

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TESIS

**LA NEGOCIACIÓN Y LA EFECTIVIDAD DE LOS
CONTRATOS FORWARDS EN GRANDES
EMPRESAS
INDUSTRIALES LIMA-CALLAO, 2021**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PUBLICO**

AUTOR:

GUARDIA BARREDA MARIO MANUEL
CODIGO ORCID: 0000-0001-5696-4798

ASESOR:

Mg. GOMEZ ACHOCALLA JOSE LUIS
CODIGO ORCID: 0000-0002-5410-0512

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CONTABILIDAD Y FINANZAS

LIMA, PERU

MARZO, 2022

Dedicatoria

Dedico la tesis con todo cariño y amor a mis padres, por su apoyo constante hacia mi persona, por llenar mi con sus valiosos consejos y su apoyo durante toda nuestra vida.

Agradecimiento

A DIOS

Por cuidarme y guiarme por el buen camino, por
la sabiduría proporcionada para que alcance mis
metas establecidas.

Resumen

La presente tesis que fue como título: “La negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales Callao-Lima 2021”; tesis de grado en la Universidad Peruana de las Américas de Lima, Perú, tuvo como objetivo determinar cómo es la relación de la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.

El enfoque de investigación fue cuantitativo. Su tipo de investigación fue básica descriptiva. El diseño de la investigación fue no experimental y de corte transversal. Este trabajo se justificó para el establecimiento de una adecuada gestión de la negociación y con ello buscar un mayor índice de efectividad de los contratos forwards que influyen tanto en las decisiones empresariales internas y externos. Teniendo como propósito el manteniendo de resultados económicos y financieros favorables en Grandes empresas industriales Callao-Lima 2021. La técnica utilizada fue encuesta.

El Instrumento de investigación que se utilizo es el cuestionario. La población está conformada por 40 trabajadores y la muestra está conformada por 30 trabajadores. Resultado; Se concluyó que las empresas industriales no manejan muy bien el tema de la negociación con sus determinados clientes para que así a estos se les beneficie con la rentabilidad necesaria para obtener un alto crecimiento en su rubro.

Palabras claves: Negociación, Financiamientos, Derivados financieros, Inversión.

Abstract

The present thesis that has as title: "The negotiation and the effectiveness of the contracts ahead in large industrial companies Callao-Lima 2021". Degree thesis at the Peruvian University of the Americas in Lima, Peru. Its objective is to determine the relationship between negotiation and the effectiveness of forward contracts in large industrial companies, Callao-Lima 2021.

The research approach is quantitative. Type of research is basic descriptive. The research design is not experimental and cross-sectional. This work is justified for the establishment of an adequate management of the negotiation and with it, it will seek a higher rate of effectiveness of the contracts ahead that will influence both internal and external business decisions. With the purpose of maintaining favorable economic and financial results in large industrial companies Callao-Lima 2021. The technique used was a survey.

The research instrument used is the questionnaire. The population is made up of 30 workers and the sample is made up of 40 workers. Result: It was concluded that the industrial companies did not handle very well the issue of negotiation with their certain clients so that they benefit from the necessary profitability to obtain a high growth in their field.

Keywords: Negotiation, Financing, Financial derivatives, Investment.

Tabla de Contenidos

	Dedicatoria	ii
	agradecimiento	iii
	resumen.....	iv
	abstract	v
	tabla de contenidos.....	vi
	introducción	1
	Capítulo I: Problema de la Investigación	3
1.1.	Descripción de la realidad problemática	3
1.2.	Planteamiento del problema	6
	1.2.1. Problema general	6
	1.2.2. Problemas específicos.....	6
1.3.	Objetivos de la investigación	6
	1.3.1. Objetivo general.....	6
	1.3.2. Objetivos específicos	7
	1.4. Justificación e importancia de la investigación	7
	1.4.1. Justificación teórica	7
	1.4.4. Importancia de la investigación	7
1.5.	Limitaciones de la investigación	7

Capítulo II: Marco Teórico	8
2.1. Antecedentes de la investigación	8
2.1.1. Internacionales	8
2.1.2. Nacionales	11
2.2. Bases teóricas	14
2.3. Definición de términos básicos	32
Capítulo III: Metodología de la Investigación	37
3.1. Enfoque de la Investigación	37
3.2. Variables.....	37
3.2.1. Operacionalización de las variables.....	38
3.3. Hipótesis.....	40
3.3.1. Hipótesis general	40
3.3.2. Hipótesis específicas.....	40
3.4. Tipo de Investigación	40
3.5. Diseño de la investigación.....	42
3.6. Población y muestra	42
3.6.1. Población	42
3.6.2. Muestra	43
3.7. Técnicas para el Instrumento de Recolección de Datos	41
Capítulo IV: Resultados	44

4.1. Análisis de los Resultados.....	46
4.2. Discusión.....	60
Conclusiones.....	63
Recomendaciones.....	64
Referencias.....	65
Apéndices.....	68

Lista de Tablas

Tabla 1: Matriz operacional de la negociación	36
Tabla 2: Matriz operacional de la efectividad de los contratos forwards.....	37
Tabla 3: Confiabilidad de los instrumentos	42
Tabla 4: Confiabilidad de los instrumentos Alfa deCronbach	42
Tabla 5: Nivel de la negociación	44
Tabla 6: Nivel de método de la negociación	45
Tabla 7: Nivel del perfil del negociador	46
Tabla 8: Nivel de la planificación y preparación	47
Tabla 9: Nivel de la efectividad de los contratos forwards	48
Tabla 10: Nivel del tipo de interés.....	49
Tabla 11: Nivel de materias primas	50
Tabla 12: Nivel de cumplimiento de contrato.....	51
Tabla 13: Prueba de normalidad.....	52
Tabla 14: Correlación entre la negociación y efectividad de C.F	54
Tabla 15: Correlación entre negociación y efectividad de C.F	55
Tabla 16: Correlación entre el negociador y la efectividad de los C.F	56
Tabla 17: Correlación de planificación y la efectividad de los C.F	57

Lista de Figuras

Figura N°01 La negociación.....	44
Figura N°02 Métodos de negociación.....	45
Figura N°03 Perfil del negociador	46
Figura N°04 Planificación y preparación.....	47
Figura N°05 Efectividad de los contratos forwards	48
Figura N°06 Tipo de interés.....	49
Figura N°07 Materias primas.....	50
Figura N°08 Cumplimiento de contrato.....	51

Introducción

La presente tesis titulada: “La Negociación y la Efectividad de los contratos Forwards en Grandes empresas industriales Callao-Lima 2021”. El tema principal reside que mediante una buena gestión de negociación se puede obtener un mayor crecimiento rentable en las entidades del rubro industrial.

El trabajo en investigación estuvo compuesto de cinco partes en el primer capítulo se desarrolla la descripción de la realidad problemática, el planteamiento del problema general el cual es ¿ Qué relación existe entre la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales , Callao-Lima 2021?? seguido del objetivo general que es determinar cómo es la relación de la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales , Callao-Lima 2021,se justifica porque esta investigación desea obtener un mayor crecimiento en la elaboración de la negociación para obtener un indicador alto de rentabilidad . Teniendo como meta resultados favorables en lo económico y financieramente en las empresas industriales. La importancia de esta investigación es determinar que mediante una buena gestión de negociación se puede obtener un mayor volumen de clientes en la efectividad de los contratos forwards. En la presente investigación las limitaciones no presentaron inconvenientes para tener acceso.

El segundo capítulo comprende el marco teórico que desarrolla antecedentes de investigación internacionales tenemos a los siguientes autores Ochoa, Suarez, Nieves y Cabrera y en las nacionales Chávez, Cuellar, Cáceres y Vásquez.

seguida de las bases teóricas que corresponde al tema que fue investigado, así como definición de términos.

En el tercer capítulo encontramos a la metodología de la investigación el enfoque de investigación fue cuantitativo, se realizó la operacionalización de las dos variables la negociación y la efectividad de los contratos forwards, la hipótesis general La relación que existe entre la negociación y la efectividad de los contratos forwards es significativa en las grandes empresas industriales , Callao, Lima 2021., tipo de diseño de investigación descriptiva y básica con diseño no experimental, la población y muestra estuvo conformada por 30 trabajadores de las empresas industriales , la técnicas e instrumentos utilizado para la recolección de datos fue la encuesta mediante un cuestionario, además la validez del instrumento fue validado por tres expertos.

En el cuarto capítulo contiene los resultados obtenidos de la encuesta, se realizó la confiabilidad del instrumento a través del Alfa de Cronbach, el análisis de los resultados se realizó mediante tablas y gráficos, seguido de la contrastación de hipótesis y la discusión. Se realizó las conclusiones y recomendaciones.

Al final se incorporan las referencias utilizadas y los apéndices.

Capítulo I: Problema de Investigación

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

Para apreciar la efectividad de los contratos Forwards a nivel mundial para Garcia (2018) Los contratos Forward son contratos pensados para un largo plazo, y que sirven para vender o comprar un activo con un precio fijo que se reflexiona previamente, y también con una fecha límite determinada. Los contratos Forward son considerados por el área y las personas que más uso hacen de ellos como algo extrabursátil, es decir, que no tienen que ajustarse a los parámetros de un mercado determinado, sino que tienen las mismas condiciones y características sean donde sean.

Para Camargo (2020) la efectividad de los contratos Forwards tuvo un percance, a principios del 2020, el precio del dólar ya venía en aumento y a esto se sumó la aparición del COVID-19 es de vital importancia buscar alternativas que permitan minimizar los riesgos y maximizar el valor de la empresa; tal como aparece en el modelo de Markowitz, en el cual los inversores tienen aversión al riesgo y buscan maximizar la rentabilidad. Cuando el valor nominal de la moneda pierde valor frente a monedas extranjeras (Devaluación) los exportadores reciben menos pesos por sus ventas, al presentarse el movimiento contrario, es decir cuando la moneda local aumenta de precio con respecto a una moneda extranjera (Revaluación), el choque es para los importadores quienes deben pagar más por la compra de sus productos. Este trabajo aborda esta problemática intentando determinar la efectividad de la utilización del uso de derivados como método de cobertura a la exposición al riesgo cambiario, como lo mencionan Giraldo, González, Vesga y Ferreira “La gestión eficiente de riesgos de mercado se apoya en los derivados financieros y exige administradores estratégicos y eficientes en cobertura que agreguen valor, especialmente 8 frente a choques y desequilibrios macroeconómicos y financieros”.

En el caso del Perú, para Solís (2019) que es un país cuyo modelo económico es analizado por especialistas alrededor del globo y ejemplo de la región. Esta situación ha permitido que esta mejora económica se vea reflejada en todo el país; desde el productor textil cuyas prendas adornan los escaparates de las principales calles de las más importantes capitales del mundo hasta del pequeño productor agrícola que ve como sus cultivos son altamente cotizados por las empresas exportadoras que en su afán de asegurar la producción firman con ellos contratos que para la mayoría de los ciudadanos son completamente desconocidos. Estos contratos denominados “derivados” o “contrato de los derivados” son aquellos cuyo valor depende (o deriva) de otro activo, fundamentan su valor en activos originales conocidos como subyacentes. Ese tipo de instrumentos contractuales ha permitido que diversos sectores de la población peruana se vean beneficiados con actividades que en la práctica deben tener un fuerte respaldo económico y legal. Dependiendo el sector o la magnitud estos contratos, otrora desconocidos para el común de los ciudadanos, ahora se vuelven comunes en lugares tan diversos y para instituciones como gobiernos en su política financiera, bancos y entidades financieras, así como para exportadores, productores y hasta pequeños productores agrícolas.

Grandes empresas industriales ubicadas en la Provincia Constitucional del Callao que cuenta con personal muy profesional en altos rangos de jerarquía de funciones determinadas tienen el problema que se lleve a cabo la efectividad de los contratos Forwards, debido a la falta de negociación entre entidades empresariales, no contar una idea de planeamiento sobre los productos y el riesgo cambiario que pueda producirse con la moneda de dólar americano en un plazo mediano, debido a la coyuntura social a raíz de la pandemia originada por el COVID 19 , generando inestabilidad de flujo de ingresos a las empresas que son productoras y encargadas de

generar productos terminados que son llevados al mercado para que se produzca la demanda de los mismos.

El problema de los contratos Forwards es causa de que no existen métodos de negociación, las empresas no tienen un sistema de negociación ocasionados por falta de capacitación del nuevo estudio de mercado, ausencia de seguimiento de funciones realizadas de los trabajadores también debido a la gestión del trabajo remoto, donde existen un poco de déficit por parte de los trabajadores, y la pandemia COVID 19, ha traído cambios globales sobre inestabilidad monetaria de los productos y el valor de los mismos.

Estas empresas si no mejoran su sistema de Contratos de Forwards a largo tiempo tendrán problemas económicos y podrá llevarlos a la quiebra, si su personal administrativo no genere la efectividad de los contratos Forwards conlleva a que se trunque las operaciones de la gestión empresarial y que no se cumpla el movimiento de mercado entre entidades gestoras de productos importantes para la sociedad, debido a su gran necesidad en diferentes entes empresariales.

La solución para mejorar el problema de los Contratos Forwards en las grandes empresas industriales que deben implementar un sistema de negociación eficaz a través de capacitaciones y negociadores, efectos negociadores apliquen los métodos y técnicas de negociación es que las empresas propongan con anticipación sus productos o mercaderías y hacerlas llegar al mercado para generar el interés de las otras empresas que carecen de los productos, buscar una amplitud de mercados fijando tantas mercaderías como el valor monetario para no sufrir percances de flujos de caja.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Problema General

¿Qué relación existe entre la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?

1.2.2 Problemas Específicos

Problema Especifico 1

¿Qué relación existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?

Problema Especifico 2

¿Qué relación existe entre el perfil de negociador y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?

Problema Especifico 3

¿Qué relación existe entre planificación y preparación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar cómo es la relación de la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021

1.3.2 Objetivos específicos

Objetivo Especifico 1

Determinar la relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.

Objetivo Especifico 2

Determinar la relación que existe entre perfil de negociador y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.

Objetivo Especifico 3

Determinar la relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.

1.4 Justificación

1.4.1 Justificación Teórica

La necesidad de realizar el empleo del Forwards en las empresas industriales de la provincia Constitucional del Callao, ayuda a saber en qué posición nos encontramos económicamente en el mercado de los derivados y de qué manera nos podemos equilibrar debido a los cambios que sucedieron en el año a causa de la pandemia a nivel mundial. La investigación traerá beneficios y conocimientos aplicables para que se sigan cumpliendo las políticas estándares ya establecidas y reconocidas en este mercado. La investigación respectiva esta consignada con aportes teóricos de puntos de vista y conceptuales de diferentes especialistas, los cuales se han llegado desarrollar cada una de las variables.

1.5 Limitaciones

En este trabajo de investigación no se presentaron mayores dificultades que impidieran su ejecución.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la Investigación

2.1.1 Internacionales

En la globalización existen diferentes valores del valor monetario en diferentes países de acuerdo con su economía y a su desarrollo como país, donde existe una gran variedad de mecanismos y tratados internacionales.

Ochoa. (2018) Mitigación De Riesgos De Mercado Asociados A La Tasa De Cambio Y Su Impacto En El Reporte Financiero Maestría en Administración de Negocios – MBA Bogotá-Colombia, “para efecto de diseñar una estrategia de cobertura se deben analizar las condiciones específicas de la compañía e industria de tal manera que sus estrategias actuales no tengan una incidencia negativa en la situación financiera futura”.

La moneda monetaria debe trabajarse de acuerdo con proyecciones de las entidades empresariales, para que no malogre su flujo financiero y no genere déficit en un plazo determinado y ello lleve a grandes pérdidas empresariales por no llevar de manera correcta el flujo efectivo empresarial.

Existen contratos donde debe de haber un previo acuerdo de palabra donde se entregará una suma de dinero a cambio de la adquisición de un bien donde se pretende que este genere rentabilidad de ingresos monetarios.

Suarez (2015) Evolución De La Negociación De Operaciones A Plazo De Cumplimiento Financiero Y Contratos Forward Sobre Divisas En El Mercado Colombiano Universidad Autónoma De Bucaramanga Facultad De Ingeniería Financiera, Bucaramanga-Colombia,” la gran mayoría de los contratos futuros que se inician nunca concluyen con la entrega de activo alguno. Eso es así porque gran parte de los inversores deciden cerrar sus

posiciones antes del período de entrega especificado en el contrato.”

La gestión de activos operacionales es importante para las empresas industriales ya que estas son las que darán lugar a la productividad de las empresas del rubro mencionado para que puedan convertir sus materias primas en productos terminados en una fecha corta para que estas mismas sean elaboradas y puestas en el mercado para sus respectivas ventas.

Las empresas industriales que generan importaciones realizan sus operaciones de acuerdo con el valor monetario de la moneda dólar americano, siendo globalizada a nivel mundial para funciones operacionales como importaciones.

Nieves (2019) Analizar el riesgo cambiario en la empresa importadora RENOBOY S.A a través de la aplicación de un derivado forward durante el año 2018, Seminario Riegos Financieros Corporativos, Bogotá-Colombia , “analizando el impacto que género en el costo de sus operaciones y analizando cada una de ellas, verificando el impacto y proponer un control ante las cifras negativas que se registren y contrarrestar mediante la toma de decisiones asertiva un mejor manejo e implementación del derivado financiero forward”.

Las importaciones son una ventana a la ampliación de un panorama donde la empresa RENOBOY desea adquirir diversos activos para su funcionamiento, pero se busca la realización de una evaluación congruente donde lleva a que el tipo de cambio fluido no afecte de manera brusca el rendimiento financiero empresarial.

El cultivo de arroz es una gran diversidad a nivel mundial, donde la exportación de la misma conlleva a que sea muy requerido por diferentes entes, donde también se tiene que realizar su evaluación de temporada de acuerdo al contexto donde se esté realizando su crecimiento.

Mendoza (2020) Análisis Para La Aplicación De Forwards Como Medida De

Prevención De Riesgos Económicos En El Sector Arrocerero, Tesis Presentada Como Requisito Para Optar Por El Título De Contador Público Autorizado universidad De Guayaquil Facultad De Ciencias Administrativas Escuela De Contaduría Pública Autorizada, “la producción de arroz más grande del mundo se encuentra en el continente asiático. En Ecuador, sin embargo, es de 53 kg per cápita por año. Por lo tanto, esta investigación se enfoca en demostrar la participación de la producción de arroz en el país, particularmente en la costa ecuatoriana, ya que Guayas es la provincia que aporta más a este tipo de cultivo”.

La costa de Ecuador se ve muy beneficiada por el abundante cultivo de arroz donde ve muy rentable la venta de las mismas realizadas mediante un contrato Forward donde los ayudara a tener un mecanismo donde le generara rentabilidad y así mismo donde pueda prevenir casos de irregularidades en su mecanismo económico.

El tipo de cambio es muy inestable se podría decir que día a día tiene cambios donde se efectúa bastante variabilidad y eso lleva a la preparación que debe contar los entes empresariales para no sufrir en sus operaciones diversas irregularidades y puedan contar con liquidez para sus operaciones determinadas.

Cabrera (2021) Uso de Derivados Financieros en el Mercado de Divisas en México Tesis presentada para obtener el grado de Licenciada en Finanzas Benemérita Universidad Autónoma de Puebla Facultad de Economía, “profundizamos el estudio en el mercado de derivados, las características generales de estos, los derivados más comunes y el uso que se les da. También estudiamos el tipo de cambio y las diferentes teorías que hay sobre este, las peculiaridades del mismo”.

Si tenemos un flujo proyectado, un estudio realizado de mercado y de economía en

el contexto donde se den las operaciones el tipo de cambio variable no debería afectar mucho la economía realizada por las empresas, influye mucho el tratamiento financiero que se realice, una buena conducta financiera realizando operaciones con un previo análisis de rentabilidad futura.

2.1.2 Nacionales

Gracias a la efectividad de los Contratos Forwards puede haber estabilidad monetaria ya que se fija en un valor monetario así sea a corto y largo plazo a pesar de los cambios que pueda haber en el contexto socioeconómico del dólar americano y no afecte la moneda sol.

Chávez (2017) Contratos De Forward De Divisas Y Su Incidencia En El Riesgo Cambiario En Las Empresas Importadoras De Lima Metropolitana – Periodo 2016 para optar el título profesional de Contadora Pública, “el objetivo es demostrar que los contratos de forward de divisas disminuyen el riesgo cambiario en las empresas importadoras. A través del trabajo de campo se aplicó las herramientas de recopilación de información, entre ellas la encuesta donde se encontró hallazgos importantes para la solución de la problemática planteada”.

Nuestro sistema económico varía mucho de acuerdo con el valor que se la en soles debido a los cambios del dólar americano, la designación del valor diario de la moneda americana genera incertidumbre sobre cuánto es lo que vale la moneda nacional, por ello en los Contratos Forwards lo que se busca es la estabilidad fija, no correr riesgos ni generar perdidas absolutas.

La pandemia a causa de la enfermedad COVID 19, género en diversas empresas de rubros diferentes, generando inestabilidad ya que prácticamente era una moneda al aire la

variación del tipo de cambio ya que se empezó por generar cierres de negocios y también de empresas, provocando un desempleo absoluto y también déficit en todos los ámbitos de los entes empresariales.

Cuellar (2020) Los contratos forward y el riesgo cambiario en las empresas administradoras de fondos de pensiones para enfrentar el covid19 en el año 2020 Tesis Para Obtener El Título Profesional de: Licenciado En Negocios Internacionales, “en la presente se tuvo como objetivo principal determinar la relación de los contratos forward y el riesgo cambiario en las empresas administradoras de fondos de pensiones para enfrentar el covid-19 en el año 2020. El tipo de investigación fue no experimental y de nivel correlacional”.

El mundo se vio afectado por el COVID 19, hubo algunas normas que el Gobierno implemento tanto como para las personas y como las empresas, preocupados por su crecimiento económico, como por ejemplo el Reactiva Perú e igual forma hubo algunos requisitos que se tenían que cumplir para acceder a dicho reconocimiento, luego de ello también hubo plazos para acceder a una reprogramación siempre y cuando cumpla unos requisitos que fueran dadas como normas para su fiel cumplimiento.

Las cooperativas cumplen un rol importante ya que da lugar a la generación de un conjunto de personas o también llamadas socios que buscan la satisfacción de sus necesidades, gracias a los Contratos Forwards se busca la garantía de que las mismas no se vean perjudicadas

Cáceres (2021) Contrataciones Forward De Tipo De Cambio Con Fines De Cobertura Y El Riesgo De Mercado En Las Cooperativas Nivel I En Arequipa, 2020 Para Optar El Título Profesional de Licenciado En Finanzas, Universidad Nacional De San Agustín De Arequipa, “los contratos forward de tipo de cambio con fines de cobertura son

diferentes en las cooperativas nivel II en Arequipa, pues brindan seguridad y confianza de los socios puestos en la cooperativa, siendo necesario esto para la permanencia”.

A nivel nacional es una incertidumbre el tipo de cambio diario y las empresas cooperativas conformadas por las personas buscan que estas no se vean perjudicadas cuenten con un total respaldo ya que busca la continuación de estas, busca el crecimiento global de cada uno de ello y que no desintegre su dinero ya que ellos brindan su confianza absoluta hacia ellas

El dólar americano es la moneda más recurrente en todo tipo de exportación donde se da lugar al trabajo de negocios internacionales de diferentes naciones llevando con ello acuerdos de mercaderías y de dinero.

Vásquez (2018) Forward de tipo de cambio y su incidencia en el riesgo cambiario de empresas exportadoras en el periodo de 2015-2018”. Para obtener el Grado Académico de Bachiller en: Administración de Negocios y Finanzas Universidad Tecnológica del Perú Facultad de Administración y Negocios,” la exportación en nuestro país es generado debido que, en el Perú, existe una tasa de cambio flexible, donde la moneda del dólar fluctúa libremente. Es ahí donde las empresas industriales al momento de exportar son vulnerables al tipo de cambio”.

Para las empresas es una gran ventana la exportación ya que dan a conocer sus productos y generan con ellos más ingresos en el mercado colocándolos en una buena posición económica para realizar sus operaciones y así crecer potencialmente en el mercado donde influye a nivel general la moneda del dólar americano.

Las empresas textiles a nivel nacional cumplen un rol muy importante en el crecimiento económico generando bastante demanda laboral e inclusión de calidad de los

productos que harán una demanda en otros mercados alejados de nuestro país.

Sigueñas (2019) Contrato de forward de divisas y su incidencia en la rentabilidad de las empresas exportadoras textiles, Cercado de Lima 2019 Tesis Para Obtener El Título Profesional De: Contador Público, Universidad Cesar Vallejo Facultad De Ciencias Empresariales Escuela Académico Profesional De Contabilidad, “la presente investigación, tiene como objetivo principal determinar la incidencia del forward de divisas en la rentabilidad de las empresas exportadoras textiles, Cercado de Lima 2019, teniendo como base las teorías de los diferentes autores en sus respectivas investigaciones. La investigación es de tipo aplicada, de nivel explicativa.”

Existe una gran demanda por la textilera, ello realizara bastante rentabilidad en las empresas textiles que buscan el crecimiento económico llevando a ello acuerdos para no sufrir percances de valores monetarios.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Negociación

2.2.1.1. Definición

Según Henao (2017) nos menciona acerca de la negociación que todas las personas en todo momento se ven involucradas en procesos de negociación, por esto que se considera de suma importancia conocer los diferentes estilos y tipos de negociación, conociendo las habilidades y hábitos que se deben desarrollar para poder hacer frente de la mejor forma a una negociación. (p.1)

Vásquez (2018) la negociación es una actividad permanente e inherente al ser humano, que se desarrolla en casi todas las actividades de su vida. Se negocia en la familia, y dentro de ella hay negociaciones distintas entre la pareja, y en relación con los hijos; se negocia en el trabajo y en todas las actividades cotidianas. La mayoría de las personas y, especialmente, los empresarios, se ven constantemente envueltos en negociaciones de diferente índole. Por ejemplo, cuando se reúnen

para establecer un contrato, comprar o vender cualquier producto o servicio, resolver deficiencias, tomar decisiones colegiadas, acordar planes de trabajo, etc.

2.2.1.2 Importancia de la negociación

Vásquez (2018) Analizada desde la perspectiva del enfoque de procesos, toda negociación tiene un conjunto de entradas como pueden ser los intereses de las partes, sus necesidades y deseos por satisfacerlas, las diferencias, conflictos y puntos en común, así como las condiciones de preparación y conocimientos acerca del proceso con que cuentan las partes. El proceso en sí se caracteriza por el intercambio de ideas y puntos de vista, donde el flujo de comunicación es intenso y el uso de técnicas y estilos de negociación resulta decisivo para obtener los resultados deseados. Por su parte, las principales salidas son los acuerdos, los compromisos contraídos, así como la solución de diferencias que provocan la satisfacción de las partes.

2.2.1.3 Fases de la negociación

Mergos & Acquisitos (2018), la negociación debe cumplir con sus respectivas fases ya que son importantes para que se lleven a dar y puedan dar resultados positivos las cuales son las siguientes:

1 PREPARACIÓN: Sin preparación no hay resultado. La preparación aumenta tu flexibilidad, te impone cierto rigor y te obliga a un número de automatismos que se aprenden con la experiencia.

2 EXPLORACION: Investigar, explorar, dialogar con el otro, porque para poder proponer, antes debes descubrir lo que desea la otra parte.

3 PROPUESTA: Una propuesta es una oferta provisional que hace una de las partes. La propuesta responde a ¿Qué quiere el otro y en qué orden de prioridad?

4 INTERCAMBIO: Momento clave de la negociación donde hay que saber escuchar e

interpretar cada palabra del otro para detectar posible flexibilidad o debilidad.

5 ACUERDO: El objetivo de toda negociación es cerrar un acuerdo. Se negocia hasta el último segundo.

2.2.1.4 Características de la negociación

Economipedia (2017) la negociación, independientemente del contexto en el que se realice, tiene las siguientes características básicas:

1. Existen dos o más interesadas en negociar (partes negociadoras).
2. Las partes negociadoras están interrelacionadas. Esto, es, cada una de ellas tienen algo de interés para la otra parte, lo que determina en gran parte su poder de negociación. Si no hay nada que se pueda ofrecer, no se puede negociar.
3. Existe un proceso dinámico en donde las partes se comunican, informan de sus posiciones y discuten cuanto este cada uno dispuesto a ceder a cambio de algo que el otro le puede otorgar.
4. Cada una de las partes negociadoras tendrá una determinada estrategia negociadora cuyo objetivo será que la mayor parte de sus condiciones sea aceptada. La estrategia puede ser exitosa o no

2.2.1.5 Tipos de la negociación

Economipedia (2017) existen diversos tipos de negociación de acuerdo con la actitud que adopta el negociador. A continuación, presentamos cinco de las más relevantes:

Acomodativa: El negociador acepta todas las condiciones de la contraparte con el fin de establecer una relación a futuro. Probablemente en una futura negociación su poder aumentará y exigirá que se cumpla alguna de sus condiciones.

Competitiva o distributiva: Se trata de lograr que el mayor número de condiciones propias sea aceptado en la negociación. Se compete con la contraparte tratando de imponer su posición. A

este tipo de negociación también se le llama ganar-perder.

Colaborativa o integrativa: Los negociadores están dispuestos a ceder en gran parte de sus condiciones con el fin de llegar a un acuerdo favorable para ambas partes. En este caso el negociador es más empático con el punto de vista de su contraparte y busca que la relación sea de beneficio mutuo. A este tipo de negociación también se le llama ganar-ganar.

Compromiso: Se trata de negociar de forma superficial para poder continuar la relación, pero sin resolver todos los puntos en conflicto. En otras palabras, es un acuerdo “parche” para poder avanzar, pero que posterga la solución del conflicto.

Evitativa: Intenta adoptar una posición de inacción. Evita la negociación porque se cree que por el momento no traerá beneficios.

2.2.1.6 Funciones de la negociación

PAUDE, (2018) la negociación es una actividad social que asegura el funcionamiento de varios extremos:

- La regulación de unos sistemas complejos que permiten un ajuste ante la necesidad de cambiar de algunos y la necesidad de estabilidad de otros, empresa, sindicatos, etc.
- Asegura también el intercambio que afecta a la inmensa mayoría de actividades económicas del ámbito público o privado.
- Hacer que perdure la interacción y la concertación entre las partes.
- Es crear el valor de solucionar conflictos en el que aparecen antagonistas en el marco social.
- La negociación proyecto es una variable en la que encontramos casos en que se dan intereses que dan lugar a negociación.

2.2.2 Contratos Forwards

2.2.2.1. Definición

Davivienda (2018) Es un contrato mediante el cual usted y el Banco Davivienda se comprometen a la compra y/o venta de un monto específico de divisas en una fecha futura a un precio establecido. Este producto le permite realizar acuerdos de compraventa en el exterior y garantizar la tasa de cambio eliminando riesgos para su empresa.

Quintero (2014) Por tanto, partiendo de lo que constituye un contrato forward, es una negociación futura y, por tanto, se liquida en el futuro; por lo general, su inversión inicial es cero o mínima y su valor cambia en respuesta a un subyacente, con lo cual cumple la definición de derivado financiero bajo la NIC 39. En cuanto a la liquidación de un derivado financiero, al hablar de liquidación se está hablando de cómo se termina el contrato. Hay dos maneras básicas de liquidar los derivados: por liquidación de diferencias o por intercambio del principal.

2.2.2.2 Importancia de los contratos forwards

Quintero (208) Riesgo proviene de la palabra en latín Riscare, que significa atreverse; este generalmente se relaciona con los peligros posibles que se pueden presentar; así mismo con un daño, siniestro o pérdida. En el proceso de toma de decisiones, las empresas necesariamente deben incluir la variable riesgo; desde el punto de vista financiero, se relaciona con las pérdidas posibles en un proyecto, inversión o negociación. El denominado riesgo de mercado es aquel que se enfrenta a un cambio en las tasas o precios del mercado, como las tasas de interés, el precio de los instrumentos financieros o el tipo de cambio en las divisas.

2.2.2.3 Características de los contratos forwards

Portal MYPE (2018) cuenta con las siguientes características:

- No exige ningún desembolso inicial (ello es lógico, puesto que el precio lo fijan las dos partes de mutuo acuerdo). Esto hace especialmente atractivo este instrumento pues para contratarlo bastan, en ocasiones, una o dos llamadas telefónicas.
- Únicamente al vencimiento del contrato hay un solo flujo de dinero a favor del "ganador". Por tanto, el valor del contrato tan solo se descubre a posteriori.
- El contrato es, sin embargo, vinculante; no permite ninguna elección en el futuro, como ocurre en el caso de las opciones.
- Normalmente no es negociable después del cierre del contrato, no existiendo mercados secundarios para forwards (como es el caso para algunos futuros y opciones). Únicamente forwards de tipo de interés son en ocasiones transferidos. Los forwards de divisas, en cambio, no son transferibles y generalmente se espera que al vencimiento se liquide mediante la entrega efectiva de las divisas convenidas.
- El riesgo de crédito en un contrato forward puede llegar a ser bastante grande y además, es siempre bilateral: el "perdedor" puede ser cualquiera de las dos partes.

2.2.2.4 Ventajas de los contratos forwards

Portal MYPE (2018) cuenta con las siguientes ventajas:

- Permite establecer coberturas a medida al negociarse en mercados OTC no organizados, lo que proporciona gran flexibilidad en su contratación.
- No es necesaria la constitución de márgenes de garantía.
- Existencia de un mercado real, el de divisas, al que puede acudir la empresa.

2.2.2.5 Desventajas de los contratos forwards

Portal MYPE (2018) cuenta con las siguientes desventajas:

No existen contratos forward para todas las divisas ni para períodos temporales muy largos.

No existe un mercado secundario ágil en el que cancelar la operación antes del vencimiento.

2.2.2.5 Información de los contratos forwards

Educa, portal de educación financiera (2017), los contratos forward deben contener como mínimo la siguiente información:

- Monto mínimo que se contrata.
- Fecha de suscripción.
- Período de vigencia del contrato.
- Fechas de vigencia del contrato.
- Entrega de garantías.
- Procedimiento de devolución de la garantía.
- Modalidad de entrega o liquidación.
- Plazos involucrados en la liquidación.
- Posibilidad de anticipar el proceso de liquidación.
- Precio referencial de mercado.

2.2.2.6 Precauciones y advertencias de los contratos forwards

Educa, portal de educación financiera (2017), los contratos forward deben contener como mínimo la siguiente precauciones y advertencias:

- Lea bien y asegúrese de entender lo que firma.

- En caso de tener alguna duda, como inversionista puede pedir toda la información que estime conveniente, y el intermediario de valores debe aclararlas.
- El plazo desde la suscripción de un contrato hasta su vencimiento es variable, dependiendo de lo que acuerden las partes.
- Las partes que suscriben un contrato forward pueden acordar eventuales garantías destinadas a cautelar su cumplimiento.
- Si contrata a través de corredores de bolsa o agentes de valores, compruebe que éstos se encuentren inscritos y vigentes en el Registro de Corredores de Bolsa y Agentes de Valores, que mantiene esta Comisión.
- Si contrata productos no regulados, procure que sea a través de sociedades sometidas a algún régimen regulatorio.
- Si contrata con entidades no reguladas, en caso de conflicto sólo podrá recurrir a los tribunales de justicia.

2.2.3 Derivados Financieros

Cada vez hay más personas interesadas en realizar actividades financieras. Ese interés creciente se debe a la accesibilidad que Internet ha dado a este tipo de actividades. Y teniendo en cuenta esto, es importante disponer de información suficiente a la hora de invertir o de entrar en cualquier tipo de mercado con total confianza. Los llamados derivados financieros no surgen ahora, sino que llevan mucho tiempo formando parte del mercado financiero. Hoy más que nunca, el comercio en línea facilita el acceso a ellos.

Pero ¿qué es un derivado financiero y para qué lo puedes necesitar? Un derivado es un contrato financiero que deriva su valor de un activo subyacente. El comprador acepta comprar el activo en una fecha específica a un precio específico

2.2.3.1 Para que se usan los derivados financieros

La forma más fácil de explicar un derivado, para que lo comprendas mejor, es que es un acuerdo contractual donde se acuerda un valor base por medio de un activo, valor o índice subyacente.

Hay muchos activos subyacentes que se contratan a diversos instrumentos financieros, como acciones, divisas, materias primas, bonos y tasas de interés.

Otra definición más simple de un derivado es que es cualquier valor cuyo valor se deriva del valor de un activo diferente. Hay una serie de derivados comunes que se comercializan con frecuencia en todo el mundo. Los futuros y las opciones son ejemplos de derivados comúnmente negociados. Sin embargo, no son los únicos tipos, y hay muchos otros.

Los derivados a menudo se usan para productos, como el petróleo, la gasolina o el oro. Otra clase de activos son las monedas, como puede ser el dólar estadounidense. Existen derivados basados en acciones o bonos. Otros usan tasas de interés, como el rendimiento de letras del Tesoro a 10 años, por ejemplo.

2.2.3.2 ¿Como es el mercado de derivados?

El mercado de derivados es extremadamente grande. De hecho, se estima que tiene un tamaño aproximado de 1,2 billones de dólares. La razón por la que es tan grande es que hay derivados disponibles para muchos activos diferentes, incluidos los bonos, acciones, materias primas y monedas, entre otros. Muchos inversores prefieren comprar derivados en lugar de comprar el activo subyacente.

El mercado de derivados se divide en dos categorías: derivados OTC y derivados basados en el intercambio. Los derivados OTC, o extrabursátiles, son derivados que no cotizan en bolsa y se negocian directamente entre las partes.

Los derivados basados en el intercambio son aquellos que se cotizan en los intercambios, como The Chicago Mercantile Exchange. Es común que los grandes inversores institucionales utilicen derivados OTC y que los inversores individuales más pequeños utilicen derivados basados en el intercambio para las transacciones. Los clientes, como los bancos comerciales, los fondos de cobertura y las empresas patrocinadas por el gobierno, con frecuencia compran derivados OTC de bancos de inversión.

2.2.3.3 Tipos de derivados financieros

Los derivados más comunes utilizados en el comercio en línea son:

CFD o contrato por diferencia

Los CFD son muy populares entre el comercio de derivados, estos derivados financieros te permiten especular sobre el aumento o la disminución de los precios de los instrumentos globales que incluyen acciones, divisas y materias primas. Los CFD se negocian con un instrumento que reflejará los movimientos del activo subyacente, donde las ganancias o pérdidas se liberan a medida que el activo se mueve en relación con la posición que ha tomado el comerciante.

Contratos de futuros

Los contratos de futuros son derivados comunes basados en un acuerdo para comprar o vender activos tales como acciones pagadas en una etapa posterior, pero con un precio fijo. Los futuros están estandarizados para facilitar la negociación en el mercado de futuros donde el detalle del activo subyacente depende de la calidad y cantidad de la mercancía.

Opciones comerciales

En los mercados de derivados, los operadores tienen derecho a comprar (CALL) o vender (PUT) un activo subyacente a un precio específico, en una fecha específica o antes, sin obligaciones, siendo esta la principal diferencia entre las opciones y el comercio de futuros. Esencialmente, las

opciones son muy similares a los contratos de futuros. Sin embargo, las opciones son más flexibles. Esto lo hace preferible para muchos comerciantes e inversores.

2.2.3.4 ¿Por qué negociar derivados financieros?

Originalmente, los derivados se utilizaron para garantizar que hubiera un equilibrio armonioso en los tipos de cambio de los bienes y servicios comercializados a escala mundial. Los comerciantes descubrieron que, con diferencias en las monedas y los sistemas contables, sería más fácil para los comerciantes encontrar un mercado de derivados común.

Hoy en día, la razón principal para el comercio de derivados es la especulación y el propósito de la cobertura, ya que los operadores buscan beneficiarse de los precios cambiantes de los activos, valores o índices subyacentes.

Cuando un comerciante especula sobre derivados, puede obtener ganancias si su precio de compra es más bajo que el precio del activo subyacente al final del contrato de futuros. Por ejemplo, si una persona compra un contrato de futuros para el activo X, con un precio de 100 euros, y si el precio del activo X aumenta a 110 euros al final del contrato, la persona obtuvo una ganancia de 10 euros.

Los derivados vienen en varias formas diferentes, como los tipos utilizados para cubrir o minimizar el riesgo. Por ejemplo, un inversor puede querer beneficiarse de una disminución en el precio de venta de activos (posición de venta). Cuando ingresa un derivado utilizado como cobertura, permite que el riesgo asociado con el precio del activo subyacente se transfiera entre ambas partes involucradas en el contrato que se negocia.

Sin embargo, aunque los derivados se usan para la especulación, también se usan para la gestión del riesgo. Muchos inversores usan derivados para asegurarse de que no sufran movimientos de precios desfavorables en el futuro cercano.

Por ejemplo, el fabricante de cereales puede comprar a un precio determinado para asegurarse de que la empresa podrá comprar el trigo unos meses más adelante. Esto protege al fabricante de cereales de quedarse atrapado en una posición en la que no puede permitirse comprar el trigo que necesita si el precio del trigo aumenta demasiado en el plazo de un mes.

2.2.3.5 Así ha evolucionado la inversión en derivados financieros

En 2017, se negociaron 25 mil millones de contratos de derivados financieros. Las inversiones en este tipo de activos se incrementaron tanto en América del Norte como en Europa gracias a las altas tasas de interés. Por su parte, la inversión en Asia disminuyó debido a una disminución en los futuros de materias primas en China. Estos contratos valían alrededor de \$ 570 billones.

La mayoría de las 500 empresas más grandes del mundo usan derivados para reducir el riesgo. Por ejemplo, un contrato de futuros promete la entrega de materias primas a un precio acordado. De esta manera, la empresa está protegida si los precios suben. Las empresas también redactan contratos para protegerse de los cambios en los tipos de cambio y las tasas de interés.

Los derivados hacen que los flujos de efectivo futuros sean más predecibles. Permiten a las empresas pronosticar sus ganancias con mayor precisión. Esa previsibilidad aumenta los precios de las acciones. Entonces, las empresas necesitan menos efectivo para cubrir emergencias. Pueden reinvertir más en sus negocios.

La mayoría de las operaciones con derivados se realizan mediante fondos de cobertura y otros inversores para obtener más apalancamiento. Los derivados solo requieren un pequeño pago inicial, llamado “pago por margen”. Muchos contratos de derivados son compensados o liquidados por otro derivado antes de llegar a término. Estos operadores no se preocupan por tener suficiente dinero para pagar el derivado si el mercado va en contra de ellos. Si ganan, cobran.

Los derivados que se negocian entre dos compañías o comerciantes que se conocen personalmente se denominan opciones «sin receta». También se negocian a través de un intermediario, generalmente un gran banco.

2.2.3.6 Riesgo de los derivados

Si eres inversor, no olvides que hay opciones de inversión más conservadoras como son los depósitos bancarios. Y es que los derivados tienen grandes riesgos. Lo más peligroso es que es casi imposible saber el valor real de cualquier derivado. Se basa en el valor de uno o más activos subyacentes. Su complejidad los hace difíciles de valorar.

Otro riesgo es también una de las cosas que los hace tan atractivos: el apalancamiento. Por ejemplo, los operadores de futuros solo deben colocar del 2% al 10% del contrato en una cuenta de margen para mantener la propiedad. Si el valor del activo subyacente cae, deben agregar dinero a la cuenta de margen para mantener ese porcentaje hasta que el contrato expire o sea compensado. Si el precio de los productos sigue bajando, cubrir la cuenta de margen puede conducir a enormes pérdidas.

Otro de los riesgos es el tiempo. Una cosa es apostar a que los precios de la gasolina subirán. Otra cosa es tratar de predecir exactamente cuándo sucederá eso. Y éste es uno de los riesgos asociados a los derivados financieros que debes conocer antes de decantarte por ellos como medio de inversión.

2.2.4 Empresas Industriales

Dentro del amplio abanico de empresas que existe, las de tipo industrial son aquellas que se dedican a **convertir materias primas en otros productos**. Estos artículos finales pueden servir para cubrir las necesidades de los consumidores o por el contrario presentarse como un elemento más en otros procesos de producción.

Como ya sabemos, una empresa es una red organizada con una cierta suma de capital que lleva a cabo procesos productivos por medio de sus trabajadores y ayudados por las mejores tecnologías. Además de crear una gran cantidad de productos, también deben realizar otro tipo de tareas, como las que están relacionadas con la administración (documentación) y las de comercialización para la compra y venta de los diferentes recursos que se utilizan en la empresa.

2.2.4.1 La función de la empresa industrial

Entonces, en resumen, ¿cuál es la función principal de la empresa industrial? En realidad, podríamos hablar de una función y tres actividades. Veamos.

Función primaria

Como hemos comentado, la función básica de las empresas industriales es la transformación de materia prima en **productos ya terminados o semiterminados**. Una vez acabado el proceso, serán comercializados.

Actividades

A ello hemos de sumar tres actividades básicas sin las cuales no se entiende la función de las empresas industriales:

- Producción de bienes.
- Distribución en el mercado previo almacenaje de las materias.
- Conservación del producto elaborado y finalizado.

2.2.4.2 Características de una empresa industrial

Por normal general, las empresas industriales, lideradas por un profesional que cuente con un máster en administración de empresas (se puede encontrar toda la información referente a este máster clicando en este enlace), suelen estar ubicadas en grandes espacios para poder llevar a cabo sus tareas de producción. Por este motivo, lo habitual es que fabriquen productos a gran

escala, aunque también existen empresas más pequeñas con una producción más reducida. Este tipo de negocios generan un buen número de puestos de trabajo, ya que se necesita mucha mano de obra para llevar a cabo todo el proceso. Además, para el desempeño de las distintas actividades se utilizan unas normas y pautas de actuación estándares que son clave para asegurar la calidad.

Finalmente, entre sus características principales hay que destacar también que pueden asumir diferentes tipos de producción, por ejemplo, **producción continua o en lotes**, pero esto dependerá directamente del producto final al que se quiera llegar. Por supuesto, la gran mayoría utilizan materias primas para el proceso de transformación.

2.2.4.3 ¿Cuántos tipos de empresas industriales hay?

A pesar de que el concepto de empresa industrial abarca un amplio abanico de posibilidades, estas se suelen dividir en dos grupos claramente definidos:

Empresas extractivas

Empresas manufactureras

En primer lugar, nos encontramos con las empresas industriales del tipo extractivas. Son muy significativas porque su labor consiste en extraer las materias primas naturales y someterlas a un proceso de producción para transformarlas. Normalmente los recursos con los que se suele trabajar son la energía, los alimentos o los minerales, entre otros.

Por otro lado, tenemos las empresas industriales manufactureras. De nuevo estamos ante empresas que utilizan materiales para transformarlos, aunque en este caso no tienen por qué ser recursos naturales. La finalidad de las manufactureras es fabricar productos que sirvan para el consumo o como elementos para otros procesos de producción.

Aunque esta es la gran división que se realiza de las empresas industriales, hay que tener en cuenta que a su vez los dos tipos se pueden clasificar en subgrupos, también llamados áreas de producción. En este caso, nos referimos a los sectores en los que desempeñan su tarea, creando así productos para satisfacer ciertas necesidades, ya sea para el propio consumidor o para otros procesos. Por poner algunos ejemplos, existen empresas industriales textiles, eléctricas, metalúrgicas, informáticas, farmacéuticas, químicas o mecánicas, entre otras muchas más.

2.2.4.4 ¿Cómo funciona una fábrica industrial moderna?

Mucho ha cambiado el funcionamiento de las fábricas industriales en los últimos años. Los expertos afirman que nos encontramos inmersos en la cuarta revolución industrial. Con este movimiento, las nuevas tecnologías han traído una digitalización notable de los procesos.

Hoy en día, la inteligencia artificial y la ciencia se aplican a las operaciones manufactureras. Por lo tanto, podríamos decir que el funcionamiento de las fábricas industriales se basa en estos puntos base:

1. **Producción Lean:** se crea un entorno conductivo integral para optimizar la producción, la gestión de los pedidos y el envío de los productos finalizados. Todo ello con base a procesos de ensamblaje, diseño, logística, cadena de suministro, etc.
2. **Sensores:** la fábrica industrial moderna está hiperconectada. Por eso se usan sensores para rastrear y localizar tareas, máquinas, materiales, activos y demás en tiempo real. Así se pueden analizar los procesos obteniendo información valiosa para mejorar cada labor. No olvidemos que, además de operarios, participan en la labor otros como dispositivos autónomos, vehículos inteligentes auto pilotados, etc.
3. **Datos:** como hemos comentado, el flujo de datos de máquinas y sistemas es constante. Por eso se usan herramientas Big Data que permiten unificar, analizar, rastrear y estudiar

para visibilizar un entorno más productivo, personalizado y adaptado a las necesidades reales de la empresa.

4. Análisis: ya se ha comentado someramente. Todo en la fábrica moderna es analizado para optimizar los procesos, estudiar los requerimientos productivos y de mantenimiento, automatizar líneas de producción, mejorar los inventarios, agilizar la logística, reducir los costes, etc.

2.2.4.5 Beneficios de la planta industrial

Como todo lo comentado hasta ahora, es obvio que los beneficios que aportan las empresas industriales son numerosos. Entre los más destacables, podríamos hablar de:

- Gestión óptima de recursos gracias a la mayor productividad.
- Eficiencia en la toma de decisiones basada en la obtención de información en tiempo real.
- Integración de los procesos productivos optimizados.
- Mejora de la flexibilidad para facilitar una producción personalizada y masiva.
- Comunicación más directa entre organizaciones, clientes, trabajadores y proveedores.
- Reducción de los tiempos de fabricación. Mayor rapidez en los diseños de nuevos productos. La producción puede estar antes en el mercado para ser comercializada.
- Reducción de costes, de porcentaje de defectos, de pruebas en los prototipos, de fallos en la cadena de montaje, etc.

2.2.4.6 ¿Quién trabaja en una empresa industrial?

Para que cualquier empresa industrial lleve a cabo su proceso de producción de la mejor manera posible, debe contar con una serie de profesionales que se dedicarán a realizar su labor dentro de unos departamentos específicos.

En primer lugar, destaca el **director de producción**. Tiene que ser una persona con dotes de liderazgo y capacidad para optimizar procesos a través de la motivación de los grupos de alto rendimiento que dirige.

En segundo lugar, nos encontramos con el **equipo creativo**. Ellos serán los encargados de desarrollar un nuevo producto, siempre atendiendo a las necesidades que aparezcan en el mercado en cada momento.

Seguidamente, los **diseñadores** darán forma a estas ideas, otorgando calidad al artículo que se va a fabricar.

Luego están los **profesionales que crean materialmente el producto**, los que se encargan de fabricar todas las piezas y ensamblarlas.

Una vez nuestro producto esté acabado, los **comerciales** son los que tienen que venderlo, buscando las mejores ofertas y estableciendo estrategias de negociación.

Y, por último, los **distribuidores** son los que acercan el artículo final a los consumidores.

2.2.4.7 Diferencia entre empresa e industria

Aunque se hable de empresas industriales, en realidad son dos entidades que se pueden diferenciar si analizamos ciertos aspectos. Veamos.

Cuando hablamos de una empresa, nos referimos a una **firma**, un término genérico cuyo fin último es meramente comercial. Por eso, bajo esta denominación, podemos encontrar compañías cuyos fines son muy diversos: desde despachos de abogados hasta sociedades básicas unipersonales.

Sin embargo, la industria en sí debe ser entendida como el conjunto de actividades que se centran en la **producción y procesado de productos**. Aunque puede ser minorista o mayorista, y

también es comercializadora, no siempre centra su trabajo en el sector servicios, como pueda ser un banco o una correduría de seguros.

Es decir, podemos establecer la industria como un tipo de negocio económico que forma parte de un espectro más amplio, que es la empresa. Además, dentro de la industria puede haber muchas empresas diferentes funcionando.

Esta es la información básica para conocer sobre empresas industriales según su tipología, funcionamiento y particularidades. Un sector interesante, complejo y apasionante.

2.3 Definición de Términos Básicos

Activo Subyacente: Es, para empezar, un bien: un bien material (como el oro o el trigo) o un bien financiero (como las acciones de determinada empresa o una divisa) que tiene un precio en el mercado, que depende de su cotización en ese mercado en cada momento.

El Diccionario Jurídico de la RAE define activo subyacente como “activo real o financiero en el que se basa un instrumento derivado”. (Delsol,2017).

Costo: Es el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios, que se miden en unidades monetarias mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios. Asimismo, el autor define el gasto como un costo que ha producido un beneficio y que ha expirado; el ingreso, como el precio de los productos vendidos o de los servicios prestados; las pérdidas, como los bienes y servicios comprados que se convierten en algo sin valor sin haber prestado ningún beneficio. Finalmente, habría que anotar que los gastos se confrontan con los ingresos para determinar la utilidad o las pérdidas netas de un periodo (Polimeni,2018).

Derivados Financieros: Un derivado es un producto financiero cuyo valor depende de un activo subyacente; es decir, se origina de otro producto. El comprador acepta adquirir el derivado en una fecha específica a un precio específico. Los activos más comunes son bonos, tasas de

interés, productos básicos (petróleo, gasolina u oro), índices de mercado y acciones o divisas. (Esan Business, 2018).

Divisas: Las divisas son las monedas utilizadas en una región o país ajeno a su lugar de origen o unión monetaria. Éstas se intercambian en el mercado monetario mundial, por lo que su precio fluctúa respecto a otras divisas, estableciendo distintos tipos de cambio, en caso de que el tiempo de cambio sea flexible. Si es un tipo de cambio fijo, el Banco Central define su valor en relación con la otra divisa. (andbank,2018).

Financiamiento: Es el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto, negocio o emprendimiento específico, mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para el mismo. Dicho más fácilmente, financiar, es asignar recursos capitales a una iniciativa determinada. Es un elemento clave en el éxito de cualquier proyecto o empresa, ya que involucra los recursos que se necesitarán para ponerlo en marcha. Todo proyecto requiere, de una u otra manera, de cierto margen de financiación.

Finanzas: Establece que las finanzas deben ser comprendidas como una rama de la economía que estudia la forma en que las personas asignan escasos recursos por medio del tiempo; además que uno de los elementos básicos de las finanzas señala que la función fundamental del sistema financiero es satisfacer los patrones de consumo de una población (Romero,2017).

Inversión: Es simplemente el acto de poner el dinero a trabajar para obtener más dinero. En efecto, uno trabaja para ganar dinero, la cuestión es que el día solamente tiene unas cuantas horas y eso limita nuestra capacidad para acumular fondos. Es por eso que ponemos nuestros ahorros a trabajar a fin de poder pagar la universidad de nuestros hijos o vivir con comodidad durante la jubilación. El hecho de invertir nos ayuda a prepararnos para el futuro. (Snapshots,2017)

Presupuesto: Un presupuesto, en economía, hace referencia a la cantidad de dinero que se

necesita para hacer frente a cierto número de gastos necesarios para acometer un proyecto. De tal manera, se puede definir como una cifra anticipada que estima el coste que va a suponer la realización de dicho objetivo. (Economipedia,2017).

Rendimiento: Es todo aquel beneficio, utilidad o resultado que se obtiene de un proceso, ya sea de un proceso jurídico, comercial, técnico o de cualquier otro tipo. En este sentido, la definición de rendimiento se puede considerar como el fruto de un trabajo realizado.

Por lo tanto, saber qué es el rendimiento ayuda a tener un mejor control sobre el impacto positivo o negativo de todas las actividades que se realizan dentro de la firma, lo que permite diseñar estrategias para mejorar la eficiencia y hacer que el negocio sea rentable.(Lemontech,2017).

Rentabilidad: Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (Zamora,2018).

Tipo de Interés: Ha adquirido gran relevancia en los análisis y debates recientes sobre política macroeconómica, y en particular en el ámbito de la política monetaria, para la que esta noción de tipo de interés constituye una referencia muy relevante. A grandes rasgos, el tipo de interés natural se corresponde con el tipo de interés real (el tipo nominal menos la inflación esperada) que prevalecería bajo circunstancias consideradas como deseables desde el punto de

vista de la estabilización macroeconómica (Galesi,2017).

Materias Primas: Son el primer eslabón de una cadena de fabricación, y en las distintas fases del proceso se irán transformando hasta convertirse en un producto apto para el consumo. En el mundo de la inversión se conoce también como comodita. (Caballero,2018).

Cumplimiento de contrato: Se refiere a la acción que puede ejercer una de las partes del contrato para que la otra cumpla con las cláusulas establecidas en el mismo. Se diferencia de la acción resolutoria, porque con ésta lo que se pretende es la terminación del contrato por incumplimiento de las disposiciones acordadas en el convenio.

Ratios financieras: Las ratios son herramientas que cualquier director financiero utiliza para analizar la situación de su empresa. Gracias al análisis de ratios se puede saber si una compañía se ha gestionado bien o mal. Se pueden hacer proyecciones económico-financieras bien fundamentadas para mejorar la toma de decisiones. Y a su vez, se asegura una **gestión de inventarios** óptima. (Holden,2021).

Industrialización: La industrialización es un fenómeno con carácter económico basado en la producción de bienes a gran escala o de manera intensiva. Al mismo tiempo ha supuesto históricamente un impulso económico y social para sectores y países que la han puesto en práctica. Por medio del proceso de industrialización, una economía crece estimulando la producción industrial a grandes volúmenes ayudándose de maquinaria más avanzada. (Economipedia,2020)

Utilidad: La utilidad es la medida de satisfacción por la cual los individuos valoran la elección de determinados bienes o servicios.

En su concepto más amplio, nos referimos a la utilidad como el interés o provecho que es obtenido del disfrute o uso de un bien o servicio en particular. Como resultado, cuanto mayor es la utilidad del producto, el deseo de consumirlo será mayor. Por ello, se tratará de obtener mayores cantidades de ese bien a medida que se estime una utilidad mayor. Esto, hasta llegar a un punto de saciedad. De este modo, se configuran a nivel individual y colectivo una serie de conductas de consumo y preferencias atendiendo a la utilidad y que, finalmente, da origen al importante concepto económico de demanda.

Capítulo III: Metodología de la Investigación

3.1 Enfoque de la Investigación

El enfoque de la presente investigación fue cuantitativo, ya que se dio a recopilar información a través de métodos estadísticos que alcance el objetivo de la investigación. Consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio. (Tamayo, 2007).

3.2. Variables

- **Variable 1:** La negociación
 - Dimensión 1: Método de negociación
 - Dimensión 2: Perfil del negociador
 - dimensión 3: Planificación y preparación

- **Variable 2:** Efectividad de los contratos Forwards
 - Dimensión 1: Tipo de Interés
 - Dimensión 2: Materias primas
 - Dimensión 3: Cumplimiento de contrato

ables

eracionalización de las
s

operacional de la variable La
ción

Dimensiones	Indicadores	Ítem	Índice	Escala	Niveles o
de Negociación	*Negociación colaborativa	1,23	Nunca (1)		
	*Negociación competitiva	4,5,6	Casi nunca (2)	Malo	25-58
	*Estilos de negociación	7,8	A veces (3)	Regular	59-92 Ordinal
del negociador	*Competencia del negociador	9,10,11,12	Casi siempre (4)	Bueno	93-125
	*Cualidades del negociador	13,14,15,16	Siempre (5)		
	*Planificación de la negociación	17,18,19,20			
ción y preparación	*Ejecución de la negociación	21,22			

2

Operacional de la efectividad de los contratos
ords

Dimensiones	Indicadores	Ítem	Índice	Escala	Niveles o Rango
e Interés	*Rentabilidad fluida	1,23	Nunca (1)		
	*Valor medio esperado	4,5,6	Casi nunca (2)	Malo 58	25-
	*Evolución temporal	7,8	A veces (3)	Regular 92	59- Ordinal
ias Primas	*Aplicación de ratios	9,10,11,12	Casi siempre (4)	Bueno 125	93-
	*Stock en almacén	13,14,15,16	Siempre(5)		
limiento de Contrato	*Gestión	17,18,19,20			
	*Confidencialidad	21,22			

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis General

La relación que existe entre la negociación y la efectividad de los contratos forwards es significativa en las grandes empresas industriales, Callao, Lima 2021.

3.3.2 Hipótesis Especificas

Hipótesis Especifica 1

La relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos de Forwards es significativa en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.

Hipótesis Especifica 2

La relación que relación existe entre perfil de negociador y la efectividad de los contratos de Forwards es significativa en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.

Hipótesis Especifica 3

La relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos de Forwards es significativa en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.

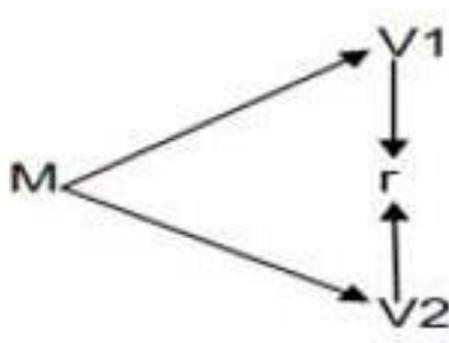
3.4 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es básica según Novillo (2016) para lo cual se usó técnicas de recolección de información secundaria de fuentes reconocidas, teniendo como resultado el presente trabajo que permitirá tener bases necesarias sobre la investigación científica y brindar conocimientos imprescindibles para iniciar en escritura académica a aquellos que les interesa compartir y poder aportar con ideas para la sociedad y para el País.

La presente investigación es de nivel descriptiva correlacional, este tipo de estudios tuvo como finalidad medir el grado de relación que existe entre dos o más variables. Esto significa que, ven si estas dos a más variables están o no relacionadas, es decir, si una explica a las otras o

viceversa. El propósito de este tipo de estudios fue saber cómo se comporta una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas a ella, según Hernández, Fernández y Baptista (2003).

Ayudo a ver la similitud que tienen las variables de acuerdo con la causa que genera un problema que llevo a tener la fuente de búsqueda de una solución, saber el comportamiento de las dos variables en el momento del desarrollo de la investigación, se consideró el tipo de muestreo probabilístico.



M= Gerentes, Administradores y Contadores de empresas Industriales- Callao

V1 = La Negociación

V2 = La Efectividad de los Contratos Forwards

3.5 Diseño de la Investigación

La presente investigación fue de diseño no experimental, en vista de que no se han manipulado las variables por parte del investigador, según Kerlinger y Lee (2002) señalan es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o a que son inherentemente no manipulables. Se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables, sin intervención directa, de la variación concomitante de las variables (p. 504).

El alcance de esta investigación fue de corte transversal, según Ibidem (2003) “los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p.207).

3.6 Población y muestra

3.6.1 Población

Según Tamayo (2012)” es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación”.

Por ello, la población para este estudio fue integrada por 40 personas entre gerentes y contadores.

3.6.2 Muestra

Según Arias (2006), define muestra como “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”.

Población: 40 Hombres-Mujeres en Provincia Constitucional Del Callao

Sexo: Hombres y mujeres

Edad: De 20 a 60 años

Característica: 40 Directivos Y Contadores

La muestra es 30 personas que cumplen el rol de Gerentes o Contadores dentro de las empresas industriales que actualmente se encuentran vigentes realizando funciones determinadas en las entidades empresariales del rubro industrial, ocupando un plazo de tiempo de funcionamiento más de dos años en sus respectivos cargos, donde se pudo constatar su alto nivel de conocimiento sobre el tema y que fueron los principales entes para ser los encuestados por su alto nivel de conocimiento sobre el tema

3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La presente investigación la técnica que se usó para la recopilación de datos fue la encuesta con el método de la observación participante básica.

Para Hernández (2012) una encuesta es:

La técnica más empleada en las investigaciones realizadas en las ciencias sociales. Se utiliza para recolectar información de personas respecto a características (estado civil, edad), opiniones (¿está realizando el actual presidente una buena labor?), creencias (¿hay vida después de la muerte?), expectativas (¿cree Ud. que la situación económica del país mejorará durante este año?), conocimiento (¿sabe Ud. cómo se trasmite el SIDA?), conducta actual (¿va Ud. a misa frecuentemente?) o conducta pasada (¿votó Ud. en la elección pasada?). (pág. 25).

Se realizó la validez con contadores y su firma respectiva como constancia de juicio de expertos

Apellidos y Nombres	Cargo	Colegiatura
Seas Ramírez Daniel Adolfo	Contador	6904
Gómez Said Kelvin	Contador	34346
Huete Tolentino Luis	Contador	43033

Confiabilidad de los instrumentos

La confiabilidad de los instrumentos con la escala Likert se determinó a través de la aplicación del instrumento, el cuestionario que se realizó en 22 preguntas para el primer instrumento y 22 para el segundo instrumento, siendo los resultados:

Tabla 3
Confiabilidad de los instrumentos

Valor	Confiabilidad
Alrededor de 0.9	Nivel elevado de confiabilidad
0.8 o superior	Confiable
Alrededor de 0.7, se considera	Baja
Inferior a 0.6, indica una confiabilidad	Inaceptablemente baja

Tabla 4
Confiabilidad de los instrumentos-Alfa de Cronbach

Instrumento	Alfa de Cronbach	N° Items
La negociación	0.911	22
La efectividad de los contratos forwards	0.940	22

Interpretación

Los datos obtenidos se trabajaron en Excel, para hallar la confiabilidad con el Alfa de Cronbach y salió como resultado 0.911 para el instrumento de la negociación, y 0.940 para el instrumento de la efectividad de los contratos de forwards. Significa que es altamente confiable el instrumento para ser aplicado.

Capítulo IV: Resultados

4.1 Análisis de los Resultados

4.1.1 Estadística Descriptiva

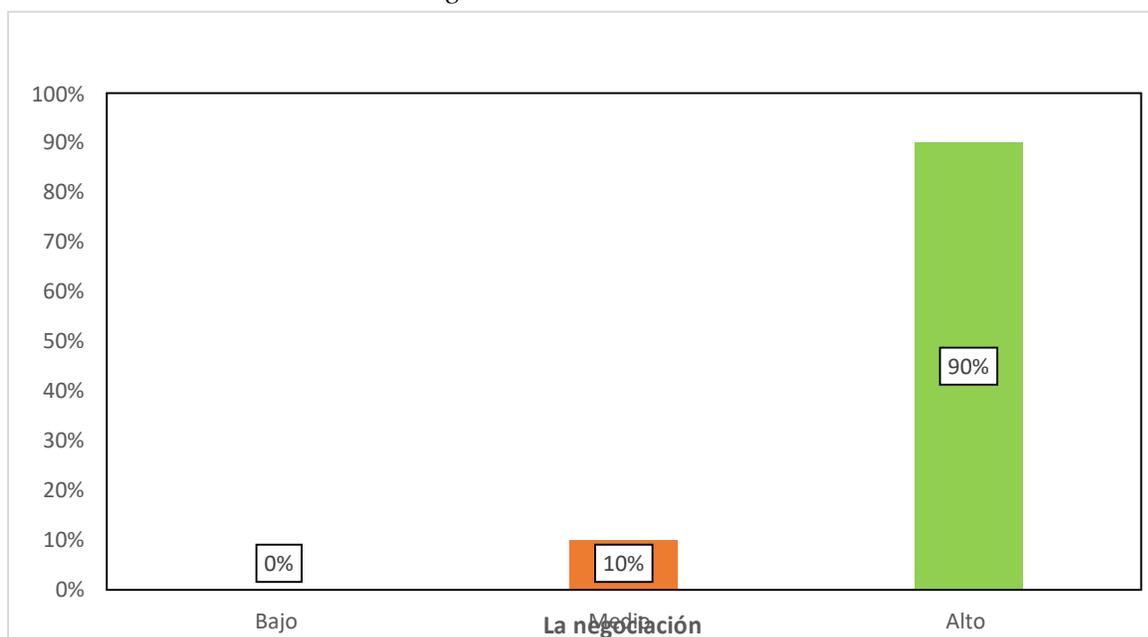
Baremos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
válido	BAJA	0	0.00	0.00	10,00
	MODERADA	3	10,00	10,00	90,00
	ALTA	27	90,00	90,00	100,00
	Total	30	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 1

Baremo de niveles de la negociación



Interpretación:

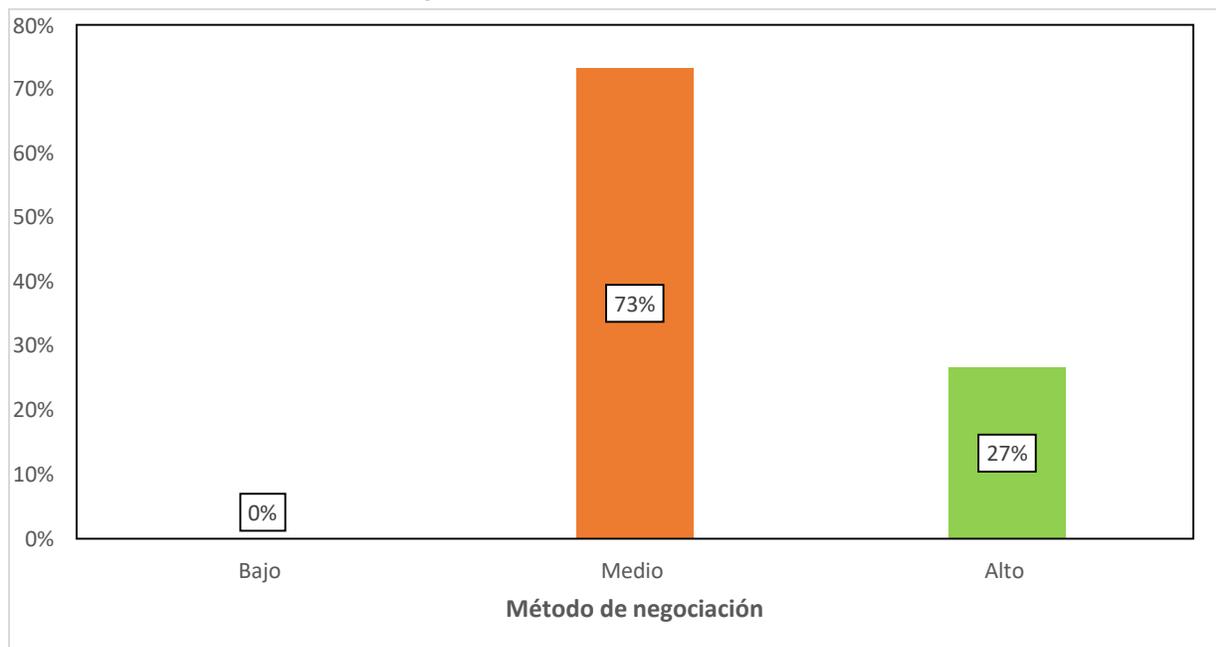
Según lo que podemos apreciar sobre la variable 1 de la negociación de los 30 encuestados el 90% califica que el nivel muy alto y es por ello que lo convierte en el más sobresaliente y con 10% es calificado por los encuestados como de termino de nivel medio, lo cual genera las respuestas al 100% por parte de los encuestados.

		Frec	Por	Porcen	Porcent
		uencia	centaje	taje válido	aje acumulado
álido	BAJA	0	0.0 0	0.00	73,00
	MOD ERADA	22	73, 00	73,00	27,00
	ALTA	8	27, 00	27,00	100,0
	Total	30	100 ,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 2

Baremo de método de negociación



Interpretación:

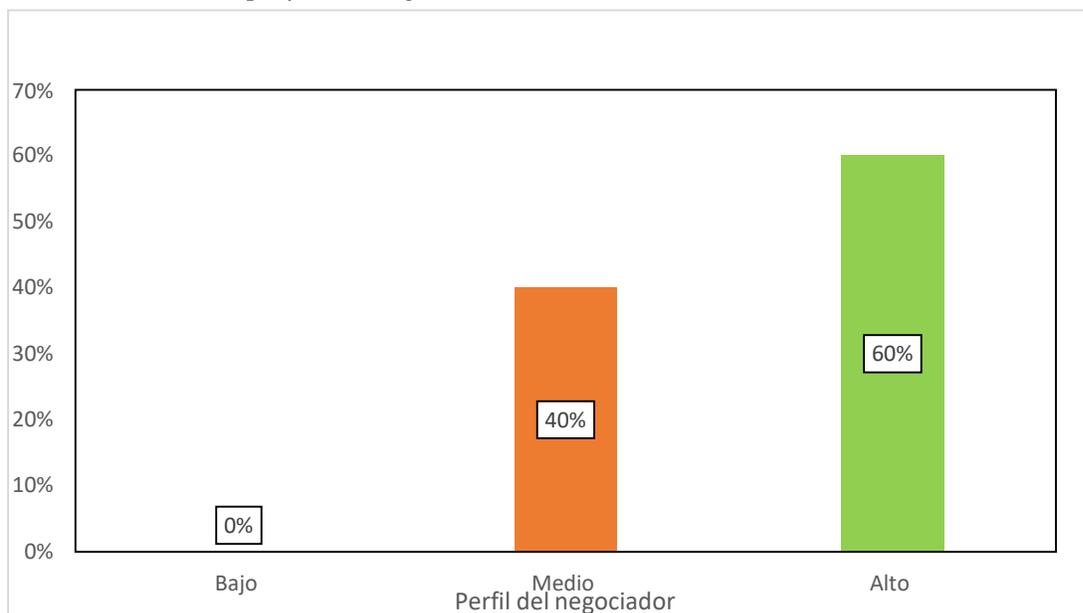
Podemos observar que los métodos de negociación por parte según de los gerentes de las entidades empresariales resalta en un nivel medio de 73% por parte de los negociadores al momento de aplicar sus métodos diversos para llevar a acuerdos de entes empresariales, en cambio el 27% opino sobre un nivel alto por parte de los negociadores al momento de aplicar el respectivo método de negociación.

		Frec	Por	Porcen	Porcent
		uencia	centaje	taje válido	aje acumulado
álido	BAJA	0	0,0 0	0,00	40,00
	MOD ERADA	12	40, 00	40,00	60,00
	ALTA	18	60, 00	60,00	100,0
	Total	30	100 ,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 3

Baremo de perfil del negociador



Según lo que podemos apreciar de la tabla N°5 que hace referencia al perfil del negociador sobre el 100% de las personas encuestadas el 40% afirma que se encuentra en el nivel medio y el resto da como referencia el 60% que se hace presente que están en un nivel alto, dentro de las empresas industriales.

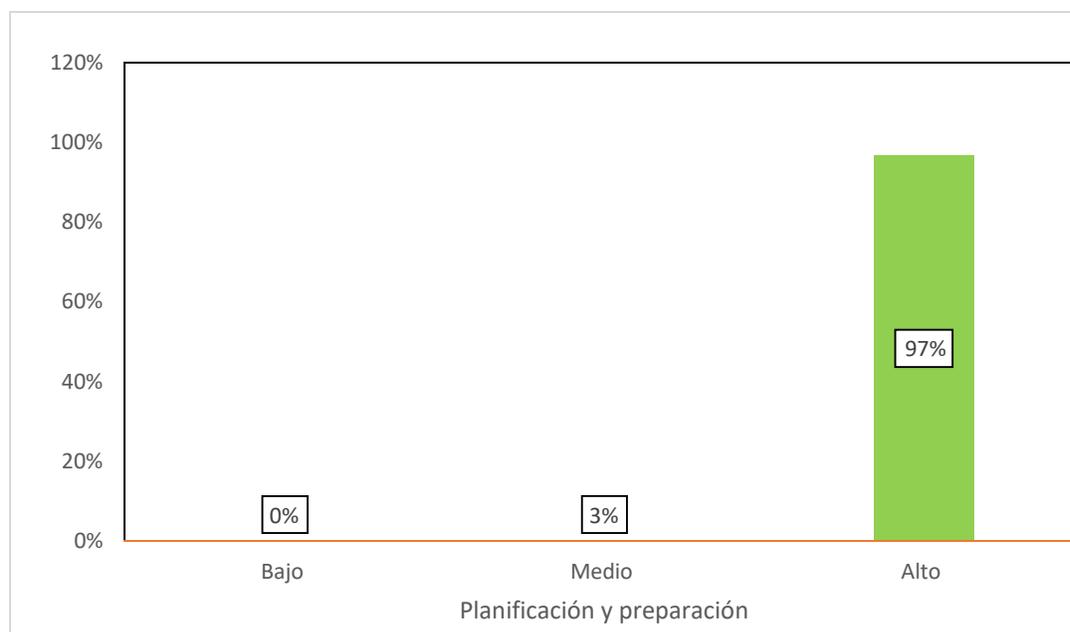
PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN

		Frec uencia	Por centaje	Porcen taje válido	Porcent aje acumulado
álido	BAJA	0	0,0 0	0,00	3,00
	MOD ERADA	1	3,0 0	3,00	97,00
	ALTA	29	97, 00	97,00	100,0
	Total	30	100 ,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 4

Baremo de planificación y preparación



Interpretación:

Visualizamos en la tabla N°6 que la planificación y preparación según el 100% de los encuestados se encuentran en un nivel medio para el 3% y para el restante que es el 97% se encuentran en un nivel alto, lo cual da buena referencia sobre los negociadores y su función predeterminada.

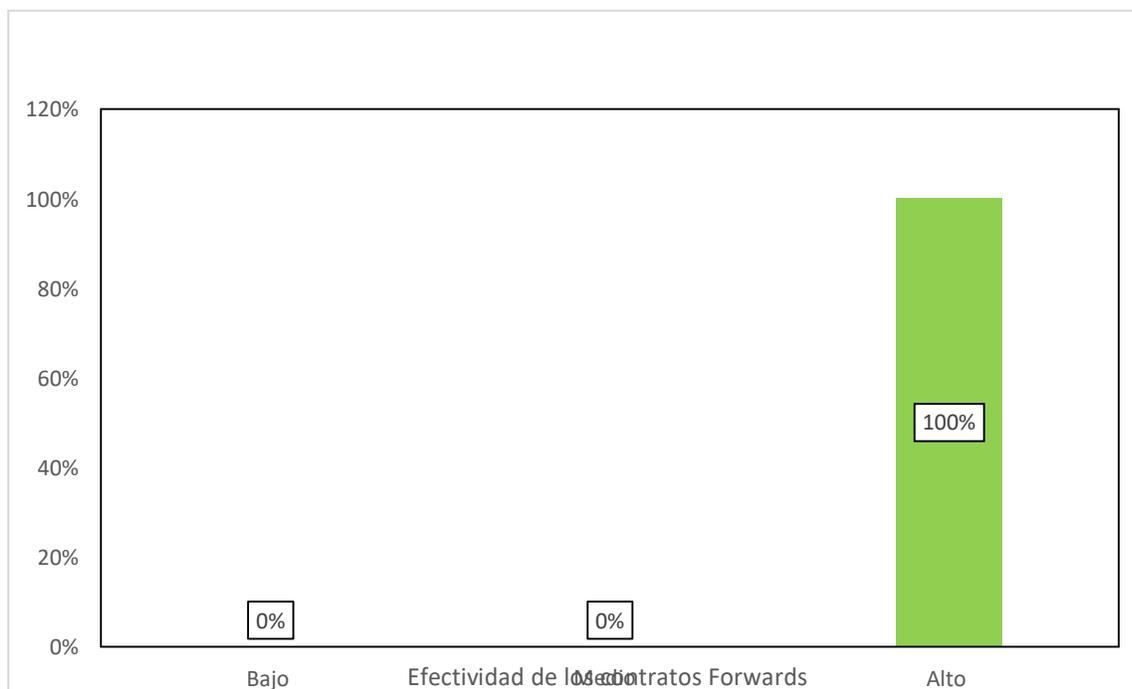
NIVELES DE LA EFECTIVIDAD CONTRATOS FORWARDS

		Frec uencia	Por centaje	Porcen taje válido	Porcent aje acumulado
álido	BAJA	0	0,0 0	0,00	0,00
	MOD ERADA	0	0,0 0	0,00	100,00
	ALTA	30	100 ,00	100,00	100,0
	Total	30	100 ,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 5

Baremo de efectividad de los contratos forwards



Interpretación:

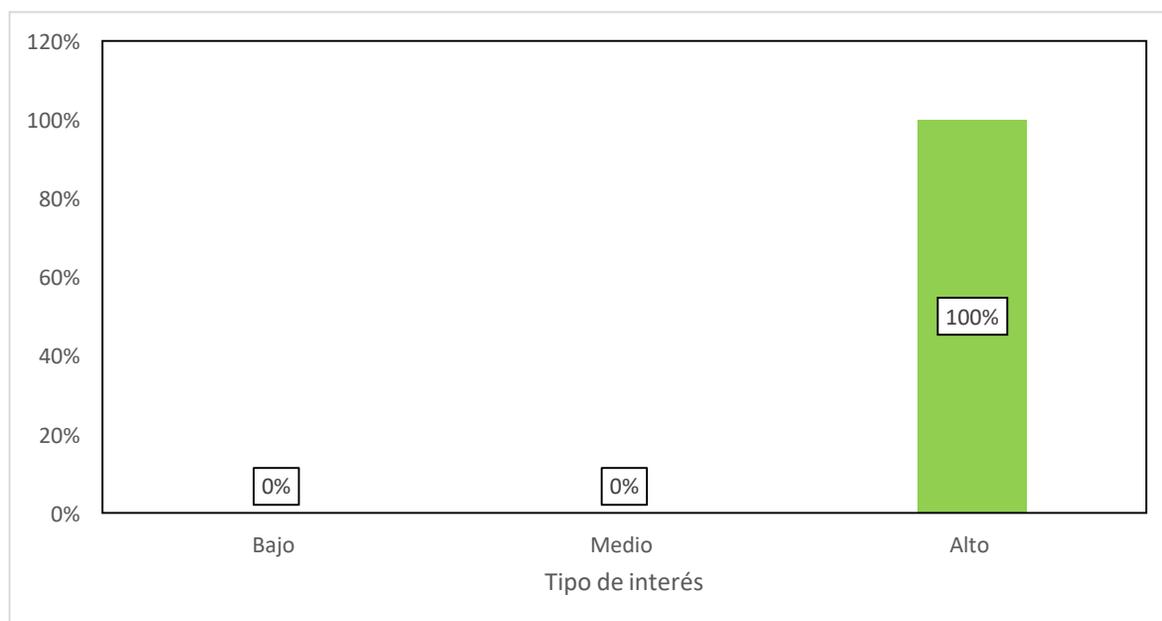
Miramos en la tabla N°7 que la efectividad de los contratos forwards el 100% de los encuestados se encuentran en un nivel 100% alto para los gerentes de las entidades empresariales, para ellos es importante que se realicen la efectividad de estos contratos ya que genera rentabilidad sobre ellas y permite el proceso operativo.

		TIPO DE INTERES			
		Frec	Por	Porcen	Porcent
		uencia	centaje	taje válido	aje acumulado
álido	BAJA	0	0,0 0	0,00	0,00
	MOD	0	0,0 0	0,00	100,00
	ERADA				
	ALTA	30	100 ,00	100,00	100,0
Total		30	100 ,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 6

Baremo de tipo de interés



Interpretación:

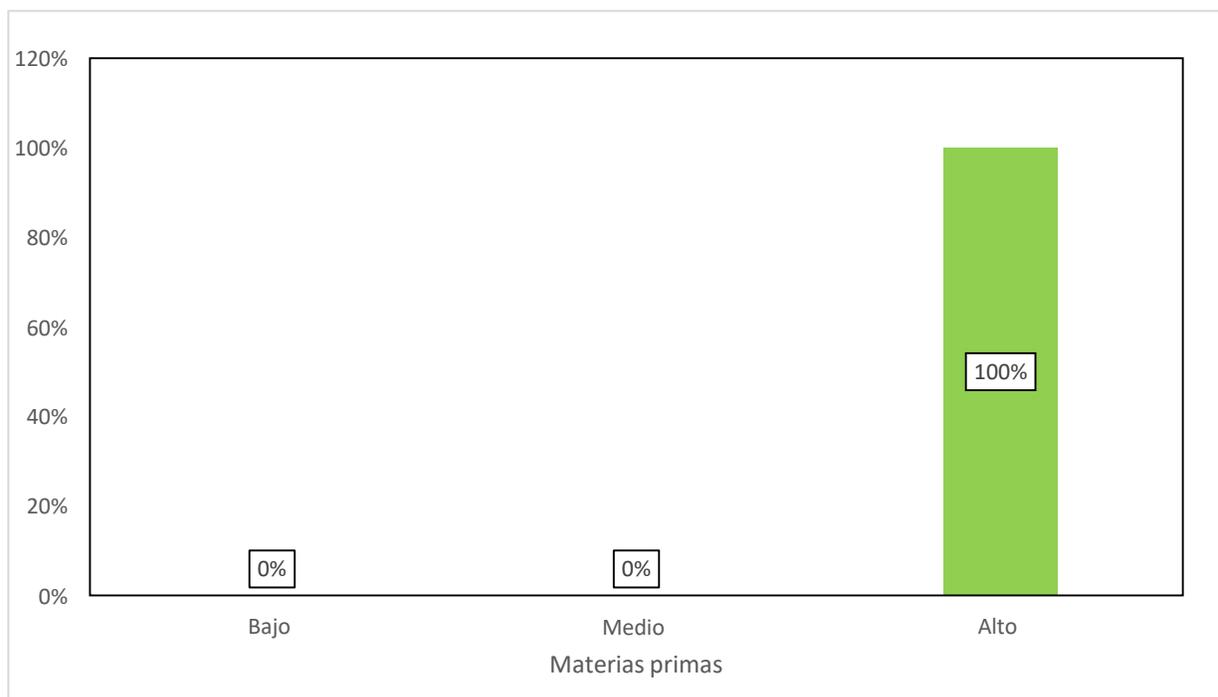
Determinamos en la tabla N°8 que el tipo de interés de acuerdo el 100% de los encuestados se establece en un nivel 100% alto, ya que ello para los encuestados es lo que genera liquidez fluida dentro del ente empresarial, cumpliendo así con los distintos mecanismos de procedimientos de flujo que se realizan en el área financiera.

MATERIAS PRIMAS					
		Frec	Por	Porcen	Porcent
		uencia	centaje	taje válido	aje acumulado
álido	BAJA	0	0,0 0	0,00	0,00
	MOD	0	0,0 0	0,00	100,00
	ERADA				
	ALTA	30	100 ,00	100,00	100,0
	Total	30	100 ,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 7

Baremo de materia prima



Interpretación:

Vemos en la tabla N°9 que el rol de las materias primas cumple un procedimiento demasiado importante tanto para el funcionamiento de la empresa de acuerdo a la encuesta el 100% afirma que se encuentra en un nivel alto, ya que su rol genera el funcionamiento de la misma empresa pueda estar operativa.

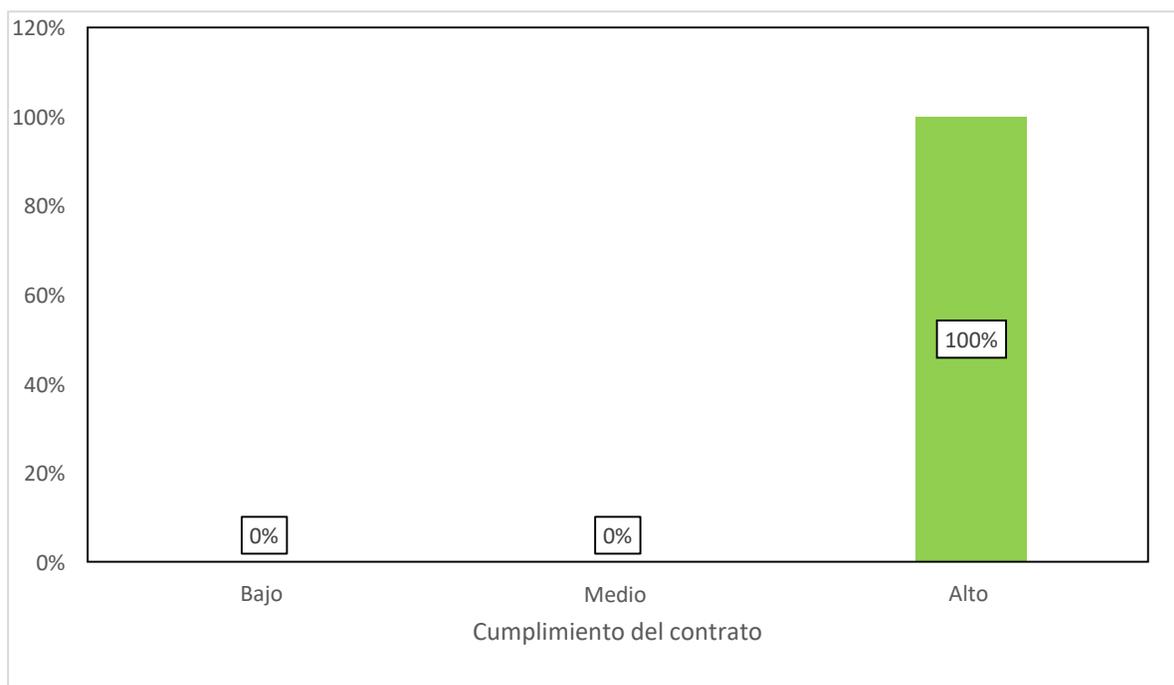
CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

		Frec uencia	Por centaje	Porcen taje válido	Porcent aje acumulado
álido	BAJA	0	0,0 0	0,00	0,00
	MOD ERADA	0	0,0 0	0,00	100,00
	ALTA	30	100 ,00	100,00	100,0
	Total	30	100 ,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia, SPSS

Figura N° 8

Baremo de cumplimiento de contrato.



Interpretación:

Apreciamos en la tabla N°10 que el 100% de los encuestados respondió que el nivel es alto al 100% ya que se da el cumplimiento de los contratos, que obtienen al corto o largo plazo con otras entidades para que puedan generarse ingresos fijos y seguros sin ningún inconveniente por parte de las partes negociadoras.

4.1.2 Estadística Inferencial

Prueba de Normalidad

Para contrastar la hipótesis se utilizó la prueba de normalidad con el propósito de encontrar el “p valor” y de esa manera determinar si la muestra tiene una distribución normal o no. Hay dos tipos de prueba de normalidad la de Kolmogórov-Smirnov utilizado para muestras mayores a 50 y la de Shapiro Wilk es utilizado para muestras menores de 50.

Se hizo la prueba de normalidad obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 13: Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Negociación	0.108	30	.200*	0.979	30	0.809
Contratos	0.139	30	0.141	0.973	30	0.634

Fuente: de elaboración propia. SPSS

*Esto es un límite inferior de la significancia verdadera

a. Corrección de significación de Lilliefors.

Interpretación:

En esta investigación se aplica Shapiro – Will, porque el número de encuestados es menor que 50.

Es por ello la significancia estadística de emisión de la negociación y la efectividad de los contratos forwards es de 0,809 y 0,634 ambas significancias son mayores que 0,05 por lo tanto se considera que su distribución no es normal, correlación no paramétrica por lo tanto trabaje con la prueba de correlación de Pearson.

Prueba de Hipótesis

Hipótesis General:

Hi: La negociación existe en la efectividad de los contratos forwards en las grandes empresas industriales Lima-Callao 2021.

Ho: La negociación no existe en la efectividad de los contratos forwards en las grandes empresas industriales Lima-Callao 2021.

Nivel de confianza: 95%, $\alpha = 0.05$

Tabla 14: Correlación entre la negociación y la efectividad de los contratos forwards

		LA NEGOCIACIÓN	EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS
LA NEGOCIACIÓN	Correlación de Pearson	1	,178
	Sig. (bilateral)		,346
	N	30	15
EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS	Correlación de Pearson	,178	1
	Sig. (bilateral)	,346	
	N	30	30

Interpretación:

En la tabla 24 la estadística que nos muestra correlación de Pearson de $=0,178$ mayor a $0,05$, por lo que se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, por ende, queda de manifiesto que la negociación tiene relación con la efectividad de los contratos forwards en las grandes empresas industriales Lima-Callao,2021.

Hipótesis específicas 1.

Hi: La relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos forwards es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021

Ho: La relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos forwards no es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021

Nivel de confianza: 95%, $\alpha = 0.05$

Tabla 15: Correlación entre método de negociación y efectividad de los contratos forwards

		METODO DE NEGOCIACIÓN	EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS
METODO DE NEGOCIACIÓN	Correlación de Pearson	1	-,046
	Sig. (bilateral)		,808
	N	30	30
EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS	Correlación de Pearson	-,046	1
	Sig. (bilateral)	,808	
	N	30	30

Interpretación:

El resultado del coeficiente de correlación de Pearson de -0.046 Indica que existe una correlación negativa moderada, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, por ende, queda manifiesto que la relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos forwards es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021.

Hipótesis específicas 2.

Hi: La relación que existe entre el perfil del negociador y la efectividad de los contratos forwards es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021.

Ho: La relación que existe entre el perfil del negociador y la efectividad de los contratos forwards no es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021

Nivel de confianza: 95%, $\alpha = 0.05$

Tabla 16: Correlación entre perfil del negociador y la efectividad de los contratos forwards

		PERFIL DE NEGOCIADOR	EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS
PERFIL DE NEGOCIADOR	Correlación de Pearson	1	,104
	Sig. (bilateral)		,585
	N	30	30
EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS	Correlación de Pearson	,104	1
	Sig. (bilateral)	,585	
	N	30	30

Interpretación:

El resultado del coeficiente de correlación de Pearson de 0,104 Indica que se encuentra en un nivel correlación positiva y perfecta, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, por ende, queda manifiesto que la relación que existe entre el perfil del negociador y la efectividad de los contratos forwards es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021.

Hipótesis específicas 3.

Hi: La relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos forwards es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021

Ho: La relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos forwards no es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021

Nivel de confianza: 95%, $\alpha = 0.05$

Tabla 17: Correlación entre planificación y preparación y la efectividad de los contratos forwards

		PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN	EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS
PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN	Correlación de Pearson	1	,373*
	Sig. (bilateral)		,042
	N	30	30
EFFECTIVIDAD DE LOS CONTRATOS FORWARDS	Correlación de Pearson	,373*	1
	Sig. (bilateral)	,042	
	N	30	30

Interpretación:

El resultado del coeficiente de correlación de Pearson de 0.373* Indica que se encuentra en un nivel correlación positiva y perfecta, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, por ende, queda manifiesto que la relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos forwards es significativa en grandes empresas industriales Lima-Callao, 2021

4.2 Discusión

De acuerdo teniendo en cuenta los resultados obtenidos mediante las encuestas que se utilizaron para realizar tablas y figuras se demostró que la negociación existe relación en la efectividad de los contratos forwards en las grandes empresas industriales Lima-Callao 2021 siendo el nivel de significancia bilateral $p=346 > 0.05$ y con un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0.178 obteniendo con ello una correlación baja. Por lo que indica que la negociación no es imprescindible para que se concrete la efectividad de los contratos forwards, ya que estos contratos son de cumplimiento obligatorio donde sí o sí se tienen que llevar a cargo ya sea por las partes mencionadas que entran en vinculación donde se da el acuerdo en un comienzo antes de que se realice la operatividad del rubro de acuerdo a las 30 personas de cargo gerencia de las empresas industriales que forman parte del mecanismo industrial que busca el crecimiento y la efectividad rentable mediante estos contratos que pueden generar muchos beneficios económicos y busca flujo de liquidez ya que realizan operaciones frecuentemente muy diversas debido a su alta demanda que puede llegar a obtener en el mercado y es muy influyente para la población por ser parte del rubro correspondiente.

Los siguientes autores tuvieron coincidencias con lo encontrado en la presente tesis:

Según nuestros resultados de investigación coincidimos con Ochoa. (2018) Mitigación De Riesgos De Mercado Asociados A La Tasa De Cambio Y Su Impacto En El Reporte Financiero Maestría en Administración de Negocios – MBA Bogotá-Colombia, “para efecto de diseñar una estrategia de cobertura se deben analizar las condiciones específicas de la compañía e industria de tal manera que sus estrategias actuales no tengan una incidencia negativa en la situación financiera futura”.

Cabrera (2021) *Uso de Derivados Financieros en el Mercado de Divisas en México* Tesis presentada para obtener el grado de Licenciada en Finanzas Benemérita Universidad Autónoma de Puebla Facultad de Economía, “profundizamos el estudio en el mercado de derivados, las características generales de estos, los derivados más comunes y el uso que se les da. También estudiamos el tipo de cambio y las diferentes teorías que hay sobre este, las peculiaridades de este”.

Nieves (2019) *Analizar el riesgo cambiario en la empresa importadora RENOBOY S.A a través de la aplicación de un derivado forward durante el año 2018, Seminario Riegos Financieros Corporativos, Bogotá-Colombia* , “analizando el impacto que género en el costo de sus operaciones y analizando cada una de ellas, verificando el impacto y proponer un control ante las cifras negativas que se registren y contrarrestar mediante la toma de decisiones asertiva un mejor manejo e implementación del derivado financiero forward”.

Chávez (2017) *Contratos De Forward De Divisas Y Su Incidencia En El Riesgo Cambiario En Las Empresas Importadoras De Lima Metropolitana – Periodo 2016* para optar el título profesional de Contadora Pública, “el objetivo es demostrar que los contratos de forward de divisas disminuyen el riesgo cambiario en las empresas importadoras. A través del trabajo de campo se aplicó las herramientas de recopilación de información, entre ellas la encuesta donde se encontró hallazgos importantes para la solución de la problemática planteada”.

Sigueñas (2019) *Contrato de forward de divisas y su incidencia en la rentabilidad de las empresas exportadoras textiles, Cercado de Lima 2019 Tesis Para Obtener El Título Profesional De: Contador Público, Universidad Cesar Vallejo Facultad De Ciencias*

Empresariales Escuela Académico Profesional De Contabilidad, “la presente investigación, tiene como objetivo principal determinar la incidencia del forward de divisas en la rentabilidad de las empresas exportadoras textiles, Cercado de Lima 2019, teniendo como base las teorías de los diferentes autores en sus respectivas investigaciones. La investigación es de tipo aplicada, de nivel explicativa.”

Conclusiones

- 1) En este trabajo se determinó que la negociación incide para que se lleve a cabo la efectividad de los contratos forwards en las empresas industriales, Callao-Lima 2021 con un coeficiente de correlación de Pearson de 0,178 mayor a 0,05.
- 2) En este trabajo se determinó la relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos de Forwards es significativas en grandes empresas industriales, Callao-Lima con un coeficiente de correlación de Pearson de -0.046 indica que existe una correlación negativa moderada.
- 3) En este trabajo se determinó la relación que existe entre el perfil del negociador y la efectividad de los contratos de Forwards es significativas en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021, con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.104 Indica que se encuentra en un nivel de correlación positiva y perfecta.
- 4) En este trabajo se determinó la relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos de Forwards es significativa en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021, con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.373* indica que se encuentra en un nivel correlación positiva y perfecta

Recomendaciones

- 1) Se recomienda el uso correcto de la negociación que estén entre dándose en las empresas industriales de que se capacite al personal, brindando mejoras que pueden hacer para que exista la libre competitividad en las empresas del rubro industrial generando beneficios económicos.
- 2) Se recomienda que se brinde charlas a las personas encargadas de ejecutar el método de negociación, hacerlos sentir que cumplen un rol muy importante dentro de la empresa ya que son ellos los que tienen contactos con los clientes deseados para que se puedan dar el acuerdo de la ejecución de un contrato de forwards.
- 3) Se recomienda tener un buen manejo para designar quien será parte del mecanismo que cumplirá la función de negociador, debe tener buena llegada con los clientes, con ética y moral, haciendo sentir a los clientes confiables ante la situación encontrada.
- 4) Se recomienda que dentro de la empresa exista una buena planificación y preparación por parte de los cargos superiores para que se vean beneficiados todo el rubro industrial.

Referencias Bibliográficas

- Fabiola (2015) evolución de la negociación de operaciones a plazo de cumplimiento financiero y contratos forward sobre divisas en el mercado colombiano universidad autónoma de Bucaramanga facultad de ingeniería financiera Bucaramanga
<https://repository.unab.edu.co/handle/20.500.12749/14180>
- Chávez (2018) “desarrollo e implementación de estrategias para la resolución de laberintos aplicado a la robótica tesis de grado previa a la obtención del título de: ingeniero en sistemas computacionales.
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/55037>
- Troya (2020) “análisis para la aplicación de forwards como medida de prevención de riesgos económicos en el sector arrocero” tesis presentada como requisito para optar por el título de contador público autorizado
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/55037/1/tesis%20final%2840%29.pdf>
- Chávez (2017) contratos de forward de divisas y su incidencia en el riesgo cambiario en las empresas importadoras de lima metropolitana – periodo 2016 para optar el título profesional de contadora pública lima – Perú 2017
<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/3074>
- Quispe, ríos (2020) los contratos forward y el riesgo cambiario en las empresas administradoras de fondos de pensiones para enfrentar el covid19 en el año 2020 licenciado en negocios internacionales
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73812>

Fernández (2021) contrataciones forward de tipo de cambio con fines de cobertura y el riesgo de mercado en las cooperativas nivel ii en Arequipa, 2020 para optar el título profesional de: licenciado en finanzas

<http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/20.500.12773/13612>

Zulaica (2020) “forward de tipo de cambio y su incidencia en el riesgo cambiario de empresas exportadoras en el periodo de 2015-2018” para obtener el grado académico de bachiller en: administración de negocios y finanzas lima, agosto del 2020

<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12773/13612/ficafep.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Romero (2016) el contrato de forward en la gestión financiera de las cooperativas financieras en la región pasco, 2015 tesis para optar el título profesional de contador público lima – Perú 2016

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/record/usmp_e6a39d97ac64d589058484fe09a10a7c

Henaó (2017) la negociación profesional, un acercamiento conceptual

<https://www.revistaespacios.com/a17v38n32/a17v38n32p12.pdf>

Álvarez, rever Sornoza (2019) los procesos, las técnicas de negociación y la tecnología

https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/06/tecnicas_negociacion_breve.pdf

el asesor de m&a y las 5 fases de la negociación(2019)

<https://www.addvante.com/es/asesor-de-m-a-5-fases-negociacion/>

Economipedia (2018) la negociación

<https://economipedia.com/definiciones/negociacion.html>

Davivienda (2019) operaciones forwards

https://www.davivienda.com/wps/portal/empresas/nuevo/menu/pyme/globalice_su_negocio/exportadores/operaciones_forward!/ut/p/z1/hy5bc4iwhmu_iwepbf-pm-s2xsclkc_zlqgypuccqdx69tkxkhy3x_v94ggoc8y74tniymp0v7rzv3l_5gzn75iezifiqqmsjk9zgmb7aefxzqng8wx_wmd2-rksyn6ucplkiucuahi3rjuj4ss4poqdaubsmwhcredgnbjmi_x09spwxtsmmygqbvsbaq0sugxuutxwvk3ixuvw4qxl8ms6w1h4w1r/dz/d5/l2dbisevz0fbis9nqseh/

Quintero (2017) forward sobre tramo: medición inicial y posterior a la luz de la normativa internacional*

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v15n37/v15n37a03.pdf>

ministro de industria, comercio y turismo (2019) detalle de instrumento del forward

<http://www.ipyme.org/es-es/insfinan/paginas/detalleinstrumento.aspx?nombre=forward>

portal de educación financiera (2018) características de los contratos forwards

<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-propertyvalue-563.html>

Romero (2018) las finanzas

<https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-finanzas-segun-autores>

and bank (2019) las divisas

<https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/que-son-las-divisas/>

usan búshines (2018) derivados financieros: ¿qué son y cuáles son los principales tipos?

<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/derivados-financieros-que-son-y-cuales-son-los-principales-tipos>

Business analíticos (2020) rendimiento financiero, productivo y laboral

<https://blog.lemontech.com/que-es-el-rendimiento/>

Lino (2019) el financiamiento

<https://concepto.de/financiamiento/>

snapshots (2018) conceptos básicos sobre inversión

[https://assets.dynamic.ca/content/dam/klick/brochures/14dyn077_sn_df_investing101_bo
oklet_sp.pdf](https://assets.dynamic.ca/content/dam/klick/brochures/14dyn077_sn_df_investing101_bo
oklet_sp.pdf)

Economipedia (2019) el presupuesto

<https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>

Amed (2017) rentabilidad y ventaja comparativa; un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán

<https://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

del sol (2019) activo subyacente

<https://www.sdelsol.com/glosario/activo-subyacente/>

Economipedia (2018) forward corto plazo

<https://economipedia.com/definiciones/forward.html>

Dialnet (2017) forward sobre tramo medición inicial y posterior a la luz de la normativa internacional.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5430429>

helena (2020) efectividad de las coberturas a través de forwards en el sector rea colegio de estudios superiores de administración – cesa maestría en finanzas corporativas Bogotá dic. 2020

[https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/3964/mfc_52349803_2020_2.pdf?s
equence=4&isallowed=y](https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/3964/mfc_52349803_2020_2.pdf?s
equence=4&isallowed=y)

mundo finanzas (2019) los contratos forward

<https://www.mundofinanzas.es/contratos-forward/>

revista atlante (2019) instrumento de las finanzas

<https://www.eumed.net/rev/atlante/2016/07/investigacion.html>

Fernández (2019) metrología de la investigación

<http://metodologiasdeinvestigacion.blogspot.com/2012/07/40-tipos-de-investigacion.html>

pedazo (2019) metodología de investigación pautas para hacer tesis

<https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/disenos-no-experimentales.html?m=0>

Apéndices

Apéndice A

TITULO DE INVESTIGACION: La Negociación y la Efectividad de los contratos Forwards en Grandes empresas industriales
Callao-Lima 2021

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE	1.- Método de negociación
¿Qué relación existe entre la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?	Determinar cómo es la relación de la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021	La relación que existe entre la negociación y la efectividad de los contratos forwards es significativa en las grandes empresas industriales, Callao, Lima 2021.	1 La negociación	2.- Perfil de negociador
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICAS		3.- Planificación y preparación
1.- ¿Qué relación existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?	1.- Determinar la relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.	1.- La relación que existe entre el método de negociación y la efectividad de los contratos de Forwards, es significativa en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.	VARIABLE 2 Efectividad de los contratos Forwards	1.- Tipo de interés
2.- ¿Qué relación existe entre el perfil de negociador y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?	2.- Determinar la relación que relación existe entre perfil de negociador y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.	2.- La relación que existe entre perfil de negociador y la efectividad de los contratos de Forwards es significativa en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.		2.- Materias primas
3.- ¿Qué relación existe entre planificación y preparación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021?	3.- Determinar la relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos de Forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021.	3.-La relación que existe entre la planificación y preparación y la efectividad de los contratos de Forwards es significativa en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021 .		3.- Cumplimiento de contrato

Apéndice B

Instrumento de Recolección de Datos – Cuestionario

Objetivo: Determinar cómo es la relación de la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021 Instrucciones: Marque con un aspa (x) en la casilla numerada según su criterio y teniendo la escala detallada a continuación. Se le ruega ser lo más objetivo posible

Escala

Ítem Respuestas

1. Nunca

2. Casi nunca

3. A veces

4. Casi siempre

5. Siempre

N°	Ítems	1	2	3	4	5
	Dimensión 1: Método de Negociación					
1	¿Los negociadores de la empresa aplican el enfoque de la negociación participativa?					
2	¿Los negociadores de la empresa tienen como objetivo el acuerdo y beneficio mutuo con la otra parte?					
3	¿La negociación que desarrollan los negociadores está basado en principios e intereses?					
4	¿Los negociadores de la empresa actúan con enfoque de adversarios?					
5	¿Los negociadores de la empresa realizan la negociación basada en posiciones e intereses particulares?					
6	¿Los negociadores de la empresa generalmente insisten en su posición y desconfían?					
7	¿El estilo de negociación que aplican los negociadores está basado en personas, es decir yo gano tus ganas?					
8	¿El estilo de negociación que aplican los negociadores está basado en resultados, yo gano tu pierdes?					
	Dimensión 2: Perfil del Negociador					
9	¿Los negociadores de la empresa tienen formación profesional en negociación?					
10	¿Los negociadores están capacitados en el tema de los Contratos de Forwards?					
11	¿La empresa desarrolla programas, capacitación y negociación de Contratos de Forwards?					
12	¿Los negociadores son expertos y cuentan con la experiencia necesaria para la negociación?					
13	¿Los negociadores de la empresa tienen capacidad persuasiva para la negociación?					
14	¿Los negociadores se caracterizan por su capacidad de riesgo y autoconfianza?					
15	¿Los negociadores de la empresa cuentan con un perfil profesional ético para la negociación?					
16	¿Los negociadores de la empresa en la negociación son respetuosos, honestos y firmes?					
	Dimensión 3: Planificación y ejecución					
17	17 ¿La empresa planifica las negociaciones a realizar con otras empresas?					
18	18 ¿La negociación de la empresa se basa en objetivos y metas a lograr?					
19	19 ¿La empresa planifica estrategias negociadoras?					
20	20 ¿Los negociadores preparan sus estrategias y practicas negociadoras?					
21	21 ¿En las negociaciones con otras empresas logran los objetivos establecidos?					
22	22 ¿La empresa cuenta con un sistema de evaluación y control de las negociaciones?					

Apéndice C

Instrumento de Recolección de Datos – Cuestionario

Objetivo: Determinar cómo es la relación de la negociación y la efectividad de los contratos forwards en grandes empresas industriales, Callao-Lima 2021 Instrucciones: Marque con un aspa (x) en la casilla numerada según su criterio y teniendo la escala detallada a continuación. Se le ruega ser lo más objetivo posible.

Escala

Ítem Respuestas

1. Nunca

2. Casi nunca

3. A veces

4. Casi siempre

5. Siempre

N°	Ítems	1	2	3	4	5
	Dimensión 1: Tipo de Interés					
1	¿Los Contratos Forwards generan liquidez obtenida en el corto plazo?					
2	¿Los Contratos Forwards el dinero que se da ingreso se le da unos de manera correcta en la empresa?					
3	¿Los Contratos Forwards genera buena rentabilidad de acuerdo a su rubro?					
4	¿El interés proyectado es el esperado en la línea del tiempo?					
5	¿Cree usted que el interés genera beneficios para la empresa?					
6	¿Los Contratos Forwards traen consigo ayuda económica para la entidad empresarial?					
7	¿Los Contratos Forwards tienen influencia en el tipo de interés?					
8	¿Los Contratos Forwards se ven modificados por el interés que se genera en la línea del tiempo?					
	Dimensión 2: Materias Primas					
9	¿Los Contratos Forwards se lee de manera correcta la aplicación de ratios financieros?					
10	¿Los Contratos Forwards se lleva correcta de manera financiera?					
11	¿Cree usted que en el área de almacén se encuentren debidamente productos en stock?					
12	¿Cree usted que el área de Logística cumple bien su función de acuerdo al seguimiento de los bienes que se encuentran en almacén?					
13	¿Los activos subyacentes se encuentran en perfecto estado dentro de la empresa?					
14	¿Los Contratos Forwards ayudan al control del área de Logística?					
	Dimensión 3: Cumplimiento de Contrato					
15	¿Dentro de la empresa, cree usted que es de manera fluida la gestión?					
16	¿Los Contratos Forwards son de acuerdo a la gestión del rubro que realizan las partes empresariales?					
17	¿La empresa planifica estrategias negociadoras?					
18	¿Los Contratos Forwards se gestionan de manera correcta para su uso?					
19	¿Los Contratos Forwards cumplen un rol importante para el rendimiento de liquidez en la empresa?					
20	¿Dentro de la empresa por parte del personal administrativo exista la confidencialidad?					
21	¿En los contratos entre ambas partes se respete la confidencialidad?					
22	¿La confidencialidad es también aplicada para las áreas operarias?					

Apéndice D

Confiabilidad de Alfa de Cronbach

N° de Preguntas	N°1	N°2	N°3	N°4	N°5	N°6	N°7	N°8	N°9	N°10	N°11	N°12	N°13	N°14	N°15	N°16	N°17	N°18	N°19	N°20	N°21	N°22	N°23	N°24	N°25	N°26	N°27	N°28	N°29	N°30	Total	
1	5	4	5	3	3	5	5	4	5	4	5	3	4	5	5	4	3	5	4	4	4	3	5	5	4	4	5	5	5	5	130	
2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	3	3	5	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	5	110	
3	4	5	5	5	4	4	3	5	2	2	5	4	4	4	3	5	5	3	3	3	3	3	5	4	3	3	4	5	5	4	117	
4	4	3	3	3	3	3	5	4	5	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	5	2	3	3	3	3	2	2	2	5	4	93	
5	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	3	3	3	3	91	
6	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	5	5	4	3	3	3	3	3	4	4	5	3	2	3	4	4	5	3	107	
7	3	4	4	4	4	4	4	5	4	5	3	3	3	3	4	5	3	3	3	3	4	4	5	5	3	5	4	3	3	4	114	
8	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	106	
9	5	2	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	5	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	109	
10	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	103	
11	3	4	3	5	5	5	4	3	5	4	3	3	3	3	4	5	5	4	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5	3	5	121	
12	3	3	5	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	5	4	3	3	4	3	4	5	3	4	3	3	5	4	3	5	110	
13	3	4	4	4	3	4	4	5	3	4	4	4	3	5	4	5	3	5	5	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	115	
14	4	4	4	3	4	5	5	3	4	5	5	3	4	5	5	3	4	5	5	3	4	5	5	3	4	5	5	3	5	4	126	
15	4	4	5	5	4	5	3	3	4	5	3	5	3	4	5	4	4	4	3	5	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	3	122
16	4	4	5	5	4	5	3	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	3	4	4	5	4	4	4	5	4	126	
17	3	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	131	
18	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	140	
19	3	4	3	5	3	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	126	
20	4	4	4	4	5	3	5	4	3	4	3	5	4	3	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	126	
21	3	4	5	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	5	4	3	4	4	4	109	
22	4	4	4	3	5	4	4	4	3	5	5	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	115	
Varianza	0.43	0.47	0.47	0.52	0.56	0.62	0.62	0.56	0.76	0.76	0.81	0.54	0.45	0.76	0.81	0.79	0.63	0.76	0.61	0.66	0.68	0.82	0.75	0.56	0.66	0.59	0.81	0.73	0.68	0.62	13.49	
Sumatoria de varianza	13.49	38.55	38.08	37.61	37.09	36.53	35.91	35.29	34.73	33.97	33.21	32.40	31.87	31.42	30.66	29.85	29.06	28.43	27.67	27.06	26.40	25.71	24.89	24.14	23.58	22.92	22.33	21.52	20.79	20.11	881.2727273	
Varianza de la suma de los ITEMS	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	143.42	

$$\text{Varianza Total} = \frac{22}{(22-1)} \times \frac{1-13.49}{143.42}$$

r = 0.91

Table 2 : La Efectividad de los contratos forwards

Preguntas	N°1	N°2	N°3	N°4	N°5	N°6	N°7	N°8	N°9	N°10	N°11	N°12	N°13	N°14	N°15	N°16	N°17	N°18	N°19	N°20	N°21	N°22	N°23	N°24	N°25	N°26	N°27	N°28	N°29	N°30	Total	
1	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	4	5	5	4		
2	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5		
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4		
4	5	4	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4		
5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	4	5	4	5	4		
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5		
7	3	4	4	3	4	4	3	5	3	4	3	5	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	4	5	3	3	4	
8	4	4	5	4	3	3	4	5	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4		
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	3	5	4	4	5	4		
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4		
11	3	4	3	3	3	3	4	4	4	5	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3		
12	4	3	4	4	4	3	4	4	5	4	3	4	5	4	4	3	4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	4		
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5		
14	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
15	5	4	3	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
16	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4		
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4		
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5		
19	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5		
20	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5		
21	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4		
22	4	4	3	5	3	3	3	3	4	4	3	3	5	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	3	4	4	3	5	4	4		
Varianza		0.28	0.30	0.49	0.40	0.43	0.52	0.44	0.42	0.31	0.44	0.57	0.50	0.44	0.47	0.35	0.52	0.41	0.30	0.31	0.35	0.43	0.34	0.63	0.28	0.37	0.44	0.23	0.35	0.35	1	
Varianza de varianza		11.97	23.66	23.36	22.87	22.47	22.04	21.52	21.08	20.66	20.35	19.90	19.33	18.83	18.39	17.92	17.57	17.05	16.64	16.34	16.02	15.68	15.24	14.91	14.27	14.00	13.62	13.18	12.95	12.60	12.25	526.664
Varianza de la suma de los		116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68	116.68

Varianza Total : $\frac{22}{(22-1)} \times \frac{1-11.97}{116.68}$

x = 0.94

Apéndice F

Anexo: Juicio de Expertos

TEMA: La Negociación y la Efectividad de los contratos Forwards en Grandes empresas industriales Callao-Lima 2021

Bachiller: Guardia Barreda Mario Manuel

JUICIO DE EXPETO:

1. La opinión que usted brinde es personal y sincera
2. Marque con una "X" dentro del cuadro de valoración, solo una vez por cada criterio, en el que usted considera su opinión para el cuestionario

1 Muy malo

2 Malo

3 Regular

4 Bueno

5 Muy Bueno

N°	CRITERIOS	Valoración				
		1	2	3	4	5
1	Claridad Esta formulado con el lenguaje apropiado y comprensible				x	
2	Objetividad Permite medir hechos observables				x	
3	Actualidad Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					x
4	Organización Presentación Ordenada				x	
5	Suficiencia Comprende los aspectos en cantidad y claridad					x
6	Pertinencia Permite conseguir datos de acuerdo a objetivos					x
7	Consistencia Permite conseguir datos basados en modelos teoricos				x	
8	Coherencia Hay coherencia entre las variables indicadores y items					x
9	Metodología La estrategia responde al proposito de la investigación					x
10	Aplicación Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					x

Muchas Gracias por su respuesta

DNI : 40024483

Apellidos y Nombres: GOMEZ DIAZ KELVIN ZAID

Especialidad del juez experto: Contaduría Pública

Grado del juez esperto: Contador



Kelvin Gómez Díaz
CPC N° 36348

Apéndice G

Anexo: Juicio de Expertos

TEMA: La Negociación y la Efectividad de los contratos Forwards en Grandes empresas industriales Callao-Lima 2021

Bachiller: Guardia Barreda Mario Manuel

JUICIO DE EXPETO:

1. La opinión que usted brinde es personal y sincera
2. Marque con una "X" dentro del cuadro de valoración, solo una vez por cada criterio, en el que usted considera su opinión para el cuestionario

1 Muy malo

2 Malo

3 Regular

4 Bueno

5 Muy Bueno

N°	CRITERIOS	Valoración				
		1	2	3	4	5
1	Claridad Esta formulado con el lenguaje apropiado y comprensible					x
2	Objetividad Permite medir hechos observables				x	
3	Actualidad Adecuado al avance de la ciencia y tecnologia					x
4	Organización Presentación Ordenada					x
5	Suficiencia Comprende los aspectos en cantidad y claridad				x	
6	Pertinencia Permite conseguir datos de acuerdo a objetivos					x
7	Consistencia Permite conseguir datos basados en modelos teoricos				x	
8	Coherencia Hay coherencia entre las variables indicadores y items				x	
9	Metodología La estrategia responde al proposito de la investigación					x
10	Aplicación Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					x

Muchas Gracias por su respuesta

DNI : 073183350

Apellidos y Nombres: SEAS RAMIREZ DANIEL ADOLFO

Especialidad del juez experto: Maestro

Grado del juez esperto: Contador



CPG. DANIEL SEAS RAMIREZ
/MAT: 6904
CONTADOR GENERAL

Anexo: Juicio de Expertos

TEMA: La Negociación y la Efectividad de los contratos Forwards en Grandes empresas industriales Callao-Lima 2021

Bachiller: Guardia Barreda Mario Manuel

JUICIO DE EXPETO:

1. La opinión que usted brinde es personal y sincera
2. Marque con una "X" dentro del cuadro de valoración, solo una vez por cada criterio, en el que usted considera su opinión para el cuestionario

1 Muy malo

2 Malo

3 Regular

4 Bueno

5 Muy Bueno

N°	CRITERIOS	Valoración				
		1	2	3	4	5
1	Claridad Esta formulado con el lenguaje apropiado y comprensible				x	
2	Objetividad Permite medir hechos observables					x
3	Actualidad Adecuado al avance de la ciencia y tecnologia					x
4	Organización Presentación Ordenada				x	
5	Suficiencia Comprende los aspectos en cantidad y claridad				x	
6	Pertinencia Permite conseguir datos de acuerdo a objetivos					x
7	Consistencia Permite conseguir datos basados en modelos teoricos				x	
8	Coherencia Hay coherencia entre las variables indicadores y items					x
9	Metodología La estrategia responde al proposito de la investigación				x	
10	Aplicación Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					x

Muchas Gracias por su respuesta

DNI : 06054290

Apellidos y Nombres : HUETTE TOLENTINO LUIS ALBERTO

Especialidad del juez experto: Maestro

Grado del juez esperto: Contador


 LUIS A. HUETTE TOLENTINO
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 CCPL 1147 4 1971