

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE INVESTIGACION

**PLANEAMIENTO FINANCIERO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS
IMPORTADORAS, LIMA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

AUTOR:

ROJAS LEÓN MARIELLA JESSENIA
CÓDIGO ORCID: 0000-0002-1333-4638

ASESOR: Dr.

GARCIA BAYONA JUANA ROSA
CÓDIGO ORCID: 0000-0003-3780-8911

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: COSTOS Y PRESUPUESTOS

LIMA, PERÚ

JULIO - 2022

Resumen

El presente trabajo se ocupa del planeamiento financiero y la rentabilidad de las empresas importadoras ubicadas en Lima.

El resultado del presente trabajo, permitió conocer descriptivamente los efectos del planeamiento estratégico en una empresa importadora de pintura en polvo, por lo cual se planteó para disminuir los costos de importación, así como los costos aduaneros efectuar la importación desde Colombia, debido que el proceso de nacionalización actualmente desde China es demasiado costoso para la empresa.

Se efectuó en análisis interno de la empresa, así como un diagnóstico situacional, realizándose el análisis de los indicadores de rentabilidad; también se analizó el mercado colombiano desde los aspectos macroeconómicos que permitieron sustentar la importación desde este mercado; y por último se realizó un pronóstico de la demanda para lo cual se aplicó la regresión lineal.

Palabras claves: Planeamiento financiero, Rentabilidad, empresas importadoras.

Abstract

The present work deals with financial planning and profitability in an importing company located in Lima.

The result of the present work, allowed to know descriptively the effects of strategic planning in a powder paint importing company, for which it was proposed to reduce import costs, as well as customs costs to import from Colombia, because the process of nationalization currently from China is too costly for the company.

An internal analysis of the company was carried out, as well as a situational diagnosis, carrying out the analysis of the profitability indicators; The Colombian market was also analyzed from the macroeconomic aspects that allowed sustaining the import from this market; and finally, a demand forecast was made, for which linear regression was applied.

Keywords: Financial planning, Profitability, importing companies

Tabla de Contenidos

Resumen	iii
Abstract.....	iv
1. Introducción.....	1
2. Antecedentes.....	25
2.1. Antecedentes nacionales	25
2.2. Antecedentes internacionales	28
3. Bases Teóricas	32
4. Conclusiones.....	36
5. Aporte de la investigación	37
6. Recomendaciones	38
7. Referencias bibliográficas	39

1. Introducción

La empresa importadora de pintura en polvo inició actividades en el 2007, pero hasta el 2013 se dedicaban a la producción de pintura en polvo, pero los costos operativos generaron que los directivos decidieron efectuar importación directa desde China, lo que motivó el desarmar el área de producción de pintura electrostática y dedicar el espacio para el almacenamiento de los productos importados.

En la empresa importadora de pintura en polvo ubicada en Lima, los costos de importación en la empresa son altos, teniendo en cuenta que existen factores externos (no controlables) como el tipo de cambio, el costo del producto en el país de origen, el costo del flete que se incrementa por el alza de combustible, el tiempo de demora en el traslado, pero también conlleva factores internos además que la empresa no cuenta con un sistema apto de costos que permita identificar en cada proceso de internacionalización, donde se pueda identificar las horas empleadas y el costo detallado. Por ello, la empresa no puede ser competitiva en el mercado, debido a que sus costos de importación son altos a diferencia de la competencia que posee precios más bajos porque están efectuando producción con insumos importados de Colombia o la India. Aunado ello es que los proveedores de China ofrecen buenos precios en la pintura en polvo, en nuestro caso nosotros importamos la marca Gema color.

Para efectuar el planeamiento estratégico es necesario realizar el AMOFHIT, lo cual se presenta a continuación:

Análisis del Contexto Interno de la Empresa

Administración y gerencia (A): La empresa presenta un bajo nivel de políticas de búsqueda de igualdad de oportunidades, si bien es cierto otorgan los beneficios de ley a sus colaboradores, pero aún falta el trabajar las prácticas que fomenten la eco eficiencia y el manejo ambiental.

Las comunicaciones no son efectivas, existiendo un índice alto de rotación de personal, sobretodo que no existe personal especializado en gestión aduanera.

El diseño organizacional está centralizado en solicitar autorizaciones a Gerencia de Administración; es una empresa familiar que centraliza las operaciones y toma de decisiones, haciendo más lenta las respuestas y soluciones siendo ineficientes.

Marketing y ventas (M): No cuenta con un área de Marketing por lo que la empresa solo desarrolla sus contactos por redes sociales vía Facebook, y con una cartera de clientes la cual es ampliada por contacto telefónico o visita por parte de los vendedores.

No cuenta con una adecuada estrategia de promoción y publicidad debido a que las decisiones son efectuadas por gerencia en un entorno familiar.

La política de créditos está en función de plazos de 30 a 60 días para clientes que presentan antigüedad y confianza en los pagos.

En publicidad se cuenta con un presupuesto reducido. Todo ello genera que sea un factor de riesgo alto para la empresa, debido que la falta de ampliación de la cartera de clientes genera un

condicionante para sostener la demanda teniendo en cuenta que existe producción nacional e importadores del mismo producto.

Operaciones y logística. Infraestructura (O): La empresa cuenta con 3 sedes, una oficina central y dos puntos de venta a nivel de Lima metropolitana, y las operaciones comerciales son efectuadas en depósitos en cuenta; cuentan con otros tipos de canales de atención como por internet y central telefónica.

No existen procesos productivos solo se encargan de importar y distribuir, a todo ello no existen planes de contingencia ante el retraso en la importación de productos; simplemente lo que se efectúa es liquidar los stocks para recibir nueva mercadería.

El proceso de cobranza es con abono en cuenta.

No cuentan con un sistema que permita optimizar sus procesos, tampoco se ha efectuado una auditoría operativa desde la creación de la empresa. Es un factor alto al cual se debe priorizar considerando el manejo del just in time para una correcta distribución a las sedes.

Finanzas y contabilidad (F): En la empresa la utilidad neta ha ido disminuyendo en los últimos cinco años, donde en el 2021 presento un descenso en 4.91% respecto del año anterior. Este factor es de principal riesgo porque a medida que la utilidad va descendiendo originado por los costos de importación y los gastos administrativos genera el disponer de menos soporte de efectivo para cubrir operaciones de internacionalización.

Recursos humanos (H): La empresa está en la búsqueda de interiorizar la cultura organizacional en sus colaboradores solo es con reuniones de camaradería, pero no se llega alcanzar el objetivo debido que las políticas de remuneraciones se encuentran en el rango del sueldo mínimo para los que laboran en almacén y distribución.

No existe una política de capacitación y entrenamiento, por tal motivo los colaboradores tienden a rotar al no tener incentivos y mejoras para desarrollarse profesionalmente. Este factor para la empresa es alto, lo cual puede ir mejorando con el proceso de escisión que se plantea porque permitiría administrar eficientemente los costos de importación para poder dedicarlos a una mejora del clima laboral en la empresa en estudio.

Sistemas de información y comunicaciones (I): La empresa solo cuentan con el sistema contable Siscont, para el control de los comprobantes recibidos y emitidos, así como para el control de los inventarios, por lo que los otros puntos de venta remiten diariamente en formato Excel las ventas y con ello se actualiza el inventario final.

El personal de ventas efectúa la coordinación con los clientes teniendo en cuenta el reporte de saldos diario. En el caso de las líneas de crédito se efectúa la consulta al área de contabilidad, quien coordina con el Gerente de Administración para la aprobación de la línea de crédito (monto y plazo) y también se consideran el stock de productos requeridos.

Los canales de comunicación son a través del correo electrónico, y mensajería al celular. La Gerencia cuentan con la experiencia necesaria para la internacionalización. El personal no cuenta con capacitación en los nuevos aspectos de mejoras.

Se requiere ante este factor una inversión en ampliar el software para todas las tiendas y que permita centralizar al término del día las operaciones contables y emitir los reportes financieros con la valorización real de los activos y pasivos.

Tecnología e investigación de desarrollo (T): La empresa no desarrolla innovaciones tecnológicas para la distribución y control de sus productos. Este factor es muy importante para el proyecto para tener la valorización exacta del almacén y las cantidades de productos en stock, lo que permitirá programar correctamente los pedidos de importación de acuerdo a la temporada que tiene mayor frecuencia de venta.

Tabla 3

FODA

<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Libre de comercio ● Diversidad de proveedores y de materia prima. ● Más productos de financiamiento en el mercado (Factoring internacional, capital de trabajo para PYME, etc.) 	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Productos de calidad ● Cuenta con los permisos y estándares autorizados para la distribución del producto. ● Cuenta con 15 años de experiencia en el rubro.
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Productos similares a los de la competencia. ● Entrada de competidores foráneos con menos costos. ● Cambios adversos en el tipo de cambio 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Falta aumentar alternativas de importación. ● Buscar liquidez bancaria para la demanda de sus clientes.

La rentabilidad en la empresa fue medida con los siguientes indicadores:

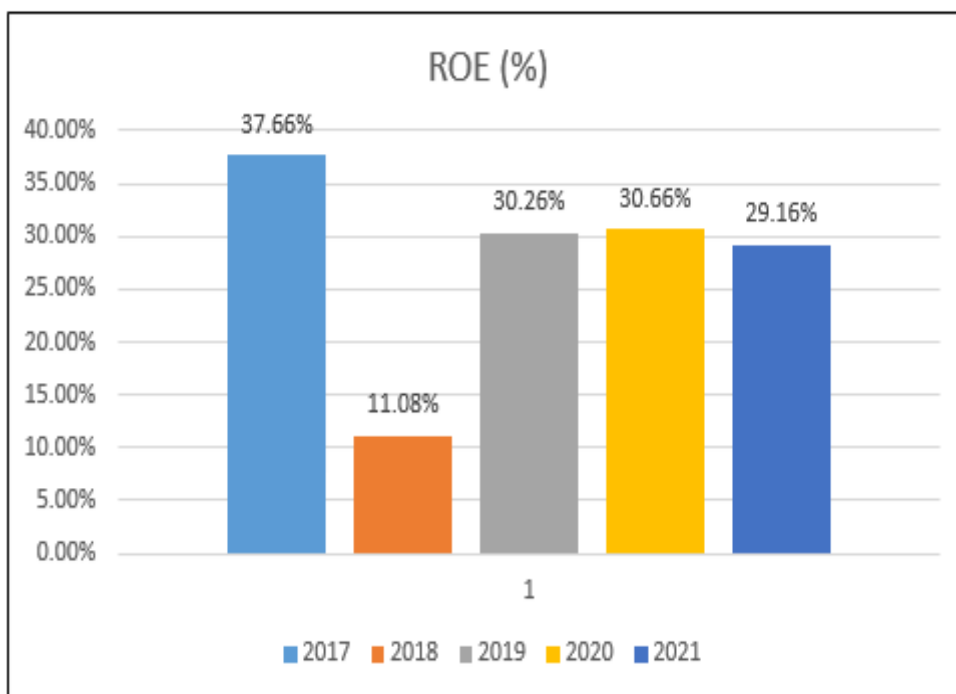
Índice ROE

Tabla 11

ROE (rendimiento sobre el patrimonio)

ROE	2017	2018	2019	2020	2021
%	37.66%	11.08%	30.26%	30.66%	29.16%

Fuente: Estados financieros 2017 – 2021



*Figura 14: Rentabilidad sobre el patrimonio.
Elaboración propia*

Interpretación:

En la evaluación del ROE (rendimiento sobre el patrimonio) en el 2021 se obtuvo un 29.16% a pesar de los altos costos de importación influyeron en la rentabilidad financiera de la empresa.

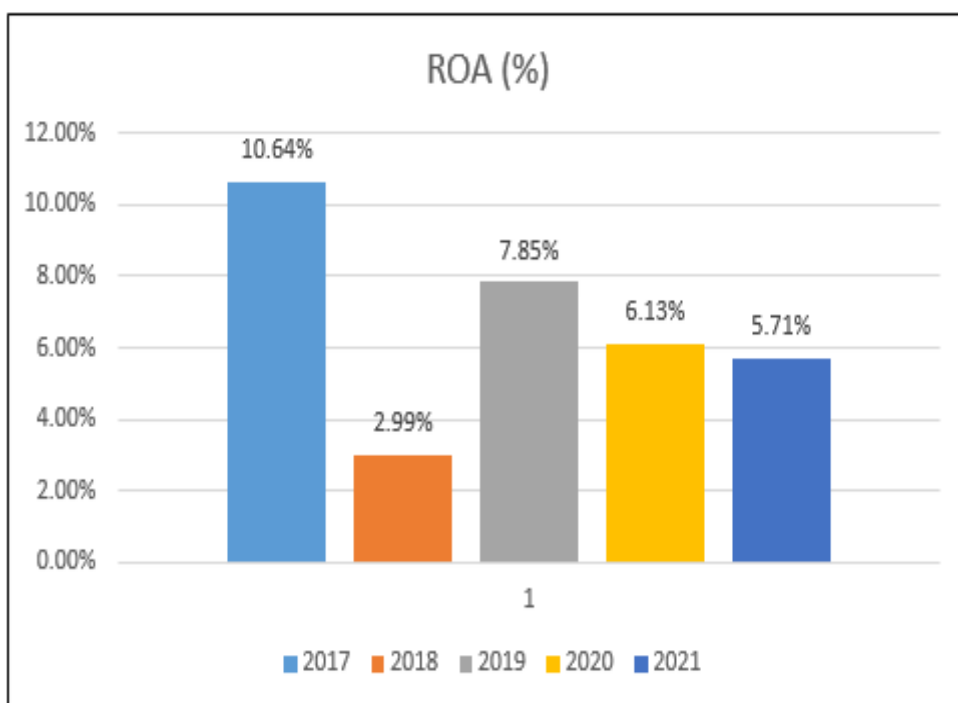
Índice ROA

Tabla 15

ROA (rendimiento sobre los activos)

ROA	2017	2018	2019	2020	2021
%	10.64%	2.99%	7.85%	6.13%	5.71%

Fuente: Estados financieros 2017 – 2021



*Figura 18: Rentabilidad sobre el activo.
Elaboración propia*

Interpretación:

En la evaluación del ROA (rendimiento sobre el activo) en el 2021 fue de 5.71% a pesar de los altos costos de importación por lo que influyó en la rentabilidad económica de la empresa.

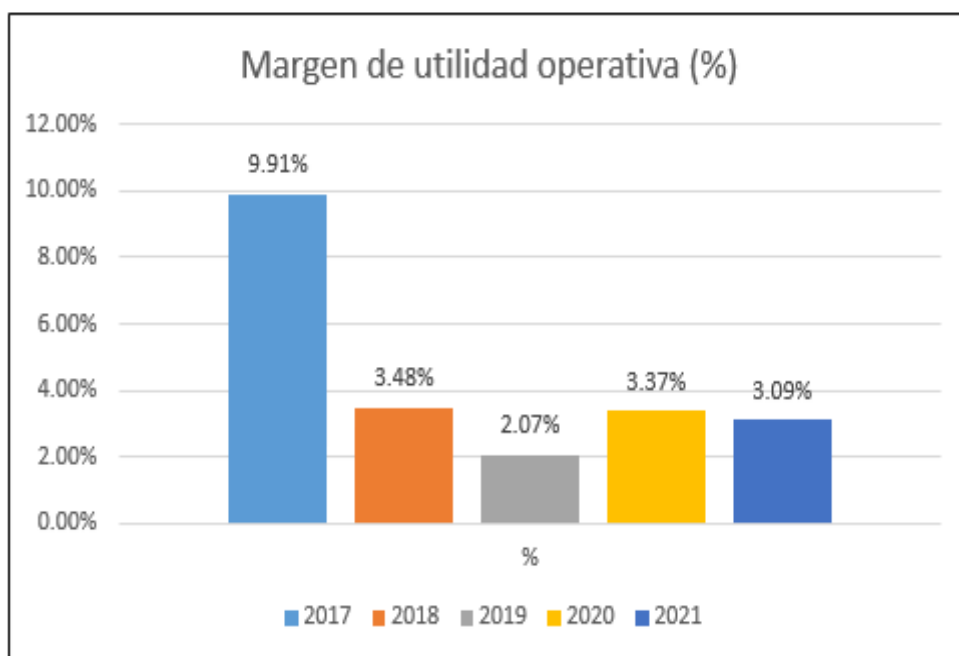
Índice: Margen de utilidad operativa

Tabla 12

Margen de utilidad operativa %

Margen de utilidad operativa	2017	2018	2019	2020	2021
%	9.91%	3.48%	2.07%	3.37%	3.09%

Fuente: Estados financieros 2017 – 2021



*Figura 15: Margen de utilidad operativa %
Elaboración propia*

Interpretación:

En la evaluación del Margen de utilidad operativa en el 2021 se obtuvo un 3.09% a pesar de los altos costos de importación influyó en la rentabilidad financiera de la empresa teniendo una tendencia a la baja en los últimos cuatro años.

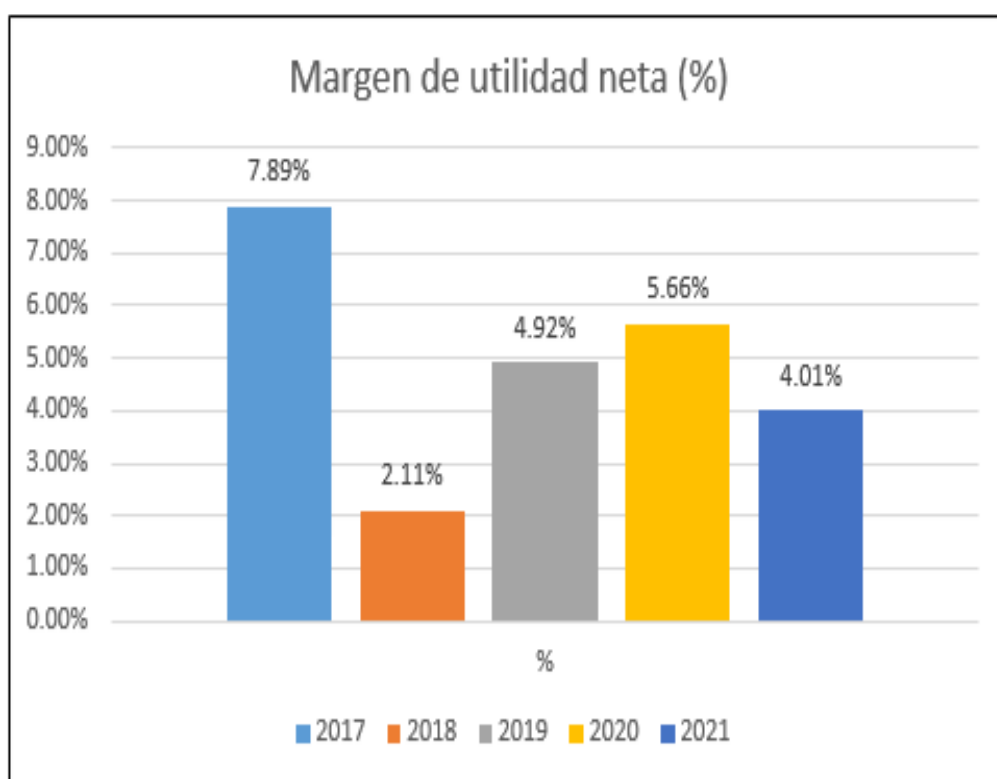
Índice: Margen de utilidad neta

Tabla 13

Margen de utilidad neta (%)

Margen de utilidad neta	2017	2018	2019	2020	2021
%	7.89%	2.11%	4.92%	5.66%	4.01%

Fuente: Estados financieros 2017 – 2021



*Figura 16: Margen de utilidad neta %
Elaboración propia*

Interpretación:

En la evaluación del Margen de utilidad neta en el 2021 fue de 4.01% a pesar de los altos costos de importación influyó en la rentabilidad financiera de la empresa teniendo una tendencia a la baja en los últimos dos años.

El planeamiento estratégico sería efectuar la importación de Colombia se sustenta porque esta industria emplea insumos que en su mayoría provienen de Estados Unidos con un monto aproximado de 51 millones de dólares (ver tabla 24). La exportación de la pintura en polvo por la industria colombiana está garantizada con los niveles de exportaciones efectuados a Perú por alrededor de US\$9 millones, siendo el promedio de compra de la empresa de aproximadamente US\$3 millones anuales. En el estudio de importación desde Colombia se determinará la influencia del valor CIF, la deuda tributaria aduanera, la nacionalización de la carga, los gastos administrativos y los gastos financieros en la rentabilidad de una empresa importadora.

Las empresas distribuidoras de pinturas en polvo, efectúan la importación de sus insumos principales, así como aditivos, por lo que efectúan la importación por los bajos costos operativos, para lo cual efectúan gastos en la distribución de materiales; obteniendo un mayor rendimiento de los activos. Los materiales de acabados de construcción importados están identificados con la subpartida nacional 3210.00.10.00, comprendida en el capítulo 32 “Extractos curtientes o tintóreos”. Ante la importación de la partida arancelaria descrita procedente de China; esta se encuentra afecto al convenio internacional “Tratado de Libre Comercio Perú – China” vigente desde el 01 de enero de 2017, por el cual el porcentaje liberado es del 0%. Por ello la empresa no puede ser competitiva en el mercado, debido a que sus costos de importación son altos, a diferencia de la competencia que posee precios más bajos porque están efectuando producción con insumos

importados de Colombia o la India, aunado ello es que los proveedores de China ofrecen buenos precios en la pintura en polvo. A ello se une el alza desmedida de la importación motivada por la pandemia, por el cual al importar un container desde China a diciembre de 2021 el costo alcanzaba US\$ 12,561 (ver anexo DAM= declaratoria aduanera de mercancía), lo cual ha generado un mayor impacto en los Estados Financieros por cuanto existe el tema de diferencia de tipo de cambio y el destinar mayor cantidad de efectivo para afrontar la obligación, generando disminución de la rentabilidad.

Decisión que debe adoptar

La iniciativa empresarial es efectuar la importación de pintura en polvo desde Colombia, debido a que actualmente la empresa importa desde China, considerando además que producto de la pandemia los costos de importación se han incrementado, los cuales han tenido efecto en la rentabilidad de la empresa. El objetivo general será analizar el efecto de los costos de importación desde Colombia y su influencia en la rentabilidad en la empresa importadora y comercializadora de pintura en polvo.

Elección y justificación del mercado origen

El Perú tiene un TLC con Colombia, conformado por países miembros de la Organización Mundial del Comercio.

Tabla 3
Análisis de la importación por países en el 2021

EMPRESA	Suma de US\$ FOB		%
CHINA	USD	1,362,967.92	48%
BRASIL	USD	752,320.92	26%
COLOMBIA	USD	627,548.97	22%
INDIA	USD	50,807.45	2%
MEXICO	USD	30,878.28	1%
ESPAÑA	USD	8,555.20	0%
ESTADOS UNIDOS	USD	7,778.43	0%
TOTAL	USD	2,840,857.17	100%

Fuente: Adex Data Trade, Reporte de importaciones

En el 2021 la empresa importadora ubicada en Lima se ubicó dentro de las principales empresas importadoras de pintura en polvo las cuales fueron provenientes de China.

Tabla 4
Análisis de la importación del TOP 6 de empresas que importaron pintura en polvo en el año 2021-PERÚ

EMPRESA	Suma de US\$ FOB		%
WEG PERU S.A.	USD	726,918.76	26%
CORPORACION COMATPE SAC	USD	643,104.77	23%
SUN CHEMICAL PERU S.A.	USD	627,548.97	22%
PINTA COLORS PERU S.A.C	USD	390,667.00	14%
GROUP PINTA COLORS S.A.C.	USD	159,919.29	6%
C & V INDUSTRIAS E.I.R.L.	USD	56,280.44	2%
OTROS	USD	236,417.94	8%
TOTAL	USD	2,840,857.17	100%

Fuente: Adex Data Trade, Reporte de importaciones

En la tabla 3 se puede apreciar que el precio de China en el flete es de un 22% más que la de Colombia, a nivel de seguro es cero, pero en el costo CIF de China es menor.

Tabla 5: Precios de flete, seguro y CIF por cada kg que empresas peruanas pagan al importar

Etiquetas de fila	Precio de Flete por KG	Precio de Seguro por KG	Precio de CIF por KG	Total
BRASIL	USD 0.33	USD 0.01	USD 4.27	USD 4.61
CHINA	USD 0.32	USD 0.01	USD 2.86	USD 3.20
COLOMBIA	USD 0.07	USD 0.00	USD 3.87	USD 3.95
ESPAÑA	USD 0.95	USD 0.01	USD 9.48	USD 10.44
ESTADOS UNIDOS	USD 0.44	USD 0.01	USD 8.45	USD 8.91
INDIA	USD 0.16	USD 0.00	USD 2.84	USD 3.00
MEXICO	USD 0.05	USD 0.01	USD 2.86	USD 2.92
Total general	USD 0.28	USD 0.01	USD 3.68	USD 3.96

Fuente: Adex Data Trade, Reporte de importaciones

Importación desde Colombia

Análisis macroeconómico

- **Principales indicadores macroeconómicos Colombia**

Los siguientes indicadores económicos son provistos por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). A diferencia de otros indicadores, estos se miden con un retraso de hasta dos meses.

Tabla 6

Indicadores Económicos Colombia

INDICADOR	May-21
IPC (mes)	1,00%
IPC (año corrido)	3,18%
IPC (12 meses)	3,30%
Desempleo	15,60%

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – Colombia

- **Crecimiento de la inflación y precios**

La inflación anual al consumidor en Colombia en el 2021 supero la meta anual alcanzando el 5.62% debido a diversos factores internos y externos; los factores internos fue el incremento de las materias primas, así como un mayor costo logístico y de transporte lo cual fue una tendencia al alza en el 2021, a ello aunado con la presión de la depreciación del peso colombiano frente al dólar americano, registrándose un incremento en los últimos meses del año.

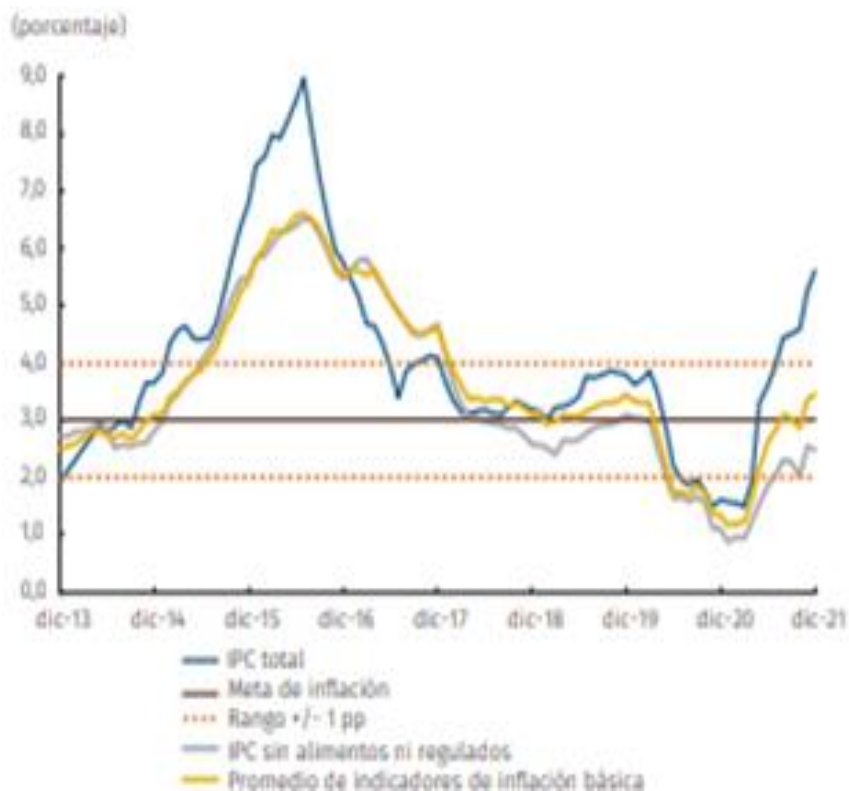


Figura 1: IPC e indicadores de inflación básica – variación

Fuente: Banco de República de Colombia

La inflación durante el 2021 tuvo una tendencia alcista a partir del segundo trimestre, considerándose que hubo menor capacidad productiva y una reducción de la demanda aunado con el inicio de la pandemia COVID 19 que causó presión al alza de los precios de los principales artículos de la canasta básica



Figura 2: IPC de bienes y servicios sin alimentos ni regulados - variación anual

Fuente: Banco de República de Colombia

En el índice de Precios al consumidor el rubro servicios cerró con un 2.2% en el 2021, considerando que existió una variación del IPC del segmento arriendos, lo cual equivale a la cuarta parte del IPC total, habiendo evolucionado en 70pb del año anterior. El alza inflacionaria fue producto de la pandemia debido al alza de los precios de los principales alimentos de la canasta básica, al incremento en la tarifa de los servicios públicos y el cierre de un gran número de restaurantes.

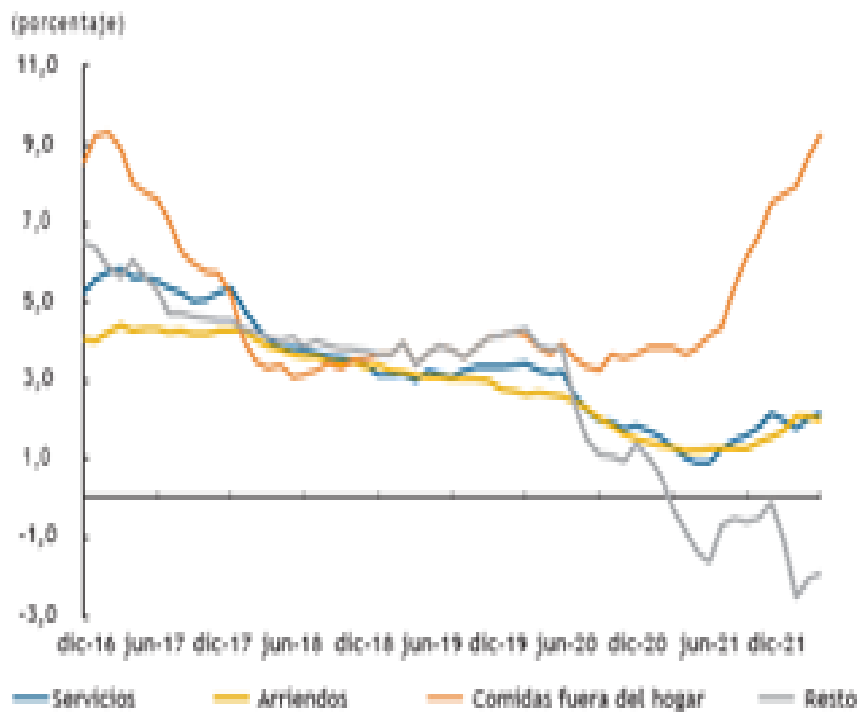


Figura 3: IPC de servicios sin alimentos ni regulados y sus componentes - variación anual
Fuente: Banco de República de Colombia

En el cuarto trimestre del 2021 el IPC generó una presión al alza en el consumidor debido al incremento del precio de los combustibles, así como las tarifas de gas y agua, este ajuste fue constante en el año por lo que se ubicó en 5.9% al mes de setiembre y en un 7.1% al culminar el año. El rubro de combustible presentó una variación anual del 11.3% en el 2021, siendo la cifra del año 2020 de un 11.3%, esta ligera reducción fue por la recuperación de la caída producida al inicio de la pandemia.



Figura 4: IPC de regulados y sus componentes - variación anual

Fuente: Banco de República de Colombia

Al terminar el 2021, el rubro de alimentos registró alzas muy importantes debido a múltiples factores internos y externos, lo que generó variaciones en el IPC, este incremento alcanzó el 12.4%, cifra muy superior a lo presentado en el año 2020 con un 4.8%, generado por el incremento de los precios de los alimentos tanto de los procesados como de los percederos, presentando una tendencia alcista.

Los precios presentaron un ajuste anual de 15.3% debido a las presiones externas e internas, siendo el alza internacional de las materias primas de productos agropecuarios y de los alimentos exportados por otros países, generando el incremento de los costos logísticos y del transporte internacional, además de las dificultades en encontrar mano de obra, aunado a las adversidades climáticas y una reactivación de la demanda.

En febrero del 2020 se registró un alza considerable en las exportaciones de carne en canal y del ganado vacuno vivo, pero por otra parte los bloqueos en las zonas viales durante el 2021 generaron como factores locales afecten parcialmente al aparato productivo en el sector avícola.

Análisis ofertantes

En la tabla 5 podemos ver que la empresa “Compañía Global de pinturas S.A” es la empresa que más ha exportado pinturas en el 2021, con un monto total de \$ 2,704,618.43 dólares, el cual representa el 38% de todo lo que el país de Colombia exportó en pinturas.

*Tabla 9
Análisis del top 4 de empresas que más exportan pinturas en polvo de Colombia*

Etiquetas de fila	Suma de U\$ FOB Tot		Suma de Kg Bruto	
COMPANIA GLOBAL DE PINTURAS S.A.	USD	2,704,618.43	USD	813,262.25
CARBOQUIMICA S.A S	USD	484,676.96	USD	129,474.61
HUNTSMAN COLOMBIA LTDA	USD	159,508.19	USD	46,228.35
FIMACA COLOMBIA S.A.S.	USD	79,101.13	USD	22,257.34
OTROS	USD	158,431.54	USD	53,292.76
TOTAL	USD	3,586,336.25	USD	1,064,515.31

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (2020-2021)

Análisis económico del mercado de destino (Perú)

a. Objetivos y políticas económicas.

Ministerio de Economía y Finanzas (2021) en el marco macroeconómico anual 2022-2025 el objetivo es considerando las proyecciones de las principales variables macroeconómicas teniendo en cuenta el entorno externo e interno vigente se busca alcanzar un mayor crecimiento, para continuar impulsando reformas que permitan evitar una desaceleración estructural e impulsar el crecimiento potencial de la economía peruana.

Los lineamientos de la política económica peruana se fundamentan en dos aspectos, el primer aspecto es a corto plazo es el impulso de una rápida recuperación de la actividad económica, el fomento de la generación de empleo e impulso de la confianza de los agentes económicos, en un marco de responsabilidad fiscal y de estabilidad monetaria, siendo fundamental el acelerar el proceso de vacunación con la disposición de un promedio de 107 millones de vacunas con contratos firmados, y el destino de recursos suficientes para la atención del pago de las vacunas.

En el escenario del mediano plazo, para el complemento del avance macroeconómico es el cierre de las brechas estructurales que fueron evidenciados con la pandemia COVID-19 como la informalidad laboral con un 70% de trabajadores que se requiere su integración lo que permitiría elevar los bajos niveles de inclusión financiera y el cierre de las brechas digitales; el impulso por parte del gobierno del Plan Nacional de Competitividad y Productividad para un mejor bienestar en el plano económico y social de los habitantes, donde la mejora de la competitividad permitirá que se eleve la calidad de los servicios públicos, la estimulación de las inversiones, el dinamismo del empleo de la mano con las unidades empresariales del sector productivo del país.

a. Análisis de las variables macroeconómicas

Las exportaciones en el 2021 alcanzaron los 63 mil millones de dólares, mientras que las importaciones fueron de 48,350 millones de dólares lo cual generó una balanza comercial positiva de US\$ 14 mil millones.

Tabla 10
Balanza comercial 2021 - Perú

BALANZA COMERCIAL (Millones de US\$)						
	2020	2021				Año
		I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	
I. Exportaciones	42 905	13 648	14 565	16 563	18 330	63 106
Productos tradicionales	30 013	10 084	10 968	12 200	13 289	46 541
Pesqueros	1 543	775	552	766	246	2 339
Agrícolas	732	69	61	283	441	854
Mineros 1/	26 146	8 583	9 789	10 430	10 835	39 637
Petróleo y gas natural	1 593	656	566	721	1 768	3 711
Productos no tradicionales	12 770	3 521	3 549	4 325	4 977	16 372
Otros	121	43	47	38	65	193
II. Importaciones	34 709	10 881	11 968	12 454	13 046	48 350
Bienes de consumo	8 733	2 407	2 479	2 576	2 720	10 182
Insumos	15 435	5 032	5 818	6 291	6 858	23 999
Bienes de capital	10 455	3 421	3 608	3 553	3 453	14 035
Otros bienes	86	21	63	34	15	134
II. Balanza comercial (I-II)	8 196	2 767	2 597	4 109	5 284	14 757

Fuente: BCRP

El PBI en el sector de manufactura tuvo resultados positivos de 17.8% en el 2021 cifra que evidencio la recuperación del 2020 de -12.5% producto del efecto de la pandemia COVID 19 en nuestro país. El rubro construcción fue el que presento mayor recuperación en el 2021 alcanzando el 34.9%.

Tabla 11: Producto Bruto Interno 2021 - Perú

PRODUCTO BRUTO INTERNO (Variaciones porcentuales anuales)						
	2020	2021				Año
		I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	
Agropecuario	1,0	-0,2	0,6	10,5	5,6	3,8
Agrícola	2,8	0,0	0,2	15,7	7,4	5,0
Pecuario	-1,8	-0,5	1,6	3,4	3,2	1,9
Pesca	4,2	37,3	21,2	-37,8	-7,4	2,8
Minería e hidrocarburos	-13,4	0,0	39,0	4,4	-3,4	7,4
Minería metálica	-13,8	3,1	46,8	6,2	-4,2	9,7
Hidrocarburos	-11,0	-15,8	3,3	-6,2	2,0	-4,6
Manufactura	-12,5	16,3	60,9	8,3	1,3	17,8
De procesamiento de recursos primarios	-2,0	14,0	19,4	-8,7	-13,1	1,9
No primaria	-16,4	17,0	89,7	14,4	7,3	24,6
Electricidad y agua	-6,1	2,8	25,3	6,3	3,0	8,6
Construcción	-13,5	41,9	231,0	24,0	-5,8	34,9
Comercio	-16,0	1,4	85,9	10,1	3,9	17,8
Otros servicios 1/	-10,3	0,5	31,2	13,5	6,7	11,8
PBI	-11,0	4,4	41,9	11,4	3,2	13,3
Sectores primarios	-7,8	2,5	20,8	3,3	-3,1	5,5
Sectores no primarios	-11,9	5,0	49,9	13,8	5,0	15,6

1/ Incluye derechos de importación y otros impuestos a los productos.

Fuente: BCRP

b. Análisis sectorial

La pintura en polvo ha ganado gran acogida en el mercado de los recubrimientos no solo de Europa y EE. UU., sino también en América Latina como Colombia, Chile, Brasil y Perú. En el Perú, la industria de pinturas en polvo viene empleándose en el mercado nacional recién en estos últimos años. Actualmente, se cuenta con un total de 56 empresas importadoras, según el reporte de diciembre del 2021 y enero del 2022 de SUNAT.

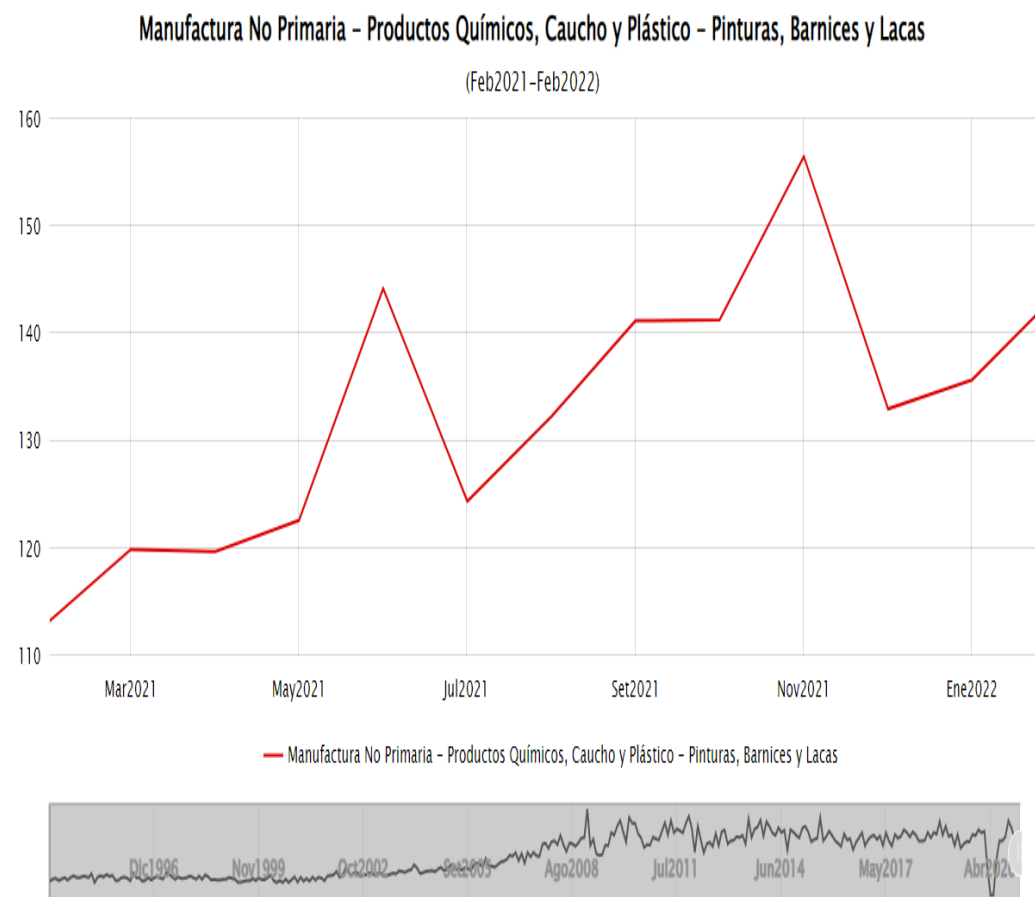


Figura 5: Crecimiento de la manufactura pinturas, barnices y lacas 2021-2022

Fuente: BCRP

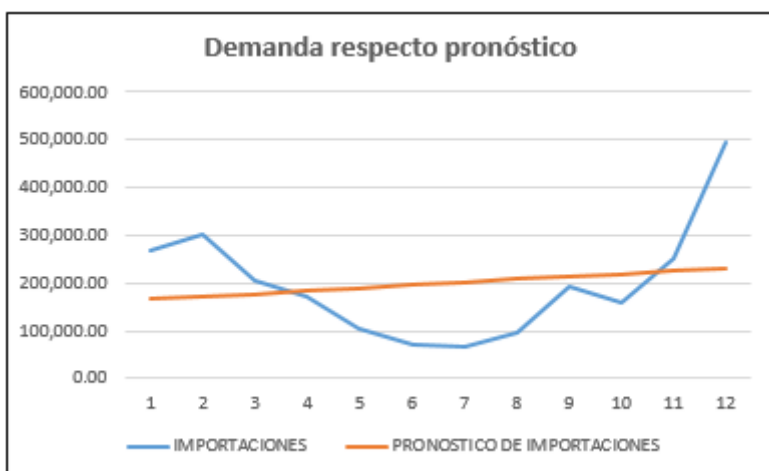
BCRP (2022) presenta una tendencia al alza del consumo de pinturas, barnices y lacas, que en la parte inferior del gráfico presenta la tendencia desde 1996 la cual ha ido evolucionando lentamente el crecimiento de este sector, y desde el 2006 presenta una evolución consistente de la demanda nacional, es como observar un RSI o índice de fuerza relativa del sector, donde las correcciones fueron productos de los movimientos cíclicos de la economía tanto de factores internos y externos.

Pronóstico de la demanda

Consolidado mensual de importación COMATPE 2021 US\$

MES	IMPORTACIONES	PRONOSTICO DE IMPORTACIONE	E= X -Xi
1	269,747.16	165507.8	104,239.36
2	302,979.91	171529.6	131,450.31
3	206,274.91	177551.4	28,723.51
4	170,768.78	183573.2	-12,804.42
5	105,090.80	189595	-84,504.20
6	70,073.89	195616.8	-125,542.91
7	68,173.92	201638.6	-133,464.68
8	97,056.54	207660.4	-110,603.86
9	193,087.48	213682.2	-20,594.72
10	157,200.10	219704	-62,503.90
11	249,798.69	225725.8	24,072.89
12	493,273.30	231747.6	261,525.70

Para el pronóstico de la demanda se tuvo en cuenta las importaciones realizadas por una empresa importadora de pintura en polvo ubicada en Lima en el 2021 donde se obtuvo la ecuación $y = 6021.8x + 159486$, lo cual fue aplicado para determinar el pronóstico como por ejemplo para el mes 1 o enero fue: $6021.8(1) + 159486$ siendo igual a US\$165508. Para obtener la variación $e = x - xi$ fue la diferencia de importaciones – pronóstico.



2. Antecedentes

Contiene los antecedentes para el estudio tanto internacionales como nacionales relacionados con las variables planteadas:

2.1. Antecedentes nacionales

En cuanto a los estudios a nivel nacional se evidencia los siguientes autores considerando las variables de la investigación.

El estudio de Alvino D. (2016) “aplicación de los costos ABC y su influencia en la gestión empresarial de la empresa textil manager EIRL del distrito de Ate vitarte” tuvo como objetivo lograr la expansión en el mercado peruano de servicios textiles incrementando su rentabilidad en base al manejo de la gestión empresarial.

En cambio, el trabajo de Acosta (2018) en “gestión empresarial y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2017” se enfocó en identificar la no existencia de una correcta gestión por parte de los gerentes y por ello no alcanzaban un mejor desarrollo las empresas en un distrito. El aspecto metodológico fue descriptivo correlacional del tipo cuantitativo. Concluyendo en un análisis que el tener costos muy altos y bajos beneficios era por la ineficiencia en una organización, aunado a no presentar una efectividad porque no había un seguimiento por conseguir los objetivos y metas empresariales, y la falta de una mejora continua daba como resultado una baja competitividad.

Apac (2017), “Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco, 2017” desarrolló un análisis de la gestión financiera en las microempresas de Lima,

las cuales no presentaban una estructura financiera ni menos utilizaban para el control de sus operaciones técnicas financieras.

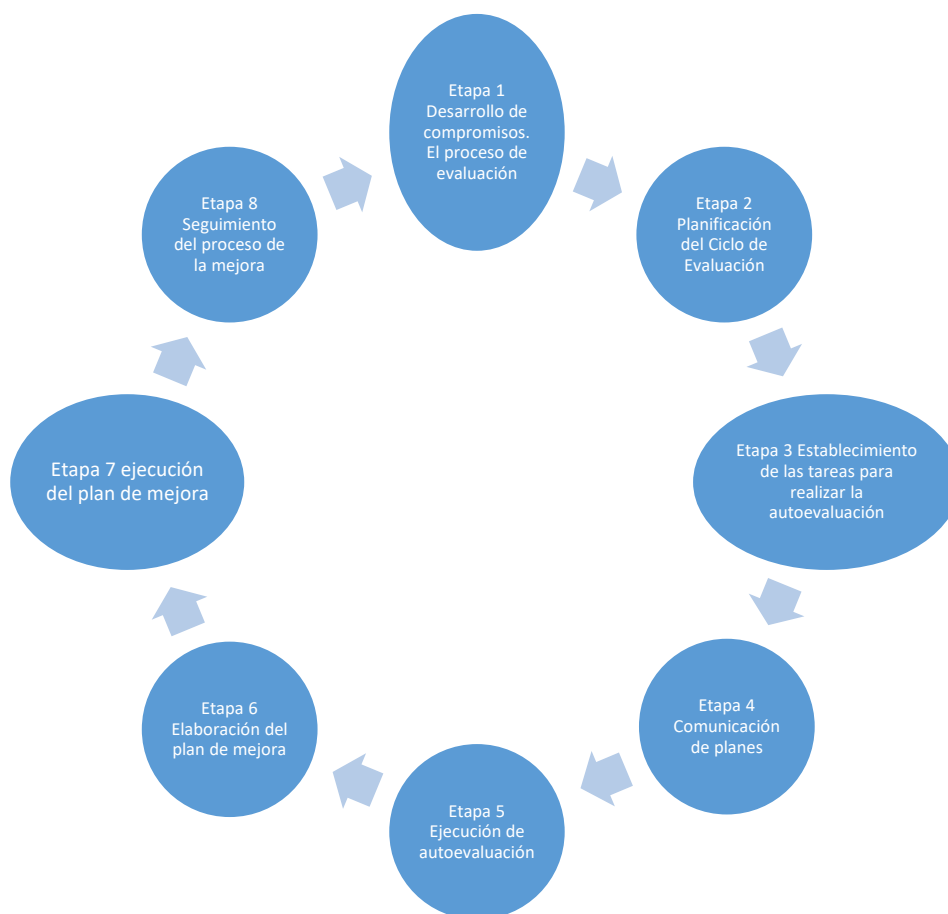


Figura 5 Autoevaluación en la empresa

Fuente: Apac (2017)

Palomino (2018) en “planeamiento estratégico y su relación con la Gestión de la Calidad de la Institución Educativa Mercedes Indacochea Lozano del distrito de Huacho, Provincia de Huaura – 2016” su objetivo fue demostrar la relación de las variables planeamiento estratégico y la gestión de la calidad aplicado en una institución educativa en el distrito de Huacho. En el aspecto metodológico la muestra estuvo conformada por los docentes de ambos sexos, al aplicar la encuesta comprobó las hipótesis donde demostró la existencia de una relación entre las variables planteadas.

Sumalave, R, Y (2018) en la investigación “La gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. – Huaraz, periodo 2018”, el objetivo fue demostrar de qué manera la gestión financiera incidía en la rentabilidad de la empresa estudiada. En el aspecto metodológico tuvo un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental y de un nivel correlacional, aplicado a una muestra de 9 trabajadores administrativos de la empresa mediante una encuesta. Concluyeron que la gestión financiera incidía de manera directa y significativa en la rentabilidad de la empresa.

Sumalave (2020), realizó la investigación: “Gestión financiera y rentabilidad en una empresa bajo régimen general”, desarrollado en la Universidad Nacional del Callao, tuvo como objetivo analizar la relación de las variables de estudio; en cuanto en el aspecto metodológico fue del tipo básica con un diseño no experimental con un nivel descriptivo correlacional, aplicando una encuesta 15 personas del área administrativa de una empresa así como la revisión documental de los estados financieros de cuatro periodos. Aplicaron la prueba de rho de spearman presentando una correlación positiva de .875 reflejando un nivel alto en gestión financiera y la rentabilidad un nivel medio.

Reyes (2019) su objetivo fue demostrar la influencia de la gestión financiera y la rentabilidad en una empresa dedicada a la producción de pernos, ello fue aplicado en el periodo 2017, donde la realidad problemática era la pérdida financiera que ocurría en la organización. En lo metodológico fue aplicada, descriptiva, correlacional, no experimental y explicativa, para lo cual aplico una encuesta a 5 colaboradores de las áreas de contabilidad, administración y Gerencia La aplicación de la herramienta permitió concluir que la gestión financiera influía en la rentabilidad para lo cual propuso estrategias de gestión financiera lo que permitió obtener una utilidad de S/ 17194, lo que representaba un incremento del 1% en el ROA Y 2% en el ROE, generando una rentabilidad de 17% a sus accionistas.

2.2. Antecedentes internacionales

El trabajo de investigación se avala en los antecedentes internacionales tales como lo expuesto por Moreno, F. M., Moreno, S. M., & Dávalos, C. G. (2015) en “Planeación estratégica y gestión del conocimiento en las pequeñas y medianas empresas (pymes), herramienta básica para su permanencia y consolidación” el estudio se basa en la importancia de implementar las tecnologías de información y comunicación como herramienta importante para el planeamiento estratégico de las organizaciones. Por su parte Valencia G. y Alfonso M. (2016) “el reto de la planificación estratégica en las pymes” el estudio documental entre 1998 al 2016, encontraron que existía una tendencia al alza de artículos publicados respecto de micro y pequeñas empresas, siendo en su mayoría de origen colombianas, mexicanas y españolas, siendo los temas destacados el financiamiento y el implementar TICs en las mypes.

Sin embargo, el estudio de Ecra group (2015) “planificación estratégica, fundamentos y aplicaciones” se centró en el entorno interno y externo, considerando la investigación cuantitativa

y cualitativa, ello se sostuvo en información, decisiones sobre compromisos de recursos y sobre proyectos integrados y participativos e intervención. La investigación concluye que la planificación estratégica asume un sistema abierto en el que las organizaciones son dinámicas y en constante cambio a medida que integran información de factores ambientales cambiantes.

Pereira C. (2019) “actualidad de la gestión empresarial en las pymes”, el objetivo fue describir mediante un diagnostico situacional la gestión empresarial en las micro y pequeñas empresas a nivel mundial con la finalidad de analizar la problemática y para lo cual en el aspecto metodológico fue descriptivo y exploratorio mediante un diseño documental a través de una revisión sistemática en diez años, siendo el hallazgo que la falta de gestión de las micro y pequeñas empresas afectaba a un entorno económico, siendo el análisis en casos como México, España y Colombia. Sin embargo, Alonso C. y Ferreiro D. (2018) “Big data y gestión empresarial” otorgan la importancia de los diversos sistemas informáticos ante un creciente flujo de datos, y el empleo de las tecnologías de Big Data permite que las empresas analicen el creciente volumen de datos y de esta forma estructurar estrategias que permitan una comunicación personalizada y efectiva; que permita la detección y reservar en los sistemas de información para poder elevar la eficiencia empresarial. Los autores determinaron que al aplicar el Big data en la gestión empresarial solucionaba los problemas en las organizaciones.

Windapo, D (2019) en “Financial management strategies that influence project and organization performance” el estudio examino las estrategias de gestión financiera empleadas por las organizaciones de construcción para obtener ventajas competitivas y un mejor desempeño y la organización. En el aspecto metodológico fue una revisión sistemática de la literatura existente con un enfoque cuantitativo, para lo cual también efectuaron una encuesta a empresas

constructoras inscritas en un registro de contratistas en construcción, con los datos recopilados obtuvieron una media, análisis de regresión y prueba z. Del estudio surgió el flujo de caja, el apalancamiento y la liquidez, los cuales eran sistemas efectivos para evaluar el desempeño de un proyecto en Sudáfrica. Además, la elaboración de presupuestos, gestión de riesgos, la revisión y evaluación de estrategias efectivas de gestión financiera tenían un efecto positivo en el desempeño de un proyecto y la organización. Concluyendo que las organizaciones de construcción se desempeñarían mejor si combinaran estrategias de gestión financiera en sus operaciones.

Estrada (2017) en su tesis “Modelo de gestión financiera para maximizar la rentabilidad en la cooperativa de ahorro y crédito Guaranda LTDA.”, el objetivo fue el desarrollar un diseño mediante un modelo de gestión financiera para propiciar la rentabilidad en una cooperativa; ello iba a servir como una herramienta de apoyo y permitir una adecuada toma de decisiones mediante el análisis de indicadores financieros.

3. Bases Teóricas

Variable: Planeamiento estratégico

Koontz y welrich (1994) sostenían que el planeamiento estratégico permite analizar la situación actual de una organización y proyectarse para un futuro, lo que permite una dirección y genera el desarrollo de medios para llegar a una misión, por lo que es considerado como un proceso complejo el cual se requiere de un enfoque sistemático que permite la identificación y análisis de los factores externos en una empresa y poder ser confrontados con las capacidades de la organización.

Por su parte, Cuervo y Vázquez (2001) consideraban que el planeamiento estratégico es un proceso por el cual permitía definir en una organización la misión, visión, estrategias y objetivos, todo ello en el análisis de un entorno considerando la dirección y la participación de los colaboradores. Para ello es fundamental que las estrategias permitan aprovechar las capacidades y recursos considerando las debilidades, amenazas, fortalezas y debilidades detectadas, por lo que un planeamiento estratégico es un enfoque a largo plazo que permite cambios en una organización.

Dimensiones de la variable independiente:

Planteamiento y procedimientos

Para ello se debe de establecer la misión y visión de una organización, para ello es fundamental establecer los valores y su proceder, ello conforma los factores internos y externos que intervienen en una organización, por lo que el objetivo de las metas tienen estrategias que

permiten incrementar la capacidad de una empresa, permitiendo el logro de un objetivo lo que es denominado en una empresa como visión.

Implementar y Direccionar

Una dirección estratégica es dividida en seis componentes que permiten el desarrollo de una organización mediante la organización de estrategias internas y externas.

- Objetivos a corto plazo
- Estructura organizacional
- Políticas
- Recursos
- Motivación
- Medio ambiente / ecología

Evaluar y controlar

El control es una estrategia que permite verificar lo realizado y lo proyectado, por lo tanto, es un principio fundamental de la administración, y con ello se genera una tabla de control con lo que se puede evaluar y examinar los objetivos en una línea del tiempo. En el desarrollo de la auditoria sea de manera interna o externa se deben de efectuar decisiones que permitan corregir para poder obtener le objetivo propuesto en cada fase.

Variable: Rentabilidad

Saavedra (2014) “es el beneficio económico obtenido por la actividad comercial que implica la oferta de bienes y servicios, lo cual motiva la innovación constante, investigación de nuevos mercados, etc.” es expresado en porcentajes.

Allen (2015) sostiene que la rentabilidad permite potenciar una inversión con la finalidad de generar mayores beneficios y que se espera su retorno en un tiempo determinado, por lo cual es fundamental el análisis organizacional financiero y económico, por lo que una acción económica genera movimiento de recursos humanos, materiales y financieros con la finalidad de obtener diversos resultados, por lo que la rentabilidad es un beneficio que se genera por la inversión de capitales.

La variable rentabilidad se divide en las dimensiones rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

A. Rentabilidad Económica

Padilla (2018) señala que la rentabilidad económica se encarga de medir la eficacia de las inversiones de una organización cuando usa sus inversiones, y que es el indicador ROI (return on investments); con esta medida se analiza la independencia del financiamiento respecto del activo.

ROA (rendimiento de los activos)

Este indicador se encarga de medir cuan efectivo es una Gerencia en la administración de los activos, y en su cálculo se aplica la siguiente formula:

$$\text{Utilidad neta/ total de activos} = \%$$

B. Rentabilidad Financiera

Padilla (2018) sostiene que la rentabilidad financiera son los beneficios que se obtienen de diversos recursos empelados en un periodo determinado, ello deriva en el término ROE (return over equities o retorno del patrimonio), se refiere a las utilidades que reciben los inversionistas. El cálculo es mediante la fórmula, donde la utilidad neta generada en un periodo se encuentra en el numerador y los recursos propios en el denominador y es expresado porcentualmente.

$$RF = \frac{BN}{RP}$$

4. Conclusiones

La evaluación del valor de la pérdida por variación del tipo de cambio de una empresa importadora ubicada en Lima en el 2021 fue de S/ 1'034, 109 lo que influyo en los costos de adquisición teniendo en cuenta su reducción respecto del año anterior, es un indicador que influye en la rentabilidad de la empresa porque presenta una tendencia al alza en los cinco últimos años, afectando la pérdida por tipo de cambio que se refleja en el Estado de Resultados de la empresa como gastos financieros.

5. Aporte de la investigación

La importancia de la investigación se sustenta en conocer que indicadores se tienen en cuenta para realizar un planeamiento estratégico y su influencia en la rentabilidad de una organización, precisando que en el ámbito económico el planeamiento estratégico permite que una organización acceda a la toma de decisiones que repercuten en términos financieros y económicos.

El conocimiento de efectuar un correcto planeamiento estratégico permite identificar los indicadores pertinentes a tener en cuenta a través de un diagnóstico empresarial, la cual tiene que ser informado al Directorio para una adecuada toma de decisiones.

6. Recomendaciones

- Se debe efectuar una reestructuración empresarial por la incidencia de los costos de importación o generar una asociatividad con las empresas importadoras de pinturas en polvo, porque al comprarse en volúmenes los costos se reducirían, permitiendo mejorar la rentabilidad de las empresas ubicadas en Lima metropolitana.

7. Referencias bibliográficas

Alonso & Ferreiro Piñeiro, David. (2018). BIG DATA Y GESTIÓN EMPRESARIAL BIG DATA AND BUSINESS MANAGEMENT.

De Olazábal y Delpero J. (2013). Planeamiento Estratégico de las Flores.

González J. y Álvarez A. (2012). La gestión empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas del subsector metalmecánico de Cartagena en el período 2004-2010

Mamede Andrade, E., Cosenza, J., & Pinguelli Rosa, L. (2013). Los cambios climáticos y la gestión empresarial: un estudio de caso. Cuadernos De Contabilidad, 14(35). Recuperado a partir de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/7103>

Moreno, F. M., Moreno, S. M., & Dávalos, C. G. (2015). PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, (PYMES), HERRAMIENTA BÁSICA PARA SU PERMANENCIA Y CONSOLIDACIÓN

Tamayo, Del Río y García (2017). Análisis de los modelos de gestión organizacional comunitaria para un desarrollo productivo, social y económico

Valencia G. y Alfonso M. (2016). El reto de la planificación estratégica en las Pymes.

<https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/245>

Houston, B. (2005). Fundamentos de Administración Financiera. Thomson.

SUNAT (2022) Reporte de empresas importadoras de pinturas en polvo.

<https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html>

Zeballos, E. (2012). Contabilidad general (Novena ed.). Arequipa: Juve E.I.R.L.