

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES



**Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas
del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo
2020**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL
GRADO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD**

AUTORAS

Huayna Huamani, Alessandra de Fátima
Paucar Figueroa, Miriam Emily

ASESOR

Diaz Becerra, Oscar Alfredo

2020

RESUMEN

El objetivo principal del presente plan de tesis consiste en analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020. Asimismo, los objetivos específicos buscan analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en las ventas, en la rentabilidad sobre la inversión y en la rentabilidad neta de las empresas azucareras, las cuales como se mencionó anteriormente, se encuentran supervisadas por la SMV en el periodo 2020. Esta investigación es importante, puesto que al ser la actividad azucarera una de las principales actividades económicas del país; y al verse, en su mayoría, los estados financieros de distintas empresas afectadas por la crisis sanitaria, esta tesis servirá como una nueva línea de investigación para la Contabilidad porque es una problemática particular y nueva, el cual tendrá efectos a largo plazo. Con respecto a la metodología, esta investigación es del tipo cualitativa, ya que analiza los datos recolectados a partir de la información financiera de las empresas azucarera; asimismo, presenta un nivel de investigación descriptivo-aplicativo y un diseño no experimental-transeccional.

ABSTRACT

The objective of the present Thesis Plan consists in analyze if the Covid-19 has originated an impact in the profitability of the sugar industry's companies supervised by the SMV in the period 2020. Furthermore, the specific objectives seek to analyze if the Covid-19 has originated an impact in the sales, the return on the investment and the net profitability of the companies in the sugar industry, which are, as was mentioned before, supervised by the SMV in the period 2020. This research is important because being the sugar activity one of the main economic activities in the country; and being the financial statements of different companies affected by the health crisis, this thesis will serve as a new line of investigation for the Accounting for being a particular and new problem, which is going to

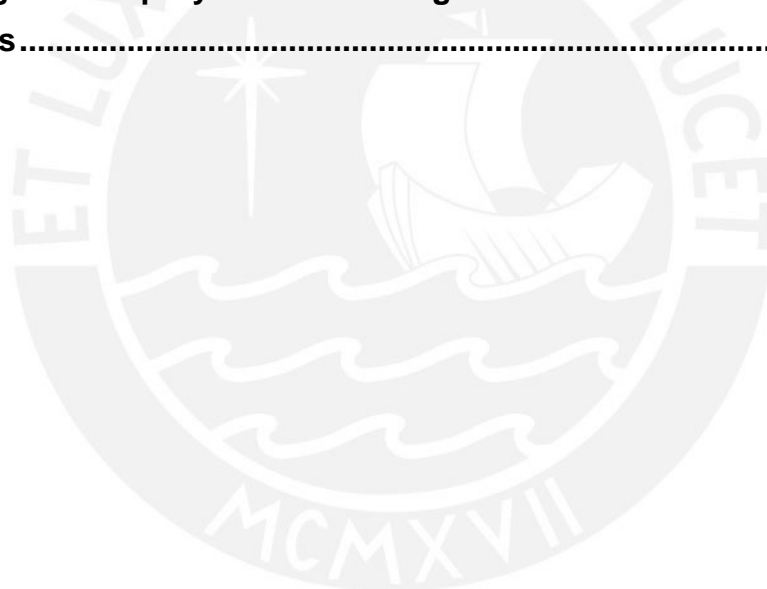
have effects in the long term. Regarding the methodology, this research is a qualitative type because analyzes the data collected from the financial information of the sugar companies. Also, presents descriptive-applicative research level and a non-experimental-transsectional design.



ESQUEMA DE PLAN DE TESIS

1. Problema de Investigación	6
1.1. Antecedentes del problema	6
1.2. Formulación del problema	13
1.2.1. Problema principal.....	13
1.2.2. Problemas secundarios.....	13
1.3. Justificación de la investigación.....	13
1.4. Objetivos.....	14
1.4.1. Objetivo General	14
1.4.2. Objetivos Específicos	15
1.5. Alcances y limitaciones de la investigación	15
1.5.1. Alcances.....	15
1.5.2. Limitaciones	16
2. Marco Teórico.....	16
2.1. Antecedentes del Problema.....	16
2.2. Bases Teóricas	21
2.2.1. Normativa Contable.....	21
2.2.2. Análisis Financiero y Económico.....	25
2.2.3. Gestión Financiera	27
2.2.4. Indicadores Financieros	28
2.2.5. Rentabilidad	37
2.2.6. Indicadores de Rentabilidad.....	39
2.2.7. Sector Agroindustrial.....	43
2.2.8. Sector Azucarero.....	45
2.2.9. Covid-19.....	47
3. Hipótesis y Variables	49
3.1. Hipótesis.....	49
3.1.1. Hipótesis General.....	49
3.1.2. Hipótesis Específicas	49
3.2. Variables.....	49
3.2.1. Identificación de Variables	49

3.2.2. Operacionalidad de Variables	50
4. Metodología de la Investigación	54
4.1. Tipo de Investigación	54
4.2. Diseño de la Investigación	54
4.3. Población y muestra	55
4.3.1. Descripción de la Población	55
4.3.2. Selección de la Muestra	56
4.4. Recolección de datos.....	56
4.4.1. Diseño de instrumentos.....	56
4.5. Procesamiento y Análisis de los datos.....	57
5. Administración del Proyecto de Investigación.....	58
5.1. Cronograma de actividades	58
Bibliografía del proyecto de investigación.....	59
Anexos.....	64



TÍTULO:

Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020

1. Problema de Investigación

El objetivo de esta sección es contextualizar el problema de investigación que será desarrollado en el presente trabajo. En primer lugar, se desarrollará una breve explicación de la importancia de una gestión eficiente en las empresas, así como el uso de los ratios financieros, dándole mayor énfasis al ratio de rentabilidad, para cumplir dicho propósito. De igual manera, se describirá al sector agroindustrial, enfocándose en una de sus principales actividades: la azucarera, puesto que será de materia de análisis para esta investigación; asimismo, se expondrá los efectos del Covid-19 en la economía peruana y al sector en mención. En segundo lugar, se plantearán los problemas de investigación generales y específicos que serán analizados. En tercer lugar, se presentará la justificación de la investigación. En cuarto lugar, se presentarán el objetivo general y los objetivos específicos y; por último, se describirán los alcances y limitaciones.

1.1. Antecedentes del problema

Una tarea fundamental para las empresas es realizar una gestión eficiente, ya que permite mejorar su productividad, obtener un buen posicionamiento en el sector en el que desempeña sus actividades, lograr sus objetivos de corto y largo plazo, entre otros. Asimismo, es importante que la entidad conozca sus debilidades de tal manera que realice una mejora continua, a través de toma de decisiones.

Para ello, las empresas realizan una evaluación y análisis de los indicadores financieros, entre los cuales los más destacados son los de

liquidez, solvencia y rentabilidad. Estos indicadores son importantes para el análisis de los estados financieros de las empresas, debido a que son herramientas que ayudan a complementar la toma de decisiones que realizan dichas entidades, permitiendo evaluar la situación financiera de esta compañía frente a años anteriores, y a su vez compararlas con sus principales competidores (Díaz, 2020).

Según lo mencionado, uno de los indicadores más importantes es la liquidez, el cual evalúa la capacidad que posee una empresa para lograr realizar el pago de sus obligaciones a corto plazo. Otro indicador importante es la solvencia, el cual a diferencia de la liquidez evalúa la capacidad de pago de sus obligaciones a un largo plazo, de tal manera ayuda a determinar qué tan endeudada se encuentra dicha empresa. Como últimos indicadores relevantes se encuentran los ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar qué tan eficaz es la entidad frente a su gestión y administración de sus recursos, aquello se puede analizar en base a sus ingresos o por sus utilidades obtenidas a través de inversiones. Cabe resaltar que estos ratios no deben ser analizados sin considerar el giro de negocio de la empresa, ya que cada resultado varía dependiendo del sector en el que se desenvuelva.

Para esta investigación, el análisis se centrará en los ratios de rentabilidad, el cual se encuentra dividido en cuatro ratios: rentabilidad sobre las ventas, rentabilidad del margen comercial, rentabilidad sobre capitales propios, y rentabilidad sobre la inversión. El primero de ellos nos muestra cuánta utilidad se genera por la venta que realiza la empresa en un determinado periodo; la segunda, nos permite evaluar la eficiencia de sus ventas teniendo en cuenta sólo la utilidad bruta; es decir, sus ingresos de ventas menos su costos de operación; el tercero, demuestra la eficiencia que se ha obtenido debido a la inversión del patrimonio que han realizado los accionistas y propietarios de la empresa; por último, el cuarto indicador nos muestra el grado de eficiencia que emplean sus activos.

Estos indicadores de rentabilidad sirven de apoyo en el análisis y toma de decisiones de las empresas, ya que permite observar cuales es el rendimiento de estas entidades a través de una evaluación interna y externa mediante sus principales competidores. Entre las compañías que utilizan dicho ratio se encuentran las empresas del sector azucarero, ya que son una de las industrias que cuenta con mayor participación económica en el país (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2020).

Las empresas azucareras son uno de los sectores económicos que tiene una participación importante en el país, puesto que representa el 5.4% del Producto Bruto Interno (PBI) y ocupa el quinto puesto de los industrias que más aportan al PBI del Perú (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2020). Por esto, en primer lugar, podemos señalar que el sector agroindustrial se dedica a actividades de transformación de los productos que se hayan obtenido en la agricultura, es decir productos adquiridos luego de la cosecha, y actividades posteriores como el procesamiento de estos, llegando a ser productos con un mayor valor agregado (Abad et al., 2017). Asimismo, este rubro, a través de sus operaciones, permite cumplir con las necesidades alimenticias de la población tanto nacional como internacional, llegando a ser de vital importancia para el mundo. Por lo anteriormente mencionado es que el sector agroindustrial, comenzó a expandirse, debido a que, como señala la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO), se dio un crecimiento en la población e ingresos de los países emergentes, además de un mayor consumo en las familias, por lo que se incrementó la demanda de productos alimenticios procesados (Peñaranda, 2019).

A partir de esta mayor demanda y expansión de los productos agrícolas, los distintos países empezaron a establecer tratados para permitir que empresas de este sector puedan realizar mayores exportaciones con eficiencia y agilidad, estableciendo negocios que beneficien tanto al vendedor como al comprador; y así evitar barreras comerciales entre

países, las cuales retrasarían la economía mundial. Para el caso del Perú, al ampliar los mercados internacionales, a través de acuerdos por el Tratado de Libre Comercio (TLC), las exportaciones en el país comenzaron a expandirse, no solamente en productos tradicionales, sino también en productos del sector agroindustrial; productos como paltas, uvas frescas, granos andinos y arándanos exportados en el Perú, son considerados líderes mundiales (Peñaranda, 2019).

A partir del crecimiento de este sector en el país, se tomaron medidas para promover la agroindustria, como por ejemplo según (Congreso de la República, 2019), la promulgación de la Ley de Promoción Agraria. Durante los periodos 2014-2019, según el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP), el PBI del sector agroindustrial obtuvo un crecimiento del 13.7%, además de un incremento del 22% en los empleos de este sector. Asimismo, en el 2018, las exportaciones de productos agroindustriales aumentaron en \$75 millones y se generó una inversión de aproximadamente \$2.92 millones, las cuales serían desembolsadas entre 2019 y 2024 (Peñaranda, 2019, p. 8)

Dentro de las actividades agroindustriales, la industria azucarera es una de las más importantes, ya que representa el 3.6% del PBI agrícola, siendo uno de los cultivos más importantes del Perú; asimismo, existen 1600 hectáreas de cultivo en el país por la caña de azúcar, además de que aproximadamente 492 mil personas dependen de la industria azucarera; y, por último, esta actividad genera 2 mil millones de ingresos a través de impuestos en el país (APAAD, s/f). Es importante resaltar que la industria azucarera, tiene como producto principal, tal como su nombre lo dice, al azúcar; por otro lado, como señala Tasayco, “el azúcar como producto agroindustrial tiene como base la producción de caña de azúcar, el cual es un cultivo permanente” (2017, p. 2).

La actividad azucarera en el Perú, presenta una posición competitiva, puesto que poseen muy buenas condiciones climáticas que los diferencian de los demás cultivos en la región, logrando producir 120 toneladas por

hectárea, siendo superiores a los cultivos de Brasil y Colombia. La recuperación de la producción de la caña de azúcar en el Perú se dio en la década de los 90, debido al crecimiento del consumo azucarero y de la inversión del sector privado en la adquisición de tierras para el cultivo de la caña de azúcar; este crecimiento ha permanecido constante, excepto en los años 2015, 2017 y 2020, debido a la paralización de la producción, a las consecuencias del Fenómeno del Niño (Ministerio de agricultura y riesgo, 2019) y la crisis sanitaria del Covid 19. Sin embargo, ante la paralización de producción en los años 2015 y 2017, y la disminución de precios en los últimos años, esta industria sigue siendo una actividad importante dentro sector agroindustrial y en general para el crecimiento económico del país.

Las actividades económicas de los países se ven afectadas por distintos tipos de crisis, ya sea financiera, económica, legales o política, lo cual puede tener impactos significativos en la rentabilidad de las empresas (Forero et al., 2008).

En este contexto, el mundo se ha visto afectado por una crisis de tipo sanitaria denominada Covid-19, la cual, según Luna-Nemecio (2020):

“Es ocasionada por el coronavirus SARS-Cov-2, y aunque existe todavía un alto nivel de incertidumbre acerca de los orígenes de este nuevo tipo de virus, la Organización Mundial de la Salud (OMS) ha insistido en que su origen es de tipo natural”.

Una de las primeras teorías que surgió acerca del origen de este virus, según Luna (2020) fue que se debió a una transgénesis viral hacia el ser humana debido al consumo de carne de murciélago como alimento en la ciudad de Wuhan – China; no obstante, se han vertido otras teorías que se basan en la recombinación y mutación de diversos virus en laboratorios dedicados a la investigación en ingeniería genética y biotecnológica.

Debido a ello, a mediados de diciembre de 2019, la OMS manifestó la existencia del Covid-19, como enfermedad contagiosa, la cual se encontraba propagando con demasiada rapidez a diversos países ocasionando infecciones respiratorias que terminaban siendo mortales. Por eso, la misma entidad para el 11 de marzo de 2020 declaró a la enfermedad del Covid-19 como pandemia y a su vez reconociéndose como “emergencia sanitaria y social mundial que requiere una acción efectiva e inmediata de los gobiernos, las personas y las empresas” (2020).

La enfermedad del Covid-19 ha afectado a toda la población a nivel mundial, no tan solo en altos casos de contagio y fallecimiento, sino también en un riesgo económico, puesto que ya en el año 2007, la economía mundial se encontraba en crisis y lo sucedido en este 2020 ha provocado que la crisis se incremente aún más (Luna-Nemecio, 2020).

Es por ello, que se puede afirmar que la situación dada por el Covid-19, ha terminado por desencadenar grandes consecuencias en la actual crisis económica que se ha producido a nivel mundial. Esta crisis sanitaria ha generado un alto incremento en la tasa de desempleos, debido al cierre de diversas empresas, muchas de las cuales se ha dado por las estrategias y medidas implementadas por los distintos gobiernos, para poder intentar frenar los contagios y muertes por Covid-19 (Ozili & Arun, 2020). La administración política que han tenido diversos países frente a esta pandemia, como por ejemplo el confinamiento, ha acelerado los efectos de la crisis económica, por lo que:

“la población se ha visto vulnerable al vivir cierto desasosiego, puesto que las personas han perdido sus puestos de trabajo o han visto reducidos sus ingresos dada la contracción del mercado y la falta de políticas de asistencia económica y social” (Luna-Nemecio, 2020).

Para el caso del Perú, el Covid-19 llegó a inicios de marzo de 2020, por lo que el presidente y el comité ministerial declararon el día 15 del mismo

mes bajo el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM como Estado de Emergencia Nacional inicialmente por un plazo de quince días calendario, el cual se ha ampliado hasta el 7 de diciembre (Presidencia del Consejo de Ministros, 2020). Las medidas que se optaron desde un inicio fue la de ejecutar un aislamiento social obligatorio; asimismo, según el artículo 7 del mismo decreto, antes mencionado, se restringieron las actividades comerciales, culturales, actividades recreativas, hoteles y restaurantes, además del cierre temporal de fronteras, lo cual también conllevó a una paralización económica, afectando de esa manera tanto a los nuevos emprendedores como a grandes empresas establecidas.

En referencia a ello, Gestión (2020) hace mención que:

“El 57% de empresas afirmaron que el Covid-19 no ha tenido un impacto significativo en la continuidad de sus operaciones, entre los cuales se encuentra los sectores de alimentos y consumo masivo, tecnología y comunicaciones, y petróleo y energía. Sin embargo, para el 43% restante, el impacto ha sido alto y entre esos sectores se encuentran turismo, construcción e inmobiliario, y minería y metalurgia”, puesto que se vieron en la obligación de paralizar todas sus actividades y suspender diversos proyectos.

Otro sector que también se ha visto afectado por la crisis sanitaria, ha sido el sector azucarero, ya que se ha visto en la necesidad de reinventarse en los productos que ofrece y comenzado a producir alcohol en gel a través de la melaza de la caña y a su vez ha tenido que luchar constantemente con la especulación del alza de precios de dicho producto (Calderón, 2020).

Todas estas situaciones han afectado en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero del país en el periodo 2020, por lo que para este trabajo de investigación se realizará un análisis en las empresas del sector azucarero listadas en la SMV.

1.2. Formulación del problema

Sobre la base de lo descrito en párrafos anteriores, se presentará el problema principal y los problemas específicos que surgen en el impacto del Covid-19 en las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.

1.2.1. Problema principal

¿El Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?

1.2.2. Problemas secundarios

¿El Covid-19 ha originado un impacto en las ventas de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?

¿El Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad sobre la inversión de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?

¿El Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad neta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?

1.3. Justificación de la investigación

La presente investigación es importante, ya que como se mencionó en párrafos anteriores la rentabilidad es uno de los indicadores que ayuda a evaluar la situación financiera de las empresas, para que de esta manera estos negocios puedan mantenerse e incluso mejorar su actividad económica, su nivel de producción y su posición dentro de sus competidores. Además, sin el uso de este indicador, las empresas podrían obtener deficiencias en su evaluación y toma de decisiones, de tal manera que ocasione amenazas al principio de negocio en marcha.

Frente a este indicador, su análisis dentro del sector agroindustrial es importante, ya que después del sector comercio, este sector es la segunda actividad económica que genera mayor empleabilidad en el país. Dentro de este sector, se encuentra la actividad azucarera, la cual constituye en gran medida a esta industria, puesto que representa el 3.6% del PBI agrícola, siendo uno de los cultivos más importantes del Perú, por tal motivo este trabajo de investigación se enfocará en el análisis de esta actividad.

Asimismo, a partir de la crisis actual por el Covid-19, la situación financiera de las empresas ha sufrido cambios, ya que se han visto en la necesidad de adaptarse rápidamente para poder continuar con sus actividades y dichos efectos podrán ser observados y analizados una vez presentado sus informes auditados del 2020, con el fin de poder compararlos con el periodo 2019. Por ende, es definitivo que surgirá un impacto en los ratios de rentabilidad de los distintos sectores empresariales, no siendo la excepción, la actividad azucarera.

A partir de esta crisis y el impacto que va a generar dentro la industria azucarera, este trabajo será una nueva línea de investigación para la Contabilidad, puesto que es una problemática nueva y particular, el cual tendrá efectos a largo plazo, logrando que este trabajo de investigación, sirva como fuente para posteriores investigaciones.

1.4. Objetivos

A continuación, se presentará el objetivo general y los objetivos específicos, los cuales se encuentran formulados en concordancia con los problemas presentados en párrafos anteriores y serán desarrollados para el presente trabajo de investigación.

1.4.1. Objetivo General

Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en las ventas de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.
- Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad sobre la inversión de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.
- Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad neta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.

1.5. Alcances y limitaciones de la investigación

Para esta sección, se describirán los alcances y limitaciones del presente trabajo.

1.5.1. Alcances

La presente investigación se basa en el análisis de los Estados Financieros de las empresas del sector azucarero que se encuentran reguladas por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), de tal manera que permita analizar el impacto de la rentabilidad de dichas empresas, a través del análisis de su información financiera tomando en cuenta la situación actual originada por el Covid-19.

En este sentido el alcance de la investigación está relacionado con el diagnóstico que esta crisis sanitaria ha originado en la rentabilidad de las empresas analizadas, de tal forma que sirva como una fuente de información para futuras investigaciones vinculadas al análisis financiero de las empresas, en particular, del sector azucarero, así como para la gestión de estas organizaciones.

1.5.2. Limitaciones

El presente trabajo de investigación no presenta limitaciones que impidan su desarrollo. Si bien la situación generada por el Covid-19 es un acontecimiento reciente y aún no se encuentra información a profundidad sobre las posibles consecuencias que se generarían dentro del sector azucarero; se espera que, para principios del 2021, fecha en la que se desarrolle esta investigación, se cuente con mayor información sobre el impacto en las empresas azucareras; tomando también en cuenta la publicación de los estados financieros auditados, los cuales podrán ser obtenidos desde el portal web de la SMV.

Asimismo, para complementar la información extraída por la Superintendencia del Mercado de Valores del sector azucarero, se revisará artículos, tesis, revistas académicas, entre otros, asociados al impacto que tiene el mencionado sector en la economía del país. Por lo mencionado, se reafirma que la investigación a realizar no presenta limitaciones, ya que se cuenta con acceso a fuentes necesarias y útiles para su desarrollo.

2. Marco Teórico

En el presente capítulo, se describirán las principales investigaciones en relación a la rentabilidad y al sector azucarero y luego se realizarán las bases teóricas necesarias para el desarrollo de este proyecto de investigación titulado Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.

2.1. Antecedentes del Problema

En este apartado, se expondrán cuatro tesis que guardan relación con el impacto del covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.

En la tesis de Robles, Gonzales y Rodríguez, con su proyecto de investigación titulado “Planeamiento estratégico para la empresa

Agroindustrial Ladero S.A.A.”, analizan la actividad azucarera en el Perú, con el propósito de poder desarrollar un plan estratégico para la compañía Agroindustrial Ladero que permita un buen posicionamiento competitivo en el mercado del azúcar, ser el principal productor y exportador de este producto a nivel nacional.

A través del análisis realizado a esta industria, se ejecutó en primer lugar, una evaluación externa, en la cual incluían temas como las relaciones económicas en otros países, los factores que podrían influir en la estabilidad del sector azucarero en el Perú, además del análisis de la participación e importancia de esta industria en el país. Posteriormente, se desarrolló una evaluación interna de Agroindustrial Ladero S.A.A., entre los periodos 2012 al 2016, donde se analizaron distintos rubros como la utilidad neta, los ratios de rentabilidad, liquidez, solvencia y rotación de activos, además de identificar las fortalezas y debilidades de esta empresa con el propósito de poder implementar estrategias que permitan cumplir con sus objetivos a corto y largo plazo.

En este trabajo, no se desarrollan explícitamente objetivos; sin embargo, se puede considerar que esta tesis consistió en analizar la industria azucarera en el país y a la empresa Agroindustrial Ladero S.A.A. para que de esa manera se pueda implementar objetivos, políticas y estrategias para el Plan Estratégico de esta compañía. Asimismo, no se presentan hipótesis ni se señala alguna metodología aplicada; sin embargo, se puede indicar que se recolectaron datos a partir de la información brindada por la empresa Agroindustrial Ladero sobre sus estados financieros, estructura organizacional, misión, visión, entre otros; además de información obtenida por diversas fuentes sobre el sector azucarero en nuestro país, las empresas que pertenecen al sector y su posicionamiento en el mercado.

Entre las conclusiones de esta tesis se señala que el sector azucarero es de suma importancia por la economía peruana, puesto que representa el 29.4% del total de la producción industrial en el país (p.7); asimismo, a pesar de que se ha aumentado la superficie de cosecha desde el 2014, el

rendimiento está decreciendo. Por otro lado, dentro de la investigación, se señala que Agroindustrial Ladero S.A.A. presenta un crecimiento en sus indicadores financieros como el ROE y ROA, los cuales vienen siendo positivos en los últimos años, salvo en el 2015, debido a una caída en sus ventas (p. 68).

Por otro lado, De la Cruz y Julca, presentaron en el 2019, la tesis titulada “El impacto de la toma de decisiones financieras en la rentabilidad de las empresas productoras y comercializadoras de helados artesanales, ubicadas en Lima Moderna durante el 2017”. Este trabajo consiste en determinar si la toma de decisiones de inversión y financiamiento, “influyen en la rentabilidad de las empresas productoras y comercializadoras de helados artesanales, ubicadas en Lima Moderna durante el periodo 2017” (De la Cruz & Julca, 2019).

A través de encuestas a profesionales contables y dueños de empresas de helados artesanales, además de un análisis financiero a una empresa en particular, se buscó conocer la relación entre la toma de decisiones financieras y la rentabilidad; y lo más importante, su impacto.

Esta tesis presenta como objetivo general, “determinar el impacto de la toma de decisiones financieras en la rentabilidad de las empresas productoras y comercializadoras de helados artesanales ubicadas en Lima Moderna durante el 2017” (De la Cruz & Julca, 2019, p. 38). Asimismo, la hipótesis de este trabajo consiste en que “la toma de decisiones influye, de manera negativa o positiva, en la rentabilidad de las empresas productoras y comercializadoras de helados artesanales ubicadas en Lima Moderna durante el 2017” (De la Cruz & Julca, 2019).

Por otro lado, en esta investigación se utilizó una metodología con enfoque mixto; es decir cualitativo y cuantitativo. Asimismo, se realizaron entrevistas a especialistas en finanzas y del sector heladero en el Perú (De la Cruz & Julca, 2019, p. 48). Además, la tesis es de carácter explicativo; y

de tipo de investigación transversal, ya que dicha información se recolectó en un momento determinado (De la Cruz & Julca, 2019, p. 45)

Una de las conclusiones desarrolladas por estos autores señala que, a través de la elaboración de los Estados Financieros, la empresa analizada logró obtener datos más precisos sobre su situación económica actual, lo cual permitió tomar mejores decisiones para beneficio de la empresa, además de que las decisiones de financiamiento les permitieron obtener ingresos extras. Por otro lado, se concluyó que el 76.5% de los encuestados en este trabajo, señalaron que el análisis financiero sobre la rentabilidad de la empresa debe realizarse mensualmente, indicándolo como de suma importancia (De la Cruz & Julca, 2019, p. 134)

Asimismo, Ochoa, Ríos y Sakihara, en el año 2017, presentaron su tesis titulada “Mejora en la gestión de aprovisionamiento de suministros y repuestos en una empresa agroindustrial”. El cual, busca desarrollar una “mejora en el aprovisionamiento de suministros y repuestos en la empresa El Pedregal, de tal manera que exista una estrategia y metodología para la toma de decisiones” (Ochoa et al., 2017).

Por ello, la investigación consistiría en reconocer que la empresa El Pedregal presenta deficiencias en las compras de suministros y repuestos, por lo que los autores buscan desarrollar una mejora en dicha gestión, a través de una adecuada metodología y estrategias en la planificación de los requerimientos mencionados. Para poder cumplir con su propósito, se han evaluado los periodos 2016 – 2017 y se ha tomado como base de investigación el Funtional Strategy Map de Roberto Pérez-Franco, el cual ha sido complementado con la filosofía del Lean Supply.

Esta tesis posee como objetivo lograr que la empresa El Pedregal obtenga y desarrolle “indicadores de gestión a través del uso de una herramienta de ayuda llamada QlikView para una mejor toma de decisiones y ejecución de compras” (Ochoa et al., 2017). Por otro lado, este trabajo de investigación no ha llegado a presentar una hipótesis.

Con referencia a la metodología, para este trabajo de investigación se aplicó un método cuantitativo de la empresa El Pedregal, puesto que se han revisado diversas estadísticas tanto del sector en general como solo información de la entidad. Una de las conclusiones brindadas por estos autores menciona que:

“Las tecnologías emergentes en la agricultura apuntan a aumentar la productividad y calidad de los cultivos, lo que permite llevar un control de indicadores y ratios de productividad con lo cual se podría identificar oportunidades de mejora y lograr una mayor rentabilidad” (2017, p. 6).

En otra se concluye que “el entorno ecológico en la agroindustria es el más sensible e impredecible de todos, pues se encuentra sujeta a cambios significativos como el factor clima, fenómenos atmosféricos extremos (fenómeno del niño, huaycos, sequias), proliferaciones de plagas, etc.” (Ochoa et al., 2017, p. 7).

Por último, Rodríguez, a través de su tesis “Análisis de la viabilidad económica del Banco Agropecuario del Perú en base a la evolución de los componentes financieros durante el periodo 2013 – 2016” busca evaluar y analizar la evolución del Banco Agropecuario del Perú, a través de componentes financieros, con la finalidad de que se pueda identificar cuáles son las causas principales de la situación económica de dicha entidad. Para ello, el autor ha tomado en cuenta las declaraciones a medios de comunicación realizadas por los representantes vinculados al entorno del Banco Agropecuario que influyen en la toma de decisiones y también se ha medido la importancia que presenta dicha Banca para el continuo desarrollo del sector agropecuario.

Esta tesis, presenta como objetivo “determinar la viabilidad económica del Banco Agropecuario del Perú en base a la evolución de los componentes financieros durante el periodo 2013 – 2018” (F. Rodríguez, 2018). Por otro lado, es importante mencionar que esta tesis no cuenta con una hipótesis.

La metodología que presenta esta investigación se basa en un enfoque mixto; es decir, se aplicó una metodología tanto cualitativa como cuantitativa. Ya que al inicio de dicha investigación se presenta información relevante para el análisis de los componentes financieros y luego se describe los resultados que han sido obtenidos al aplicar diversos modelos para el análisis de información.

Una de las conclusiones que se puede extraer, de este trabajo de investigación, afirma que:

“La rentabilidad financiera es un indicador muy cercano a los entes accionistas, los directivos buscan el aprovechamiento máximo para satisfacer los requerimientos empresariales. Cabe mencionar que un valor ínfimo de rentabilidad financiera impide entradas de nuevos fondos particulares, ya que indica un rendimiento débil interno del capital invertido, así ahuyentando la financiación externa” (F. Rodríguez, 2018, p. 10).

2.2. Bases Teóricas

En esta sección, se desarrollarán las bases teóricas para la fundamentación de la tesis propuesta.

2.2.1. Normativa Contable

En este apartado se desarrollará la evolución que ha presentado la normativa contable con el transcurso de los años tanto a nivel internacional como a nivel local.

a. Normativa contable a nivel internacional

Debido al proceso de globalización e integración económica la contabilidad se vio obligada en la necesidad de “armonizar las prácticas contables, primero al interior de cada país y posteriormente a escala regional y mundial” (Lam, 2007, p. 7), de tal manera que pueda existir una estandarización tanto en dichas prácticas contables como en los métodos utilizados por cada país.

Por ello, en el año 1973 se formó el International Accounting Standards Committee (IASC) a través de un acuerdo entre “los organismos representativos de la profesión contable de Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, México, Holanda, Reino Unido e Irlanda y los Estados Unidos de América” (Vílchez, 2008, p. 6). El objetivo principal por el cual se formó el IASC fue para emitir Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) con la finalidad de que se promoviera “su aceptación y adopción internacional, así como propender a la armonización de regulaciones y procedimiento relativos a la preparación y presentación de los estados financieros” (Vílchez, 2008, p. 6).

Sin embargo, para el año 2001 el International Accounting Standards Committee se diluyó y se creó el International Accounting Standards Board (IASB), el cual, como menciona Vílchez (2008, p. 6), “asumió la responsabilidad de la emisión de normas contables de aplicación internacional. Asimismo, se renombró las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)”. Puesto que el IASB es una “institución privada, y sin fines de lucro, e independiente de los países que forma parte de la Federación Internacional de Contadores” (Lam, 2007, p. 12), este ente regulador no posee la facultad hacer obligatoria el cumplimiento del uso de las NIIF a las empresas en los diversos países; por lo que dicho uso solo es voluntario. Sin embargo, esta junta internacional posee el compromiso de desarrollar y elaborar normas contables mundiales de calidad, de tal manera que la “información financiera que resulte de los sistemas contables en las empresas sirva para que los agentes económicos tomen decisiones financieras adecuadas” (Lam, 2007, p. 12).

Por otro lado, como Lam (2007) menciona “la autoridad del IASB para emitir tales normas ha sido reconocida por el Financial Accounting Standards Board (FASB)”. Este organismo privado, según Rodríguez & Bernad (2007, p. 12), también fue creado en el año 1973 con el objetivo de “elaborar la regulación contable de las compañías cotizadas en Estados Unidos, (...) además se creó como sustituto del Accounting Principles

Board (APBI)”; por lo que también posee la función de emitir y mejorar normas de información financiera.

Es por ello que, estas dos importantes reguladoras contables; es decir, el IASB y el FASB, han hecho público su “compromiso de lograr la convergencia de sus normativas contables con el objetivo de que sus normas de información financiera sean totalmente compatibles tan pronto como sea posible y coordinar sus programas de trabajo para que esta compatibilidad se mantenga en el futuro” (Rodríguez & Bernad, 2007, p. 12).

De igual manera es importante reconocer lo que la Federación de Colegios de Contadores Públicos del Perú (como se citó en Vílchez, 2008) afirma:

“Muchos países se han unido en favor de la armonización de sus normas contables con las emitidas por el IASB; la mayoría ya han establecido mecanismos formales para lograr esta convergencia. Los gobiernos de los países de la Unión Europea, Noruega, Rusia, Singapur y Taiwán han establecido estrategias concretas para converger. En otros países como México, Estados Unidos de América, Australia, India, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Hong Kong, las instituciones del sector privado iniciaron un plan formal para lograr de forma gradual dicha convergencia. Por su parte, Brasil, Uruguay, Chile, Argentina y Venezuela han emitido principios nacionales influenciados por las NIC y NIIF. Y otros países como Perú, Costa Rica, Honduras, República Dominicana, Panamá, Guatemala, Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Haití han adoptado en forma tajante las normas emitidas por el IASB” (p. 8).

b. Normativa contable a nivel local

Frente a la necesidad de armonizar las prácticas contables, puesto que resulta importante brindar información adecuada e integral en los estados financieros, de tal manera que sean “útiles en el proceso de toma de

decisiones empresariales, en la medida que sean elaborados basándose en estándares internacionales, que sean de aplicación uniforme y que aseguren un alto grado de transparencia para los usuarios de la información” (Díaz, 2014, p. 128). En el Perú, desde el año 1998 se optó por aplicar la preparación y presentación de los estados financieros bajo el modelo de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) estipuladas por el International Accounting Standards Board (IASB); sin embargo, recién para el año 2011 se han iniciado acciones para que su aplicación llegue a ser efectiva (Díaz, 2014).

Asimismo, el estado peruano cuenta con un ente regulador llamado Sistema Nacional de Contabilidad (SNC), el cual fue creado el 3 de junio de 1987, a través la Ley 24680, la cual posteriormente ha sido modificada por la Ley 28708, *Ley General del Sistema Nacional de Contabilidad*, promulgada el 10 de abril de 2006. La finalidad principal de dicha ley es la de “elaborar un marco legal con normas y procedimientos que logren permitir la armonización de la información contable tanto en las entidades públicas como privadas” (Díaz, 2014).

En base a ello, el artículo 10° de la mencionada ley, le brinda al Consejo Normativo de Contabilidad (CNC) la facultad de emitir y aprobar normas de contabilidad para las entidades del sector privado; así como también analizar y opinar las normas propuestas relacionadas a la contabilidad ya sea de sector público o privado (Díaz, 2014). En otras palabras, el CNC tiene la potestad de normar en relación a la contabilidad para el sector privado y público. Y para este último sector, este organismo es el encargado en oficializar las NIIF e indicar la vigencia de su aplicación para la preparación y presentación de los estados financieros.

Es importante mencionar, que para las empresas peruanas del sector privado la “aplicación de las NIIF es de manera completa, es decir, NIC, NIIF, CINIIF, SIC; NIIF para Pyme; y Plan Contable General Empresarial; mientras que, en el sector público, se emplean las Normas Internacionales

de Contabilidad para el Sector Público (NICSP)” (Moran & Uyejara, 2020, p. 23).

De igual manera, según el Congreso de la República (1997), se debe tomar en cuenta a las empresas que se encuentran bajo la Ley General de Sociedades, ya que el artículo 223, hace referencia a que se debe presentar los estados financieros en base a las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados del país. Por último, la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) es la encargada de promover el mercado de valores, asegurarse del adecuado manejo de las empresas y normas la contabilidad de estas, en la “elaboración y presentación de los estados financieros individuales y consolidados, y cualquier otra información complementaria” (Díaz, 2014).

2.2.2. Análisis Financiero y Económico

Las decisiones tomadas por parte de las empresas para poder mejorar su rendimiento y posicionamiento en el mercado, parten por el análisis económico y financiero que realizan estas entidades. Como un término conjunto, el análisis económico-financiero o análisis de los estados financieros son técnicas que permiten conocer la situación de la empresa, y así poder tomar decisiones correctas que aporten a su beneficio. Por ejemplo, desde de un punto de vista interno, el análisis económico-financiero permite determinar cuáles son las debilidades de la empresa, las cuales impiden el cumplimiento de sus objetivos; y así poder establecer estrategias para solucionarlos.

Asimismo, permite determinar cuáles son sus fortalezas, los cuales deberían ser potenciados con el propósito de que la empresa pueda obtener un mayor rendimiento y seguir creciendo en su posicionamiento dentro del sector a la cual pertenece (Nogueira-Rivera et al., 2017, p. 108). Sin embargo, también es importante conocer las diferencias entre un análisis económico y un análisis financiero, ya que por separado poseen distintas definiciones.

a. Análisis financiero

Tanaka (2015), en su libro “Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú”, señala que un análisis de la situación financiera de una empresa incluye los componentes de liquidez y endeudamiento; asimismo, este autor indica que una empresa se encuentra en una buena situación financiera, cuando este es capaz de cumplir con sus obligaciones con terceros, incurriendo en menores costos, además de tener muchas más probabilidades de obtener financiamiento.

Asimismo, el artículo titulado “Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación”, hace referencia al análisis desde una posición financiera como a la “capacidad de afrontar y atender al conjunto de pasivos y obligaciones financieras de la empresa a cualquier plazo. Integra tres dimensiones: liquidez, solvencia y endeudamiento” (Nogueira-Rivera et al., 2017, p. 109).

Ante esto, el análisis financiero nos muestra cómo se encuentra la empresa en cuanto a su capacidad de cumplir con sus obligaciones; y si las estrategias que están utilizando para incurrir en menos desembolsos y mayor probabilidad de obtención de financiamiento, funcionan.

b. Análisis económico

Por otro lado, Tanaka (2015) señala que el análisis de la situación económica de una empresa incluye tanto el análisis de la utilidad y rentabilidad, además de que para determinar si la empresa se encuentra en una buena situación económica, dicha entidad debe haber obtenido ganancias, beneficios y haber realizado inversiones rentables. Asimismo, (Nogueira-Rivera et al., 2017) indican que el análisis de los estados financieros, desde una posición económica, permite determinar la “capacidad de la empresa para generar beneficios, ser redituable y, en un sentido amplio, generar excedente durante un periodo determinado. Se considera el motor de la empresa y se mide por el rendimiento de sus activos (rentabilidad económica)” (2017, p. 109).

Es así que a través del análisis económico que realiza una entidad, se podrá determinar la capacidad que posee esta para conseguir ganancias, ser rentable tanto de manera general como en sus inversiones, analizando la utilidad y rentabilidad generada; y así poder tomar decisiones para lograr alcanzar los objetivos de la empresa.

2.2.3. Gestión Financiera

El mundo de los negocios es un ambiente muy competitivo, por lo que, en los últimos años, las empresas se han encontrado forzadas en incursionar en diversos programas de inversión, ya sea a través de modelos de negocios y/o de tecnología. Aquello, ha ocasionado un impacto a nivel mundial, puesto que muchas compañías se han visto en la urgencia de reorganizarse o reestructurarse mediante fusiones empresariales. Sin embargo, la volatilidad de los mercados, dados en los últimos 20 años, ha originado un ajuste dinámico en las estrategias de las empresas, especialmente en los costos para poder mantenerse dentro del mercado y seguir formando parte del proceso de competencia y a su vez contando con un margen de ganancia, sin llegar a perder la calidad de sus productos y servicios ofrecidos (Cabrera et al., 2017). Por lo que, según Terrazas (2009):

“Uno de los desafíos más importantes en el funcionamiento y operación de las empresas y organizaciones, es el de lograr administrar y gestionar de la mejor manera posible los recursos financieros. Esta tarea es crucial desde la perspectiva de que todas las actividades que se desarrollan en la organización, inevitablemente deben materializarse en una expresión monetaria que consolidada y estructurada representa el caminar de la institución y el reflejo de su desempeño” (p. 56).

Por lo que, para poder llegar a la nueva demanda del mercado, se requiere de un “proceso de cambio continuo en materia financiera, de allí la relevancia de la gestión financiera en las organizaciones, pues si la compañía se plantea un horizonte a largo plazo indudablemente vendrá

acompañado de un cambio en el modelo financiero” (Cabrera et al., 2017). Por tal razón, la gestión financiera cobra importancia, ya que debe propiciar que todas las actividades de la empresa encuentren su materialización términos económicos-financieros rentables y positivos. A su vez, Terrazas (2009) menciona que el proceso de la gestión financiera debe realizarse mediante una administración óptima y transparente, siguiendo la finalidad de generar confianza y competitividad dentro de las proyecciones de la organización hacia su sociedad. Es por eso que la “gestión financiera se encuentra relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel de estructura de la financiación y a la política de los dividendos” (Cabrera et al., 2017, p. 227). Asimismo, Terrazas (2009) llega a conceptualizar que:

“La gestión financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización” (p. 57).

Por todo ello, resulta importante que los gerentes y accionistas de las empresas lleguen a conocer los principales indicadores económicos y financieros con su correspondiente interpretación, ya que ello ayuda a profundizar y aplicar correctamente el análisis de gestión financiera, lo cual, como se mencionó líneas arriba, ayuda como base para una adecuada y efectiva toma de decisiones financieras (Cabrera et al., 2017, p. 227).

2.2.4. Indicadores Financieros

Para que una empresa pueda realizar un análisis de sus estados financieros, es necesario haber calculado los indicadores o ratios financieros y examinar sus resultados. Estos indicadores se generan a partir de distintos resultados expresados en los estados financieros; como sus ventas, inversiones, inventarios, costos y gastos, etc. Es así que

(Fontalvo et al., 2012, p. 169) manifiestan lo siguiente: “Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias”.

Asimismo, los cálculos obtenidos de estos ratios, deben ser analizados entre sí; es decir, no basta en hallar y examinar el resultado de uno de ellos, sino que cada uno debe ser relacionado con los otros ratios financieros, además tendrán que ser comparados con resultados de años anteriores o con otras empresas que pertenecen al mismo sector (Fontalvo et al., 2012). Por ejemplo, si se obtiene malos resultados en uno de los indicadores financieros, es muy probable que a través de otro ratio, se pueda saber el motivo de ese resultado; asimismo, si el resultado de un ratio es positivo, esto no quiere decir que la empresa está funcionando adecuadamente, ya que puede haber disminuido significativamente con respecto al año anterior e incluso estar por debajo del ratio promedio del sector. Por eso, a partir de este análisis, se podrá obtener información útil y detallada sobre la funcionalidad de las operaciones de la empresa, tomar decisiones e implementar estrategias que solucionen los puntos débiles.

Existen cuatro grupos de indicadores financieros que permiten analizar la funcionalidad de una empresa; estas se conocen como los indicadores de liquidez, indicadores de solvencia, indicador de gestión y los indicadores de rentabilidad.

a. Indicadores de liquidez

Los indicadores o ratios de liquidez nos indican la capacidad que posee la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Con respecto a lo anteriormente mencionado, (Gaviria et al., 2010, p. 6), señala lo siguiente con respecto a la liquidez: “Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivos sus activos corrientes”. Por tanto, los indicadores de liquidez parten de analizar la capacidad de pago de una empresa, por los activos corrientes que poseen, los cuales son los más

líquidos de todos los rubros que componen los activos; como señalan (Fontalvo et al., 2012), estos indicadores permiten conocer qué sucedería si a una empresa determinada, se le requiriera cumplir con sus deudas de menos de un año.

Dentro de los indicadores que componen este tipo de indicador, se encuentran la liquidez corriente, prueba ácida y prueba defensiva.

Indicador de liquidez general

Este indicador o ratio nos muestra la relación que poseen los activos corrientes con los pasivos corrientes de una empresa, además, de que su resultado es interpretado en número de veces (Andrade, 2017). Por ejemplo, en caso de que el cálculo del ratio de liquidez general de una empresa sea 1.5, esto quiere decir que, por cada sol de deuda corriente, la empresa tiene S/1.5 para cubrirlo. Usualmente, obtener un ratio de liquidez general de 1 o más, es positivo para la empresa; significaría que no habría problemas con la capacidad de pago; sin embargo, se tendrá que tomar en cuenta el giro del negocio de la empresa, además de compararlos con los estados financieros anteriores, para verificar si realmente el ratio de liquidez general calculado, está siendo beneficiosa para la entidad. La fórmula para calcular este indicador se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 1: Fórmula de la liquidez general

Razón corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \times 100$	(1)
----------------------------	--	-----

(Fontalvo et al., 2012, p. 322)

Indicador de prueba ácida

El indicador de la prueba ácida relaciona los activos corrientes, a excepción de la cuenta de Inventarios y gastos pagados por anticipados, con los pasivos corrientes. Sin dejar de lado los inventarios de este cálculo,

se está excluyendo el activo menos líquido de los activos corrientes (Andrade Pinelo, 2017); esto permite obtener una conclusión mucho más exacta sobre la real capacidad que posee la empresa, frente a sus obligaciones de corto plazo, ya que, en muchas ocasiones, por el giro de negocio, una empresa presenta mucho más inventario; y esto no significa que su liquidez sea mala. La fórmula para calcular este indicador se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 2: Fórmula de la prueba ácida

Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} \times 100$ (2)
---------------------	---

(Fontalvo et al., 2012, p. 322)

Indicador de prueba defensiva

El indicador de prueba defensiva relaciona los activos más corrientes, como el efectivo y equivalente de efectivo, con sus pasivos de corto plazo (Andrade, 2020); este indicador también se calcula para obtener un resultado más detallado sobre la capacidad de pago de la empresa frente al activo más líquido de sus activos corrientes. Aching (2005) manifiesta que este indicador solo considera el rubro de Caja, Bancos y valores negociables; asimismo, permite conocer la capacidad de una empresa para continuar sus actividades con sus activos más líquidos y sin utilizar los ingresos por ventas. La fórmula para calcular este indicador se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 3: Fórmula de la prueba defensiva

Razón de liquidez	$\frac{\text{Banco} + \text{Caja}}{\text{Pasivo Corriente}}$ (3)
--------------------------	--

(Fontalvo et al., 2012, p. 322)

b. Indicadores de solvencia

Los indicadores o ratios de solvencia, también conocidos como ratios de endeudamiento o apalancamiento, sirven de análisis para conocer en cuánto la empresa se ha financiado a partir de terceros para desarrollar sus operaciones. Ante esto, Ortiz (como se citó en Gaviria et al., 2016) manifiesta:

“Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forman participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento de la empresa” (p. 6).

Es así que a partir de este ratio, la empresa puede conocer cuál es la proporción, con el cual esta usa financiamiento de terceros para conseguir recursos, y no con capital propio; además de conocer cuán endeudada se encuentra. Díaz (2020), hace referencia a cuatro tipos de ratios o razones de solvencia: razón de endeudamiento o de deuda, razón de grado de propiedad, razón de cobertura de intereses y razón de cobertura de activos fijos.

Razón de endeudamiento o de deuda

Este ratio nos muestra qué porcentaje de los activos totales de una empresa, está siendo financiado por terceros; y se calcula dividiendo los pasivos totales de una empresa entre su total de activos (Díaz, 2020). Asimismo, como señala Aching (2005), este ratio nos muestra qué tanto una empresa se encuentra endeudado por acreedores; por ejemplo, este autor explica que en caso la razón de endeudamiento sea de 44.74%, esto quiere decir que el 44.74% de los activos totales que posee la empresa, son financiados por terceros y el restante se encuentra financiado por el mismo patrimonio de la entidad.

Obtener un razón de endeudamiento alto, no es óptimo para una empresa, puesto que en caso la empresa entre en quiebra, los acreedores o terceros serán los más perjudicados (Díaz, 2020). La fórmula para calcular este indicador se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 4: Fórmula de la razón de endeudamiento

Indicador	Ecuación
Nivel de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$ (6)

(Fontalvo et al., 2012, p. 322)

Razón de grado de propiedad

El ratio o razón de grado de propiedad, indica cuánta es la proporción, por el cual los propietarios de la empresa se encuentran financiando los recursos de sus actividades; y se calcula dividiendo el patrimonio total de una empresa entre sus activos totales. Asimismo, es importante señalar que no por obtener, dentro de este ratio, un porcentaje mayor al del razón de endeudamiento, significa que la empresa se encuentra en la capacidad de cumplir con sus deudas; todo lo contrario, esto significaría que la empresa no cuenta con la capacidad de recurrir en financiamiento con otras entidades (Díaz, 2020).

Razón de cobertura de intereses

Este ratio o razón permite obtener cuántas veces la Utilidad antes de Intereses e Impuestos (UAI) cubren los intereses generados por las obligaciones con terceros. Su cálculo se obtiene de la división entre la Utilidad antes de Intereses e Impuestos y los intereses incurridos en el periodo (Díaz, 2020). Asimismo, Aching (2005) señala que “este ratio nos indica hasta qué punto pueden disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros” (p. 26).

Razón de cobertura del activo fijo

Este ratio o razón nos muestra la cantidad veces que un activo fijo se encuentra siendo financiado por terceros; y su cálculo es la suma de la deuda de largo plazo de la entidad y su patrimonio entre el activo fijo neto. Cabe resaltar que mientras mayor sea el resultado de estos ratios, existirá una mayor capacidad de solvencia financiera por parte de la empresa (Díaz, 2020).

c. Indicadores de gestión

Dentro de los indicadores financieros, también se encuentran los ratios de gestión, los cuales permiten evaluar la eficiencia de la empresa a partir de sus operaciones y políticas. Como su nombre lo menciona, nos brinda información sobre la gestión de la empresa; por ejemplo la política establecida de los días de pago a proveedores o cobranza a clientes, así como de su rotación de inventario (Andrade, 2017).

Asimismo, Díaz (2020) señala que “con la aplicación de estas razones el objetivo es evaluar la eficiencia con la que la empresa está utilizando sus recursos, tomando en cuenta las decisiones y las políticas establecidas por la empresa” (p. 4); es decir, permite evaluar la eficiencia de sus recursos a partir de los ingresos obtenidos en el periodo.

Dentro de los indicadores de gestión, tenemos la rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales, plazo promedio de cobranza, rotación de Inventarios, plazo promedio de inmovilización de inventarios, rotación de Cuentas por Pagar Comerciales y el plazo promedio de pagos.

Rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales

Este indicador permite conocer la frecuencia de recuperación de la liquidez, a partir de la evaluación de la eficiencia del cobro por las ventas de un periodo (Castro & Muro, 2019); en otras palabras, muestra la rapidez en que una venta al crédito, llega a ser cobrada. Asimismo, Andrade (2017) señala que este indicador nos muestra la relación que existe entre las

cuentas por cobrar comerciales y las ventas de una empresa en un periodo determinado; y es expresado en número de veces.

Este indicador resulta de la “división de las ventas al crédito entre el promedio de las cuentas por cobrar comerciales” (Díaz, 2020); es decir el promedio entre el periodo actual y del anterior.

Asimismo, para realizar este análisis es preferible obtener las ventas al crédito; sin embargo, si no se cuenta con dicha información, se podrá proceder con el cálculo de todas las ventas, asumiendo que son al crédito (Andrade, 2017). Esto se debe a que se este indicador analiza las cuentas por cobrar, la cuales en su total son al crédito y no por efectivo; por ende para verificar su eficacia con los ingresos, sería ideal relacionarlo con las ventas que también son al crédito.

Plazo promedio de cobranza

Este indicador nos muestra el número de días que separan la fecha en la cual se realizó la venta y la fecha en la que se cobra esa venta; asimismo, este plazo deberá ser verificado por la empresa, con el objetivo de corroborar, si se están cumpliendo con las políticas establecidas con respecto al ciclo de cobranza. Por otro lado, el plazo promedio de cobranza se calcula dividiendo el número de días del año (365) entre la rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales. Cabe resaltar que este indicador se deriva de la rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales; es así que si se obtiene un mayor resultado en el último indicador mencionado, el plazo promedio de cobranza va a resultar menor (Díaz, 2020).

Rotación de Inventarios

Este indicador indica qué tan rápido salen e ingresan los inventarios, dependiendo de las ventas de la empresa. Se calcula dividiendo el costo de ventas del periodo entre el inventario promedio (Díaz, 2020); es decir el promedio del rubro de inventarios del periodo actual y del anterior.

Asimismo, según Andrade (2017), la rotación de inventarios nos muestra la relación entre los inventarios y el costo de ventas del periodo; al

obtener este resultado, la empresa podrá evaluar la eficiencia de la administración de sus existencias, puesto que a mayor rotación de los inventarios, habrá mayores ingresos. Sin embargo, el resultado de este indicador también depende del giro del negocio de la empresa, ya que en ciertas industrias la rotación de sus existencias será menor que otras.

Plazo promedio de inmovilización de Inventarios

Este indicador, según Díaz, “nos muestra el número de días (en promedio) que las existencias permanecen en el inventario, antes de convertirse en efectivo o en cuentas por cobrar producto de las ventas” (2020, p. 5).

El plazo promedio de inmovilización de Inventarios se deriva de la misma rotación de Inventarios, puesto que este indicador se calcula dividiendo el número de días del año (365) entre el resultado de la rotación de Inventarios (Díaz, 2020).

Rotación de Cuentas por Pagar Comerciales

Este indicador nos muestra la relación de las Cuentas por Pagar Comerciales de una empresa y las compras al crédito generadas durante el periodo (Andrade, 2017). Asimismo, Castro y Muro (2019) señalan que, a partir de este ratio, se podrá conocer la gestión del movimiento de las Cuentas por Pagar con respecto a las compras realizadas; esto se debe a que este indicador nos muestra con qué frecuencia se paga a los proveedores por las compras que se generaron al crédito.

Este indicador se calcula dividiendo las compras al crédito entre el promedio de las Cuentas por Pagar Comerciales (Díaz, 2020); es decir el promedio del periodo actual y del anterior.

Plazo promedio de pagos

Cadillo, Guerrero y Yanqui (como se citó en Castro y Muro, 2016) manifiestan que “este ratio indica la cantidad de números de días, en las cuales se basa las veces en que se han renovado las cuentas por pagar.

Es decir, muestran como la empresa efectúa la liquidación de su deuda a corto plazo” (p. 28 – 29); en otros terminos, nos muestra en cuántos días se efectúan los pagos por las compras realizadas al crédito.

El plazo promedio de pagos de deriva del indicador de rotación de Cuentas por Pagar Comerciales, puesto que se calcula dividiendo el número de días del año (365) entre el último indicador mencionado (Castro y Muro, 2016)

d. Indicadores de rentabilidad

Los indicadores o ratios de rentabilidad muestran qué tan eficiente ha sido la empresa en obtener utilidades, a partir del control de sus costos y gastos; de sus ingresos por ventas y de sus inversiones (Fontalvo et al., 2012); por ejemplo, si los indicadores de rentabilidad disminuyeran, se tendrá que analizar si aumentaron o disminuyeron sus ventas, cómo les fue con su utilidad, entre otros.

Existen cuatro ratios de rentabilidad, los cuales son el ratio de rentabilidad sobre las ventas, rentabilidad del margen comercial, rentabilidad sobre capitales propios y rentabilidad sobre la inversión; los cuales en su mayoría guardan relación con las utilidades generadas en el periodo. Esto será explicado en un apartado siguiente.

2.2.5. Rentabilidad

Bonson (como se cito De la Cruz & Julca, 2019) señala que la rentabilidad permite medir la capacidad que tiene una compañía en poder obtener ganancias, y así poder ser repartidas a los accionistas. Por otra parte, para Gallizo “la rentabilidad mide la relación entre los resultados de una actividad y los medios empleados para obtenerlos” (2017, p. 106), por tanto, este indicador permite verificar y analizar las ganancias obtenidas dentro del periodo, a partir de distintos rubros de la empresa como los costos, gastos, inversiones, entre otros.

Asimismo, la rentabilidad mide la manera en que una empresa obtiene un superávit para ser repartido entre sus accionistas, los cuales pueden ser comparados con los recursos generados en la empresa para la medida de su eficiencia (Valencia Nuñez et al., 2020). Según Izquierdo (como se citó en Caiza et al., 2019), las empresas que obtienen más rentabilidad son las que obtienen un mayor crecimiento en el sector en el cual pertenecen, puesto que poseen capacidad de generar utilidades.

Importancia de la Rentabilidad

KPMG (como se citó Arrué, 2014) menciona que en un reporte titulado “European Family Business Barometer” se validó que del 83% de la empresas familiares del continente europeo que tenían como objetivo crecer el siguiente año, el 57% planteaban mejorar su rentabilidad y 34% mejorar su nivel de ventas; indicando que ambos conceptos son de suma importancia para que una empresa pueda mantenerse en el ámbito económico. Asimismo, Gaviria et al. (2016) consideran que la importancia de los indicadores de rentabilidad radica en poder obtener información relevante para la toma de decisiones en conjunto; es decir, entre todas las áreas de la empresa. Además, estos autores señalan que gracias a la rentabilidad una entidad puede conocer cómo es el mecanismo del sector, la rentabilidad de sus inversiones, la eficiencia de sus actividades y cómo se encuentra económicamente la Compañía, teniendo en cuenta que, a partir del correcto análisis de la rentabilidad, se podrá tomar adecuadas decisiones, las cuales beneficiarán a la empresa.

Tipos de rentabilidad

Dentro de los tipos de rentabilidad que existen tenemos: VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno)

En primer lugar, según Mete, el Valor Actual Neto (VAN) es considerado un tipo de rentabilidad, el cual mide los ingresos y egresos futuros que tendrá una empresa al desarrollar un determinado proyecto; y así poder conocer la ganancia que se generará por esta actividad (2014). Asimismo,

este mismo autor señala que es importante resaltar que un VAN negativo no indica, necesariamente que no exista ganancia, sino también se puede interpretar como que no se cumple con los objetivos del determinado proyecto (2014).

En segundo lugar, la Tasa Interna de Retorno (TIR) “se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto con el valor presente de los egresos” (Mate, 2014, p. 71), permitiendo evaluar el rendimiento que obtiene una empresa por sus inversiones; asimismo, este tipo de rentabilidad tiene como objetivo medir el rendimiento interno del proyecto, basándose en los flujos efectivos que genera (Mate, 2014).

2.2.6. Indicadores de Rentabilidad

Las razones o indicadores de rentabilidad nos muestran la capacidad de una empresa en obtener beneficios económicos por los recursos utilizados dentro de sus operaciones, logrando cumplir con los objetivos establecidos e incrementar su valor (Gaviria et al., 2016).

Asimismo, diversos autores señalan la existencia de distintos ratios o indicadores de rentabilidad; sin embargo, antes de explicarlos, es importante conceptualizar las definiciones de las variables más influyentes dentro de estos ratios, los cuales son las inversiones, las ventas, el patrimonio empresarial y la utilidad neta.

En primer lugar, las inversiones son cualquier tipo de instrumentos, llevado a cabo por decisión de la misma empresa, los cuales tienen como propósito generar ingresos, crecer en el posicionamiento económico del sector e incluso mantenerse; para que se logren estos objetivos, la empresa tiene que obtener un rendimiento de la inversión, los cuales se perciben como ingresos o aumento de valor de la entidad (Gitman & Joehnk, 2009). Entre los tipos de inversiones podemos señalar a los títulos, los cuales consisten en deudas o derechos legales que permitan obtener o vender participaciones de la empresa como los bonos, las acciones y las opciones;

asimismo, las propiedades, las cuales son otro tipo de inversiones, consisten en inversiones de terrenos, edificios o la propiedad personal tangible como obras de arte, antigüedades, etc.

En segundo lugar, el patrimonio de una empresa está conformado por los recursos propios de la entidad; es decir las que no son con deudas a terceros. Dentro del rubro de patrimonio, tenemos a los fondos propios, los cuales constituyen la financiación de la empresa por los recursos de sus propietarios; y también tenemos a las subvenciones, donaciones y legados, los cuales son aportados por la Administración Pública y otras instituciones (Edebé, 2018).

En tercer lugar, la venta o también llamado ingreso “se puede definir como la operación mediante la cual una persona transmite a otra persona la propiedad que tiene sobre un bien o derecho, a cambio de un precio determinado” (Vásquez, 2008, p.16); es decir, la venta es una operación principal de una empresa, en la cual se cede el bien o servicio producido a cambio de dinero o de otros tipos de intercambios.

La utilidad neta, como lo manifiesta Ávalos (2011), es el resultado de disminuirle a los ingresos o ventas de un determinado periodo, los costos y gastos incurridos directa o indirectamente. Su cálculo, como se mencionó anteriormente, se realiza dentro del Estado de Resultados, y se empieza por disminuir de los ingresos, las diversas clasificaciones de gasto como el costo de ventas, luego se le reduce los gastos de venta y administración; y finalmente otros gastos incurridos durante el periodo. Asimismo, para que el resultado sea una utilidad neta, los ingresos tendrán que ser mayores a sus gastos, si no es así, será una pérdida neta.

Rentabilidad económica o Rentabilidad sobre la Inversión

Por otro lado, según Ccaccya (como se citó en De la Cruz y Julca, 2019), la rentabilidad se ve a partir de dos puntos de vista: la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera. En primer lugar, Ccaccya señala que la rentabilidad económica mide la eficiencia de los activos de una

compañía, independientemente de cómo fue su forma de financiamiento; en resumen, este autor manifiesta que “La rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación” (2019, p.24)

Por otro lado, aportando al concepto de rentabilidad económica, Castilla (2017) señala lo siguiente:

“La rentabilidad económica es considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar beneficio con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad” (p. 106).

Si bien muchos autores mencionan el nombre de rentabilidad económica, este también se le conoce como rentabilidad sobre la inversión (ROA), la cual es uno de los ratios de rentabilidad mencionado en párrafos anteriores.

Díaz (2020) nos indica que este indicador se calcula dividiendo la utilidad neta de la empresa entre su total de activos; y ese resultado nos muestra la eficiencia de la empresa al utilizar sus activos. Este autor señala que la rentabilidad sobre la inversión “nos muestra el grado de eficiencia con el cual la empresa emplea sus activos, para la generación de una unidad monetaria de ingresos por ventas y por lo tanto de la utilidad neta” (2020); es decir para verificar si la utilización de esos activos está siendo beneficioso para generar ganancias. Asimismo, Tanaka (como se citó en De la Cruz y Julca, 2020) afirma que una empresa ha llegado a conseguir una buena rentabilidad, cuando ha invertido adecuadamente en sus activos.

Rentabilidad financiera o Rentabilidad sobre el Patrimonio

Por otra parte, la rentabilidad financiera nos muestra el rendimiento de una empresa a partir de sus propios medios (De la Cruz y Julca, 2020); es decir cuánta ganancia ha generado esta a partir de su patrimonio. Asimismo, Gallizo (2017) afirma que este indicador muestra los rendimientos absolutos con respecto a la inversión de los accionistas; asimismo, este autor señala que “La obtención de fondos permitirá a la compañía crecer, siempre que haya condiciones de mercado adecuadas, y a su vez, conducirá a mayores beneficios” (2017, p. 109).

Así como a la rentabilidad económica se le conoce como rentabilidad sobre la inversión (ROA), la rentabilidad financiera también es llamada rentabilidad sobre el patrimonio o rentabilidad sobre capitales propios (ROE). Como señala Díaz (2020), este ratio se obtiene a partir de la división de la utilidad neta entre el capital social, además de que ese resultado nos muestra la tasa del rendimiento obtenido por la inversión de los accionistas.

Además de estos dos indicadores, Andrade (2017) manifiesta tres otros indicadores de rentabilidad: Margen de utilidad bruta, Margen operativo y Margen de utilidad neta.

Margen de utilidad bruta o rentabilidad del margen comercial

El margen de utilidad bruta o también conocido como rentabilidad del margen comercial, se calcula dividiendo la utilidad bruta (Ventas netas – Costo de ventas) entre las ventas totales: y a partir de su resultado, una empresa puede conocer cuánto representa la utilidad bruta generada, con respecto a las ventas totales (Andrade, 2017); es decir, nos muestra la eficiencia de la empresa, a través de la utilidad bruta, por sus ventas del periodo. Asimismo, Fontalvo et al. (2012) señala que este indicador “expresa el porcentaje determinado de utilidad bruta que se está generando por cada peso vendido” (p. 171).

Margen operativo

El indicador de margen operativo se calcula dividiendo la utilidad antes de impuestos e intereses (UAI) entre las ventas totales, además nos muestra la eficiencia con que el que se administraron sus recursos operativos (Andrade, 2017); es decir cuánta se obtiene de UAI por las ventas realizadas durante el periodo. Este margen permite medir la rentabilidad de la empresa dejando de lado otro tipo de gastos, los cuales son los intereses de sus inversiones y sus gastos por el Impuesto a la Renta (Ávalos, 2011).

Margen de utilidad neta o Rentabilidad neta

Por último, se encuentra el margen de utilidad neta o también conocido como rentabilidad neta, la cual se calcula “dividiendo la utilidad neta del período entre las ventas netas y se considera que es una medida exacta, pues considera el efecto de los gastos operativos, los costos de financiamiento y el efecto de las tasas impositivas” (Díaz, 2020, p.8).

Es así como, este cálculo se obtendría de todos los costos y gastos que se incurren dentro del estado de resultados, y partir de esto, medir su eficiencia por las ventas realizadas durante el periodo. Asimismo, Andrade (2017) menciona que este indicador nos ayuda a entender cuánta utilidad obtenemos a partir de cada unidad vendida dentro del periodo.

2.2.7. Sector Agroindustrial

Los autores Da Silva, Baker, Shepherd, Jenane y Miranda (2013) señalan que el sector agroindustrial es

“El subconjunto del sector manufacturero que procesa materias primas y productos intermedios agrícolas, forestales y pesqueros. De este modo, el sector agroindustrial incluye fabricantes de alimentos, bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir, muebles y productos de madera, papel, productos de papel e impresión, además de caucho y productos de caucho” (p. 12).

Asimismo, la actividad del sector agroindustrial consiste en transformar productos obtenidos de la cosecha y post cosecha de la agricultura de un lugar, y así brindar un valor agregado a estos productos (Aguirre, Calixto, Gil y Vila, 2019), como, por ejemplo, la cosecha de la caña de azúcar genera nuevos productos como la azúcar rubia, azúcar refinada y la melaza.

Según la Cámara de Comercio de Lima (Cámara de Comercio de Lima, 2019), la actividad agroindustrial posee el papel importante de coincidir la producción de sus productos con las necesidades de consumo de la población tanto nacional como internacional; asimismo, al tener el papel de transformar productos, genera la diversificación de estos, permitiendo que los consumidores puedan incurrir en nuevos mercados. Por otro lado, la Organización de las Naciones Unidas (como se citó en la Cámara de Comercio de Lima [CCL], 2019) señala que este sector comenzó a expandirse y ha obtenido mayor demanda, debido a que se han presentado diversos cambios dentro de los países emergentes; como por ejemplo el crecimiento de sus poblaciones, la generación de mayores ingresos en las familias, mayor participación laboral de las mujeres, alteraciones en los productos usualmente consumidos y un mayor uso de los productos.

Sector agroindustrial en el Perú

En el Perú, el sector agroindustrial es uno de los principales sectores que permite impulsar la economía del país; y a su vez, contribuye a la disminución de la pobreza proveniente de la población rural, puesto que la mitad de los ingresos de esa población son obtenidas de las actividades agroindustriales (Bernuy et al., 2017).

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2019), las empresas del sector agroindustrial representan el 5.4% del Producto Bruto Interno (PBI), además es considerado como la quinta industria que más aporta al PBI del país. Asimismo, el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (como se citó en la Cámara de Comercio de Lima [CCL], 2019), manifiesta que dentro del periodo 2014-2018, el PBI del sector

agroindustrial obtuvo un crecimiento del 13.7%, además de incrementar la tasa de empleabilidad en un 22%.

Una de las razones por cual, el sector agroindustrial se encuentra incrementando su valor, tanto nacional como internacionalmente, se debe a que el gobierno del Perú, al observar el óptimo impacto que generaba la actividad agroindustrial dentro de la economía del país, tomó medidas para lograr expandir este sector; como por ejemplo la Ley N° 27360 – Ley de Promoción Agraria (Congreso de la República, 2000). Esta ley tenía como principal propósito incrementar las exportaciones agroindustriales en el país, a través del ofrecimiento de beneficios para los inversionistas de las empresas de este sector, la reducción de la tasa de Impuesto a la Renta, recuperación del IGV, flexibilidad para la contratación del personal y la aprobación de menores beneficios al personal perteneciente a este tipo de empresas (Bernuy et al., 2017); logrando que muchas de estas apuesten por esta industria, aumentando la cosecha, los cultivos, la mano de obra y por ende, la venta de sus productos.

A la fecha de realización de esta investigación, el Congreso de la República, el viernes 4 de diciembre de 2020, derogó la Ley de Promoción Agraria debido a las masivas protestas en el país por las pésimas condiciones laborales y el paupérrimo salario que reciben los trabajadores agroindustriales. Según el diario El Comercio (2020), esta Ley ha sido derogado a través del Proyecto de Ley 5759, el cual señala que con la Ley de Promoción Agraria no se llegó a reducir la informalidad dentro del sector, además de que, a partir de dicha ley, el Estado ha dejado de recaudar alrededor de S/2.500 millones en los últimos diez años. Hasta el momento no hay una nueva Ley que la remplace.

2.2.8. Sector Azucarero

En el Perú, debido a la Reforma Agraria dada por el gobierno militar de Velasco Alvarado (1968-1974), la industria azucarera fue cooperativizada, por lo que llegó a ser un “sector fuertemente controlado por el Estado en la gestión y relación con el mercado interno a través de una fijación de

precios” (Zegarra & Salcedo, 2004). Asimismo, “durante los primeros años de la década de los 70, las ex haciendas se convirtieron en cooperativas manejadas por los trabajadores, pero aún se tenía presencia del Estado” (Zegarra & Salcedo, 2004, p. 10).

Algunos años después, con el gobierno de Fujimori, a mediados de los 90, se decidió dar “inicio a un proceso de reforma del sector azucarero basándose en la entrada de capital privado en las empresas cooperativas” (Zegarra & Salcedo, 2004, p. 12). Por lo que, a partir de 1996 se dieron las disposiciones legales, las cuales daban permiso a una conversión de empresas cooperativas a sociedades anónimas; es decir, se comenzó a dar un cambio de modelo empresarial y con ello, también, se promovió un proceso de entrada de inversionistas privados a estas empresas azucareras mediante la compra de acciones (Zegarra & Salcedo, 2004).

Ya para este siglo, la industria azucarera nacional se empezó a basar en su heterogeneidad, puesto que en dicho sector comenzaron a registrarse mayores inversionistas privadas brindando de esa manera grandes rendimientos en la producción de caña y la producción de azúcar (Zegarra & Salcedo, 2004, p. 14).

Es por ello que actualmente la actividad azucarera, dentro de las actividades agroindustriales, representa el 3.6% del PBI agrícola, llegando de esa manea a ser el cultivo más importante en el Perú y a su vez generar 2 millones de ingresos a través de impuestos en el país (APAAD, s/f).

En estos últimos años, para el sector azucarero, según el informe de (*Observatorio de commodities: azúcar*, 2019):

“El comportamiento de la producción de caña de azúcar ha sido fluctuante, con comportamiento negativo entre los años 2015, 2016 y 2017, debido a diversos factores como la paralización de la producción de algunas plantas industriales, pero principalmente debido al impacto del Fenómeno El Niño, que afecto sensiblemente la infraestructura vial y de riesgo. En el

año 2018 la producción se logró recuperar e incremento en un 10%, con un volumen de producción de 10,3 millones de toneladas de caña de azúcar, y para el año 2019 se eleva hasta un volumen de 10,9 millones de toneladas, es decir un incremento de 5,7% respecto al año 2018” (p. 9).

Sin embargo, para el mes de marzo del 2020 la suma de volumen fue de 2,25 millones de toneladas; es decir, un 11,2% menos que el volumen producido en el mismo mes del año 2019. La caída de producción se ha dado como impacto por las medidas de restricción para evitar de esa manera la propagación del Covid-19, por lo que se paralizaron las cosechas de caña de azúcar, puesto que en las plantaciones hubo ausencia de trabajadores.

Ante esta situación, se originó una especulación de precios en la adquisición del azúcar, por lo que la Asociación Peruana de Agroindustriales del Azúcar y Derivados se encontró en la obligación de brindar un comunicado, en el cual aseguraba que la producción y abastecimiento del azúcar, como sus derivados, se encontraba asegurada para la demanda nacional en medio del estado de emergencia nacional. Asimismo, exhortaron tanto a sus distribuidores como clientes en denunciar a las autoridades correspondientes la posible especulación de precios (Gestión, 2020b).

2.2.9. Covid-19

En diciembre del 2019, la Organización Mundial de la Salud (OMS) recibió reportes de que, en la ciudad de Wuhan, en China se encontraba afectada por una crisis sanitaria llamada Covid-19, ocasionado por el coronavirus SARS-COV-2, si bien hasta el momento no se ha definido la causa exacta de esta enfermedad, se sabe que es altamente contagiosa y que se propaga con demasiada rapidez, provocando infecciones respiratorias, las cuales pueden ser mortales (Luna-Nemecio, 2020).

Debido a ello y a la alta tasa de contagio la OMS, el 11 de marzo de 2020, optó por declarar a la enfermedad del Covid-19 como pandemia y, por ende, reconociéndola como emergencia sanitaria (2020). Aquello, originó que diversos países optaran por las medidas de confinamiento con el propósito de desacelerar el índice de contagiados, por lo que diversas empresas, las cuales no brindaban servicios de primera necesidad, tuvieron que paralizar su producción.

Estas medidas han generado una gran crisis económica mundial, debido a que se reportó una alta tasa de desempleo, puesto que muchas empresas se vieron en la obligación de cerrar por falta de liquidez (Ozili & Arun, 2020).

En el Perú, los primeros casos de Covid-19 se dio a inicios de marzo de 2020 y ante esta situación el presidente, junto al comité ministerial, declararon bajo Decreto Supremo N° 044-2020-PCM el día 15 de ese mes, como Estado de Emergencia Nacional. En un inicio, el estado de emergencia fue dado por un plazo de quince días calendario; sin embargo, pasado esos días dicho estado de emergencia continuó ampliándose hasta el 7 de diciembre de 2020 (Presidencia del Consejo de Ministros, 2020).

Entre las medidas que el Perú optó, para desacelerar el índice de contagio, según el artículo 7° del decreto mencionado, fue la restricción de actividades comerciales, culturales, actividades recreativas, hoteles y restaurantes, además del cierre temporal de fronteras originando de esa manera una paralización económica (Presidencia del Consejo de Ministros, 2020).

Sin embargo, el Estado con la finalidad de reactivar paulatinamente la economía peruana planteó fases para la apertura de diversos negocios, puesto que 43% de empresas en el Perú señalaban que se encontraban afectadas por las medidas tomadas; entre los cuales, los sectores más perjudicados fueron el de turismo, construcción e inmobiliaria, y minería y metalurgia (Gestión, 2020a).

3. Hipótesis y Variables

En el presente capítulo se mencionan las hipótesis y variables que se desarrollaran en el trabajo de investigación.

3.1. Hipótesis

La hipótesis general y específicas se describirán a continuación:

3.1.1. Hipótesis General

- El Covid-19 ha originado un impacto positivo en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.

3.1.2. Hipótesis Específicas

- El Covid-19 ha originado un aumento en las ventas de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.
- El Covid-19 ha originado un aumento en la rentabilidad sobre la inversión de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.
- El Covid-19 ha originado un aumento en la rentabilidad neta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.

3.2. Variables

Las variables identificadas dentro de las hipótesis generadas dentro de la presente investigación, así como la operacionalidad de estas variables, se explican a continuación.

3.2.1. Identificación de Variables

A continuación, se presentarán las cinco variables presentes tanto en la hipótesis general como en las hipótesis específicas. Cabe resaltar, que la variable 1 se encuentra dentro de las otras cuatro variables.

a. Variables de la Hipótesis General

Variable 1: Covid-19

Variable 2: Rentabilidad

b. Variables de las Hipótesis Específicas

Variable 3: Ventas

Variable 4: Rentabilidad sobre inversión

Variable 5: Rentabilidad neta

3.2.2. Operacionalidad de Variables

A continuación, se presenta la definición de las variables; así como los indicadores que pertenecen a cada una de ellas.

- a. Variable 1 Covid-19. Es una enfermedad infecciosa originada por el coronavirus y se propaga de persona en persona mediante gotículas despedidas de la boca y nariz. Los indicadores de esta variable son:
- Origen del Covid-19: A finales de diciembre de 2019 se dio a conocer que en la ciudad de Wuhan, China, había una enfermedad altamente contagiosa, el cual presentaba sistemas similares a la neumonía.
 - Definición del Covid-19: Es una enfermedad contagiosa que puede presentar desde síntomas leves hasta graves, originando la muerte.
 - Crisis sanitaria: O también llamado crisis de salud pública afecta a toda una población de manera repentina e inesperada.
 - Índice de contagio: Desde una visión general el coronavirus ha llegado a presentarse en más 61.7 millones de casos y se han reportado 1,4 millones de muertos en todo el mundo.
 - Principales impactos: Los principales impactos que ha traído el coronavirus son las de una crisis económica mundial, escases en la

cadena de suministros y mercados, alta tasa de desempleabilidad, impactos negativos en los mercados de valores.

- b. Variable 2 Rentabilidad. La rentabilidad permite analizar la capacidad que posee una empresa para generar ganancias dentro de un determinado periodo, a partir de la utilización de sus recursos. Los indicadores para esta variable son:
- Análisis financiero. Este análisis se basa en la evaluación del nivel de liquidez y endeudamiento; es decir mide la capacidad de una empresa en cumplir con sus obligaciones de corto plazo.
 - Análisis económico. Este análisis se basa en la capacidad de una empresa en obtener ganancias y ser rentable con respecto al sector que pertenezca, a través de los resultados de la utilidad neta obtenida y de sus propios recursos como las inversiones.
 - Definición de rentabilidad. La rentabilidad es un indicador que permite analizar cuánto fue la ganancia o superávit de una empresa en un determinado periodo, poder compararlo con años anteriores y con el objetivo de la empresa; y así poder tomar decisiones que permitan el logro de ese objetivo.
 - Importancia de la rentabilidad. Su importancia radica en que, gracias al análisis de la rentabilidad, la empresa podrá evaluar la eficiencia que está obteniendo la empresa a partir del resultado de sus utilidades; y así tomar decisiones adecuadas para incrementar su valor.
 - Tipos de rentabilidad: Existen dos tipos de rentabilidad, los cuales miden la eficiencia de la empresa en generar beneficios por sus proyectos. Estos son: el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno), el VAN mide el beneficio que obtiene una empresa con respecto a los ingresos y egresos de un proyecto determinado; y la TIR, mide el rendimiento de las inversiones dentro de una empresa.

- Indicadores de rentabilidad. Estos indicadores o también llamados ratios, miden la capacidad de una empresa en generar ganancias a partir de su relación con distintos rubros como inversiones, patrimonio y ventas. Existen cuatro tipos de indicadores: rentabilidad sobre la inversión, rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad del margen comercial y rentabilidad neta.
- c. Variable 3 Ventas. La venta es una actividad que se realiza para promover un producto y/o servicio, el cual lo adquiere un cliente. Los indicadores para esta variable son:
- Definición de ingresos. Los ingresos o también llamados ventas son considerados como la actividad de entregar un producto o brindar un servicio, a cambio de un monto de dinero determinado.
 - Producción: La producción se define como una actividad económica encargada en transformar diferentes insumos hasta convertirlo en un producto disponible para su venta. La producción puede variar según el giro económico de la empresa.
 - Commodites: Se hace referencia a commodities a los bienes físicos que constituyen componentes básicos de productos más complejos.
 - Cadena de suministros: También llamado abastecimiento son conjuntos de elementos que logran permitir a una organización realizar adecuadamente el desarrollo de su producción y/o servicio.
- d. Variable 4 Rentabilidad sobre inversión. Es un tipo de indicador de rentabilidad, el cual mide la eficiencia de los activos o inversiones de una empresa, con respecto a la utilidad generada en el periodo.
- Definición de rentabilidad sobre inversión. La rentabilidad sobre inversión (ROA) permite medir la capacidad de una empresa en generar ganancias, a partir del empleo de sus inversiones y activos.

- Importancia de la rentabilidad sobre inversión. Su importancia radica en que una empresa pueda conocer si se están utilizando adecuadamente sus inversiones. Es decir, en caso de que se obtenga una baja rentabilidad sobre la inversión, esto querrá decir que no se está invirtiendo correctamente; y por ende, la entidad tendrá que tomar mejores decisiones para poder obtener mayores ganancias por el uso de sus activos.
- Ratio de rentabilidad sobre la inversión. El cálculo del ratio o indicador de la rentabilidad sobre la inversión se obtiene dividiendo la utilidad neta de una empresa entre los activos totales de un determinado periodo. Su resultado se mide en porcentaje.
- Activos: Los activos forman parte o representan los derechos y bienes que posee una empresa y por el cual se espera, ya sea en un corto o largo plazo un beneficio futuro.
- e. Variable 5 Rentabilidad neta. La rentabilidad neta o también conocida como rentabilidad sobre ventas, mide la ganancia que obtiene una empresa por sus ventas, tomando en cuenta sus costos, permitiendo conocer qué tan eficaz es la empresa en su actividad principal.
- Definición de rentabilidad neta. Es un tipo de indicador de rentabilidad, el cual permite conocer cuánta es la eficiencia de una empresa en obtener utilidad por los ingresos generados por su actividad principal, incluyendo sus costos y gastos.
- Importancia de la rentabilidad neta. Su importancia radica en que, gracias a la rentabilidad neta, una empresa pueda evaluar cómo se encuentra su rendimiento, basándose en las ventas que realiza. A través de este análisis, la entidad podrá tomar decisiones que ayuden a mejorar su posición económica dentro del sector.
- Ratio de rentabilidad neta. El cálculo del ratio o indicador de rentabilidad neta se calcula dividiendo la utilidad neta sobre las ventas

generadas en un determinado periodo. Su resultado se mide en porcentajes.

4. Metodología de la Investigación

En este punto se explicará la metodología de investigación aplicada a este proyecto. Dentro de esta sección se incluirá el tipo de investigación, el diseño, la población, su muestra, la recolección, procesamiento y análisis de los datos utilizados en esta investigación.

4.1. Tipo de Investigación

Para este trabajo de investigación se elaborará bajo el enfoque cualitativo. Según Bernal (2010), este método no plantea conceptos ni definiciones tan específicas a diferencia del enfoque cuantitativo; además, la formulación del problema no suele ser definida de manera absoluta. Asimismo, este enfoque suele basarse en explorar y describir para posteriormente obtener un punto de vista teórico, por lo que van de lo general a lo particular.

Por otro lado, el nivel de esta investigación es descriptivo - aplicativo, ya que se busca identificar el impacto que tiene la rentabilidad por el Covid-19 en las empresas del sector azucarero, las cuales son supervisadas por la SMV.

4.2. Diseño de la Investigación

Esta investigación se desarrollará a través de un diseño no experimental. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el trabajo se realiza a partir de un hecho ya existente no provocado por los participantes de la elaboración de la investigación.

Asimismo, esta investigación estará basada bajo un diseño transeccional, puesto que se desarrollará en un determinado momento; para este caso en el periodo 2020 (Hernández et al., 2014).

Por último, este diseño se elaborará bajo el método deductivo, debido a que nos permite analizar si las hipótesis planteadas son correctas o verdaderas a partir de los hechos observados por el investigador (Behar, 2008).

4.3. Población y muestra

En esta sección, se describirán tanto la población como la muestra que se usará para la elaboración del presente trabajo de investigación.

4.3.1. Descripción de la Población

La población de esta investigación se basa en 13 empresas pertenecientes al sector azucarero, las cuales son supervisadas por la Superintendencia de Mercado de Valores en el periodo 2020.

A continuación, se presentará la relación de las 13 empresas mencionadas con sus respectivas ventas en el periodo 2019 y su participación (%) en el mercado azucarero.

Tabla 1: Conformación de la población

EMPRESAS	VENTAS	PARTICIPACIÓN
	2019	
Agro Industrial Paramonga S.A.A.	209.779	13,41%
Agro Industrial Laredo S.A.A.	250.676	16,02%
Agroindustrias San Jacinto S.A.A.	163.454	10,45%
Agro Pucalá S.A.A.	0	0,00%
Cartavio S.A.A.	319.125	20,40%
Casaa Grande S.A.A.	471.532	30,14%
Central Azucarera Chucarapi Pampa Blanca S.A.A.	7.846	0,50%
Empresa Agraria Azucarera Andahuasi S.A.A.	0	0,00%
Empresa Agraria Chiquitoy S.A.	29.685	1,90%
Empresa Agroindustrial Cayalti S.A.A.	10.855	0,69%
Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.	94.239	6,02%
Empresa Agroindustrial Tuman S.A.A.	0	0,00%
Empresa Azucarera "El Ingenio" S.A.	7.091	0,45%
TOTAL	1.564.282	100,00%

Fuente: Elaboración propia

4.3.2. Selección de la Muestra

A continuación, se mostrarán las empresas seleccionadas para esta investigación, las cuales poseen en su conjunto una participación de 90,43% en dicho sector. Asimismo, es importante mencionar que para efectos de la muestra no se han considerado las empresas que para el periodo 2019 que formando parte de la población no se han registrado ingresos.

Tabla 2: Empresas seleccionadas para la muestra

EMPRESAS	VENTAS	PARTICIPACIÓN
	2019	
Agro Industrial Paramonga S.A.A.	209.779	13,41%
Agro Industrial Laredo S.A.A.	250.676	16,02%
Agroindustrias San Jacinto S.A.A.	163.454	10,45%
Cartavio S.A.A.	319.125	20,40%
Casaa Grande S.A.A.	471.532	30,14%
TOTAL	1.414.566	90,43%

Fuente: Elaboración propia

4.4. Recolección de datos

La técnica de recolección de datos para esta investigación será a través de la revisión de los estados financieros auditados de las cinco empresas mencionadas anteriormente, las cuales serán extraídas del portal de la SMV. Además, se usarán otras fuentes como artículos, tesis y noticias, los cuales ayudarán a un mejor entendimiento y elaboración del trabajo de investigación.

4.4.1. Diseño de instrumentos

Para este trabajo, los instrumentos que se utilizarán serán los siguientes:

- Internet: el cual será útil para la recolección de información, a partir de lo obtenido de la página web de la Superintendencia del Mercado

de Valores; así como uso de noticias relevantes al sector azucarero y el Covid-19.

- Análisis de documentos: a partir de lo obtenido por SMV se conseguirá analizar los documentos como los estados financieros auditados, también, se podrá obtener artículos de revistas académicas.

4.5. Procesamiento y Análisis de los datos

Para esta sección, se comenzará a obtener información de los informes auditados de las cinco empresas seleccionadas, así como noticias relacionadas al sector mencionado y el Covid-19. Con ello, se procederá a analizar el impacto que ha tenido esta crisis sanitaria en la rentabilidad de dichas empresas.



Bibliografía del proyecto de investigación

- Abad, L., Mendivil, D., Puig, A., & Quino, J. (2017). *Plan estratégico del sector agroindustria de Piura*. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/9619>
- Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. 100.
- Andrade, M. (2017). Ratios o razones financieras. *Contadores y Empresas*, 53–55.
- APAAD. (s/f). *INICIO*. Recuperado el 9 de octubre de 2020, de <https://www.apaad.org/>
- Arrué, S. (2014). Plan de marketing para el relanzamiento de los productos yogurt y queso fresco de una empresa familiar comercializadora de lácteos ubicada en la ciudad de Lima. En *Repositorio PUCP*. <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/13131>
- Ávalos, V. (2011). *Influencia de las estrategias de costos en la utilidad neta de la empresa Servicios Agroindustriales del Norte E.I.R.L.*
- Behar, D. (2008). *Metodología para la investigación*.
- Bernal, A. (2010). *Recopilación y análisis de la información*.
- Bernuy, M., Cárdenas, L., Luna, C., & Choque, H. (2017). *Planeamiento Estratégico de la Industria de la Alcachofa*.
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220–232. <http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>
- Calderón, J. (2020). *Hay suficiente alcohol en la industria pero escasea gel para producir desinfectante*. Agro Negocios Perú. <https://agronegociosperu.org/2020/03/22/hay-suficiente-alcohol-en-la-industria-pero-escasea-gel-para-producir-desinfectante/>
- Cámara de Comercio de Lima. (2019). El aporte de la agroindustria. *La Cámara*.
- Castro, M., & Muro, D. (2019). *Gestión de tesorería y su relación con la liquidez de la Empresa Prestadora de Servicios de Saneamiento Grau S.A., Piura, 2018*.

- Congreso de la República. (2019). Ley de Promoción Agraria N° 27360. *El Peruano*, 29–30.
- De la Cruz, I., & Julca, J. (2019). El impacto de la toma de decisiones financieras en la rentabilidad de las empresas productoras y comercializadoras de helados artesanales, ubicadas en Lima moderna durante el 2017. En *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)*. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625762/DeLaCruz_fi.pdf?sequence=1&isAllowed=y%0Ahttps://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625762
- Díaz, O. (2014). Efectos de la adopción por primera vez de las empresas peruanas en el año 2011. *Revista Universo Contábil*, 10(1), 126–144. <https://doi.org/10.4270/ruc.2014107>
- Díaz, O. (2020). *Razones financieras*. <http://www.gerencie.com/razones-financieras.html>
- Edebé. (2018). El patrimonio de la empresa. En *El patrimonio empresarial y el proceso contable*. https://www.edebe.com/ciclosformativos/zona-publica/LA_TEC_CONT_UD03_052-075.pdf
- El Comercio. (2020). *Congreso aprueba derogar Ley de Promoción Agraria tras protestas en Ica y el norte del Perú*. <https://elcomercio.pe/economia/peru/paro-agrario-congreso-aprueba-derogar-ley-de-promocion-agraria-tras-protestas-en-ica-y-el-norte-del-peru-nndc-noticia/?ref=ecr>
- Fontalvo, T., Vergara, J., & De la Hoz, E. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40. *Pensamiento & Gestión*, 32, 165–189.
- Forero, J., Bohórquez, L., & Lozano, A. (2008). Impacto de la Calidad en la Rentabilidad. *Ingeniería*, 13(1), 42–50. <https://doi.org/10.14483/23448393.2087>
- Gallizo, J. (2017). Ratios de solvencia y rentabilidad en empresas familiares y PYMES. *Cuadernos Prácticos de Empresa Familiar*, 5, 95–118. <https://repositori.udl.cat/bitstream/handle/10459.1/62571/026545.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gaviria, S., Varela, C., & Yáñez, L. (2010). *Indicadores de rentabilidad: su aplicación en las decisiones de agrupamiento empresarial*. 125.

- Gestión. (2020a). *El 54% de empresas peruanas recortaría sueldos, como medida de alivio financiero ante crisis del Covid-19*.
<https://gestion.pe/economia/coronavirus-peru-el-54-de-empresas-peruanas-recortaria-sueldos-como-medida-de-alivio-financiero-ante-el-covid-19-nndc-noticia/>
- Gestión. (2020b). *“Producción y abastecimiento de azúcar está asegurada” durante estado de emergencia*. <https://gestion.pe/economia/coronavirus-covid-19-produccion-y-abastecimiento-de-azucar-esta-asegurada-durante-estado-de-emergencia-nndc-noticia/>
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Gitman @ joehnk*.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ITMNR9MUjuAC&oi=fnd&pg=PR11&dq=fundamentos+de+inversiones+&ots=A6DrCLMn3O&sig=WkEmfbcqnxcdUDXjMImGY-5fSh0#v=onepage&q=fundamentos+de+inversiones&f=false>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología para la investigación*.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Principales indicadores macroeconómicos*.
<https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>
- Lam, A. (2007). Convergencia y armonización de la normativa contable : hacia la contabilidad internacional. *Contabilidad y Negocios: Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas*, 4, 7–15.
- Luna-Nemecio, J. (2020). Determinaciones socioambientales del COVID-19 y vulnerabilidad económica, espacial y sanitario-institucional. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVI(2), 21–26.
- Mete, M. R. (2014). Valor Actual Neto Y Tasa De Retorno: Su Utilidad Como Herramientas Para El Análisis Y Evaluación De Proyectos De Inversión. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 7(7), 67–85.
- Moran, X., & Uyejara, A. (2020). *Aplicación de la CINIIF 23 La incertidumbre frente a los tratamientos del Impuesto a las ganancias y su impacto en los estados financieros 2019 de empresas mineras peruanas reguladas por la Superintendencia del Mercado de Valores*.
- Nogueira-Rivera, D., Medina-León, A., Hernández-Nariño, A., Comas-Rodríguez, R., & Medina-Nogueira, D. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación. *Ingeniería Industrial*, 38(1), 106–115.

- Observatorio de commodities: azúcar.* (2019). Ministerio de agricultura y riego.
- Ochoa, J., Rios, L. F., & Sakihara, L. A. (2017). *Mejora en la gestión de aprovisionamiento de suministros y repuestos en una empresa agroindustrial.*
- Organización Mundial de la Salud. (2020). *Declaración conjunta de la ICC y la OMS: un llamamiento a la acción sin precedentes dirigido al sector privado para hacer frente a la COVID-19.* <https://www.who.int/es/news-room/detail/16-03-2020-icc-who-joint-statement-an-unprecedented-private-sector-call-to-action-to-tackle-covid-19>
- Ozili, P. K., & Arun, T. (2020). Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy. *SSRN.* <https://doi.org/10.2139/ssrn.3562570>
- Peñaranda, C. (2019). El aporte de la agroindustria. *La Cámara*, 890, 6–8.
- Presidencia del Consejo de Ministros. (2020). Decreto Supremo N° 044-2020-PCM. *El Peruano*, 90, 10–13.
- Rodríguez, C. J., & Bernad, A. (2007). Algunas Cuestiones Relevantes En El Proceso Internacional De Convergencia Contable : IASB Vs . FASB. *Estabilidad financiera*, 13, 9–32. <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/07/Fic/IEF200713.pdf>
- Rodríguez, F. (2018). *Análisis de la viabilidad económica del banco agropecuario del Perú en base a la evolución de los componentes financieros durante el periodo 2013 - 2016.*
- Silva, C., Baker, D., Shepherd, A. W., Jenane, C., & Miranda da Cruz, S. (2013). Agroindustrias para el Desarrollo. En *Agroindustrias para el desarrollo.* <http://www.fao.org/docrep/017/i3125s/i3125s00.pdf>
- Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú* (Fondo Editorial de la Pontificia universidad Católica del Perú (Ed.)).
- Tasayco, K. (2017). *Efecto de la política arancelaria aplicada al mercado azucarero peruano del 2000 al 2012.*
- Terrazas, R. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización. *Perspectivas*, 23, 55–72.
- Valencia, E. R., Caiza, E. C., & Bedoya, M. P. (2020). Decisiones de

inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, 22(39), 1–26.
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8099>

Vílchez, P. (2008). La armonización de normas contables en los países de América. *Contabilidad y Negocios: Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas*, 3(5), 5–10.

Zegarra, E., & Salcedo, R. (2004). La industria azucarera peruana en el contacto internacional y la posible firma de TLC con los Estados Unidos. *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*, 1–52.



Anexos

Anexo1: Estructura tentativa del proyecto

1. Problema de Investigación
 - 1.1. Antecedentes del problema
 - 1.2. Formulación del problema
 - 1.2.1. Problema principal
 - 1.2.2. Problemas secundarios
 - 1.3. Justificación de la investigación
 - 1.4. Objetivos
 - 1.4.1. Objetivo General
 - 1.4.2. Objetivos Específicos
 - 1.5. Alcances y limitaciones de la investigación
 - 1.5.1. Alcances
 - 1.5.2. Limitaciones
2. Marco Teórico
 - 2.1. Antecedentes del Problema
 - 2.2. Bases Teóricas
 - 2.2.1. Normativa Contable
 - 2.2.2. Análisis Financiero y Económico
 - 2.2.3. Gestión Financiera
 - 2.2.4. Indicadores Financieros
 - 2.2.5. Rentabilidad
 - 2.2.6. Indicadores de Rentabilidad
 - 2.2.7. Sector Agroindustrial
 - 2.2.8. Sector Azucarero
 - 2.2.9. Covid-19
3. Hipótesis y Variables

- 3.1. Hipótesis
 - 3.1.1. Hipótesis General
 - 3.1.2. Hipótesis Específicas
 - 3.2. Variables
 - 3.2.1. Identificación de Variables
 - 3.2.2. Operacionalidad de Variables
 - 4. Metodología de la Investigación
 - 4.1. Tipo de Investigación
 - 4.2. Diseño de la Investigación
 - 4.3. Población y muestra
 - 4.3.1. Descripción de la Población
 - 4.3.2. Selección de la Muestra
 - 4.4. Recolección de datos
 - 4.4.1. Diseño de instrumentos
 - 4.5. Procesamiento y Análisis de los datos
 - 5. Resultados de la investigación
 - 5.1. Análisis del impacto del Covid-19 en las ventas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.
 - 5.2. Análisis del impacto del Covid-19 en la rentabilidad sobre la inversión del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020
 - 5.3. Análisis del impacto del Covid-19 en la rentabilidad neta del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020
- Bibliografía del proyecto de investigación

Anexo 2: Matriz de consistencias

TÍTULO: Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020

Problemas	Objetivos	Hipótesis.	Variables e Indicadores	Metodología
<p>Principal</p> <p>¿El Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>1. ¿El Covid-19 ha originado un impacto en las ventas de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>1. Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en las ventas de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>El Covid-19 ha originado un impacto positivo en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>1. El Covid-19 ha originado un aumento en las ventas de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Variable 1:</p> <p>Covid - 19</p> <p>Indicadores:</p> <p>Origen del Covid - 19 Definición del Covid-19 Crisis sanitario Índice de contagio Principales impactos</p> <p>Variable 2:</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Indicadores:</p> <p>Análisis financiero y económico Definición de rentabilidad</p>	<p>Tipo de Investigación:</p> <p>Cualitativo</p> <p>Nivel de la Investigación:</p> <p>Descriptivo Aplicativo</p> <p>Diseño de la Investigación:</p> <p>No experimental Diseño transeccional Deductivo</p> <p>Población y muestra</p>

<p>2. ¿El Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad sobre la inversión de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?</p> <p>3. ¿El Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad neta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020?</p>	<p>2. Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad sobre la inversión de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.</p> <p>3. Analizar si el Covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad neta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020</p>	<p>2. El Covid-19 ha originado un aumento en la rentabilidad sobre la inversión de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.</p> <p>3. El Covid-19 ha originado un aumento en la rentabilidad neta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020</p>	<p>Importancia de la rentabilidad Tipos de rentabilidad Indicadores de rentabilidad</p> <p>Variable 3: Ventas</p> <p>Indicadores: Definición de ingresos Producción Commodites Cadena de suministros</p> <p>Variable 4: Rentabilidad sobre la inversión</p> <p>Indicadores: Definición de rentabilidad de inversión Importancia Ratio de rentabilidad sobre la inversión</p>	<p>Población 13 empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV.</p> <p>Muestra 5 empresas con mayor participación en ingresos en el periodo 2019.</p> <p>Recolección de datos Bibliográficas Tesis - investigación Artículos Libros</p>
---	--	--	--	---

			<p>Activos</p> <p>Variable 5:</p> <p>Rentabilidad neta</p> <p>Indicadores:</p> <p>Definición de rentabilidad neta</p> <p>Importancia</p> <p>Ratio de rentabilidad neta</p>	
--	--	--	--	--

