deban modificar políticas contables, en tanto existan otras más relevantes y confiables. Los usuarios de la información financiera deben ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en ellas, y de los efectos de dichos cambios. La información relevante y fiable está sujeta a las siguientes restricciones:

Oportunidad: Para que pueda ser útil la información financiera debe ser puesta en conocimiento de los usuarios oportunamente, a fin que no pierda su relevancia. Ello, sin perder de vista que en ciertos casos no se conozca

cabalmente un hecho o no se haya concluido una transacción; en estos casos debe lograrse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad.

Los estados financieros reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos de una empresa, agrupándolos por categorías, según sus características económicas, a los que se les llama elementos. En el caso del balance, los elementos que miden la situación financiera son: el activo, el pasivo y el patrimonio neto. En el estado de ganancias y pérdidas, los elementos son los ingresos y los gastos. El Marco Conceptual no identifica ningún elemento exclusivo del estado de cambios en el patrimonio neto ni del estado de flujos de efectivo, el que más bien combina elementos del balance general y del estado de ganancias y pérdidas. Para efectos del desarrollo del PCGE, se consideran estos elementos para la clasificación inicial de los códigos contables.

Las características esenciales de cada elemento se discuten a continuación.

- a) Activo: recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener beneficios económicos.
- b) Pasivo: obligación presente de la empresa, surgida de eventos pasados, en cuyo vencimiento, y para pagarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- c) Patrimonio neto: parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos.
- d) Ingresos: son incrementos en los beneficios económicos, producidos durante el período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones que resultan en aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- e) Gastos: disminuciones en los beneficios económicos, producidos en el período contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los pasivos, que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio.

Debe reconocerse toda partida que cumpla la definición de elemento siempre que: sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y, la partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

Las bases de medición, o determinación de los importes monetarios en los que se reconocen los elementos de los estados financieros son:

- 1) **Costo histórico:** el activo se registra por el importe de efectivo y otras partidas que representan obligaciones, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición; el pasivo, por el valor del producto recibido a cambio de incurrir en una deuda, o, en otras circunstancias, por la cantidad de efectivo y otras partidas equivalentes que se espera pagar para satisfacer la correspondiente deuda, en el curso normal de la operación.
- 2) **Costo corriente:** el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente; el pasivo, por el importe, sin descontar, de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo, que se requeriría para liquidar el pasivo en el momento presente.
- 3) **Valor realizable:** el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidas, en el momento presente por la venta no forzada del mismo. El pasivo se lleva por sus valores de liquidación, es decir, por los importes, sin descontar, de efectivo u otros equivalentes del efectivo, que se espera utilizar en el pago de las deudas.
- 4) **Valor presente:** el activo se lleva contablemente a valor presente, descontando las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. El pasivo se lleva contablemente al valor presente, descontando las salidas netas de efectivo que se espera necesitar para pagar tales deudas, en el curso normal de operaciones.

- 5) **Valor razonable:** En una serie de normas contables se cita esta forma de medición. El valor razonable es el precio por el que puede ser adquirido un activo o pagado un pasivo, entre partes interesadas, debidamente informadas, en una transacción en condiciones de libre competencia. El valor razonable es preferiblemente calculado por referencia a un valor de mercado fiable; el precio de cotización en un mercado activo es la mejor referencia de valor razonable, entendiendo por mercado activo el que cumple las siguientes condiciones: - los bienes intercambiados son homogéneos; - concurren permanentemente compradores y vendedores; y, - los precios son conocidos y de fácil acceso al público. Además, estos precios reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad.

EMPRESA SELVA

Selva produce y exporta jugos, purés, pulpas y concentrados hechos a partir de diversas frutas tropicales. Ofrecemos productos orgánicos así como también productos convencionales. Hace la producción en sus dos plantas industriales: En Lima, capital del Perú y en Chanchamayo, en la selva amazónica peruana. La compañía opera desde 1968; esta experiencia ha permitido lograr niveles de calidad muy altos, cumpliendo con todos los estándares internacionales. La flexibilidad es la característica principal de sus líneas de producción; puede adaptar especificaciones y empaques a los requerimientos de nuestros clientes con mucha facilidad.

Visión:

Ser la empresa peruana que produce y exporta jugos, purés, pulpas y concentrados hechos a partir de diversas frutas tropicales que consolide su participación en el mercado nacional con el mejor producto del mercado en cada categoría que participa, y al mismo tiempo ingresar a los mercados internacionales más importantes.

Misión:

Somos la empresa peruana que produce y exporta jugos, purés, pulpas y concentrados hechos a partir de diversas frutas tropicales, con gran espíritu innovador, que ofrece productos de alta calidad en todas las categorías en las que participa, siempre orientados a mejorar la calidad de vida de nuestros consumidores.

Valores:

- ❖ Línea de ética profesional
- ❖ Lealtad con nuestros consumidores y respeto a los demás.
- ❖ Puntualidad y Responsabilidad.
- ❖ Trabajo en equipo con liderazgo.
- ❖ Compromiso con la Innovación.
- ❖ Compromiso con la Calidad en todas las áreas de la empresa.

Información financiera y económica:

Dicha información se presenta en los anexos de la investigación.

1.3. INVESTIGACIONES

Las investigaciones que constituyen antecedentes del trabajo son las siguientes:

Calderón (2014)³³, en su investigación sobre decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial, llegó a las siguientes conclusiones:

- 1) Las decisiones financieras, en la medida que sean efectivas, contribuyen a la eficiencia de las empresas del sector comercio, industria y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia.
- 2) Al momento de iniciar el proceso de la toma de las decisiones financieras se debe saber el tipo de decisión que se va tomar, esto quiere decir si es para inversión, o de financiamiento, si se repartirán los dividendos, decidir qué porcentaje de ésta será destinado a los socios, o si es viable la idea de reinvertir en mejoras para la empresa.
- 3) Las decisiones financieras en las empresas deben ser tomadas sobre: inversiones en planta y equipo; inversiones en el mercado de dinero o en el mercado de capitales; inversión en capital de trabajo; búsqueda de financiamiento por capital propio o por capital ajeno (deuda); búsqueda de financiamiento en el mercado de dinero o en el mercado de capitales.
- 4) La toma de decisiones siempre deben de ser racionales y no emotivas o intuitivas, esto se refiere a que debe de existir siempre un análisis previo y no seguir a las famosas corazonadas o presentimientos.
- 5) El 98% de los encuestados acepta que las decisiones financieras efectivas facilitan la eficiencia.
- 6) El 97% de los encuestados acepta que la economía social de mercado es un ambiente adecuado para que las empresas sean competitivas.
- 7) El 95% de los encuestados acepta que las decisiones financieras pueden ser de financiamiento, inversión y dividendos.

³³ Calderón Carpio, Raúl (2014) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

Cardoza (2014)³⁴, en su investigación sobre dirección financiera, herramientas para la efectividad; llegó a las siguientes conclusiones:

- 1) La falta de efectividad, se plasma en la falta de logro de metas, objetivos y misión de las empresas; para lo cual propone a la dirección financiera, como herramienta para dicha efectividad.
- 2) Mediante la puesta en marcha de políticas, estrategias, procesos y procedimientos que permitan obtener el financiamiento de corto, mediano y largo plazo se pueden obtener las inversiones expresadas en el capital de trabajo y bienes de capital necesarios para los propósitos que persiguen las empresas.
- 3) La dirección y gestión financiera son herramientas para la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana en el marco de la competitividad.
- 4) La dirección y gestión financiera facilitan la obtención de financiamiento de corto, mediano y largo en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana.
- 5) La dirección y gestión financiera facilitan las inversiones corrientes (capital de trabajo financiero) y no corriente (bienes de capital) en las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana.
- 6) La dirección y gestión financiera permiten ponderar los riesgos y obtener niveles razonables de rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana.

Ibarra (2015)³⁵, en su trabajo sobre la gestión empresarial y el desarrollo de las industrias; llegó a las siguientes conclusiones:

- 1) La gestión empresarial es la herramienta fundamental para el desarrollo de las industrias.

³⁴ Cardoza Ramírez, Pedro (2014) Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.

³⁵ Ibarra Ramos, Juan (2015) Tesis: La tesis denominada: "La gestión empresarial y el desarrollo de las industrias"; presentado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos para optar el Grado de Doctor en Contabilidad.

- 2) La gestión empresarial es un proceso conformado por la planeación, organización, ejecución y control de los recursos y actividades de las industrias.
- 3) Las industrias, tienen que aplicar un modelo de gestión empresarial para facilitar el proceso gerencial y la toma de decisiones; todo lo cual incidirá en el desarrollo de las mismas.
- 4) La gestión empresarial permite a la empresa disponer del capital financiero, es decir del financiamiento propio y de terceros para concretar las inversiones temporales y permanentes y generar rentabilidad.
- 5) La gestión empresarial dispone de políticas, estrategias, tácticas, acciones, procesos y procedimientos.
- 6) La gestión empresarial ayuda a lograr la economía, eficiencia y efectividad en las actividades de la empresa
- 7) El desarrollo de las industrias, es un proceso que permite lograr las metas y objetivos
- 8) El desarrollo de las industrias, tiene como base la planeación, organización, dirección, coordinación y control de las operaciones financieras y administrativas.

Chavieri (2015)³⁶; en su trabajo sobre gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las empresas del sector industrial; llegó a las siguientes conclusiones:

- 1) El 90% de los encuestados acepta que es posible que un modelo de gestión empresarial efectiva facilita la formulación de estrategias y la toma de decisiones facilitando la mejora continua de las industrias.
- 2) El 100% de los encuestados, contesta que el proceso gerencial, a través de la planeación, organización, dirección, coordinación y control; facilitará en la efectividad de las industrias.

³⁶Chavieri Carmona, Luis (2015) Tesis: "Perú: Gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las empresas del sector industrial", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.

- 3) El 96% de los encuestados acepta que las decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua; facilitarán la competitividad de las industrias. La competitividad es imponerse en costos, gastos, ventas y rentabilidad a las empresas de la competencia. Esto es posible lograrlo cuando se dispone de un modelo de gestión empresarial efectiva, es decir orientados a mejorar todo el acontecer empresarial.
- 4) El 90% de los encuestados acepta que es posible alcanzar la mejora continua de las industrias, sobre la base de la gestión empresarial efectiva. Un modelo de gestión empresarial efectiva contiene un proceso, procedimientos, técnicas y prácticas de gestión generalmente aceptadas orientadas en un proceso sistémico a lograr las metas y objetivos empresariales.

Begazo (2014)³⁷, en su trabajo sobre la pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad, determinó las siguientes conclusiones:

- 1) Para toda empresa es necesario evaluar la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales.
- 2) La economía busca reducir costos y aumentar los beneficios.
- 3) La eficiencia busca la racionalización de los recursos financieros, es decir utilizarlos solo cuando es conveniente.
- 4) La efectividad consiste en lograr las metas y objetivos financieros de las empresas; esto tiene que ver mucho con el control de los presupuestos.
- 5) La productividad financiera viene por el logro de los mejores indicadores de liquidez y rentabilidad de las inversiones empresariales.
- 6) La competitividad financiera va por el lado de imponerse en el uso adecuado de los recursos financieros entre dependencias y entre empresas.

³⁷Begazo Villanueva, José Domingo (2014) Tesis: "La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad"; presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

- 7) Las finanzas inyectan los recursos que se necesitan para el capital de trabajo y los bienes de capital.
- 8) El 95% de los encuestados acepta que la competitividad es una urgencia en las pequeñas empresas de confecciones.
- 9) El 96% acepta que la estructura óptima del capital financiero de las pequeñas empresas facilita el desarrollo de las inversiones y contribuye a la competitividad.

Zambrano (2015)³⁸, en su investigación sobre la gestión financiera y el desarrollo de la actividad industrial textil de Lima Metropolitana, establece lo siguiente:

- 1) La gestión financiera abarca las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión y las decisiones de dividendos.
- 2) El desarrollo de las empresas abarca la eficiencia, efectividad, productividad y mejora continua empresarial.
- 3) La gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) consiste en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito.
- 4) La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.
- 5) Son funciones de la gestión financiera la determinación de las necesidades de recursos financieros
- 6) El gerente financiero es aquella persona que pone en gestión financiera las decisiones enunciadas en la estrategia, a partir de la visión y misión de la empresa. Esta es su función como gerente y estratega.
- 7) El 93% de los encuestados acepta que la gestión financiera facilita el desarrollo empresarial.
- 8) El 97% acepta que las decisiones de financiamiento adecuadas contribuyen a tener inversiones con alta rentabilidad.

³⁸ Zambrano Ramírez, Antonio (2015) Tesis: "La gestión financiera y el desarrollo de la actividad industrial textil de Lima Metropolitana"; presentada para optar el Grado Académico de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

Mendoza (2015)³⁹, ha llegado a las siguientes conclusiones en su trabajo:

- 1) El 98% de los encuestados acepta que la gestión financiera estratégica facilita la competitividad de las empresas.
- 2) El 95% de los encuestados acepta que la gestión financiera abarca una serie de decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua de las empresas.
- 3) La gestión financiera estratégica esencialmente está orientada al futuro; pero el futuro se basa en el pasado y especialmente en el presente. Sin pasado no hay presente hay sin presente no hay futuro.
- 4) Las finanzas ayudan a lograr las metas, también los objetivos; pero esencialmente en las empresas ayudan a lograr la misión empresarial.
- 5) Las finanzas estudian el futuro de los mercados del dinero, de capitales, no financiero y otros; para obtener amplia información para tomar decisiones en el presente.
- 6) En la gestión financiera estratégica, la información del futuro se actualiza y permite concretar o no concretar proyectos.
- 7) Los indicadores financieros como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, la relación beneficio costo permiten convertir los valores estratégicos en valores operativos o presentes y así, llevar a cabo los negocios de las empresas.

Hernández (2015)⁴⁰, como corolario de su trabajo llega a las siguientes conclusiones>

- 1) Sin finanzas empresariales se planifican; organizan; dirigen; coordinan; controlan; y retroalimentan.

³⁹ Mendoza García, Carmen (2015) Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las empresas industriales". Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

⁴⁰ Hernández Rojas, Frank (2015) Tesis: "Las finanzas y el desarrollo de las empresas industriales mexicanas". Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México.

- 2) Las finanzas ayudan en todo. Sin finanzas no se podría tener financiamiento. Sin finanzas no se pueden tener inversiones. Las finanzas en la práctica se dan a través de decisiones.
- 3) En las finanzas se describen un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.
- 4) El 91% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las empresas, mediante el uso adecuado de los recursos financieros.
- 5) El 93% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan la economía, eficiencia y efectividad empresarial.
- 6) El 97% de los encuestados señalan que las decisiones financieras óptimas facilitan la competitividad empresarial.

Juárez (2014)⁴¹, estableció en su trabajo las siguientes conclusiones:

- 1) Las decisiones de financiamiento facilitan las decisiones de inversión.
- 2) Las decisiones de inversión facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad.
- 3) Las decisiones sobre riesgos facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad.
- 4) Las decisiones financieras facilitan la optimización de las empresas.
- 5) Las decisiones financieras son la base para todo lo que se hace o deja de hacer en las empresas.
- 6) Sin decisiones financieras no se puede tener financiamiento para el capital de trabajo y para los bienes de capital.
- 7) Las decisiones financieras deben tomarse sobre base cierta, es decir sobre información real, para evitar problemas en el costo de las deudas, la rentabilidad de las inversiones y los riesgos empresariales.

⁴¹ Juárez Vera, Daniel (2014) Tesis: "Decisiones financieras para la optimización empresarial de las empresas de Monterrey, México". Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración.

1.4. MARCO CONCEPTUAL

- **Abrasivo:** Agente de limpieza que se utiliza para remover partículas de difícil eliminación. Usados en exceso pueden provocar corrosión.
- **Acción** - Participación fraccional de propiedad en el capital de una compañía, cuyo valor puede apreciar o depreciar.
- **Acondicionamiento:** Acción y efecto de disponer, preparar lo que ya se ha elaborado en parte y acomodarlo para permitir o facilitar la fase siguiente del proceso de fabricación. Tratar un producto o una cosa con arreglo a alguna condición o para obtener una cualidad particular. Dar cierta condición o calidad de presentación a un producto.
- **Acreedor** – Persona o entidad que presta o concede crédito a otra persona o entidad y adquiere de ese modo el derecho de cobrar intereses y el repago de la suma prestada.
- **Acreedor garantizado** - Persona cuyos derechos sobre otra están protegidos con colateral o con una hipoteca u otra garantía real.
- **Adecuado:** Suficiente para alcanzar el fin que persigue este manual.
- **Adulteración:** Se considera adulterado un producto cuando su naturaleza o composición no corresponde a aquélla con que se etiqueta, anuncia, expende o suministra, o cuando no corresponde a las especificaciones de su autorización o haya sufrido tratamiento que disimule su alteración, se encubran defectos en su proceso o en la calidad sanitaria de las materias primas.
- **Agente** - Persona que representa, actúa y rinde cuentas por otra.
- **Agentes fungicidas:** Sustancias que se usan para la destrucción de hongos o sus esporas.
- **Agentes germicidas:** Sustancias que destruyen gérmenes o microorganismos.
- **Agua potable:** Se considera agua potable o agua apta para consumo humano, toda aquella cuya ingestión no cause efectos nocivos a la salud, es

decir cuando su contenido de gérmenes patógenos o de sustancias tóxicas es inferior al establecido en el reglamento de la ley general de salud.

- **Alimentos de baja acidez:** Son cualesquiera alimentos, exceptuando bebidas alcohólicas, con un valor de ph de equilibrio final mayor de 4.6 y una actividad de agua mayor que 0.5.
- **Almacenamiento:** Acción de guardar, reunir en una bodega, local, silo, reservorio, troje, área con resguardo o sitio específico, mercancías, productos o cosas para su custodia, suministro o venta.
- **Alteración:** Se considera alterado un producto o materia prima cuando por la acción de cualquier causa haya sufrido modificaciones en su composición intrínseca.

- **Anualidad** - Suma predeterminada que un “beneficiario” tiene derecho a recibir periódicamente, hasta su muerte, o durante determinado número de años, como resultado de un plan convenido.

- **Apropiado:** Lo que es adecuado para el fin a que se destina.
- **Basura:** Cualquier material cuya calidad no permita incluirla nuevamente en el proceso que lo genera.

- **Bono** - Certificado de deuda a largo plazo emitido por una compañía, el gobierno federal o por un gobierno estatal o local.

- **Buenas prácticas de fabricación:** Conjunto de actividades relacionadas entre sí, destinadas a garantizar que los productos tengan y mantengan las especificaciones requeridas para su uso.
- **Calidad:** Conjunto de propiedades y características inherentes a una cosa que permita apreciarla como igual, mejor o peor entre las unidades de un producto y la referencia de su misma especie.

- **Cargo por financiamiento** – El costo de un préstamo o interés de un préstamo. Puede ser simple y compuesto; también puede considerarse como gasto financiero o costo financiero.

- **Cartera de inversiones (portfolio)** - Conjunto de valores que pertenecen a una persona. Conforme a los propósitos de quien invierte, la cartera puede ser para ingreso, crecimiento, crecimiento agresivo o especulación.
- **Certificado de Depósito (CD)** - Es una cuenta de depósito a plazo fijo que se evidencia en un documento emitido como recibo en el que se hace constar: el plazo, la tasa de interés y otras condiciones, entre ellas que no puede retirarse antes del vencimiento pactado sin penalidad.
- **Cierre sanitario:** Es el cierre diseñado para optimizar la hermeticidad del producto.
- **Codeudor** – Es toda otra persona, en adición al deudor directo, que firma los documentos de un préstamo asumiendo así una obligación igual a la del deudor directo.
- **Conservación:** Acción de mantener un producto o cosa en buen estado. Guardar cuidadosamente, no perder características propias, durar, permanecer en buen estado. Preservación de sustancias alimenticias contra la descomposición por distintos procedimientos, para facilitar su transporte o permitir que sea consumida al cabo de un tiempo que puede ser muy largo. En particular, alimento esterilizado por el calor y conservado en recipientes, pH, actividad agua, control de la temperatura (refrigeración, congelación), irradiación o adición de productos químicos.
- **Contaminación cruzada:** Es la presencia en un producto de entidades físicas, químicas o biológicas indeseables procedentes de otros procesos de manufactura correspondientes a otros productos.
- **Conveniente:** De conformidad o que corresponde o pertenece.
- **Corredor de préstamos** - Cualquier persona natural o jurídica que ofrece y contrata sus servicios para gestionar, tramitar u obtener préstamos hipotecarios u otros tipos de préstamos y financiamientos para terceras personas a cambio de una comisión.

- **Corrosión:** Deterioro que sufre la hoja de lata, los envases o utensilios metálicos, como resultado de las corrientes eléctricas producidas por el sistema metal-contenido.
- **Crédito** – Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.
- **Crédito rotativo** – Comúnmente llamada línea de crédito, es una facilidad que puede ser utilizada repetidamente, hasta el límite establecido.
- **Cuarentena:** Es la retención temporal de los productos, las materias primas o los materiales de envase y empaque, con el fin de verificar si se encuentran dentro de las especificaciones y regulaciones.
- **Cuenta corriente o de cheques** - Depósito en una institución financiera sujeto a retiros sin previo aviso, generalmente mediante la emisión de cheques. Se conoce también como un depósito a la vista (o a la demanda).
- **Cuenta de ahorros** - Cuenta de depósito en una institución financiera entre cuyas condiciones contractuales se establece que la institución tiene la facultad de exigir al depositante un aviso con hasta 30 días de anticipación, antes de efectuar un retiro.
- **Depositario** - Institución financiera que acepta depósitos de sus clientes.
- **Desinfección:** Reducción del número de microorganismos a un nivel que no dé lugar a contaminación del alimento, mediante agentes químicos, métodos físicos o ambos, higiénicamente satisfactorios. Generalmente no mata las esporas.
- **Desinfectante:** Cualquier agente que limite la infección matando las células vegetativas de los microorganismos.
- **Desperdicio:** Materia que puede ser un subproducto o residuo durante un proceso.
- **Detergente:** Material tenso activo diseñado para remover y eliminar la contaminación indeseada de alguna superficie de algún material.
- **Deudor** - Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.

- **Distribución:** Acción de repartir algo (materia prima, producto, etc.) Y de llevarlo al punto o lugar en que se ha de utilizar.
- **Diversificación** - Distribución de las inversiones entre distintos tipos de valores, industrias y localidades, con la idea de reducir el riesgo.
- **Eficiente:** Que produce realmente un efecto satisfactorio.
- **Elaboración:** Transformación de un producto por el trabajo, para obtener un determinado bien de consumo.
- **Envasado:** Acción de echar, meter, colocar cualquier materia o producto a granel en los recipientes que lo han de contener.
- **Envase o empaque:** Todo recipiente destinado a contener un producto y que entra en contacto con el mismo, conservando su integridad física, química y sanitaria. Se considera envase secundario aquel que contiene al primero. Ocasionalmente agrupa los productos envasados con el fin de facilitar su manejo.
- **Equipo sanitario:** Aquel equipo diseñado para facilitar las labores de limpieza y saneamiento.
- **Espora:** Células de microorganismos con vida latente, pero capaz de crecer y reproducirse cuando las circunstancias le son favorables.
- **Estimado de buena fe** - Estimado de los probables costos del servicio de cierre de un préstamo hipotecario que el deudor debe recibir al momento, o dentro de tres días después de presentar su solicitud.
- **Estudio de título** - Verificación del récord público para determinar el dueño de un predio de bienes raíces y los gravámenes que puedan existir sobre dicha propiedad.
- **Fabricación:** Acción y efecto de obtener productos por medios mecánicos, desarrollándola en serie y cadena.
- **Fiador** - Persona que se compromete a pagar si otro no lo hace.
- **Fraude** - Práctica de la simulación y del artificio con intención de engañar o lesionar a otro. Es ilegal.

- **Garantía** - Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.
- **Gastos de cierre** - Incluye, entre otros: puntos, cargos de preparación de escrituras, hipotecas y documentos de liquidación, honorarios de abogados, cargos de registro y notario, tasación e informe de crédito.
- **Gravamen** - Cualquier carga u obligación impuesta sobre bienes raíces. Derecho de los acreedores a cierto activo (por ejemplo, una casa) si el deudor falla en cumplir sus obligaciones de pago.
- **Higiene:** Todas las medidas necesarias para garantizar la sanidad e inocuidad de los productos en todas las fases del proceso de fabricación hasta su consumo final.
- **Historial de crédito** – El récord continuo de las deudas y compromisos de un deudor y cuán bien han sido pagadas u honradas.
- **Inocuo:** Aquello que no hace daño o no causa actividad negativa a la salud.
- **Interés** – Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a intervalos convenidos y que se expresa comúnmente como un porcentaje anual del capital no pagado.
- **Inversión** - Colocación de fondos en valores para obtener ingresos o realizar ganancias. También son los activos que dispone una empresa. Asimismo puede ser el capital de trabajo y los bienes de capital de una empresa.
- **Limpieza:** Conjunto de procedimientos que tiene por objeto eliminar tierra, residuos, suciedad, polvo, grasa u otras materias objetables.
- **Manipulación:** Acción de hacer funcionar con la mano; manejo, arreglo de los productos con las manos. Acción o modo de regular y dirigir vehículos, equipo y máquinas durante las operaciones del proceso de elaboración, con operaciones manuales.

- **Materia prima:** Sustancia o producto de cualquier origen que se use en la elaboración de alimentos, bebidas, cosméticos, tabacos, productos de aseo y limpieza.
- **Mezclado:** Acción y efecto de dispersar homogéneamente una sustancia en otra, unir, incorporar, fundir en una sola cosa dos o más sustancias, productos u otras cosas de manera uniforme.
- **Microorganismos patógenos:** Microorganismo capaz de causar alguna enfermedad.
- **Microrganismos:** Significa parásitos, levaduras, hongos, bacterias, rickettsias, y virus de tamaño microscópico.
- **Obtención:** Acción de conseguir, producir, tener, adquirir, alcanzar, ganar o lograr lo que se desea.
- **Perecedero:** Aquellos elementos que en razón de su composición o características físicas, químicas o biológicas pueden experimentar alteraciones de diversa naturaleza, que disminuyan o anulen su aceptabilidad en lapsos variables. Exigen condiciones especiales de conservación, almacenamiento y transporte.
- **Plagas:** Organismos capaces de contaminar o destruir directa o indirectamente los productos.
- **Plaguicidas:** Cualquier sustancia o mezcla de sustancias utilizadas para prevenir, destruir, repeler o modificar cualquier forma de vida que sea nociva para la salud, los bienes del hombre o el ambiente.
- **Preparación:** Acción y efecto de ordenar, arreglar, combinar, organizar, predisponer las materias, componentes u otras cosas en previsión de alguna labor ulterior para la obtención de un producto. Conjunto de operaciones que se efectúan para obtener una sustancia o un producto.

- **Préstamo de consolidación** – El combinar varias deudas en una con el fin de lograr una tasa de interés más baja o pagos mensuales más bajos al extender los pagos por un periodo de tiempo más largo.
- **Principal** - Cantidad de dinero que se ha prestado y sobre la cual se computa y han de pagar intereses.

- **Proceso:** Son todas las operaciones que intervienen en la elaboración y distribución de un producto.
- **Punto crítico:** Se refiere a un punto en el proceso del alimento, en el cual existe una alta probabilidad de que el control inadecuado puede causar, permitir o contribuir a variaciones de las especificaciones del producto.
- **Recargo** - Importe que frecuentemente se agrega a un contrato de pago en una venta a plazos, para cubrir los gastos de venta y administrativos, los intereses, riesgos y algunas veces también otros factores.
- **Refinanciamiento** -Sustitución de una deuda con otra nueva.
- **Reglamentación Financiera** – Conjunto de leyes y reglamentos para proteger a los consumidores que utilizan crédito y a los inversionistas, así como para garantizar la solvencia y solidez del sistema financiero de un país.
- **Rendimiento** - Ingreso que se obtiene en una inversión expresada como un porcentaje de la cantidad invertida. Es la rentabilidad o beneficio o ganancia que se obtiene al invertir en activos financieros o activos reales.
- **Rentabilidad** – Beneficio obtenido de las inversiones realizadas
- **Reproceso:** Significa un producto que está limpio, no adulterado y que ha sido separado del proceso por razones diferentes a las condiciones sanitarias, o que ha sido reacondicionado de acuerdo a otras especificaciones y que es adecuado para su uso.
- **Riesgo** - La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión. Puede ser sistemático o de mercado y no sistemático o específico o propio de una empresa.
- **Sanitización:** Conjunto de procedimientos que tienen por objeto la eliminación total de agentes patógenos.
- **Satisfactorio:** Que cumple con lo requerido.
- **Suministro:** Abastecimiento de productos, mercancías, artículos o cosas.

- **Tarjeta de crédito** – Tarjeta plástica emitida por un acreedor que permite a los individuos obtener dinero prestado y adquirir bienes o servicios según un acuerdo de crédito previamente establecido.
- **Tarjeta de débito** - Tarjeta plástica emitida por una institución financiera que permite al tarjetahabiente, entre otras transacciones, el retiro de fondos de sus cuentas en cajeros automáticos y el pago por bienes y servicios en comercios.
- **Tasa de interés anual** - Es el costo total del crédito expresado como una tasa porcentual anual. Incluye la tasa de interés, puntos, costos del intermediador financiero y otros cargos del crédito que debe pagar el deudor.
- **Tasa de rentabilidad mínima atractiva (TREMA)** – Tasa promedio ponderada de las inversiones de las empresas que tienen las empresas
- **Tasa del costo promedio ponderado de capital (CPPC)** – Tasa promedio ponderada de las deudas que tienen las empresas
- **Tasa efectiva anual (TEA)** – Tasa que efectivamente se va a pagar o cobrar por una transacción financiera.
- **Tasa fija** - Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato de crédito que se establece desde el principio y no cambia en ningún momento mientras dure el contrato.
- **Tasa nominal anual** – Tasa de referencia de las operaciones financieras. Es una tasa publicitaria
- **Tasa primaria (prime rate)** - Tasa de interés que imponen los principales bancos en préstamos de corta duración a clientes con buenas clasificaciones de crédito.
- **Tasa real** – Es la tasa que tiene en cuenta la inflación
- **Tasa variable** - Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato que puede aumentar o reducirse mientras dure el contrato. Usualmente, los cambios en la tasa no pueden pasar de ciertos mínimos o máximos acordados en el contrato.
- **Toxico:** Aquello que constituye un riesgo para la salud cuando al penetrar al organismo humano produce alteraciones físicas, químicas o biológicas que

dañan la salud de manera inmediata, mediata, temporal o permanente, o incluso ocasionan la muerte.

- **Transporte:** Acción de conducir, acarrear, trasladar personas, productos, mercancías o cosas de un punto a otro con vehículos, elevadores, montacargas, escaleras mecánicas, bandas u otros sistemas con movimiento.

CAPÍTULO II:

EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

El problema se ha determinado en el deficiente desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Lo cual afecta la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de dichas industrias.

En detalle se ha determinado altos costos y mínimos beneficios; inadecuada racionalización de recursos y falta de beneficios favorables; falta de cumplimiento de metas y objetivos; tampoco se ha determinado que existan programas de creatividad e innovación que permitan lograr cambios cualitativos y cuantitativos; asimismo se ha determinado un nivel deficiente de competitividad industrial empresarial.

Esta problemática también abarca la falta de ampliación de las industrias, es decir la generación de establecimientos anexos, y es deficiente la diversificación de los productos y servicios, para sus clientes actuales y potenciales.

También es parte de esta situación, el deficiente aspecto financiero. Las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana, no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, lo que hace que no dispongan de los recursos financieros necesarios para las inversiones que necesitan para concretar e impulsar el desarrollo industrial. Las industrias, no disponen de una adecuada estructura de inversiones; se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar los adecuados bienes de capital y por tanto las rentas en dichas industrias. Las industrias no disponen del capital de trabajo adecuado para realizar sus actividades cotidianas.

Las industrias del rubro alimenticio no disponen de presupuestos financieros que les permita medir a priori la liquidez proyectada que necesitan obtener.

Otro punto importante que afecta el desarrollo de las industrias, es la falta de ponderación de los riesgos; no analizan los riesgos internos ni muchos menos los riesgos externos o de mercado. En los riesgos internos está la falta de planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos de las industrias; los cuales tienen que ponderarse para facilitar el desarrollo industrial correspondiente. En cuanto a los riesgos externos no ponderados están las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, la competencia de grupos nacionales e internacionales, las medidas del gobierno, etc. todo lo cual configura una deficiencia en las decisiones sobre riesgos que afecta el desarrollo industrial.

Por otro lado se ha determinado que las industrias no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no disponen de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; tampoco de la evolución de las inversiones y deudas; ingresos y gastos de un ejercicio a otro. Todo esto se configura como deficiencias en la gestión financiera que incide negativamente en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Para solucionar toda esta problemática se propone a las herramientas financieras, contenidas en las decisiones financieras de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos que permitan desarrollar a las industrias del rubro alimenticio en su infraestructura, tecnología, procesos, procedimientos y técnicas propias de sus actividades. Las herramientas financieras vienen a ser la parafernalia que permiten la toma de una postura bien informada y que se concretará en una adecuada economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Teniendo las herramientas financieras y sabiendo utilizarlas, se mejora la estructura del capital financiero en relación con el financiamiento interno y externo; capital de trabajo y bienes de capitales; asimismo la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

2.1.2. ANTECEDENTES TEÓRICOS

Las herramientas financieras constituyen medios para acceder a las inversiones y financiamiento de las industrias del rubro alimenticio; dichas herramientas se concretan en decisiones bien informadas que permiten identificar el capital de trabajo y los bienes de capital que necesitan dichas industrias; también en decisiones de financiamiento o endeudamiento para disponer de los recursos financieros correspondientes, siendo fuente de ello el endeudamiento propio o patrimonial y el endeudamiento de terceros o la toma de pasivos de corto, mediano y largo plazo.

El desarrollo de las industrias del rubro alimentario, es un nivel al cual pueden llegar las industrias luego de un proceso de gestión. Las industrias luego de planear, organizar, dirigir y controlar sus recursos y actividades, van a ir logrando un grado de economía, grado de eficiencia, grado de efectividad, grado de mejora continua y grado de competitividad; y, como corolario de ello se obtiene el desarrollo de dichas industrias. El desarrollo no es una fase inicial ni intermedio, es la fase final, es la culminación de un proceso, que puede durar no solo meses, sino años dependiendo del tipo de gestión empresarial que se aplique.

2.1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

2.1.3.1. PROBLEMA PRINCIPAL

¿Cómo las herramientas financieras podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?

2.1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- 1) ¿Cómo las herramientas de inversión podrán ayudar en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?
- 2) ¿Cómo las herramientas de financiamiento podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?
- 3) ¿Cómo las herramientas de rentabilidad podrán suministrar elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?
- 4) ¿Cómo las herramientas sobre riesgos podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?

2.2. FINALIDAD Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1. FINALIDAD

La finalidad de este trabajo es contribuir a la solución del problema de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Dicho problema se ha identificado en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas financieras, expresadas en las decisiones de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos.

2.2.2. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS

2.2.2.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la manera como las herramientas financieras podrá facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

2.2.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Determinar la forma como las herramientas de inversión podrán ayudar en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 2) Establecer el modo como las herramientas de financiamiento podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 3) Determinar la manera como las herramientas de rentabilidad podrán suministrar elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 4) Establecer la forma como las herramientas sobre riesgos podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

2.2.3. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

Delimitación espacial: Este trabajo se desarrolló en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Específicamente la empresa SELVA, por las facilidades en la obtención de información.

Delimitación temporal: Esta investigación es de actualidad y futuro; aun cuando se tomará información referencialmente de los años 2014 a 2015.

Delimitación social: La investigación permitió establecer relaciones sociales con los socios, accionistas, directivos, funcionarios, colaboradores, clientes, proveedores y acreedores de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Delimitación teórica: Esta investigación ha tratado de las siguientes teorías:

- Herramientas financieras
- Desarrollo industrial

2.2.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

2.2.4.1. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Este trabajo se justifica porque contribuirá a solucionar el problema del desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; por cuanto permitirá comprender todos los aspectos del acceso a las fuentes de financiamiento; la aplicación en las inversiones necesarias, como capital de trabajo y bienes de capital; asimismo en la reducción de los riesgos y el incremento de la rentabilidad de dichas empresas.

2.2.4.2. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

La importancia de la investigación está dada por permite plasmar el proceso de investigación científica, los conocimientos y la experiencia profesional en la solución del problema de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

2.3. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.3.1. SUPUESTOS TEÓRICOS

En este trabajo se tendrán en cuenta los siguientes supuestos teóricos:

- 1) Las herramientas financieras se conocen, comprenden y aplican en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 2) Las herramientas de financiamiento si son negociadas adecuadamente, facilitan la economía y eficiencia de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 3) Las herramientas de inversiones en tanto las convenientes facilitan la efectividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 4) Las herramientas de rentabilidad se conocen, comprenden y se aplican adecuadamente facilitan la mejora continua de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 5) Las herramientas sobre riesgos en tanto se apliquen sobre una adecuada ponderación, facilitan la competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

2.3.2. HIPÓTESIS PRINCIPAL Y ESPECÍFICAS

2.3.2.1. HIPÓTESIS GENERAL

Las herramientas financieras facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas de inversión, financiamiento, rentabilidad y sobre riesgos.

2.3.2.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- 1) Las herramientas de inversión ayudan en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante herramientas para mejorar el capital de trabajo y bienes de capital.
- 2) Las herramientas de financiamiento facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante herramientas de corto plazo, mediano plazo y largo plazo; así como herramientas de financiamiento propias y externas.

- 3) Las herramientas de rentabilidad suministran elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante herramientas para mejorar la rentabilidad sobre ventas, sobre activos, sobre patrimonio neto, sobre pasivos y otras.
- 4) Las herramientas sobre riesgos facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante herramientas para enfrentar el riesgo no sistemático y sistemático; y, herramientas sobre riesgos operativos, logísticos, económicos, financieros, administrativos, de marketing y otros.

2.3.3. VARIABLES E INDICADORES

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES E INDICADORES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Herramientas financieras	X.1. Herramientas de inversión	Rentabilidad sobre la inversión (ROI) Valor actual neto (VAN)	X- Y- Z X.1., Y., Z X.2. , Y., Z X.3., Y., Z X.4., Y., Z
	X.2. Herramientas de financiamiento	Costo promedio ponderado de capital (CPPC o WACC)	
	X.3. Herramientas para la rentabilidad	Rentabilidad mínima atractiva (TREMA) Tasa interna de retorno (TIR)	
	X.4. Herramientas para reducir riesgos	Desviación estándar Correlación Beta	
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Desarrollo de las industrias del rubro alimenticio	Y.1. Economía y eficiencia industrial	Relación beneficio-costos Grado de eficiencia industrial	
	Y.2. Efectividad industrial	Metas de productividad Objetivos empresariales	
	Y.3. Mejora continua industrial	Grado de reducción de costos Grado de reducción de gastos Grado de mejora de los procesos	
	Y.4. Competitividad industrial	Grado de competitividad sectorial Grado de desarrollo industrial	

Fuente: Diseño propio.

CAPÍTULO III:

MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS

3.1. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.1.1. POBLACIÓN

La población de la investigación estuvo conformada por 135 funcionarios usuarios de las herramientas financieras de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

3.1.2. MUESTRA

La muestra estuvo conformada por 100 ejecutivos del Área de Finanzas y responsables de la gestión de riesgos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

$$n = \frac{(p.q)Z^2.N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

Donde:

- n** Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
- P y q** Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
- Z** Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un

intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor $Z = 1.96$

N El total de la población. Este caso 135 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.

EE Representa el error estándar de la estimación, de acuerdo a la doctrina, debe ser 9.99% o menos. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 135) / (((0.05)^2 \times 134) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 100$$

3.2. DISEÑO UTILIZADO EN EL ESTUDIO

El diseño fue el plan o estrategia que se desarrolló para obtener la información que se requiere en la investigación. El diseño que se aplicará será el no experimental.

El diseño no experimental se define como la investigación que se realizó sin manipular deliberadamente las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

En este diseño se observó las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; tal y como se dieron en su contexto natural, después de lo cual se ha formulado las conclusiones del caso.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

- 1) **Encuestas.**- Se aplicaron al personal de la muestra para obtener respuestas en relación las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 2) **Toma de información.**- Se aplicó para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información relacionadas con las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 3) **Análisis documental.**- Se utilizó para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación, relacionada con las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

3.3.2. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Los instrumentos de recolección de datos que se utilizaron en la investigación fueron los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

- 1) **Cuestionarios.**- Estos documentos han contenido las preguntas de carácter cerrado sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. El carácter cerrado fue por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También han contenido un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.
- 2) **Fichas bibliográficas.**- Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 3) **Guías de análisis documental.**- Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

3.4. PROCESAMIENTO DE DATOS

3.4.1. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación.**- Se aplicó para tratar la información cualitativa y cuantitativa de las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
- 2) **Registro manual.**- Se aplicó para digitar la información de las diferentes fuentes sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 3) **Proceso computarizado con Excel.**- Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS.**- Se aplicó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

El procesamiento de datos se llevó a cabo para contrastar la hipótesis y consistirá en lo siguiente.

- a) En primer lugar se definió el número de personas a ser encuestadas:
Este dato fue de 100.
- b) En segundo lugar se estableció como parámetro de margen de error del trabajo: 5%
- c) En tercer lugar se definió la hipótesis alternativa y la hipótesis nula de la investigación
- d) A continuación se aplicó el instrumento de investigación, es decir el cuestionario de encuesta, el mismo que ha contenido las preguntas sobre las variables e indicadores del tema de investigación.
- e) Luego de aplicar el instrumento, se recibieron los resultados de la encuesta. Dichos resultados fueron ingresados al software SPSS a

nivel de variables. El sistema estuvo diseñado para trabajar con la información ingresada, al respecto, el sistema puede facilitar la información a nivel de tablas, gráficos y otras formas.

- f) De esta forma el sistema ha proporcionado resultados a nivel de tablas de estadísticos, correlación, regresión, anova y coeficiente.

3.4.2. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS

Se consideraron las siguientes técnicas de análisis:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 2) **Indagación.**- Esta técnica facilitó disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.
- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana de algunos autores fueron conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.
- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.**- La información cuantitativa sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana ha sido presentado en tablas especiales con cantidades y porcentajes correspondientes.
- 5) **Comprensión de gráficos.**- Se utilizaron los gráficos para presentar información sobre las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

CAPÍTULO IV:

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

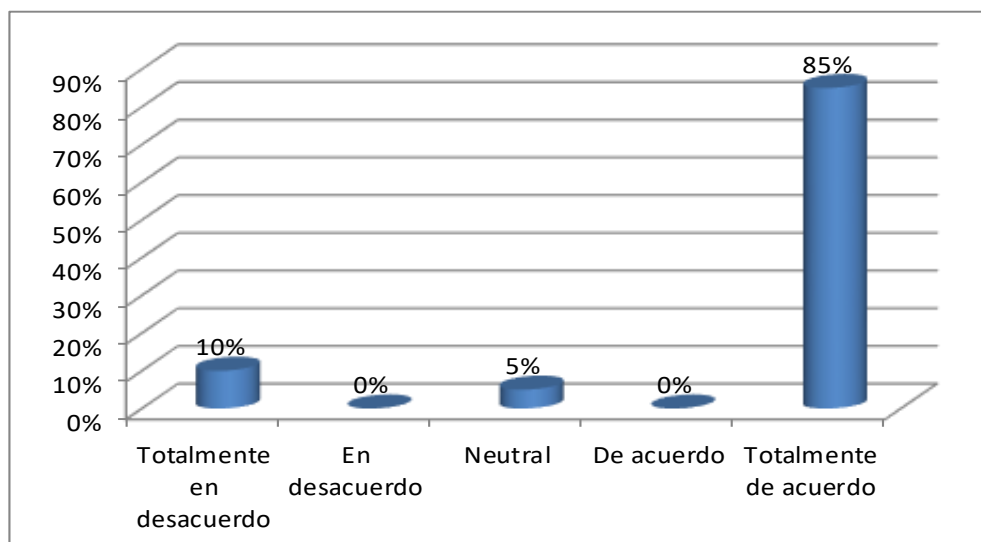
TABLA No. 1:

Las herramientas financieras se concretan mediante las decisiones de inversión, financiamiento, rentabilidad y sobre riesgos.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	10	10.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	5	5.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 1:



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que las herramientas financieras se concretan mediante las decisiones de inversión, financiamiento, rentabilidad y sobre riesgos que son aplicables a las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Las herramientas financieras generalmente conocidas como decisiones financieras pueden ser agrupadas en dos grandes categorías: decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. El primer grupo tiene que ver con las decisiones sobre qué recursos financieros será necesario, mientras que la segunda categoría se relaciona de cómo proveer los recursos financieros requeridos. De manera más específica las decisiones financieras en las empresas deben ser tomadas sobre: inversiones en planta y equipo; inversiones en el mercado de dinero o en el mercado de capitales; inversión en capital de trabajo; búsqueda de financiamiento por capital propio o por capital ajeno (deuda); búsqueda de financiamiento en el mercado de dinero o en el mercado de capitales. Cada una de ellas involucran aspectos aún más específicos, como por ejemplo: decisiones sobre el nivel de efectivo en caja o sobre el nivel de inventarios. Es necesario estudiar las diferentes interrelaciones existentes entre estos dos grandes tipos de decisiones financieras. La forma en que los individuos toman decisiones en las organizaciones y la calidad de opciones que eligen están influidas principalmente por sus percepciones, por sus creen y por sus valores. Los procesos de decisión en las organizaciones son muy importantes porque generalmente afectan todos los procesos humanos dentro de las mismas. La comunicación, la motivación, el liderazgo, el manejo de conflictos, y otros más. Los problemas en la toma de decisiones individual, se deben principalmente a dos causas al temor para tomar decisiones y a la toma de decisiones irreflexiva.

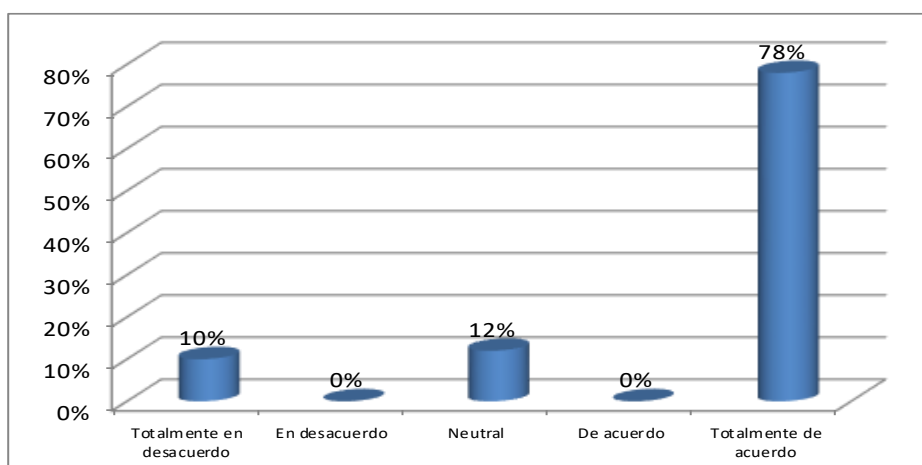
TABLA No. 2:

Las industrias del rubro alimenticio utilizan las herramientas de inversión para tener un adecuado capital de trabajo y bienes de capital

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	10	10.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	12	12.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO NR 2:



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana utilizan las herramientas de inversión para tener un adecuado capital de trabajo y bienes de capital

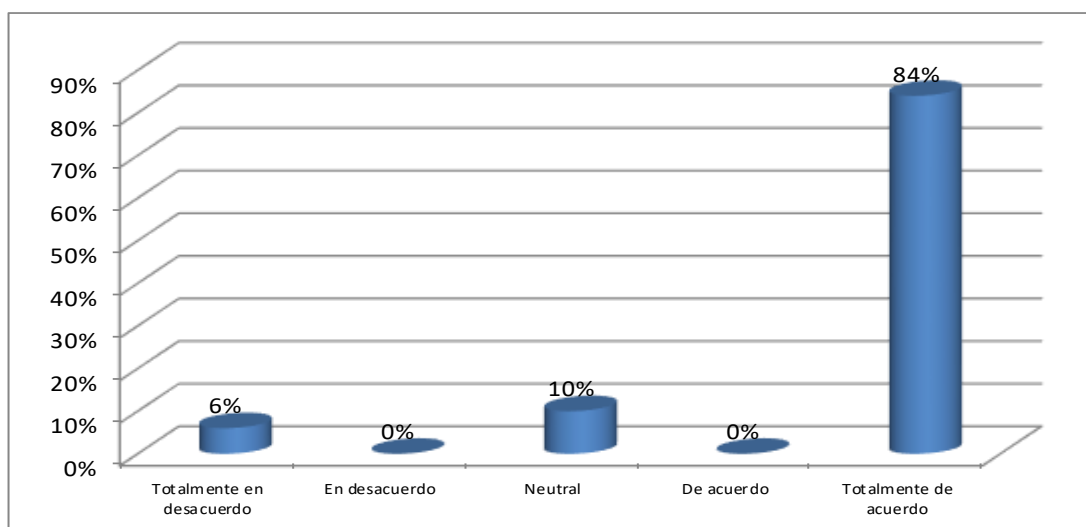
TABLA No. 3:

Las herramientas de inversión son utilizadas para reducir el riesgo e incrementar la rentabilidad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	6	6.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	84	84.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 3:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que las herramientas de inversión son utilizadas para reducir el riesgo e incrementar la rentabilidad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

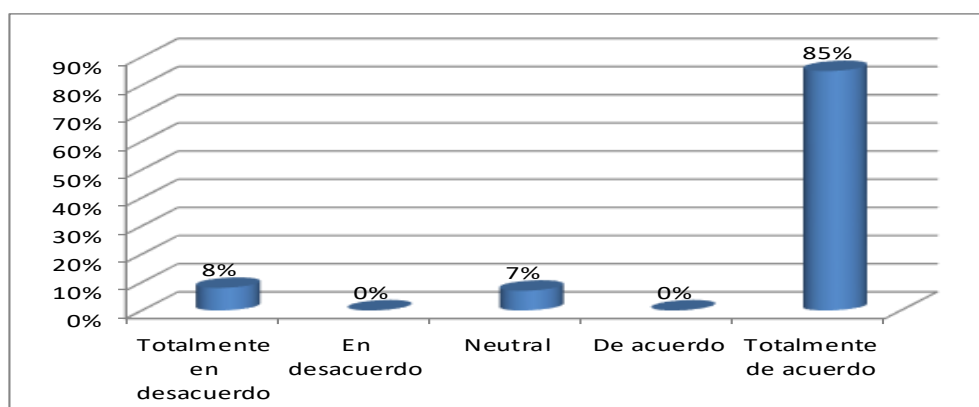
TABLA No. 4:

Las herramientas de financiamiento son utilizadas para tener el capital financiero que necesitan las industrias.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	8	8.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	7	7.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No. 4:



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que las herramientas de financiamiento son utilizadas para tener el capital financiero que necesitan las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Los aportes patrimoniales y los préstamos bancarios aportan el capital financiero para las inversiones de las industrias.

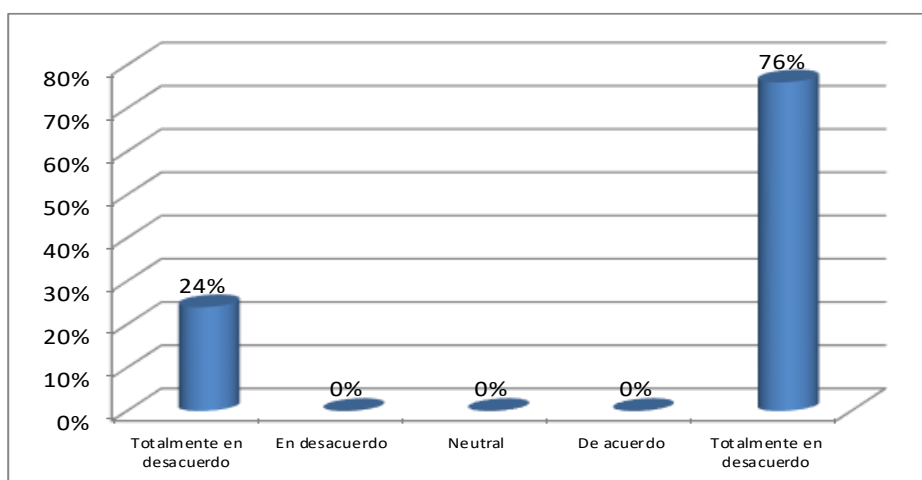
TABLA No. 5:

Las herramientas de financiamiento pueden ser internas y externas y generan un costo.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	24	24.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	76	76.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 5:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 76% de los encuestados acepta que las herramientas de financiamiento pueden ser internas y externas y generan un costo para las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

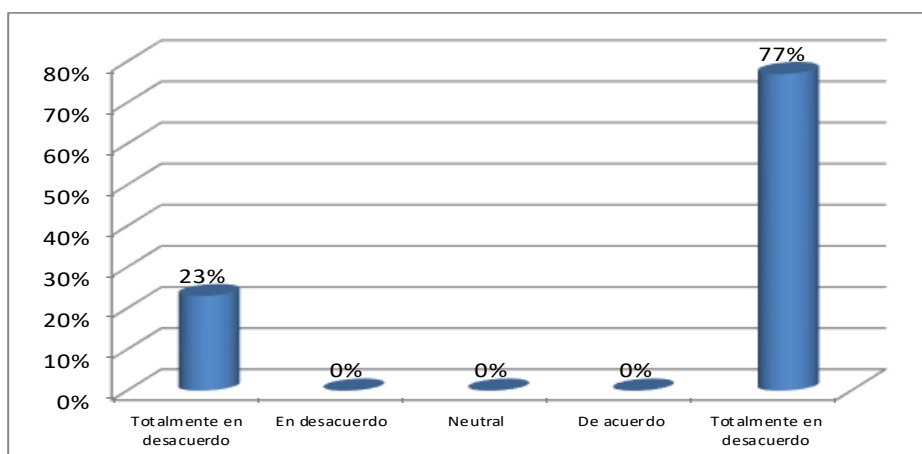
TABLA No. 6:

Las herramientas para la rentabilidad son utilizadas para determinar la viabilidad a los proyectos.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	23	23.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	77	77.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 6:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 77% de los encuestados acepta que las herramientas para la rentabilidad son utilizadas para determinar la viabilidad a los proyectos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana

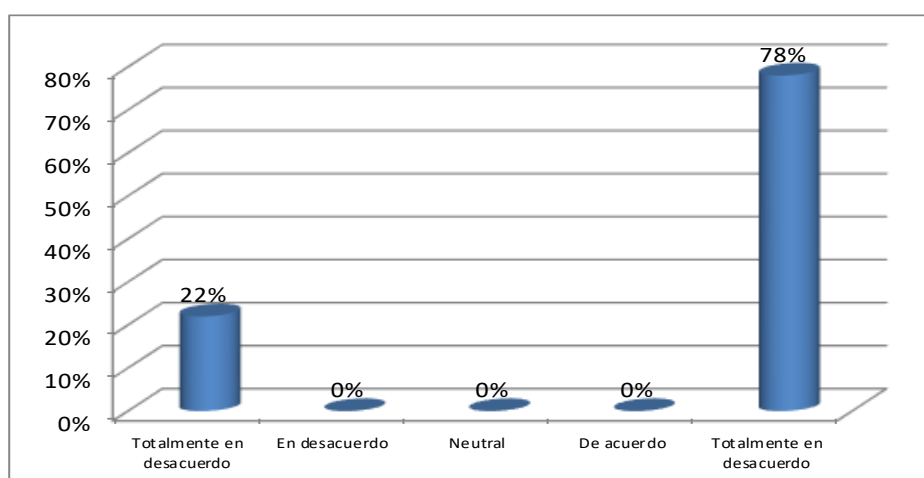
TABLA No. 7:

Las herramientas para la rentabilidad más utilizadas son la rentabilidad sobre la inversión, rentabilidad sobre el patrimonio neto; etc.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 7:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las herramientas para la rentabilidad más utilizadas por las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana son la rentabilidad sobre la inversión, rentabilidad sobre el patrimonio neto; valor actual neto y tasa interna de retorno

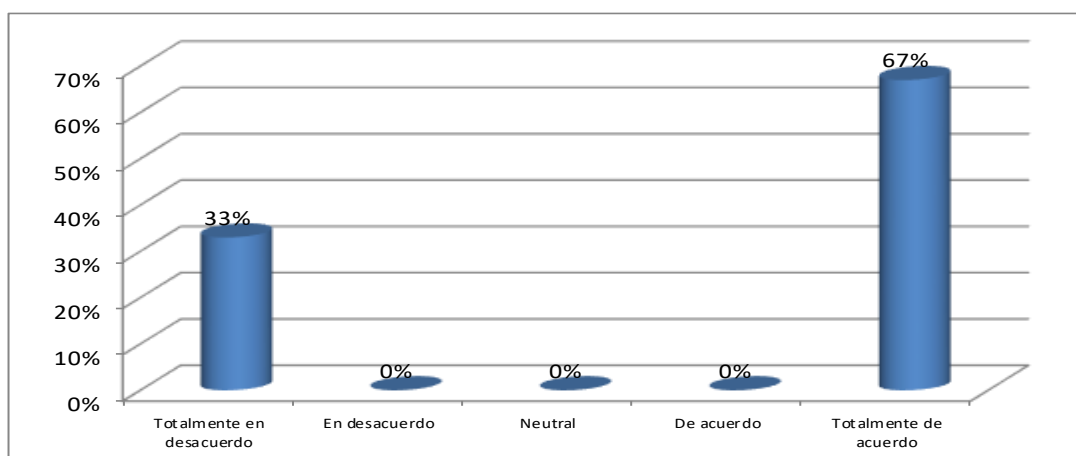
TABLA No. 8:

Las herramientas para reducir riesgos se utilizan para mejorar la rentabilidad de un instrumento como en una cartera de instrumentos financieros.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	33	33.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	67	67.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 8:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 67% de los encuestados acepta que las herramientas para reducir riesgos se utilizan en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana para mejorar la rentabilidad de un instrumento como en una cartera de instrumentos financieros

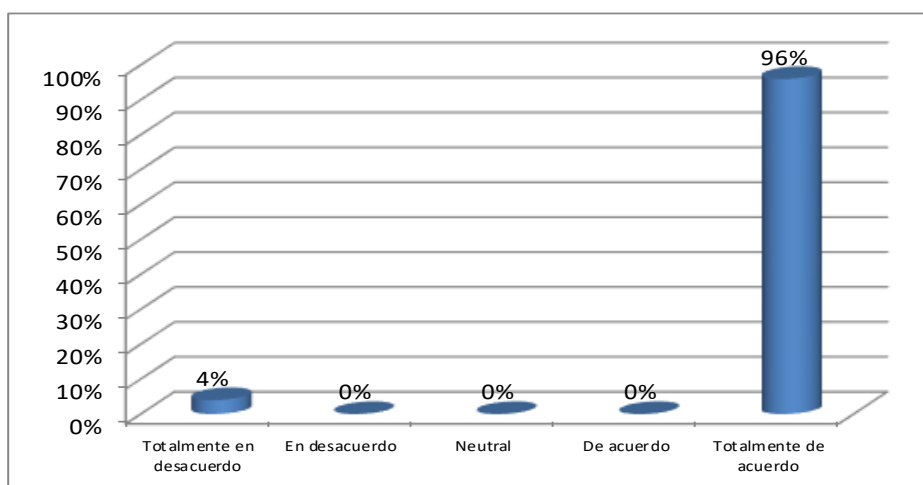
TABLA No. 9:

Las herramientas que se utilizan para tomar decisiones sobre riesgos son la varianza, desviación estándar; covarianza, correlación y la beta

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	4	4.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 9:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las herramientas más comunes que se utilizan en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana para tomar decisiones sobre riesgos son la varianza, desviación estándar; covarianza, correlación y la beta.

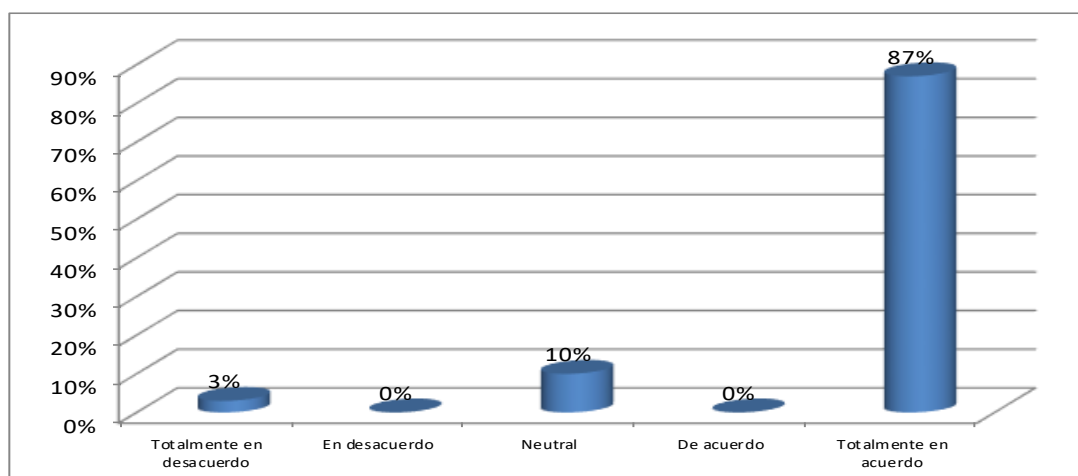
TABLA No. 10:

El desarrollo industrial es el nivel más elevado logrado luego de un proceso que pasa por la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	3	3.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	87	87.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 10:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 87% de los encuestados acepta que el desarrollo industrial es el nivel más elevado logrado luego de un proceso que pasa por la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

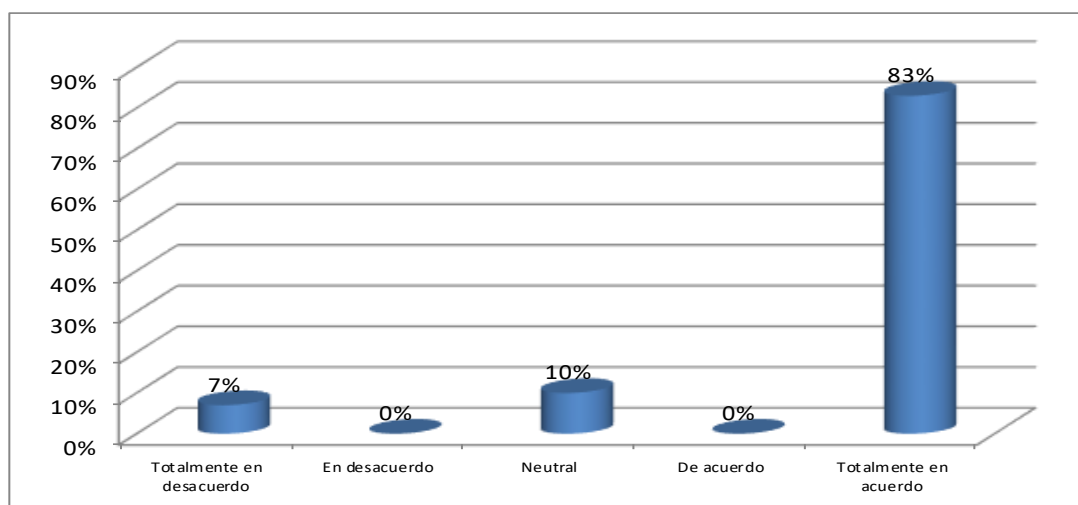
TABLA No. 11:

La economía industrial se aplica en la reducción de costos, gastos y pérdidas en las industrias.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	7	7.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	83	83.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 11:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 83% de los encuestados acepta que la economía industrial se aplica en la reducción de costos, gastos y pérdidas en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana

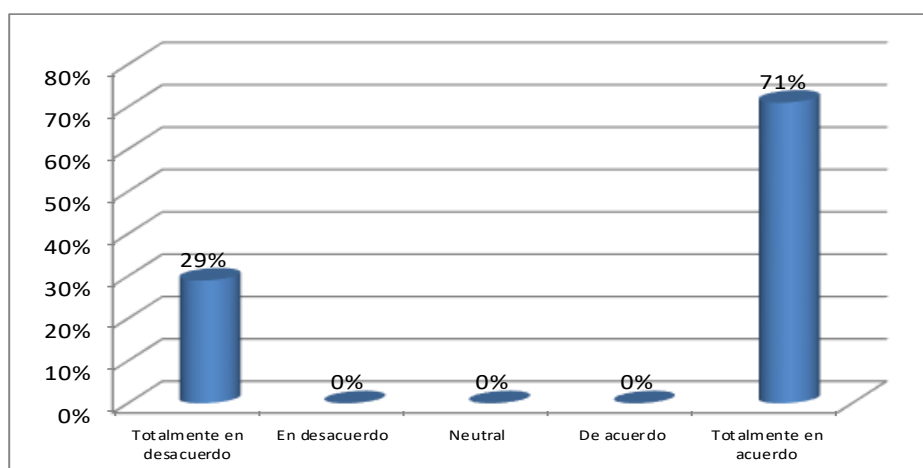
TABLA No. 12:

La economía empresarial también se aplica en la determinación de los beneficios.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	29	29.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	0.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	71	71.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 12:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 71% de los encuestados acepta que la economía empresarial también se aplica en la determinación de los beneficios de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

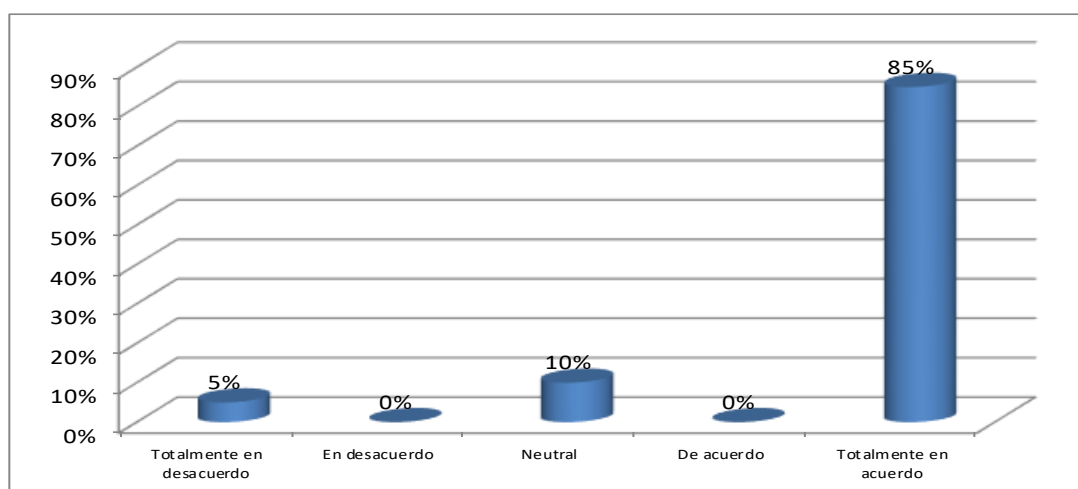
TABLA No. 13:

La eficiencia industrial se aplica en hacer bien las actividades, procesos y procedimientos de las industrias.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	5	5.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 13:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la eficiencia industrial se aplica en hacer bien las actividades, procesos y procedimientos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

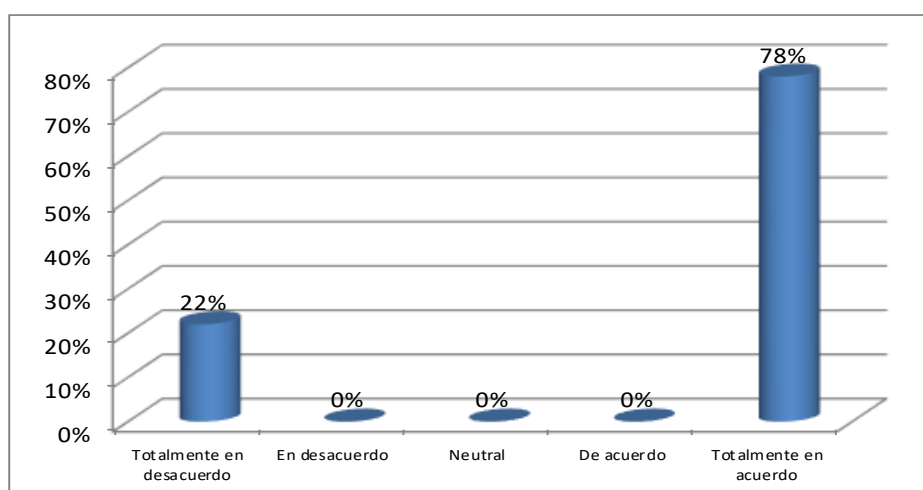
TABLA No. 14:

La eficiencia industrial se aplica para racionalizar los recursos para sacarle el mayor aprovechamiento posible en las industrias.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 14:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que la eficiencia industrial se aplica para racionalizar los recursos para sacarle el mayor aprovechamiento posible en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

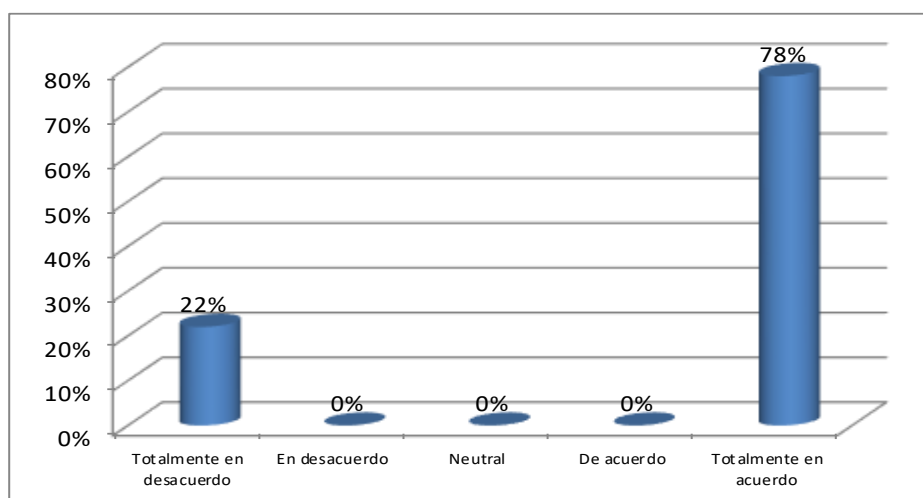
TABLA No. 15:

La mejora continua industrial se aplica en la creatividad permanente que deben tener las industrias.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 15:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que La mejora continua industrial se aplica en la creatividad permanente que deben tener las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

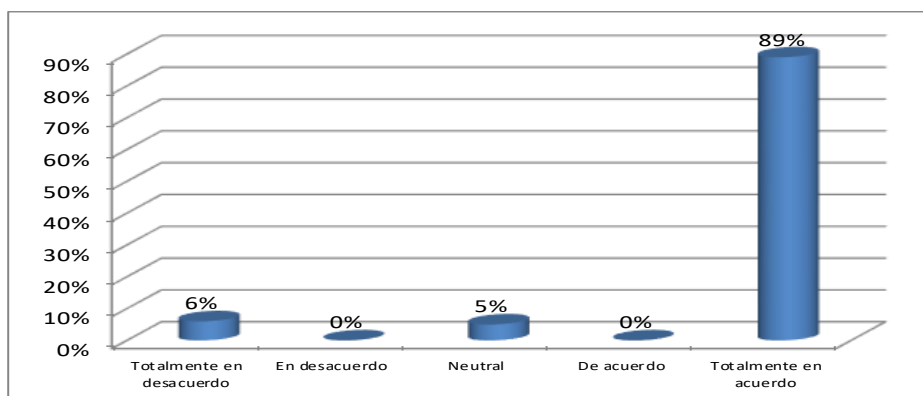
TABLA No. 16:

La mejora continua industrial se aplica en la innovación y cambios permanentes en las industrias.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	6	6.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	5	5.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	89	89.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 16:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que la mejora continua industrial se aplica en la innovación y cambios permanentes en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

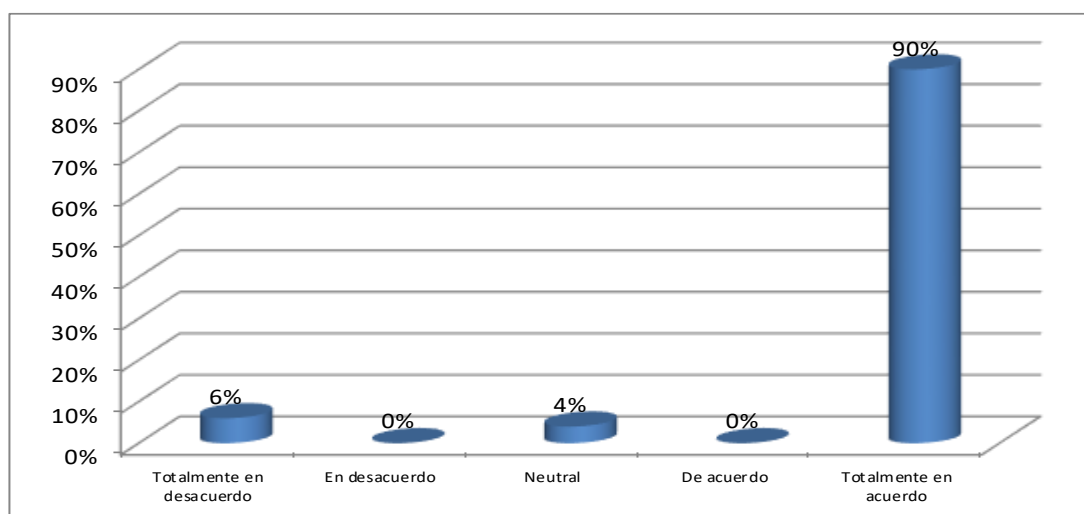
TABLA No. 17:

La competitividad se aplica en la imposición sobre otras industrias del mismo giro de la ciudad, región, país.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	6	6.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	4	4.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	90	90.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 17:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que la competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana se aplica en la imposición sobre otras industrias del mismo giro de la ciudad, región, país.

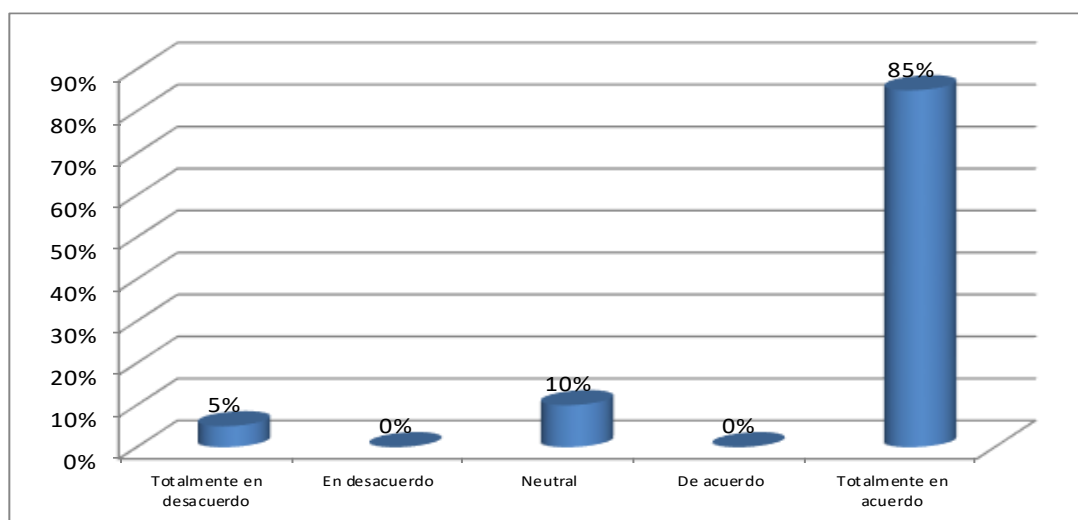
TABLA No. 18:

La competitividad de las industrias se concreta en la obtención de los mayores indicadores de calidad y en crear valor para los clientes

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	5	5.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 18:



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana se concreta en la obtención de los mayores indicadores de calidad y en crear valor para los clientes.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La contrastación de la hipótesis, se da teniendo en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.

Hipótesis Alternativa:

H1: Las herramientas financieras facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas de inversión, herramientas de financiamiento, herramientas de rentabilidad y herramientas sobre riesgos

En cambio la **hipótesis nula** es la siguiente:

H0: Las herramientas financieras **NO** facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas de inversión, herramientas de financiamiento, herramientas de rentabilidad y herramientas sobre riesgos

CONTRASTACIÓN ESTADÍSTICA:

La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población. Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones realizadas por el investigador con la realidad observada.

Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza. Este es el criterio fundamental para la contrastación.

Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.

Existen muchos métodos para contrastar las hipótesis. Algunos con sofisticadas fórmulas y otros que utilizan modernos programas informáticos. Todos de una u otra forma explican la forma como es posible confirmar una hipótesis.

En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.

Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente.

La variable independiente es **HERRAMIENTAS FINANCIERAS** y la variable dependiente es **DESARROLLO INDUSTRIAL**.

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

1) ESTADÍSTICOS OBTENIDOS

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		HERRAMIENTAS FINANCIERAS	DESARROLLO INDUSTRIAL
Muestra	Válidos	100	100
	Perdidos	000	000
Media		85.16%	85.92%
Desviación típica.		4.32%	4.12%

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE ESTADÍSTICOS:

En esta tabla se presentan los estadísticos más importantes.

La media o valor promedio de la variable independiente **HERRAMIENTAS FINANCIERAS** es 85.16% en cambio la media o promedio de la variable dependiente **DESARROLLO INDUSTRIAL** es 85.92%. Lo que indica un buen promedio para ambas variables, siendo mejor para la variable dependiente, que es la que se busca solucionar, lo cual apoya el modelo de investigación llevado a cabo.

La desviación típica mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 4.32% para la variable independiente **HERRAMIENTAS FINANCIERAS** y 4.12% para la variable dependiente **DESARROLLO INDUSTRIAL**, lo que quiere decir que hay alta concentración en

los resultados obtenidos; siendo mejor dicha concentración en la variable dependiente, lo que favorece al modelo de investigación propuesto.

2) CORRELACIÓN DE LAS VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	HERRAMIENTAS FINANCIERAS	DESARROLLO INDUSTRIAL
HERRAMIENTAS FINANCIERAS	Correlación de Spearman	100%	85.40%
	Sig. (bilateral)		4.30%
	Muestra	100	100
DESARROLLO INDUSTRIAL	Correlación de Spearman	85.40%	100%
	Sig. (bilateral)	4.30%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente. Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.

La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. R = Coeficiente de correlación. Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.

El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 85.40%, lo cual indica correlación directa (positiva), regular, por tanto aceptable.

La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar.

Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p.

El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad. El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de $p = 0.05$, que podemos estar equivocados en un 5%.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 4.30%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables. Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, sino a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

3) REGRESIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

TABLAS DE REGRESIÓN DEL MODELO:

VARIABLES INTRODUCIDAS/ELIMINADAS:

Modelo	VARIABLES INTRODUCIDAS	VARIABLES ELIMINADAS	Método
1	HERRAMIENTAS FINANCIERAS DESARROLLO INDUSTRIA	0	estadístico

Fuente: Encuesta realizada.

RESUMEN DEL MODELO DE LA INVESTIGACION:

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	92.40%	85.18%	75.70%	2.95%

Fuente: Encuesta realizada.

ANÁLISIS DE LA TABLA DE REGRESIÓN:

La Regresión como la correlación son dos técnicas estadísticas que se pueden utilizar para solucionar problemas comunes en los negocios financieros. Muchos estudios se basan en la creencia de que es posible identificar y cuantificar alguna Relación Funcional entre dos o más variables, donde una variable depende de la otra variable.

Se puede decir que Y depende de X, en donde Y X son dos variables cualquiera en un modelo de Regresión Simple. "Y es una función de X", entonces: $Y = f(X)$

Como Y depende de X. Y es la variable dependiente y X es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión es muy importante identificar cuál es la variable dependiente y cuál es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión Simple se establece que Y es una función de sólo una variable independiente, razón por la cual se le denomina también Regresión Divariada porque sólo hay dos variables, una dependiente y otra independiente y se representa así: $Y = f(X)$. En esta fórmula "Y está regresando por X". La variable dependiente es la variable que se desea explicar, predecir. También se le llama REGRESANDO o VARIABLE DE RESPUESTA. La variable Independiente X se le denomina VARIABLE EXPLICATIVA ó REGRESOR y se le utiliza para EXPLICAR Y.

En el estudio de la relación funcional entre dos variables poblacionales, una variable X, llamada independiente, explicativa o de predicción y una variable Y, llamada

dependiente o variable respuesta, presenta la siguiente notación: $Y = a + b X + e$.

Donde:

a= es el valor de la ordenada donde la línea de regresión se intercepta con el eje Y.

b=es el coeficiente de regresión poblacional (pendiente de la línea recta)

e=es el error

La regresión es una técnica estadística generalmente aceptada que relaciona la variable dependiente **DESARROLLO INDUSTRIAL** con la información suministrada por otra variable independiente **HERRAMIENTAS FINANCIERAS**.

El cuadro del Modelo presenta el Coeficiente de correlación lineal corregido 75.70%, el cual, pese al ajuste que le da el sistema, significa una correlación aceptable.

El Modelo o Tabla de Regresión también nos proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal ($R^2 = 85.18\%$). De acuerdo al coeficiente de determinación obtenido el modelo de regresión explica que el 85.18% de la variación total se debe a la variable independiente: **HERRAMIENTAS FINANCIERAS** y el resto se atribuye a otros factores; lo cual tiene lógica, por cuanto además de este instrumento hay otros elementos que pueden incidir en la variable dependiente **DESARROLLO INDUSTRIAL**.

El Modelo también presenta el valor del Coeficiente de Correlación (R), igual al 92.40%, que significa una correlación buena en el marco de las reglas estadísticas generalmente aceptada.

Finalmente la Tabla de Regresión presenta el Error típico de Estimación, el mismo que es igual al 2.95%. Dicho valor es la expresión de la desviación típica de los valores observados respecto de la línea de regresión, es decir, una estimación de la variación probable al hacer predicciones a partir de la ecuación de regresión. Es un resultado que favorece al modelo de investigación desarrollado, debido a que está por debajo del margen de error considerado del 5.00%.

4) ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA DE ANÁLISIS DE VARIANZA-ANOVA:

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	74.431%	1	74.431%	8.542%	4.22%
	Residual	43.569%	5	8.714%		
	Total	118.000%	6			

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA ANOVA:

Para entender esta tabla, en primer lugar tenemos que tener claro lo que es la varianza.

La varianza es una característica de la muestra que cuantifica su dispersión o variabilidad en relación del valor promedio. La varianza tiene unidades al cuadrado de la variable. Su raíz cuadrada positiva es la desviación típica.

Ahora, ANOVA, son las siglas de Análisis de la Varianza y la misma es una técnica estadística que sirve para decidir / determinar si las diferencias que existen entre las medidas de las variables son estadísticamente significativas. El análisis de varianza, es uno de los métodos estadísticos más utilizados y más elaborados en la investigación moderna. La técnica ANOVA se ha desarrollado para el análisis de datos en diseños estadísticos como el presente.

La Tabla ANOVA, presenta los siguientes resultados: Suma de cuadrados, Grados de libertad, Media cuadrática, Estadístico "F" y el Valor de significancia. El estadístico "F" es el cociente entre dos estimadores diferentes de la varianza. Uno de estos estimadores se obtiene a partir de la variación existente entre las medias de regresión. El otro estimador se obtiene a partir de la variación residual. La Tabla de ANOVA, recoge una cuantificación de ambas fuentes de variación (sumas de cuadrados), los grados de libertad (gl) asociados a cada suma de cuadrados y el valor concreto adoptado por cada estimador de la varianza muestral (media

cuadrática: se obtiene dividiendo las sumas de cuadrados entre sus correspondientes grados de libertad). Ahora, el cociente entre estas dos medias cuadráticas nos proporciona el valor del Estadístico “F”, el cual aparece acompañado de su correspondiente nivel crítico o nivel de significación observado. El valor del estadístico F: 8.542, que si bien no es muy alto, sin embargo es representativo para la predicción del modelo lineal.

Luego tenemos el Valor sig = 4.22%. Ahora comparando el margen de error del 5.00% propuesto y el valor de significancia, p=4.22%, tenemos que este último es menor. Por tanto, de acuerdo a la doctrina estadística generalmente aceptada, se concreta en el rechazo de la hipótesis nula y en la aceptación de la hipótesis del investigador. Lo que de otro modo, significa también que se acepta el modelo obtenido a partir de la muestra considerada.

5) COEFICIENTES DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA DE COEFICIENTES:

Modelo	Variables	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	DESARROLLO INDUSTRIAL	43.80%	17.55%		2.50%	4.18%
	HERRAMIENTAS FINANCIERAS	55.10%	18.90%	79.40%	2.92%	4.25%

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE COEFICIENTES:

Por último tenemos el Coeficiente de Regresión, que en un modelo de regresión lineal presenta los valores de “a” y “b” que determinan la expresión de la recta de regresión $Y = a + bX$.

Esta tabla proporciona las siguientes columnas: Coeficientes no Estandarizados, Coeficientes Estandarizados, el valor de “t” y el Grado de Significancia.

Es necesario estimar los coeficientes de regresión estandarizados o coeficientes beta, lo que permite que los coeficientes sean más comparables. El coeficiente estandarizado o coeficiente beta indica el peso relativo de cada variable, sin importar la unidad de medida en que se encuentren expresadas.

En la tabla el coeficiente de regresión estandarizado para la variable dependiente: **DESARROLLO INDUSTRIAL** está vacío porque el estándar está dado justamente por dicha variable, en cambio el Coeficiente para la variable independiente: **HERRAMIENTAS FINANCIERAS** es 79.40%. Lo cual indica el peso que tiene dicha variable sobre la variable dependiente.

Luego en relación con el Coeficiente no estandarizado, se tiene dos sub-columnas, una para el Valor de cada variable en el contexto del modelo (B) y otra para el error típico. Luego, el valor de la variable dependiente **DESARROLLO INDUSTRIAL** es 43.80%, el mismo que es significativo, para los fines de la investigación, de acuerdo a convenciones generalmente aceptadas de la ciencia Estadística.

La tabla también presenta la columna "t", el mismo que es un estadístico que se obtiene de dividir el coeficiente no estandarizado entre su error típico. El mismo que es favorable al Modelo.

La columna de mayor relevancia está referida al Grado de significancia, que el sistema SPSS, lo presenta como sig. El grado de significancia se compara con el denominado margen de error propuesto, en el presente caso: 5.00% y se establece la contrastación de la hipótesis.

El valor del Grado de significancia obtenido en la tabla, para el caso de la variable dependiente **DESARROLLO INDUSTRIAL** es 4.18%, luego este valor es menor que el margen de error del 5.00% propuesto, entonces se concluye que a un nivel de significancia del 4.18% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

En el caso de la Variable Independiente **HERRAMIENTAS FINANCIERAS** se tiene que el valor de $p = 4.25\%$, al igual que en el caso anterior, también es menor que el margen de error del 5.00% propuesto por el investigador; por tanto se concluye que a un nivel de significancia propuesto del 4.25% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

- 1) El 85% de los encuestados acepta que las herramientas financieras se concretan mediante las decisiones de inversión, financiamiento, rentabilidad y sobre riesgos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 87% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl (2014) Tesis: "Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ambos resultados son altos y adecuados y favorecen la investigación por cuanto frente al problema del desarrollo de las industrias se tiene a las herramientas financieras como la alternativa de solución.

Las herramientas financieras a tener en cuenta son las herramientas de inversión, de financiamiento, de rentabilidad y sobre riesgos.

Las herramientas de inversión procuran lograr un adecuado capital de trabajo y bienes de capital para que las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana puedan llevar a cabo sus actividades y procesos.

Las herramientas de financiamiento procuran que las industrias dispongan de las fuentes de financiamiento internos como externas a los costos y plazos razonables.

Las herramientas de rentabilidad buscan que las industrias obtengan los mayores beneficios sobre ventas, activos, patrimonio neto, pasivo; de tal modo que asegure la continuidad de dichas entidades.

Las herramientas sobre riesgos buscan reducir el riesgo no sistemático como sistemático para poder asegurar los mejores niveles de rentabilidad. A mayor reducción de riesgos, mayor rentabilidad de las industrias.

- 2) El 87% de los encuestados acepta que El desarrollo industrial es el nivel más elevado logrado luego de un proceso que pasa por la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 85% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Zambrano Ramírez, Antonio (2015) Tesis: "La gestión financiera y el

desarrollo de la actividad industrial textil de Lima Metropolitana”; presentada para optar el Grado Académico de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ambos resultados son altos y adecuados y favorecen la investigación por cuanto frente al problema del desarrollo de las industrias se tiene a las herramientas financieras como la alternativa de solución.

La economía de las industrias trata de incurrir en los menores costos y mayores beneficios en las transacciones realizadas con los proveedores. La eficiencia de las industrias se refiere a la racionalización de los recursos y el mejor aprovechamiento de los mismos en las actividades y procesos de dichas entidades.

La efectividad de las industrias trata del logro de las metas, objetivos y la misión en el rubro alimenticio que llevan a cabo dichas entidades.

La mejora continua de las industrias se refiere a la creatividad e innovación en los recursos, actividades y procesos de dichas entidades.

- 3) El 77% de los encuestados acepta que las herramientas para la rentabilidad más comunes son la rentabilidad sobre la inversión, rentabilidad sobre el patrimonio neto; valor actual neto, tasa interna de retorno y otras de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 76% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Ibarra Ramos, Juan (2015) Tesis: La tesis denominada: “La gestión empresarial y el desarrollo de las industrias”; presentado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos para optar el Grado de Doctor en Contabilidad. Ambos resultados son altos y adecuados y favorecen la investigación por cuanto frente al problema del desarrollo de las industrias se tiene a las herramientas financieras como la alternativa de solución.

Las herramientas para la rentabilidad ayudan a determinar indicadores para tomar decisiones sobre el capital de trabajo, bienes de capital; incluso sobre el pasivo y patrimonio neto; también sobre ventas, costos y gastos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

- 4) El 89% de encuestados acepta que la mejora continua industrial se relaciona con la innovación y cambios permanentes en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 88% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Chavieri Carmona, Luis (2015) Tesis: “Perú: Gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las empresas del sector industrial”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración. Ambos resultados son altos y adecuados y favorecen la investigación por cuanto frente al problema del desarrollo de las industrias se tiene a las herramientas financieras como la alternativa de solución.

La mejora continua ayuda a crear e innovar los recursos, actividades, procesos y procedimientos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Sin creatividad no se puede mejorar las industrias. Sin innovaciones tampoco se mejoran las industrias. Por tanto la creatividad y la innovación son fundamentales para desarrollar las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

- 5) El 90% de los encuestados acepta que la competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana consiste en imponerse a otras industrias del mismo giro de la ciudad, región, país. Este resultado es similar al 93% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Mendoza García, Carmen (2015) Tesis: “Gestión financiera estratégica para la competitividad de las empresas industriales“. Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Ambos resultados son altos y adecuados y favorecen la investigación por cuanto frente al problema del desarrollo de las industrias se tiene a las herramientas financieras como la alternativa de solución.

La competitividad de las industrias se refiere a la imposición de una industria sobre otras por razones de su mejor economía, más eficiencia, mejor efectividad; mejora continua permanente y el logro de un gran desarrollo de las industrias.

CAPÍTULO V:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) Las herramientas financieras podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas de inversión, financiamiento, rentabilidad y sobre riesgos que faciliten la economía. eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de dichas industrias.
- 2) Las herramientas de inversión podrán ayudar en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas para el capital de trabajo y bienes de capital de las industrias que necesitan dichas empresas para llevar a cabo sus actividades, así como obtener liquidez y rentabilidad.
- 3) Las herramientas de financiamiento podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante herramientas para obtener recursos financieros internos a través del aporte de los accionistas y obtener recursos financieros externos de los bancos, financieras, cajas municipales y otras entidades al costo, plazos y otras condiciones favorables.
- 4) Las herramientas de rentabilidad podrán suministrar elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante el beneficio neto sobre las ventas, sobre el activo, sobre el patrimonio; también el valor actual neto, tasa interna de retorno y otras.
- 5) Las herramientas sobre riesgos podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante la ponderación del riesgo de mercado y herramientas contra el riesgo propio de la empresa; además de herramientas específicas contra el riesgo administrativo, financiero, operativo, contable de dichas industrias.

5.2. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes:

- 1) Se recomienda tener en cuenta que las herramientas financieras facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Por tanto se debe contar con amplia información sobre inversiones, financiamiento, rentabilidad y riesgos de dichas industrias, como del mercado.
- 2) Se recomienda tener en cuenta que las herramientas de inversión ayudan en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Por tanto el capital de trabajo, los bienes de capital, la tasa de rentabilidad y otras deben planearse, organizarse, dirigirse, coordinarse y controlarse adecuadamente para tener el mayor aprovechamiento de los activos tangibles e intangibles de las industrias.
- 3) Se recomienda tener en cuenta que las herramientas de financiamiento facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Por tanto se debe tener amplia información de los productos financieros que permiten obtener los recursos que necesitan las industrias, tales como tasas, plazos, seguros, comisiones, gastos administrativos y otros.
- 4) Se recomienda tener en cuenta que las herramientas de rentabilidad suministran elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Por tanto se deberían realizar todos los esfuerzos para tener el mayor aprovechamiento de los recursos de las industrias trabajando varios turnos al día; racionalizando el uso de las inversiones; generando eficiencia en los procesos y procedimientos, etc.
- 5) Se recomienda tener en cuenta que las herramientas sobre riesgos facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana. Por tanto la gestión debe identificar los riesgos de las industrias para poder afrontarlos prontamente y reducirlos todo lo que sea posible.

BIBLIOGRAFÍA:

- 1) Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2014) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.
- 2) Begazo Villanueva, José Domingo (2014) Tesis: “La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad”; presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 3) Calderón Carpio, Raúl (2014) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 4) Cardoza Ramírez, Pedro (2014) Tesis: “Dirección financiera, herramientas para la efectividad”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.
- 5) Chang Richard (2014) Herramientas para rentabilidad empresarial. Madrid. Ediciones Pirámide.
- 6) Chavieri Carmona, Luis (2015) Tesis: “Perú: Gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las empresas del sector industrial”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.
- 7) Díaz B. y Jungbluth C. (2014) Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- 8) Flores Jiménez, Luis (2013) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores.
- 9) Flores Soria, Jaime (2015) Gestión financiera. Lima. Entrelíneas.
- 10) García Suárez, Arlenis (2015) Historia de las Finanzas. La Habana. Editora UMCC.
- 11) Gitman J. (2013) Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.
- 12) Gómez Jacinto, Luis Gerardo (2015). Historia de las finanzas. Piura - Perú. Universidad Nacional de Piura
- 13) Hernández Celis, Domingo (2015). Historia de la industria en el Perú. USMP.
- 14) Hernández Rojas, Frank (2015) Tesis: “Las finanzas y el desarrollo de las empresas industriales mexicanas”. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México.

- 15) Ibarra Ramos, Juan (2015) Tesis: La tesis denominada: “La gestión empresarial y el desarrollo de las industrias”; presentado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos para optar el Grado de Doctor en Contabilidad.
- 16) Johnson G. & Scholes, K. (2014) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.
- 17) Juárez Vera, Daniel (2014) Tesis: “Decisiones financieras para la optimización empresarial de las empresas de Monterrey, México”. Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración.
- 18) Koontz R. & O’Donnell C (2013) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.
- 19) Mascareñas, Juan (2013) Rentabilidad y riesgo financiero. Madrid. Editorial Días de Santos.
- 20) Mendoza García, Carmen (2015) Tesis: “Gestión financiera estratégica para la competitividad de las empresas industriales“. Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- 21) Pérez E. (2013) Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos.
- 22) Pérez E. (2013) Organización y Administración de la micro y pequeña empresa industrial. Lima: Editorial San Marcos.
- 23) Redondo A. (2014) Finanzas empresariales. Caracas: Editorial Centro Contable Venezolano.
- 24) Urteaga Sánchez, Roberto (2013) Mejora continua empresarial. México. Litográfica Ingramex S.A.
- 25) Van Horne J. (2013) Administración Financiera. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.
- 26) Zambrano Ramírez, Antonio (2015) Tesis: “La gestión financiera y el desarrollo de la actividad industrial textil de Lima Metropolitana”; presentada para optar el Grado Académico de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

ANEXO No. 1:

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

ENCUESTA

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR

Trabajo de investigación denominado: **“LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA METROPOLITANA”**.

- **AUTORA** : Kelly Estrada Moreno
- **ENTIDAD ACADÉMICA** : Universidad
- **NIVEL ACADÉMICO** : Maestría
- **ESPECIALIDAD** : Finanzas y Mercados financieros
- **MARGEN DE ERROR** : 5%
- **No. DE ENCUESTADOS** : 100
- **LUGAR DE APLICACIÓN** : Lima - Perú
- **TIPO DE PREGUNTAS** : Modelo Likert
- **NÚMERO DE PREGUNTAS** : 20

CUESTIONARIO:

INSTRUCCIONES GENERALES:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de las herramientas financieras y el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.

Para contestar considere lo siguiente:

1= Totalmente en desacuerdo;

2= En Desacuerdo;

3= Neutral;

4= De acuerdo; y,

5= Totalmente de acuerdo.

NR	PREGUNTA	1	2	3	4	5
	HERRAMIENTAS FINANCIERAS					
1	¿Las herramientas financieras se concretan mediante las decisiones de inversión, financiamiento, rentabilidad y sobre riesgos que son aplicables a las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?					
	HERRAMIENTAS DE INVERSIÓN					
2	¿Las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana utilizan las herramientas de inversión para tener un adecuado capital de trabajo y bienes de capital?					

3	¿Las herramientas de inversión son utilizadas para reducir el riesgo e incrementar la rentabilidad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?					
	HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO					
4	¿Las herramientas de financiamiento son utilizadas para tener el capital financiero que necesitan las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?					
5	¿Las herramientas de financiamiento pueden ser internas y externas y generan un costo para las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?					
	HERRAMIENTAS PARA LA RENTABILIDAD					
6	¿Las herramientas para la rentabilidad son utilizadas para determinar la viabilidad a los proyectos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?					
7	¿Las herramientas para la rentabilidad más utilizadas por las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana son la rentabilidad sobre la inversión, rentabilidad sobre el patrimonio neto; valor actual neto y tasa interna de retorno?					
	HERRAMIENTAS PARA REDUCIR RIESGOS					
8	¿Las herramientas para reducir riesgos se utilizan en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana para mejorar la rentabilidad de un instrumento como en una cartera de instrumentos financieros?					
9	¿Las herramientas más comunes que se utilizan en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana					

	para tomar decisiones sobre riesgos son la varianza, desviación estándar; covarianza, correlación y la beta?				
	DESARROLLO INDUSTRIAL				
10	¿El desarrollo industrial es el nivel más elevado logrado luego de un proceso que pasa por la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?				
	ECONOMÍA EMPRESARIAL				
11	¿La economía industrial se aplica en la reducción de costos, gastos y pérdidas en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?				
12	¿La economía empresarial también se aplica en la determinación de los beneficios de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?				
	EFICIENCIA INDUSTRIAL				
13	¿La eficiencia industrial se aplica en hacer bien las actividades, procesos y procedimientos de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?				
14	¿La eficiencia industrial se aplica para racionalizar los recursos para sacarle el mayor aprovechamiento posible en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?				
	MEJORA CONTINUA INDUSTRIAL				
15	¿La mejora continua industrial se aplica en la creatividad permanente que deben tener las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?				

16	¿La mejora continua industrial se aplica en la innovación y cambios permanentes en las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?					
	COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL					
17	¿La competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana se aplica en la imposición sobre otras industrias del mismo giro de la ciudad, región, país?					
18	¿La competitividad de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana se concreta en la obtención de los mayores indicadores de calidad y en crear valor para los clientes?					

ANEXO No. 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS DEL RUBRO ALIMENTICIO DE LIMA METROPOLITANA”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
Problema Principal	Objetivo General	Hipótesis General	VARIABLE INDEPENDIENTE X. HERRAMIENTAS FINANCIERAS	- X1. HERRAMIENTAS DE INVERSIÓN	Rentabilidad sobre la inversión (ROI)	Enfoque: cuantitativo Tipo: aplicada Nivel explicativo Diseño: No experimental
¿Cómo las herramientas financieras podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?	Determinar la manera como las herramientas financieras podrá facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.	HIPÓTESIS GENERAL Las herramientas financieras facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante las herramientas de inversión, herramientas de financiamiento, herramientas de rentabilidad y herramientas sobre riesgos		- X2. HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO	Valor actual neto (VAN)	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	VARIABLE DEPENDIENTE Y. DESARROLLO INDUSTRIAL	- X3. HERRAMIENTAS PARA LA RENTABILIDAD	Costo promedio ponderado de capital (CPPC o WACC)	
1) ¿Cómo las herramientas de inversión podrán ayudar en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?	1) Determinar la forma como las herramientas de inversión podrán ayudar en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.	1) Las herramientas de inversión ayudan en el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante los instrumentos para capital de trabajo e instrumentos para bienes de capital.		- X4. HERRAMIENTAS PARA REDUCIR RIESGOS	Rentabilidad mínima atractiva (TREMA)	
2) ¿Cómo las herramientas de financiamiento podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?	2) Establecer el modo como las herramientas de financiamiento podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.	2) Las herramientas de financiamiento facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante los instrumentos para el financiamiento propio, e instrumentos para el financiamiento para capital de trabajo; instrumentos para el financiamiento para bienes de capital; asimismo instrumentos para el financiamiento de corto, mediano y largo plazo.		- Y1. ECONOMÍA Y EFICIENCIA INDUSTRIAL	Tasa interna de retorno (TIR)	
3) ¿Cómo las herramientas de rentabilidad podrán suministrar elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?	3) Determinar la manera como las herramientas de rentabilidad podrán suministrar elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.	3) Las herramientas de rentabilidad suministran elementos para el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante los instrumentos para la rentabilidad sobre la inversión; instrumentos para la rentabilidad sobre el patrimonio neto; e, instrumentos para rentabilidad sobre ventas.		- Y2. EFECTIVIDAD INDUSTRIAL	Desviación estándar	
4) ¿Cómo las herramientas sobre riesgos podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana?	4) Establecer la forma como las herramientas sobre riesgos podrán facilitar el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana.	4) Las herramientas sobre riesgos facilitan el desarrollo de las industrias del rubro alimenticio de Lima Metropolitana; mediante los instrumentos sobre riesgo no sistemático e instrumentos para el riesgo sistemático.		- Y3. MEJORA CONTINUA INDUSTRIAL	Correlación	
				- Y4. COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL	Beta	
					Relación beneficio-costos	
					Grado de eficiencia industrial	
					Metas de productividad	
					Objetivos empresariales	
					Grado de reducción de costos	
					Grado de reducción de gastos	
					Grado de mejora de los procesos	
					Grado de competitividad sectorial	
					Grado de desarrollo industrial	

ANEXO 3: INFORMACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LAS EMPRESA SELVA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA A FINES DE DICIEMBRE DEL						CRECIMIENTO				
CONCEPTO	2011		2012		2013		2012 - 2011		2013 - 2012	
	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)
CAJA Y BANCOS	1,219,421	4.50%	1,042,769	3.62%	618,843	2.20%	-176,652	-14.49%	-423,926	-40.65%
CLIENTES TERCEROS	4,720,231	17.41%	4,589,188	15.95%	4,893,293	17.39%	-131,043	-2.78%	304,105	6.63%
CLIENTES RELACIONADOS	304,995	1.13%	263,260	0.92%	289,742	1.03%	-41,735	-13.68%	26,482	10.06%
CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS Y PERSONA	5,580	0.02%	18,179	0.06%	23,072	0.08%	12,599	225.79%	4,893	26.92%
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	26,668	0.10%	150,517	0.52%	159,404	0.57%	123,849	464.41%	8,887	5.90%
CUENTAS POR COBRAR VINCULADAS	39,879	0.15%	1,964,279	6.83%	3,333,629	11.85%	1,924,400	4825.60%	1,369,350	69.71%
EXISTENCIAS	3,311,044	12.22%	4,192,610	14.57%	4,741,244	16.85%	881,566	26.63%	548,634	13.09%
IMPUESTOS	981,030	3.62%	855,694	2.97%	602,226	2.14%	-125,336	-12.78%	-253,468	-29.62%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10,608,848	39.14%	13,076,496	45.45%	14,661,453	52.10%	2,467,648	23.26%	1,584,957	12.12%
CARGAS DIFERIDAS	1,239,658	4.57%	1,113,655	3.87%	796,987	2.83%	-126,003	-10.16%	-316,668	-28.44%
VALORES	1,502,620	5.54%	1,427,109	4.96%	1,553,823	5.52%	-75,511	-5.03%	126,714	8.88%
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	13,753,838	50.74%	13,152,876	45.72%	11,126,179	39.54%	-600,962	-4.37%	-2,026,697	-15.41%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	16,496,116	60.86%	15,693,640	54.55%	13,476,989	47.90%	-802,476	-4.86%	-2,216,651	-14.12%
TOTAL ACTIVO	27,104,964	100.00%	28,770,136	100.00%	28,138,442	100.00%	1,665,172	6.14%	-631,694	-2.20%
SOBREGIRO BANCARIO	28,043	0.10%	52,936	0.18%	16,116	0.06%	24,893	88.77%	-36,820	-69.56%
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	5,291,148	19.52%	4,676,617	16.26%	5,292,236	18.81%	-614,531	-11.61%	615,619	13.16%
CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS	527,603	1.95%	399,554	1.39%	755,044	2.68%	-128,049	-24.27%	355,490	88.97%
TRIBUTOS POR PAGAR	250,453	0.92%	568,404	1.98%	90,730	0.32%	317,951	126.95%	-477,674	-84.04%
REMUNERACIONES Y PART. POR PAGAR	437,156	1.61%	547,924	1.90%	286,555	1.02%	110,768	25.34%	-261,369	-47.70%
PROVISION BENEFICIOS SOCIALES	136,216	0.50%	68,206	0.24%	86,808	0.31%	-68,010	-49.93%	18,602	27.27%
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	7,193,487	26.54%	8,370,264	29.09%	7,786,038	27.67%	1,176,777	16.36%	-584,226	-6.98%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	13,864,106	51.15%	14,683,905	51.04%	14,313,527	50.87%	819,799	5.91%	-370,378	-2.52%
DEUDA A LARGO PLAZO	7,149,971	26.38%	6,654,435	23.13%	7,450,271	26.48%	-495,536	-6.93%	795,836	11.96%
TOTAL PASIVO	21,014,077	77.53%	21,338,340	74.17%	21,763,798	77.35%	324,263	1.54%	425,458	1.99%
CAPITAL	5,148,794	19.00%	5,148,794	17.90%	5,148,794	18.30%	0	0.00%	0	0.00%
RESULTADOS ACUMULADOS	384,645	1.42%	941,549	3.27%	2,283,002	8.11%	556,904	144.78%	1,341,453	142.47%
RESULTADO DEL EJERCICIO	557,448	2.06%	1,341,453	4.66%	-1,057,152	-3.76%	784,005	140.64%	-2,398,605	-178.81%
TOTAL PATRIMONIO NETO	6,090,887	22.47%	7,431,796	25.83%	6,374,644	22.65%	1,340,909	22.02%	-1,057,152	-14.22%
PASIVO Y PATRIMONIO	27,104,964	100.00%	28,770,136	100.00%	28,138,442	100.00%	1,665,172	6.14%	-631,694	-2.20%

Fuente: www.selva.com.pe

ANÁLISIS:

En los años 2011, 2012 y 2013 se aprecian razonables estructuras de inversiones y deudas; que fueron suficiente para obtener resultados del ejercicio mayores; de modo que permitan visualizar el desarrollo de la empresa.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES POR LOS AÑOS							CRECIMIENTO			
CONCEPTO	2011		2012		2013		2012 - 2011		2013 - 2012	
	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)
VENTAS	43,060,023	100.00%	45,717,222	100.00%	42,004,352	100.00%	2,657,199	6%	-3,712,870	-8%
COSTO DE VENTAS	38,467,181	89.33%	40,352,129	88.26%	37,900,442	90.23%	1,884,948	5%	-2,451,687	-6%
UTILIDAD BRUTA	4,592,842	10.67%	5,365,093	11.74%	4,103,910	9.77%	772,251	17%	-1,261,183	-24%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2,511,226	5.83%	2,292,086	5.01%	2,543,060	6.05%	-219,140	-9%	250,974	11%
GASTOS DE VENTAS	1,829,205	4.25%	1,564,422	3.42%	1,752,190	4.17%	-264,783	-14%	187,768	12%
TOTAL GASTO DE OPERACION	4,340,431	10.08%	3,856,508	8.44%	4,295,250	10.23%	-483,923	-11%	438,742	11%
UTILIDAD ANTES IMPTOS E INTERESES	252,411	0.59%	1,508,585	3.30%	-191,340	-0.46%	1,256,174	498%	-1,699,925	-113%
INGRESOS FINANCIEROS	1,014,371	2.36%	1,228,030	2.69%	10,025	0.02%	213,659	21%	-1,218,005	-99%
GASTOS FINANCIEROS	1,555,178	3.61%	1,545,031	3.38%	1,889,551	4.50%	-10,147	-1%	344,520	22%
INGRESOS DIVERSOS	1,054,832	2.45%	915,790	2.00%	1,013,714	2.41%	-139,042	-13%	97,924	11%
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	766,436	1.78%	2,107,374	4.61%	-1,057,152	-2.52%	1,340,938	175%	-3,164,526	-150%
PARTICIPACION DIRECTORIO	45,986	0.11%	126,442	0.28%		0.00%	80,456	175%	-126,442	-100%
PARTICIPACION TRABAJADORES	44,055	0.10%	172,832	0.38%			128,777	292%		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	676,395	1.57%	1,808,100	3.95%	-1,057,152	-2.52%	1,131,705	167%	-2,865,252	-158%
IMPUESTO A LA RENTA	118,947	0.28%	466,647	1.02%		0.00%	347,700	292%	-466,647	-100%
UTILIDAD NETA	557,448	1.29%	1,341,453	2.93%	-1,057,152	-2.52%	784,005	141%	-2,398,605	-179%

Fuente: www.selva.com.pe

ANÁLISIS:

Si bien las ventas se mantuvieron sobre los en volúmenes similares en los años 2011, 2012 y 2013; sin embargo al tener costos y gastos altos; no permitieron tener mayores utilidades netas; empeorando en el 2013 con una pérdida de -2.51%: lo cual configura una baja situación económica; lo que no facilitó el desarrollo de la industria.

ANÁLISIS FINANCIERO POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE					
(Us\$)					
RATIOS	2011	2012	2013	COMENTARIOS	
1.- LIQUIDEZ					
- CORRIENTE	0.77	0.89	1.02	- EN CRECIMIENTO ; MEJORANDO EL RESPALDO POR CADA SOL DE DEUDA	
- PRUEBA ACIDA	0.53	0.61	0.69	- EN CRECIMIENTO ; MEJORANDO EL RESPALDO POR CADA SOL DE DEUDA	
2.- APALANCAMIENTO Y COBERTURA					
- DEUDA A ACTIVOS TOTALES	77.53%	74.17%	77.35%	- SIN MAYOR INCREMENTO SIGNIFICATIVO.	
- RATIO DE COBERTURA DE INTERESES	0.16	0.98	-0.10		
- ACTIVO TOTAL A CAPITAL	4.45	3.87	4.41	- EFECTO MULTIPLICADOR CUASI ESTABLE	
- DEUDA A CAPITAL	345.01%	287.12%	341.41%	- APALANCAMIENTO CRECIENTE-SOLVENCIA EN DECLIVE	
3.- ACTIVIDAD					
- ROTACION DE EXISTENCIAS	11.62	9.62	7.99	- VENTAS CADA VEZ MAS LENTAS (STOCKS MENOS LIQUIDOS)	
- PERIODO DE EXISTENCIAS (DIAS)	31	37	45	- C/VEZ MAS DIAS PARA CONVERTIRSE EN CTAS / COBRAR	
- ROTACION DE CTAS. / COBRAR	9.12	9.96	8.58	- COBRANZA SE HA AMINORADO	
- PERIODO DE COBRANZAS (DIAS)	39	36	42	- MAS DIAS PARA COBRAR LAS CTAS / COBRAR	
- ROTACION DE CTAS. / PAGAR	2.78	2.76	2.65	- PAGOS CADA VEZ MAS LENTOS	
- PERIODO DE PAGOS (DIAS)	129	131	136	- MAS DIAS PARA PAGAR LAS CTAS / PAGAR	
- ROTACION ACTIVOS TOTALES	1.59	1.59	1.49	- MENOR EFICIENCIA EN USAR ACTIVOS P/ GENERAR VENTAS	
4.- RENDIMIENTO					
- UTILIDAD BRUTA S/ VENTAS	10.67%	11.74%	9.77%	- RELATIVA ESTABILIDAD Y EFICIENCIA FIJANDO PRECIOS.	
- UTILIDAD NETA S/ VENTAS	1.57%	3.95%	-2.52%	- REDUCCION SIGNIFICATIVA POR MAYORES GROS FINANCIEROS	
- UAIIS/ VENTAS	0.59%	3.30%	-0.46%	- RELATIVA ESTABILIDAD EN GASTOS OPERATIVOS	
- RENTABILIDAD/ ACTIVOS (ROA)	2.50%	6.28%	-3.76%	- DISMINUCION SIGNIFICATIVA EN EFICIENCIA GLOBAL	
- RENTABILIDAD/ CAPITAL (ROE)	11.11%	24.33%	-16.58%	- PERDIDA DE RENDIMIENTO DEL ACCIONISTA	
5.- VALUACION					
- PRECIO DE MERCADO	0.00	0.00	0.00	- REDUCCION IMPORTANTE	
- MULTIPLO (VM/ UPA)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	- REDUCCION IMPORTANTE	
- VALOR EN LIBROS	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	- INC.RETENCION UTILIDADES	
- MULTIPLO (VM/ VL)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	- DISMINUCION SENSIBLE	

USO DE PROMEDIOS

- ROTACION DE EXISTENCIAS	11.62	10.76	8.48	- VENTAS CADA VEZ MAS LENTAS (STOCKS MENOS LIQUIDOS)
- PERIODO DE EXISTENCIAS (DIAS)	31	33	42	- C/VEZ MAS DIAS PARA CONVERTIRSE EN CTAS / COBRAR
- ROTACION DE CTAS. / COBRAR	9.12	9.82	8.86	- COBRANZA SE HA AMINORADO
- PERIODO DE COBRANZAS (DIAS)	39	37	41	- MAS DIAS PARA COBRAR LAS CTAS / COBRAR
- ROTACION DE CTAS. / PAGAR	2.78	2.76	2.65	- PAGOS CADA VEZ MAS LENTOS
- PERIODO DE PAGOS (DIAS)	129	131	136	- MAS DIAS PARA PAGAR LAS CTAS / PAGAR

CALCULO TASA CRECIMIENTO UTILIDADES			
CONCEPTO	2011	2012	2013
ROA	2.50%	6.28%	-3.76%
MARGEN SOBRE VENTAS	1.57%	3.95%	-2.52%
ROTACION SOBRE ACTIVOS	1.59	1.59	1.49
ROA (ENFOQUE DUPONT)	2.50%	6.28%	-3.76%
ROE	11.11%	24.33%	-16.58%
NIVEL APALANCAMIENTO (ACT/PAT)	4.45	3.87	4.41
ROE (ENFOQUE DUPONT)	11.11%	24.33%	-16.58%
TASA CRECIMIENTO DE UTILIDADES	10.07%	22.03%	-14.22%
UTIL. RET. A U.N.D.I.	82.41%	74.19%	100.00%
TASA CRECIMIENTO DE UTILIDADES	9.15%	18.05%	-16.58%

UTILIDAD RETENIDA / PATRIMONIO - UTILIDAD DEL EJERCICIO
UTILIDAD RETENIDA / UTILIDAD DEL EJERCICIO

RECOMENDACIONES

LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA ES EL PROCESAMIENTO DE LA FRUTA PARA CONVERTIRLA EN CONCENTRADO Y PULPA, ASIMISMO, REALIZAMOS SERVICIOS DE MAQUILAS

- 1) MEJORAR EL MARGEN BRUTO, TENER MENOS REPROCESOS EN LA FRUTA
- 2) NO DESVIAR MAS CAPITAL DE TRABAJO A LAS EMPRESAS VINCULADAS
- 3) CONTROL DE SUS MATERIAS PRIMAS, PARA NO TENER CAPITAL ESTANCADO
- 4) CON LA VARIACION DEL TC, CUBRIR LOS DESFACES HACIENDO EVALUACIONES PERMANENTES
- 5) MEJORAR LOS DIAS DE PAGO CON NUESTROS PROVEEDORES.

Fuente: www.selva.com.pe

ANÁLISIS:

Los ratios obtenidos, en general son regulares; debiendo mejorarse para ser considerados como expresiones de desarrollo industrial.

SELVA							
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA							
Al 31 de Diciembre del 2014							
(Expresado en Nuevos Soles)							
ACTIVO CORRIENTE		2014	2013	PASIVO CORRIENTE		2014	2013
CAJA Y BANCOS		1,058,758.09	618,843.33	SOBREGIRO BANCARIO		15,010.87	16,115.51
CLIENTES - TERCEROS		5,325,880.01	4,893,292.69	CUENTAS X PAGAR COMERCIALES TERCEROS		4,398,289.53	5,292,235.86
CLIENTES - RELACIONADOS		354,812.10	288,563.76	CUENTAS X PAGAR COMERCIALES RELAC.		664,420.89	755,044.42
CUENTAS X COBRAR ACCIONISTAS Y PERSONAL		2,307.23	19,185.12	TRIBUTOS POR PAGAR		144,581.98	91,493.92
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS		1,075,476.58	159,403.95	REMUNER. Y PARTICIPACIONES X PAGAR		333,804.69	286,554.69
CUENTAS POR COBRAR VINCULADAS		1,563,349.00	3,333,628.50	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES		118,173.26	86,808.26
EXISTENCIAS		5,633,180.83	4,741,244.11	CUENTAS X PAGAR DIVERSAS		10,042,208.25	7,786,037.73
MERCADERIA	0.00			- Pagares (Capital Trabajo, Pre y Post Embarque)	7,244,003.97		
PRODUCTOS TERMINADOS	2,759,370.48			- Leasing CP	2,225,200.92		
PRODUCTOS EN PROCESO	190,913.59			- Otras cuentas por pagar (Intereses Acc. , Seguros)	573,003.35		
MATERIA PRIMA	326,493.52						
SUMINISTROS DIVERSOS	604,358.38						
ENVASES Y EMBALAJES	1,693,509.99						
EXISTENCIAS POR RECIBIR	58,534.87						
EXISTENCIAS DESVALORIZADAS	0.00						
IMPUESTOS (IGV-IR)		858,006.46	602,226.46				
- Imp. Renta 3ra Categoría e ITAN	858,006.46						
- Imp. General a las Ventas a favor	0.00						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		15,871,770.29	14,656,387.91	TOTAL PASIVO CORRIENTE		15,716,489.48	14,314,290.39
ACTIVO NO CORRIENTE				PASIVO NO CORRIENTE			
CARGAS DIFERIDAS		506,344.74	796,987.47	CUENTAS X PAGAR COMERCIALES RELAC.			
VALORES		3,701,353.10	1,553,822.71	CUENTAS POR PAGAR DIV.LARGO PLAZO		5,760,939.10	7,450,270.67
INMUEBLE MAQ. Y EQUIPO		24,703,535.01	18,498,522.19	- Leasing LP	3,965,298.91		
- DEPRECIACION Y AMORTIZACION ACUMULADA		-7,735,887.34	-7,372,343.75	- Prestamos de Accionistas	1,416,509.00		
INTANGIBLES NETO		44,121.70	26,176.40	- Prestamos de Emp. Relacionadas	379,131.19		
- AMORTIZACION INTANGIBLE		-26,176.40	-26,176.40				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		21,193,290.80	13,476,988.63	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		5,760,939.10	7,450,270.67
				PATRIMONIO			
				CAPITAL SOCIAL		6,357,340.32	5,148,794.35
				CAPITAL ADICIONAL			
				EXCEDENTE DE REVALUACION		6,101,464.63	0.00
				RESERVAS		114,373.97	0.00
				RESULTADOS ACUMULADOS		1,985,087.91	2,283,002.20
				RESULTADO DEL EJERCICIO		1,029,365.70	-1,062,981.07
				TOTAL PATRIMONIO		15,587,632.53	6,368,815.48
TOTAL ACTIVO		37,065,061.10	28,133,376.54	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		37,065,061.10	28,133,376.54

Fuente: www.selva.com.pe

ANÁLISIS:

Del 2013 al 2014, han mejorado las estructuras de inversiones y deudas lo que permitido pasar de una pérdida a una utilidad; lo cual es un buen indicio para hablar del inicio del proceso de desarrollo de la industria.

<u>SELVA</u>					
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES					
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2014					
(Expresado en Nuevos Soles)					
		2014	2013	2014 - %	2013 - %
VENTAS		45,999,343.73	42,004,352.03	100.00%	100.00%
DESCUENTOS OBTENIDOS		17,564.81	28,201.84	0.04%	0.07%
COSTO DE VENTAS		(39,561,691.50)	(37,900,442.16)	-86.00%	-90.23%
DRAWBACK		393,928.77	316,133.10	0.86%	0.75%
UTILIDAD BRUTA		6,849,145.81	4,448,244.81	14.89%	10.59%
GASTOS ADMINISTRATIVOS		(2,619,080.75)	(2,547,711.50)	-5.69%	-6.07%
GASTOS DE VENTAS		(1,970,022.06)	(1,752,189.75)	-4.28%	-4.17%
FLETES		206,688.89	146,659.30	0.45%	0.35%
UTILIDAD OPERATIVA		2,466,731.89	295,002.86	5.36%	0.70%
INGRESOS FINANCIEROS		11,212.61	10,025.24	0.02%	0.02%
- Intereses y otros Ing. Financieros	11,212.61				
GASTOS FINANCIEROS		(822,309.06)	(951,216.08)	-1.79%	-2.26%
- Intereses y otros Gts. Financieros	(822,309.06)				
INGRESOS DIVERSOS		175,481.62	675,501.76	0.38%	1.61%
Venta de Activos	41,525.42				
Otros ingresos	133,956.20				
OTROS EGRESOS					
Destrucción Notarial		0.00	(153,959.70)	0.00%	-0.37%
UTILIDAD ANTES DE DIFERENCIA EN CAMBIO		1,831,117.06	(124,645.92)	3.98%	-0.30%
Diferencia Neta por Tipo de Cambio		(687,377.39)	(938,335.15)	-1.49%	-2.23%
- Ganancia x Diferencia Cambio	1,049,255.23				
- Pérdida x Diferencia Cambio	(1,736,632.62)				
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES		1,143,739.67	(1,062,981.07)	2.49%	-2.53%
PARTICIPACION DIRECTORIO				0.00%	0.00%
PARTICIPACION TRABAJADORES				0.00%	0.00%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		1,143,739.67	(1,062,981.07)	2.49%	-2.53%
IMPUESTO A LA RENTA				0.00%	0.00%
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO		1,143,739.67	(1,062,981.07)	2.49%	-2.53%
RESERVA LEGAL 10%		(114,373.97)		-0.25%	0.00%
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO		1,029,365.70	-1,062,981.07	2.24%	-2.53%

Fuente: www.selva.com.pe

ANÁLISIS

Del 2013 al 2014, aumentaron las ventas; mejoró la aplicación de los costos y gastos; lo que derivó el salto de una pérdida a una utilidad; que si bien no representa una gran renta, sin embargo abriga la esperanza del desarrollo empresarial.

SELVA						
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
Al 31 de Diciembre del 2015						
(Expresado en Nuevos Soles)						
		2015	2014		2015	2014
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE		
CAJA Y BANCOS		411,934	1,058,758	SOBREGIRO BANCARIO		50,841
CLIENTES - TERCEROS		7,892,906	5,325,461	CUENTAS X PAGAR COMERCIALES TERCEROS		6,239,965
CLIENTES - RELACIONADOS		370,745	354,812	CUENTAS X PAGAR COMERCIALES RELAC.		775,836
CUENTAS X COBRAR ACCIONISTAS Y PERSONAL		30,003	2,307	TRIBUTOS POR PAGAR		106,765
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS		172,536	1,073,717	REMUNER. Y PARTICIPACIONES X PAGAR		305,379
CUENTAS POR COBRAR VINCULADAS		5,991,274	1,563,349	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES		95,671
EXISTENCIAS		7,144,700	5,633,181	CUENTAS X PAGAR DIVERSAS		8,819,801
IMPUESTOS (IGV-IR)		1,209,244	858,006			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		23,223,344	15,869,591	TOTAL PASIVO CORRIENTE		16,394,258
						15,716,484
ACTIVO NO CORRIENTE				PASIVO NO CORRIENTE		
CARGAS DIFERIDAS		297,256	506,345	CUENTAS X PAGAR COMERCIALES RELAC.		
VALORES		3,922,197	3,701,353	CUENTAS POR PAGAR DIV.LARGO PLAZO		8,170,982
INMUEBLE MAQ. Y EQUIPO		25,088,978	24,703,535	- Leasing LP		4,745,202
- DEPRECIACION Y AMORTIZACION ACUMULADA		-8,989,993	-7,735,887	- Prestamos de Accionistas		1,963,323
INTANGIBLES NETO		209,818	44,122	- Prestamos de Emp. Relacionadas		1,462,458
- AMORTIZACION INTANGIBLE		-45,446	-26,176			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		20,482,810	21,193,291	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		8,170,982
						5,760,939
				PATRIMONIO		
				CAPITAL SOCIAL		6,357,340
				CAPITAL ADICIONAL		
				EXCEDENTE DE REVALUACION		6,101,465
				RESERVAS		114,157
				RESULTADOS ACUMULADOS		2,956,416
				RESULTADO DEL EJERCICIO		3,611,536
				TOTAL PATRIMONIO		19,140,913
						15,585,459
TOTAL ACTIVO		43,706,154	37,062,882	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		43,706,154
						37,062,882

Fuente: www.selva.com.pe

ANÁLISIS:

La situación financiera del 2014 al 2015 ha mejorado; en cuanto a la optimización del capital de trabajo, bienes de capital; deudas de terceros, deudas propias; lo que ha permitido triplicar el resultado favorable del último ejercicio.

CASO DE ANÁLISIS FINANCIERO Y TOMA DE DECISIONES:

EMPRESA ALIMENTOS SAC:

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
<i>Ratios de Liquidez:</i>				
a). Ratio Corriente	Activo Corriente/Pasivo Corriente	2.00	2.50	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decision es aumentar el activo corriente mediante ventas de activos fijos.
b). Ratio de acidez	Activo Corriente - Inventarios/Pasivo Corriente	0.66	1.00	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decisión es aumentar el activo corriente mediante ventas de activos fijos.
c). Ratio de efectivo	Caja y bancos/Pasivo Corriente	0.12	0.6	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decisión es cobrar las cuentas por cobrar para convertirlas en efectivo.
d). Posicion defensiva	Activos Liquidos/Egresos operativos diarios presupuestados	154 dias	170 dias	Se debe mejorar la posicion defensiva mediante la ventas de las mercaderias y cobro de las cuentas por cobrar.
e). Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	28.890,00	50.000,00	Se debe mejorar el capital de trabajo mediante las ventas de activos y conversion pasivos corrientes en pasivos no corrientes.

Fuente: www.alimentos.com.pe

ANÁLISIS:

La liquidez de la empresa para el ejercicio no es mala, es regular; lo que no contribuyó a asfixiar a la empresa y más bien estuvo en condiciones de atender las deudas de corto plazo.

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Solvencia:				
a). Ratio de endeudamiento a Corto Plazo	Pasivo Corriente/Patrimonio Neto	42%	35%	Se debe disminuir el efecto de los pasivos corrientes mediante su pago de acuerdo a la liquidez
b). Ratio de endeudamiento a Largo Plazo	Pasivo no Corriente /Patrimonio Neto	35%	45%	Se debe trasladar deudas de corto plazo a largo plazo
c). Ratio de endeudamiento Total	Pasivo Total/Patrimonio Neto	77%	50%	Se debe mantener esta razon
d). Ratio de endeudamiento del Activo Fijo	Pasivo no Corriente a largo plazo/Activo Fijo Neto	49%	55%	Se debe mantener esta razon
e). Ratio de endeudamiento del Activo Total	Pasivo Total/Activo Total	43%	65%	Se debe incrementar el pasivo total para evitar los riesgos de los accionistas.
f). Respaldo de endeudamiento	Activo Fijo Neto/Patrimonio Neto	71%	60%	Se debe mantener este ratio.

Fuente: www.alimentos.com.pe

ANÁLISIS:

Los ratios de solvencia son adecuados en varios casos son mejores que el promedio del mercado lo que denota una buena plataforma de liquidez para el mediano y largo plazo.

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Gestion (Rotacion)				
a). Rotacion de Cuentas por Cobrar	Ventas Anuales al Credito/Promedio de Cuentas por Cobrar	7.41 veces	12 veces	Se debe mejorar las acciones de cobranza.
b). Periodo Promedio de Cobro	360/Rotacion de Cuentas por Cobrar	49 dias	30 dias	Se debe reducir a menos dias el periodo promedio de cobro.
c). Rotacion de Cuentas por Pagar	Compras Anuales al Credito/Promedio de Cuentas por Pagar	4.07 veces	6 veces	Se debe mantener este ratio.
d). Periodo Promedio de Pago	360/Rotacion de Cuentas por Pagar	89 dias	60 dias	Se debe mantener este periodo pero siempre vigilantes de la reaccion de los proveedores.
e). Rotacion de Inventarios	Costo de Ventas/Inventario Promedio	2.12 veces	12 veces	Se debe incrementar vertiginosamente este ratio mediante muchas estrategias de ventas como contado, credito a una semana, credito a 15 dias, credito a dos meses, ventas en consignacion, ventas por delivery, ventas mediante permuta, etc.
f). Periodo Promedio de Inventarios	360/Rotacion de Inventarios	170 dias	30 dias	Se debe mejorar este ratio mediante las acciones antes indicadas
g). Rotacion del Activo Fijo	Ventas Anuales Netos/Activo Fijo Neto	2.28 veces	5 veces	Se debe mejorar este ratio mediante mejoras politicas relacionadas con el activo fijo.
h). Rotacion del Activo Total	Ventas Anuales Netos/Activo Total	0.92 veces	5 veces	Se debe mejorar este ratio con mejores politicas.

Fuente: www.alimentos.com.pe

ANÁLISIS:

Los ratios de gestión o actividad no son los más adecuados; sin embargo no son de extrema preocupación; sin embargo tienen que aplicarse más y mejores políticas de ventas; igualmente mejorarse el tratamiento de los costos.

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Rentabilidad				
a). Rentabilidad Bruta sobre Ventas	Utilidad Bruta/Ventas	39.39%	45%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
b). Rentabilidad Neta sobre Ventas	Utilidad Neta despues de Impuesto/Ventas Netas	6.35%	15%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
c). Rentabilidad Neta del Patrimonio	Utilidad Neta despues de Impuesto/Patrimonio Neto	10.33%	15%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
d). Rentabilidad de la Inversion	Utilidad Neta despues de Impuesto/Activo Total	5.85%	10%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
e). Rentabilidad por Accion	Utilidad Neta despues de Impuesto/Numero de acciones en circulacion	1.79%	2%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
f). Dividendo por Accion	Dividendos Distribuidos o Pagados/Numero de acciones en circulacion	1.5%	3%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
g). Valor en libros por Accion	Patrimonio Neto/Numero de acciones es circulacion	17.28%	20%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.

Fuente: www.alimentos.com.pe

ANÁLISIS:

La rentabilidad en general no es mala; pero está por debajo de los estándares del sector; lo que debió conllevar a tomar decisiones adecuadas para poder entrar en un proceso de desarrollo empresarial.

PRESUPUESTOS Y ANALISIS DE LA RENTABILIDAD CON EL VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO.

EMPRESA: VOLTICENTRO SAC

Proyecto de negocios para los 5 primeros meses del 2015.

1.- PRESUPUESTO DE INVERSIONES

1	2	3	4	5=3x4
INVERSIONES	IMPORTE	IMPORTE EN i	RENTAB. INVERSION	TREMA
CAP. TRABAJO	180,000.00	0.9000	0.0325	0.0293
BIENES DE CAP.	20,000.00	0.1000	0.0530	0.0053
TOTAL	200,000.00	1.0000		0.0346

3.46%

TASAS: Capital de trabajo 3.25% mensual y Bienes de capital 5.30% mensual. Utilice 4 decimales

NOTA: Las inversiones se llevan a cabo en el mes "0"

NOTA: TREMA: Tasa de rentabilidad mínima atractiva

Fuente: Volticentro SAC

2.- PRESUPUESTO DE DEUDAS O FINANCIAMIENTO

1	2	3	4	5	6=3x5
DEUDAS	IMPORTE	IMPORTE EN i	COSTO DE LA DEUDA (r)	AJUSTE r(1-0,30)	CPPC
APOORTE DE CAPITAL	40,000.00	0.2000	0.0200	0.0200	0.0040
PRESTAMO BANCO	160,000.00	0.8000	0.0350	0.0252	0.0202
TOTAL	200,000.00	1.0000			0.0242

2.42%

TASAS: Aporte de Capital 2% mensual, préstamo 3,50% mensual. Utilice 4 decimales

NOTA: No ajuste la tasa del aporte de capital, porque no es deducible del i.renta

Si ajuste la tasa del préstamo porque es deducible del i.renta

NOTA: CPPC: Costo promedio ponderado de capital = WACC

Fuente: Volticentro SAC

2.1. CUADRO DE APOORTE DE CAPITAL

1	2	3	4
ACCIONISTA	APORTE S/.	APORTE %	TIPO APOORTE
ACCIONISTA DDD	8,000.00	0.2000	EFFECTIVO
ACCIONISTA EEE	12,000.00	0.3000	EFFECTIVO
ACCIONISTA BB SAC	20,000.00	0.5000	EFFECTIVO
TOTAL	40,000.00	1.0000	

Fuente: Volticentro SAC

2.2. CUADRO DEL SERVICIO DE LA DEUDA (PRESTAMO BANCO = 160,000)

(cuota descendente sin aplazamiento)

Tasa interes 0.0350

1	2	3	4	5=3x4
MES	DEUDA	AMORTIZACION	INTERES	CUOTA
1	160,000.00	32,000.00	5,600.00	37,600.00
2	128,000.00	32,000.00	4,480.00	36,480.00
3	96,000.00	32,000.00	3,360.00	35,360.00
4	64,000.00	32,000.00	2,240.00	34,240.00
5	32,000.00	32,000.00	1,120.00	33,120.00
TOTAL	-	160,000.00	16,800.00	176,800.00

NOTA: El prestamo se recibio en el mes "0", la tasa es mensual.

La amortización es una parte del capital recibido o prestamo (prestamo / Nr de meses)

El interes se obtiene por la modalidad al rebatir (tasa x saldo de la deuda)

La cuota es la suma de la amortización + el interes.

Fuente: Volticentro SAC

3.- PRESUPUESTO DE VENTAS

	1	2=1+10%	3=2+10%	4=3+10%	5=4+10%	6=5+10%
CONCEPTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Venta de prod. Terminado	25,000.00	27,500.00	30,250.00	33,275.00	36,602.50	

NOTA:Cada mes las ventas aumentan en 10%

Esta política se basa en datos históricos de la empresa contrastados con el mercado.

4.-PRESUPUESTO DEL COSTO DE LAS MERCADERIAS

	1	2	3	4	5	6
CONCEPTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
VALOR DE COMPRA	10,000.00	11,000.00	12,100.00	13,310.00	14,641.00	
FLETES	600.00	660.00	726.00	798.60	878.46	
SEGUROS	300.00	330.00	363.00	399.30	439.23	
Costo de Produccion	10,900.00	11,990.00	13,189.00	14,507.90	15,958.69	

NOTA:Estos costos aumentan en 10% mensual

Esta política se basa en los datos históricos de la empresa contrastados con el mercado.

5.- PRESUPUESTO DE GASTOS Y TRIBUTOS

	1	2	3	4	5	6
CONCEPTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
G.ADM 10%Ventas	2,500.00	2,750.00	3,025.00	3,327.50	3,660.25	
G.VENTAS 12% Ventas	2,100.00	3,300.00	3,630.00	3,993.00	4,392.30	
Impto. Renta 1.5%Ventas		375.00	412.50	453.75	499.13	
Costo de Produccion	4,600.00	6,425.00	7,067.50	7,774.25	8,551.68	

NOTA:Los gastos administrativos , gasto de ventas e impto a la renta se obtiene de las

ventas de la empresa

Se toma esta política en base a la data histórica de la empresa, contrastada con el mercado.

Se asume que no se pagará IGV, por cuanto el débito fiscal se compensará con el crédito fiscal

La tasa del I.Renta, corresponde a los pagos a cuenta que deben hacerse de acuerdo a Ley.

Los tributos laborales se asumen que estan en el costo de producción y los gastos administrativos y de venta.

Fuente: Volticentro SAC

6.- PRESUPUESTO DE CAJA O FLUJO DE CAJA O CASH FLOW

	1	2	3	4	5	6	7
CONCEPTOS	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 5
INGRESOS							
SALDO INICIAL		-80,000.00	105,000.00	79,400.00	54,755.00	32,413.50	
COBRO VENTAS	-	25,000.00	27,500.00	30,250.00	33,275.00	36,602.50	
APORTE DE CAPITAL	40,000.00						
PRESTAMO		160,000.00					
TOTAL INGRESOS	40,000.00	105,000.00	132,500.00	109,650.00	88,030.00	69,016.00	
EGRESOS							
INVERSION INICIAL	120,000.00						
PAGO COSTOS			10,900.00	11,990.00	13,189.00	14,507.90	
PAGO GASTOS Y TRIBUTOS			4,600.00	6,425.00	7,067.50	7,774.25	
PAGO DE PTMO			37,600.00	36,480.00	35,360.00	34,240.00	
TOTAL EGRESOS	120,000.00	-	53,100.00	54,895.00	55,616.50	56,522.15	
F.F.N.	-80,000.00	105,000.00	79,400.00	54,755.00	32,413.50	12,493.85	

NOTA:

- 1.-El prestamo se recibe el mes 1
2. Las inversiones se concretan al inicio del proyecto en 60%.
- 3.-Las ventas se cobran mes a mes
- 4.- Al inicio de las actividades se concretan las inversiones
- 5.- Los costos se pagan a 30 días
- 6.-Los gastos y tributos se pagan a los 30 días.
7. El préstamos se paga a 30 días

Fuente: Volticentro SAC

7.-DETERMINACION DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

1	2	3	4=2x3
PERIODO	F.F.N.	FSA	VAN
0	-80,000	1.00000	-80,000
1	105,000	0.96660	101,493
2	79,400	0.93432	74,185
3	54,755	0.90312	49,450
4	32,414	0.87296	28,296
5	12,494	0.84381	10,542
	204,062		183,967

VAN MAYOR DE CERO.

Nota: El factor simple de actualización (FSA), es igual a $1/(1+i)^n$

La tasa de descuento que se ha tomado es la mayor entre la treme y el CPPC.

El valor actual neto financiero, tambien se puede determinar con la sgte fórmula:

$VAN = +-(1/(1+i)^0) + \dots + -(1/(1+i)^n)$

Fuente: Volticentro SAC

CONCLUSIÓN DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO:

El valor actual neto es igual a 183,967; importe que es mayor a cero y por tanto se considera viable el proyecto de negocios de la empresa.

RECOMENDACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO:

- 1) Se recomienda ejecutar el proyecto en forma oportuna para evitar las fluctuaciones macroeconómicas como el tipo de cambio, la inflación y la tasa de interés
- 2) Se recomienda ejecutar el proyecto con economía y eficiencia
- 3) Se recomienda ejecutar el proyecto en el marco de la efectividad empresarial, es decir siguiendo las metas y objetivos de la empresa
- 4) Se recomienda ejecutar el proyecto en el marco de la mejora continua empresarial; es decir creando e innovando continuamente
- 5) Se recomienda ejecutar el proyecto en un marco de productividad empresarial; es decir buscando sacarle el mayor provecho a los recursos.
- 6) Se recomienda ejecutar el proyecto en el marco de la competitividad; es decir buscando que la empresa sobresalga frente a las demás por sus bienes y servicios y la generación de valor en los clientes.

