

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**Inductores de valor para la toma de decisiones financieras en empresas
industriales de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (2021 –
2022)**

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

AUTOR

Fatima Yuviri Medina Zuñiga

ASESOR

Cecilia del Rosario Alayo Palomino

<https://orcid.org/0000-0001-6874-6317>

Chiclayo, 2025

**Inductores de valor para la toma de decisiones financieras en
empresas industriales de alimentos que cotizan en la Bolsa de
Valores de Lima (2021 – 2022)**

PRESENTADA POR
Fatima Yuviri Medina Zuñiga

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Jorge Alberto Garces Angulo
PRESIDENTE

Eduardo Enrique Espinoza Tello
SECRETARIO

Cecilia del Rosario Alayo Palomino
VOCAL

Dedicatoria

Dedico este trabajo con todo el amor y respeto a mis padres Ronal y Clorinda, quienes con sacrificio y esfuerzo han sabido progresar, darme amor incondicional, brindarme sabios consejos y apoyarme constantemente a lo largo de todas las etapas de mi vida. A mis hermanos, novio y amigos, por su aliento y motivación en los momentos difíciles. A mi asesora de tesis, por su paciencia, guía y conocimientos compartidos. Y a todos aquellos que creyeron en mí y me alentaron a seguir adelante durante toda mi carrera universitaria.

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a Dios, por darme la vida, bendecirme y haberme guiado por el camino correcto. Agradezco a mis compañeros y docentes de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo por todo su apoyo intelectual y emocional. También quiero expresar mi gratitud a mi familia, novio y amigos por su apoyo incondicional.

TESIS FINAL FATIMA MEDINA ZUÑIGA.pdf

INFORME DE ORIGINALIDAD

23%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

7%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

www.austral.com.pe

Fuente de Internet

1%

2

repositorio.pucesa.edu.ec

Fuente de Internet

1%

3

www.gloria-estadosfinancieros.com

Fuente de Internet

1%

4

dialnet.unirioja.es

Fuente de Internet

1%

5

repositorio.uees.edu.ec

Fuente de Internet

1%

6

alicorp.com.pe

Fuente de Internet

1%

7

www.sangabrielriobamba.edu.ec

Fuente de Internet

1%

8

Submitted to Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo

Trabajo del estudiante

<1%

9

Submitted to Universidad Alas Peruanas

Trabajo del estudiante

Índice

<i>Resumen</i>	7
<i>Abstract</i>	8
<i>Introducción</i>	9
<i>Revisión de Literatura</i>	11
<i>Materiales y métodos</i>	24
Tipo y nivel de investigación	24
Diseño de investigación	25
Población, muestra y muestreo	25
Criterios de selección	25
Operacionalización de variables	26
Procedimientos	27
Plan de procesamiento y análisis de datos	27
Matriz de consistencia	28
Consideraciones éticas	29
<i>Resultados</i>	30
<i>Discusión</i>	51
<i>Conclusiones</i>	53
<i>Recomendaciones</i>	55
<i>Referencias</i>	56

Lista de Tablas

<i>Tabla 1</i>	<i>Operacionalización de variables</i>	26
<i>Tabla 2</i>	<i>Matriz de consistencia</i>	28
<i>Tabla 3</i>	<i>Diagnóstico Financiero de la Empresa Alicorp S.A.A.</i>	30
<i>Tabla 4</i>	<i>Diagnóstico Económico Empresa Alicorp S.A.A</i>	31
<i>Tabla 5</i>	<i>Diagnóstico Financiero de la Empresa Laive S.A.</i>	32
<i>Tabla 6</i>	<i>Diagnóstico Económico Empresa Laive S.A.</i>	33
<i>Tabla 7</i>	<i>Diagnóstico Financiero de la Empresa Gloria S.A.</i>	34
<i>Tabla 8</i>	<i>Diagnóstico Económico Empresa Gloria S.A.</i>	35
<i>Tabla 9</i>	<i>Diagnóstico Financiero de la Empresa Austral Group S.A.A.</i>	36
<i>Tabla 10</i>	<i>Diagnóstico Económico Empresa Austral Group S.A.A.</i>	37
<i>Tabla 11</i>	<i>Diagnóstico Financiero Promedio de las Empresas Industriales.</i>	38
<i>Tabla 12</i>	<i>Diagnóstico Económico Promedio de las Empresas Industriales</i>	39
<i>Tabla 13</i>	<i>Indicadores Financieros de las Empresas Industriales</i>	40
<i>Tabla 14</i>	<i>Indicadores Financieros Promedio de las Empresas Industriales</i>	43
<i>Tabla 15</i>	<i>Toma de decisiones financieras de las Empresas Industriales</i>	45
<i>Tabla 16</i>	<i>Inductores de Valor de las Empresas Industriales</i>	48

Resumen

Esta investigación tiene como finalidad determinar los inductores de valor en las empresas industriales de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2021-2022. El estudio se desarrolló bajo un enfoque cualitativo con alcance explicativo y diseño no experimental, basándose en datos de panel. Además, se seleccionó una muestra compuesta por 4 compañías del sector industrial alimentario, empleando la técnica del análisis documental. Los resultados de la investigación destacan que el EBITDA mantiene un promedio general positivo tanto en 2021 (S/292,288) como en 2022 (S/297,798), aunque se observe una ligera disminución del margen EBITDA. El capital de trabajo neto operativo (KTNO) muestra que Alicorp S.A.A. enfrenta dificultades al presentar un KTNO negativo tanto en 2021 (S/-1,275,811) como en 2022 (S/-1,874,743). Por otro lado, la productividad del capital de trabajo (PKT) ha mejorado en promedio para las empresas estudiadas; sin embargo, la palanca de crecimiento (PDC) disminuyó de 0.03 en 2021 a 0.01 en 2022, lo que indica una menor eficiencia en el uso de activos que generen crecimiento. Finalmente, el análisis del valor económico agregado (EVA) evidencia que las empresas presentan desafíos significativos para crear valor.

Palabras clave: Indicadores financieros, toma de decisiones financieras, inductores de valor.

Abstract

The purpose of this research is to determine the value drivers for food processing companies listed on the Lima Stock Exchange during the 2021-2022 period. The study was conducted using a qualitative approach with an explanatory scope and a non-experimental design, based on panel data. A sample of four companies from the food processing sector was selected using documentary analysis. The research results highlight that EBITDA maintained a positive overall average in both 2021 (S/292,288) and 2022 (S/297,798), although a slight decrease in the EBITDA margin was observed. Net operating working capital (NWC) shows that Alicorp S.A.A. is facing difficulties, presenting a negative NWC in both 2021 (S/-1,275,811) and 2022 (S/-1,874,743). On the other hand, working capital productivity (WCP) has improved on average for the companies studied; however, the growth leverage (GPL) decreased from 0.03 in 2021 to 0.01 in 2022, indicating less efficient use of growth-generating assets. Finally, the economic value added (EVA) analysis shows that companies face significant challenges in creating value.

Keywords: Financial indicators, financial decision making, value inducers.

Introducción

El crecimiento de una empresa se convierte en uno de los logros más grandes de un empresario en un mundo cada vez más competitivo. Por ello, muchas de las entidades realizan sus actividades con el objetivo de tener mayores resultados, eficiencia y, sobre todo, añadir valor empresarial. Al respecto, Milla (2011) señala que ha habido un interés particular en los últimos años en la llamada gestión basada en el valor, que intenta guiar la gestión empresarial en dirección a maximizar la riqueza de los accionistas, situándose como el objetivo principal de la empresa.

En la actualidad, la competitividad en el mercado es más elevada; por ende, las empresas deben estar preparadas para los diferentes cambios que se puedan presentar. Parte de ello, es que se pueda tener un mayor conocimiento sobre la importancia de implementar indicadores e inductores de valor, ya que, si se tiene información correcta y relevante se pueda tomar mejores decisiones de crecimiento, de inversión y de lograr la sostenibilidad de las empresas; estos inductores de valor nos permiten monitorear el desempeño esperado en las empresas, con el fin de desarrollar estrategias suficientes para mejorar si es el caso o lograr mejores resultados.

Por otro lado, los indicadores financieros o también conocidos como diagnóstico tradicional, nos brindan información útil sobre la situación financiera de una empresa, sin embargo, no predicen el éxito o fracaso de una organización. Como indica Vogel (2002), actualmente administrar una empresa solo a través de indicadores financieros tradicionales es un suicidio, porque no tiene como objetivo crear valor, debido a que no proporciona información completa, sino que se basa en datos pasados. Además, Lima Fosado (2019) indica que la toma de decisiones no es algo sencillo, pues se debe analizar detenidamente y debe ser lo más clara posible, por lo que es necesario para los gerentes tener información oportuna que le permita comprender de manera rápida e íntegra lo que sucede en el mundo organizacional. Por tanto, la toma de decisiones en una empresa necesita de un análisis continuo y profundo.

Por ello, este estudio se centra en analizar los indicadores financieros y los principales generadores de valor orientados a la creación de valor, enfocándonos en los inductores EBITDA, margen EBITDA, capital de trabajo neto operativo (KTNO), productividad del capital de trabajo (PKT), valor económico agregado (EVA) y la palanca de crecimiento (PDC) de las empresas del sector industrial de alimentos en los periodos 2021-2022.

Este interés surge debido a la necesidad de implementar medidas que brinden una perspectiva precisa del progreso de las empresas; además, existe poco conocimiento o falta de implementación de los inductores de valor, pues las empresas se basan en un análisis empírico de estados financieros siendo menos eficiente al momento de tomar decisiones financieras. Por lo que nace la siguiente interrogante: ¿Cómo contribuyen los inductores de valor en las empresas industriales de alimentos - BVL, periodo 2021-2022? Para la solución de esta investigación, se planteó como objetivo general determinar los inductores de valor en las empresas industriales de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima 2021 – 2022. Para lo cual, se seleccionaron a las empresas Alicorp S.A.A., Laive S.A., Gloria S.A. y Austral Group S.A.A. en los periodos mencionados, gracias a los datos obtenidos de los estados financieros y notas. Para esto, se determinó como objetivo específico diagnosticar la situación financiera de las empresas de estudio, posteriormente analizar los indicadores financieros, pues se llega a valorar el desempeño operativo y de inversión de las empresas. Luego, se describen las tomas de decisiones financieras y finalmente se analizan los inductores de valor.

Obteniendo como resultado que el EBITDA promedio de las empresas se mantuvo positivo, lo que es un buen indicador de la salud financiera general. Sin embargo, la ligera disminución en el margen EBITDA promedio de 0.15 en 2021 a 0.13 en 2022 señala la necesidad de que las empresas revisen sus estrategias de costos y eficiencia operativa. Asimismo, las tendencias en el KTNO Y PKT sugieren que, mientras algunas empresas están mejorando su eficiencia y gestión del capital de trabajo, otras, como Alicorp S.A.A., enfrentan desafíos significativos. También, el inductor PDC en promedio ha disminuido de 0.03 en 2021 a 0.01 en 2022, pues las empresas están enfrentando dificultades para maximizar su crecimiento a través de la eficiencia en el uso de sus activos. Y el promedio de EVA ha mejorado, pasando de S/-651,001 en 2021 a S/-166,007 en 2022. Sin embargo, sigue siendo negativo, lo que sugiere que, en general, las empresas analizadas aún enfrentan desafíos para crear valor. Cabe decir que, pese a los resultados de destrucción de valor, estas empresas aún se siguen manteniendo en el tiempo.

Revisión de Literatura

La investigación de Avila (2023) tuvo como propósito la aplicación de los inductores de valor como un modelo de diagnóstico financiero en la empresa Continental Tire Andina SA, periodos 2017-2021. Utilizaron un enfoque mixto, de tipo descriptiva. Los resultados de los análisis indicaron que el EBITDA mostró una tendencia descendente de los ingresos desde el 2018 a diciembre de 2020, y para el cierre del año 2021 el EBITDA se recuperó hasta significar un 10.48% de los ingresos. En cuanto al KTNO de la compañía, se pudo determinar que para los años 2018, 2019 y 2020 las variaciones de la cartera e inventarios crecen en mayor proporción que las ventas. Por otro lado, los resultados arrojaron un margen EBITDA menor que la productividad del capital de trabajo (PKT), haciendo que la palanca de crecimiento (PDC) sea inferior a uno. En cuanto a la Productividad del Activo Fijo (PAF), los resultados mostraron que la empresa tuvo capacidad ociosa durante los años de análisis, con excepción del 2020. Acorde a los resultados obtenidos, se demuestra que la compañía no genera valor.

Sigüenia & Arteaga (2022) en su investigación tuvieron como finalidad calcular y analizar la metodología del EVA y los indicadores financieros, considerando al sector Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) de la provincia de El Oro en el periodo 2014-2015; muestreando aleatoriamente a 272 empresas en la ciudad de Machala, contrastando con encuestas a profesionales financieros y/o contadores del sector. Llegando a determinar que no se establece generación de valor para los accionistas, independientemente de los resultados económicos positivos que se muestran. Además, los resultados de la aplicación del EVA en los tres sectores de las empresas MIPYMES, en los dos periodos destruyeron valor en 2014 del 66% y 2015 del 74%. También, se evidenció que los profesionales de finanzas y contabilidad no entienden completamente la aplicación de esta metodología para su medición, llevándolos a tomar malas decisiones en las estrategias de creación de valor empresarial.

El estudio realizado por Narea & Guamán (2021) tuvo como objetivo distinguir los indicadores e inductores de valor que permitan evaluar la situación económica y financiera de las empresas para tomar decisiones adecuadas que contribuyan a la creación de valor empresarial. Se llevó a cabo un análisis a 34 empresas que forman parte del sector comercial de Cuenca con NIIF completas, en los periodos 2015 al 2019. Además, tuvo un enfoque cuantitativo, explicativo y no experimental. Los resultados muestran que el KTNO tiene una alta necesidad de capital de trabajo neto, debido a que se requieren más de 14 millones en

promedio, tanto en la comercialización al por mayor como al por menor. El margen EBITDA evidencia la dificultad para cubrir sus obligaciones y el inductor EVA muestra valores negativos (al por menor -2,264,494.64 y al por mayor -1,070,768.44), lo que indica que este sector destruye valor para los inversionistas, puesto que sus decisiones durante los últimos diez años fueron deficientes.

Por su parte, Siancas (2020) propuso examinar cómo el análisis de los estados financieros influye en la toma de decisiones en la empresa Corporation Intherpharma S.A.C., Lima, años 2017, 2018 y 2019. Se utilizó una metodología mixta, no experimental; diseño longitudinal, alcance correlacional-causal. Los resultados se obtuvieron del análisis de indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad en los años 2017, 2018 y 2019, estableciendo cuentas representativas y tendencias. Concluyó que, se están tomando decisiones sin un análisis financiero, porque las ventas incrementaron muy poco en comparación a sus gastos administrativos, se direccionó a la compra de mercadería y nuevos locales, disminuyendo la rentabilidad en 8.03%, y se consiguió un préstamo, aunque fue a corto plazo, incrementando el pasivo corriente en 63.90%, impactando la liquidez y la utilidad neta.

Rimarachin & Quispe (2019) tuvieron como objetivo analizar e interpretar los estados financieros para la toma de decisiones en la empresa Rectificaciones y Repuestos Tarapoto S.A.C., periodo 2016-2017. La metodología fue cuantitativa, de alcance correlacional y de análisis documental. Los hallazgos se derivaron del análisis vertical, horizontal e indicadores de gestión, solvencia, rentabilidad, liquidez y producto de entrevistas al personal. Concluyeron que, el análisis horizontal muestra un crecimiento del activo en un 5.39% en el 2017; y el pasivo disminuyó en -28.90%, con relación al ejercicio 2016. Con respecto a la liquidez, la prueba defensiva demuestra que, en el 2016, solo tiene respaldo de S/0.34 por cada S/1.00 de deuda; y en el 2017 es de S/0.41, mejorando ligeramente con relación al año anterior, pero siendo insuficiente para la empresa.

Arroyo y Del Rio Villa (2019) en su investigación tuvieron como objetivo establecer de qué manera las decisiones financieras inciden en la rentabilidad. Para ello, se realizaron encuestas a 30 profesionales, entre contadores, administradores, gerentes e ingenieros en las empresas de servicio de transporte de carga en Lima Metropolitana, año 2017. El estudio es considerado de tipo descriptiva, explicativa, cuantitativa y correlacional. Concluyendo que las decisiones financieras inciden en la rentabilidad de las empresas, puesto que dependen de estas decisiones para generar los recursos financieros y con este poder ampliar sus servicios, satisfacer a sus clientes, cumplir sus objetivos y crear valor en la empresa.

Véliz (2019) en su estudio tuvo como objetivo determinar la incidencia de los análisis financieros en las decisiones de la empresa Agroindustrial Laredo S.A.A., año 2015-2016. El enfoque de investigación es cuantitativa, uso de técnica la entrevista y como instrumento el cuestionario. Los resultados demuestran que el análisis de estados financieros incide altamente en la toma de decisiones, puesto que, dicho análisis mostró un aumento del 30% de las ventas en el año 2015, así como la rotación de activos totales que también incrementó en 21.11% en el año 2016. Con la aplicación e interpretación de ratios financieros, se ha podido detectar que la empresa ha obtenido poco más de la tercera parte de su capital en financiamiento de terceros. La razón de endeudamiento para el año 2016 es de 34.21%, aumentando en un 1.65% con relación al año 2015, encontrándose por encima del promedio de la industria que es solo de 25%.

Muñoz (2018) en su investigación tuvo como finalidad evaluar los estados contables de las empresas camaroneras de la provincia de El Oro en los años 2015 y 2016. Realizaron un estudio descriptivo y no experimental. Utilizaron los indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Dando como resultado para el sector camaronero; en razón financiera, contó con capital de trabajo; para el endeudamiento, por cada dólar que invierte en activos tiene 0.62 financiados por terceros en el 2015, en cambio, en el año 2016 disminuyeron a \$0.46, debido a la reducción del pasivo corriente y el incremento del activo corriente; además el nivel de apalancamiento, fue de \$1.63 para el 2015 y de \$0.85 para el 2016. En relación con el indicador de actividad, el índice de rotación de la cartera índico, que para el 2016 las cuentas por cobrar sobre las ventas rotaron en 20.39 veces, y en el 2015 hubo una rotación de 15.39 veces. Finalmente, la rentabilidad en el margen bruto indicó que las ventas generaron 0.08% de utilidad en el 2015, y en el 2016 se determinó un 42%.

Irrazabal (2018) tuvo como objetivo analizar e interpretar los estados financieros con incidencia en la toma de decisiones en las empresas de transportes urbanos de Lima Metropolitana durante el período 2015. La empresa seleccionada aleatoriamente para este estudio fue Copacabana S.A. El método de la investigación es descriptivo, analítico y explicativo. Los resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis e interpretación de los estados financieros concluyen que, mediante el análisis de ratios financieros, los gerentes de la empresa han podido tomar mejores decisiones que contribuyeron en favor del crecimiento económico del año 2015.

Diagnóstico financiero

Estados Financieros

Los estados financieros, según Ferrer (2012), son documentos oficiales que incluyen la situación económica y financiera de las empresas y son formulados de acuerdo con los estándares y procedimientos técnicos de los profesionales de la contabilidad. Así también, los estados financieros básicos son informes contables que ofrecen una visión organizada y resumida de la situación financiera de una empresa en un momento determinado.

En la actualidad, las empresas de todo tipo deben tener conocimiento del estado financiero actual para poder llevar a cabo sus planes a corto, mediano y largo plazo. Es posible lograr esto mediante la creación de estados financieros a través de la contabilidad, los cuales presentan información monetaria sobre las transacciones que se han llevado a cabo en el pasado cercano, así como el registro de estas desde sus inicios. El estado de situación financiera y el estado de resultados son los estados más necesarios para este análisis.

El Estado de Situación Financiera nos muestra la posición financiera de una empresa en un momento determinado. Se encuentra compuesto por tres partes:

- Los activos (bienes que posee la empresa)

Activos corrientes: circulan de acuerdo con las operaciones propias de la empresa y que se esperan consumir, vender o realizar en un plazo inferior al ciclo normal de explotación.

Activos no corrientes: se esperan mantener en la empresa durante un tiempo mayor que la duración de su ciclo normal de explotación.

- Los pasivos (obligaciones de la empresa)

Pasivos corrientes: deudas que posee la empresa en un plazo inferior a un año.

Pasivos no corrientes: son pasivos fijos que una empresa posee y deberá pagar a largo plazo.

- Patrimonio neto (representan la inversión de los propietarios)

El Estado de Resultados refleja el desempeño financiero de una empresa durante un período específico. Resume los ingresos y gastos de la empresa y determina si hubo ganancia o pérdida durante el período.

- Ingresos: crecimiento del patrimonio neto durante un periodo, siempre y cuando no correspondan a las aportaciones de los propietarios.
- Gastos: disminución experimentada por el patrimonio neto de la empresa durante un período, siempre que no obedezcan a distribuciones a los propietarios en su condición de tales.

Análisis Financiero

De acuerdo con Ortega (2006) el análisis financiero es una área del conocimiento financiero cuyos objetivos son lograr medidas y relaciones cuantitativas para la toma de decisiones, mediante la aplicación de instrumentos y técnicas matemáticas sobre cifras y datos proporcionados por la contabilidad, transformándolos para su interpretación adecuada.

El análisis financiero se basa en ratios financieros e indicadores, además de la interpretación de los estados financieros como el Balance General, el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Efectivo. Resulta ser una herramienta crucial para la planificación financiera, la toma de decisiones estratégicas y evaluación del riesgo, sin importar el tamaño o sector de la organización (Estupiñán, 2020). Por su parte, Olivares & González (2016) sostienen que el propósito del análisis financiero y económico es encontrar un diagnóstico que permita a los agentes económicos interesados o relacionados con la organización tomar las decisiones más efectivas.

Según Novoa (2019) el análisis económico y financiero es el estudio de la información encontrada en el estado de situación financiera y el estado de resultados de una empresa, con la finalidad de poder realizar un diagnóstico de su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro.

Por otro lado, hay diferentes métodos y técnicas para el análisis e interpretación de los estados financieros. Siendo las más utilizadas las siguientes:

Ayala (2018) indica que el análisis horizontal, también conocido como análisis de tendencias o simplemente análisis de los porcentos, es crucial para identificar tendencias de comportamiento a lo largo del tiempo.

El análisis comparativo, también conocido como análisis horizontal, es aquel que compara las razones financieras presentadas en una empresa para determinar tendencias, promedios y variaciones que ocurren en diferentes periodos. El cálculo de este análisis se realiza con la

diferencia de dos o más años para tener como resultado valores absolutos y con porcentajes, tomando un año base para poder tener datos relevantes que analizar (Beltrán, 2014).

El análisis porcentual o vertical se realiza utilizando datos del mismo período. Este análisis es diferente al análisis comparativo, lo cual no resulta un factor de importancia, ya que permite evaluar el valor financiero de los recursos involucrados en una operación. Esto permite visualizar la contribución relativa de cada elemento en relación con el total, facilitando la identificación de sus activos, pasivos y resultados de la empresa en un periodo determinado (García, 2015).

Indicadores financieros

Los indicadores financieros son el resultado de una relación matemática comprensible, clara y directa entre dos números. La razón de su importancia se basa en la capacidad de calcular indicadores promedios para empresas del mismo sector, para poder brindar diagnósticos financieros y hacer pronósticos financieros con tendencias útiles (Rueda, 2015).

Correa, Gómez & Londoño (2018) indican que los indicadores financieros son una razón entre dos o más variables tomadas de las cuentas financieras del balance general y del estado de resultados. Además, señalan que aplicar estos indicadores brinda resultados que permiten valorar el desempeño de las empresas en términos de inversión y operación. Además, algunos resultados de los indicadores se expresan en número de veces y otros en porcentajes, usados con el fin de comparar los resultados del análisis de cada cuenta.

La aplicación de indicadores financieros es a nivel general y se calcula basándose en información básica de los estados financieros, lo cual fue comprobado por el autor Osorio (2007) en su investigación, señalando que la información financiera básica relevante incluye: costos y gastos, ventas e ingresos, utilidad, inversión, capital de trabajo, financiamiento, flujo de caja, capital, precio de participación en el mercado e información adicional. Por tanto, hay distintos indicadores financieros que estudian distintos aspectos de una empresa. Según el autor Bravo (2001) son los siguientes:

Solvencia: Evalúa la capacidad de una empresa para cumplir con sus responsabilidades inmediatas.

Liquidez: Evalúa la capacidad de una organización para pagar en efectivo.

Gestión: Mide la eficiencia de determinadas áreas de la empresa.

Rentabilidad: Mide la utilidad o ganancia que tiene una empresa.

Indicador de liquidez

La capacidad de un activo para generar ingresos a corto plazo sin perder su precio se conoce como liquidez. La rapidez a la que se puede vender o intercambiar un activo se conoce como su grado de liquidez. Cuanto más líquido es un activo se puede vender más rápido y menor es el riesgo de pérdida al venderlo. Por otro lado, cuando decimos que un mercado es líquido significa que se están realizando muchas transacciones, por lo que es fácil intercambiar activos por divisas en ese mercado (Sevilla, 2017).

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Mide las veces que el activo circulante de una empresa cubre su deuda a corto plazo. Mientras más alto es la capacidad de la empresa es mayor para pagar sus deudas.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Mide la capacidad de una empresa para pagar sus deudas de corto plazo eliminando el inventario que es menos líquido.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Son los recursos que cuenta la empresa para realizar sus actividades sin alterar sus operaciones normales.

Indicador de solvencia

También llamado índice de endeudamiento. Para una empresa el endeudamiento es muy importante porque contribuirá a su desarrollo, dado que le generará mayores beneficios a través de la inversión. Es práctico tener una ganancia neta mayor que el interés pagado. Saber administrar el endeudamiento se considera una de las prácticas comerciales más importantes de una empresa y está determinada en gran medida por los márgenes de rentabilidad que genera y de las tasas de interés actuales. Así, el objetivo principal del indicador es determinar el nivel de participación de los acreedores en la empresa y el nivel de riesgo que asumen (Bravo, 2001).

$$\text{Índice de endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Muestra los activos que se encuentran comprometidos con terceros a corto y a largo plazo en términos porcentuales.

$$\text{Índice de concentración (corto plazo)} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo}}$$

$$\text{Índice de concentración(largo plazo)} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Total Pasivo}}$$

Mide en qué porcentaje de las obligaciones que mantiene la empresa son exigibles a corto plazo y cuáles a largo plazo.

$$\text{Índice de endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Permite conocer la capacidad de pago que presenta la empresa con terceros.

$$\text{Índice de apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Da como resultado las veces que las aportaciones de los socios están representados por bienes de la organización.

Indicador de gestión

Este conjunto de indicadores tiene como objetivo determinar la eficacia con la que una empresa desarrolla sus recursos productivos en relación con la recuperación de la inversión. En pocas palabras, es responsable de medir la eficacia de las operaciones de las empresas para controlar los riesgos. El primer punto para observar es el cambio de los activos corrientes para determinar si se tiene la mejor eficiencia operativa para convertirlo en efectivo. De esta manera, los indicadores que forman parte de este grupo se enumeran a continuación (Jaramillo, 2009).

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

Mide las veces en que el inventario es vendido durante un periodo.

$$\text{Días de ventas en inventario} = \frac{\text{Inventarios} * 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

Indica los días que el inventario se encuentra en almacén hasta su venta.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Son las veces que cobran las cuentas por cobrar en el año

$$\text{Días de ventas de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}}$$

Son los días que se les da de crédito a los clientes

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos netos}}$$

Dinero generado por cada dólar invertido en activos fijos

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

Dinero invertido por cada dólar invertido en activos totales

Indicador de rentabilidad

La rentabilidad es la ganancia de una empresa y su existencia garantiza su viabilidad, creando buenas perspectivas para el desarrollo futuro. Donde sus componentes son los costos y el precio de venta, dando como resultado lo siguiente: Un resultado positivo indica que la empresa tiene un camino de crecimiento variable, mientras que un resultado negativo indica que la salud actual y las perspectivas futuras de la empresa están en riesgo (Faga, 2006). No obstante, obtener ganancias no es suficiente para determinar si un negocio es rentable, por lo que es importante analizar una cuenta en particular para entender qué tan saludable es (Bravo, 2001).

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Indica el porcentaje de la utilidad que genera la entidad por cada unidad vendida.

$$\text{Rentabilidad del activo (ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos}}$$

Porcentaje de utilidad que generan los bienes de la empresa

$$\text{Rentabilidad del patrimonio (ROE)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Determina qué porcentaje del patrimonio es la utilidad de la empresa.

Inductores de creación de valor

Según Milla (2011) señala que los inductores de valor se definen como “factores que tienen un mayor impacto en el funcionamiento operativo y financiero de una empresa y como resultado, ayudan a aumentar el valor del negocio”.

Los inductores de valor suelen estar interrelacionados y en constante interacción. En este contexto se utiliza el término de “Impulsores de valor” considerados como los “parámetros fundamentales de valoración”, pues, pequeños cambios en los factores inciden en el valor de la empresa.

En términos financieros una decisión, acción, inversión o transacción contribuye a la creación de valor cuando se retorna un monto de dinero superior a lo invertido inicialmente, y es capaz de cubrir todos los costos asociados (Vera, 2000). Por lo que se debe satisfacer el

rendimiento esperado por los accionistas, además de que los ingresos cubran los costos generados en la actividad de la empresa.

Por otro lado, es esencial identificar las variables que son críticas para el funcionamiento de las empresas y que tienen un impacto directo en su valor, al explicar la relación (causa-efecto) y la razón por la cual las variaciones se denominan inductores de valor. Por lo tanto, para este trabajo se distinguen los siguientes inductores más destacados:

Inductor EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization):

Muestra la utilidad antes de intereses e impuestos al devolver elementos que no representan flujos de efectivo, como la amortización y la depreciación, que se utilizan como costos contables para generar utilidades globales (Schwarz, 2018). El inductor debe ser lo más alto posible.

$$EBITDA = Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización$$

Inductor Margen EBITDA: “Crea la relación entre las ventas totales y el EBITDA. Representa el valor monetario de cada unidad de ingresos convertida en caja con el propósito de pagar los impuestos, servicios de la deuda, pagar utilidades y beneficiar la inversión” (Bustista, Pérez y Ramírez, 2018). Su aumento deja un resultado favorable sobre el FCL, ya que mayor inductor, mayor posibilidad de crecimiento que permita el desarrollo (Oliveros y Vargas, 2017).

$$Margen EBITDA = \frac{EBITDA}{Ventas}$$

Inductor Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO): Representa el efectivo que la empresa necesita para realizar sus actividades y está conformado por inventarios, deudores y acreedores. (Cardona y Cano, 2021). Un KTNO alto significa que hay una mayor necesidad de efectivo en las operaciones, lo cual es malo para la empresa, mientras que KTNO bajo, significa que la entidad necesitará poco efectivo para operar, lo cual es bueno para la empresa.

$$KTNO = CXC + Inventario - CXP$$

Inductor Productividad del Capital de Trabajo (PKT): Muestra la unidad monetaria de inversión de capital de trabajo por cada dólar de venta que mantiene la empresa; es decir, determinar cómo la administración utiliza los recursos que intervienen en el capital de trabajo con el fin de generar valor adicional para los inversores (Rojas, Ramírez & Chamorro, 2020). Este inductor debe mantenerse en un valor bajo porque a medida que crece, la empresa

necesita menos capital de trabajo; así, deja más dinero para el propietario, haciéndola más valiosa (Jiménez & Rojas, 2016).

$$PKT = \frac{Ventas}{KTNO}$$

Inductor Palanca de Crecimiento (PDC): Indica lo curioso que es determinar el crecimiento de una empresa enfocándose en el valor agregado (Chaverra, López y Vélez, 2019). Por lo tanto, si el valor obtenido de PDC es mayor a 1, la empresa crece. A medida que una empresa crece, tiene más efectivo, por lo que puede cumplir con sus obligaciones y mejorar la liquidez. Por el contrario, si es menor a 1, generará un rezago en el flujo de caja, que no permitirá cumplir adecuadamente con las obligaciones de pago. (Jiménez & Rojas, 2016)

$$PDC = \frac{Margen EBITDA}{PKT}$$

Valor Económico Agregado (EVA): Es la ganancia que alcanza una entidad después de calcular la utilidad de operación neta de impuestos, el costo de capital de los recursos internos y externos que utilizan. Es decir, es el valor monetario residual de la empresa cuando cubre la rentabilidad prevista por la administración, así como el total de costos y gastos. Por lo tanto, si el EVA resulta positivo, la empresa ha creado valor; por lo contrario, si es negativo, destruye valor.

Para Bonilla (2010) el procedimiento para obtener el EVA se da en tres pasos:

- a) Determinar la utilidad antes de intereses y después de impuestos (UAIDI).
- b) Identificar el capital invertido en la empresa (Activos totales).
- c) Determinar el costo promedio ponderado de capital (CK).

$$EVA = UAIDI - (Act. Totales * CK)$$

Si el resultado de este cálculo es positivo, se crea valor y, si es negativo, se destruye valor; en otras palabras, si el retorno es superior al costo de capital, se está creando valor real para los accionistas.

Por lo que la creación de valor, por su parte, tiene valoraciones diferentes, pero todas se refieren a los beneficios que recibe la organización, tras el cumplimiento de sus obligaciones, además de que los accionistas esperan un rendimiento superior al de su inversión en la empresa (Manríquez, Gallegos & Valenzuela, 2015). En pocas palabras, cuando los gerentes toman decisiones que generan más ganancias financieras que gastos de capital, se crea valor para financiar el ciclo operativo; así que, si los rendimientos son bajos, cuanto más

invierta, más valor destruirá. Además, si la rentabilidad es mayor, puede crear más valor con futuras inversiones y nuevos proyectos.

Toma de decisiones financieras

Según Huber & McDaniel (1989) la toma de decisiones es definida como la creación de soluciones basadas en seleccionar y evaluar de manera lógica las opciones disponibles. Además, el autor Swarber (2005) menciona que la toma de decisiones financieras es llevada a cabo por los empresarios que tienen en cuenta los tres principales elementos de la empresa, mismos que son los supuestos de riesgos, las alternativas disponibles y los objetivos que se espera alcanzar.

Por lo que podemos decir que existen obstáculos que impiden la toma de decisiones eficientes en una empresa, donde se necesita un equipo con soluciones creativas, rápidas y a tiempo. La planeación financiera es una herramienta utilizada actualmente por las empresas; esta le permite estudiar las desviaciones de resultados, los pronósticos de inversiones, los flujos financieros, entre otros (Horngren, Sundem & Elliot, 2000). El propósito de la planeación es únicamente determinar dónde ha estado el negocio en el pasado, presente y futuro.

Según Van & Wachowicz (2010), en su libro “Fundamentos de Administración Financiera”, afirman que la función de toma de decisiones de un administrador financiero se puede dividir en tres áreas clave: decisión de inversión, financiamiento y gestión de bienes.

En términos de creación de valor, la más importante de las tres decisiones principales de las empresas es la decisión de inversión. El primer paso es determinar los activos totales que debe poseer la empresa. Y aun conociendo la cantidad de activos que posee una empresa, es necesario determinar cuáles son esos activos. Es decir, ¿cuánto de los activos totales de la empresa será destinado a la caja o a los inventarios? Asimismo, no se debería ignorar el lado opuesto de las inversiones: la salida o desvío de capital. Por lo tanto, se necesita reducir, eliminar o reemplazar los activos que ya no son económicamente viables.

Otra decisión empresarial importante es el financiamiento. Aquí se analizan las estructuras de financiamiento de las entidades en diferentes industrias, observándose diferencias significativas. Algunas empresas tienen deudas altas, a diferencia de otras que casi no tienen deudas. Además, la política de dividendos debe considerarse como parte integral de las decisiones financieras de las empresas. La relación de pago de dividendos determina la cantidad de ganancias que una empresa puede conservar. Una mayor cantidad de ganancias

actuales retenidas por una empresa significa que hay menos fondos disponibles para pagar dividendos continuos. Por lo tanto, como medio de financiar acciones comunes, el valor de los dividendos pagados a los accionistas debe equilibrarse con el costo de las oportunidades perdidas para retenerlos.

La tercera decisión importante en las empresas es la gestión de activos. Cuando se adquieren activos y se asegura el financiamiento idóneo, también se necesita administrarlo de manera efectiva. Los administradores financieros tienen diversos niveles de responsabilidad operativa en relación con los bienes que poseen. Preocupándose más por el manejo de activos circulantes que por el de activos fijos. Los administradores operativos que manejan activos fijos tendrán una gran parte de la responsabilidad en lo que respecta al manejo de estos activos. La administración del capital de trabajo es extremadamente importante para el éxito de una empresa. Por otro lado, la toma de decisiones financieras puede ser clasificada por:

Decisiones de inversión

Para Van & Wachowicz (2010) la toma de decisiones de inversión es la más importante para crear valor en la empresa, porque comienza con la determinación de los activos totales y de definir cómo serán asignados. Además, se cree que es importante no olvidar el equivalente de este indicador y comprobar que los activos siguen siendo viables y productivos para la empresa y que no están obsoletos.

Por otro lado, las innumerables clasificaciones que se han producido y están actualmente vigentes se refieren a las inversiones productivas en empresas. De hecho, el término corrección debería llamarse inversión en activos productivos, no inversión productiva. Según este tipo de inversión, se pueden distinguir las siguientes categorías:

Inversiones de renovación: Son aquellas que tienen por objeto la sustitución de equipos o factores de producción antiguos por equipos nuevos que cumplan la misma función.

Inversiones en expansión: Son beneficios esperados provenientes de hacer más de la misma actividad, por lo que estas inversiones se realizan en respuesta a una mayor demanda.

Inversiones en la línea de productos: Conocidas como inversiones de modernización o innovación destinadas a introducir nuevos productos o mejorar a los que ya existen.

Inversiones estratégicas: Son aquellas que suelen afectar a toda la empresa y no esperan beneficios inmediatos, sino que tienden a reformar la empresa en el mercado, reducir riesgos, conocer nuevos mercados y ser más competitiva. Por lo tanto, en este caso, el rendimiento

esperado no es solo una ganancia, sino también la esperanza de evitar una caída en los resultados futuros.

Decisiones de financiamiento

Van & Wachowicz (2010) indican que la toma de decisiones de financiamiento se encuentra alineada a las decisiones de inversión. Porque busca y analiza qué opción es mejor para un determinado tipo de negocio. Es decir, evalúa si se recomienda financiación interna o externa, así como la posibilidad de cancelar la deuda y el nivel de liquidez gestionado en estas decisiones.

Las fuentes de financiamiento básicamente se dan por dos motivos: Falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias o la empresa quiere expandirse o crecer y no cuenta con el capital propio suficiente para hacer frente a nuevas inversiones.

Tanaka (2005) define las decisiones de financiamiento como la mejor forma de mezclar el capital de la empresa; explica que las empresas cuentan con tres fuentes de financiamiento como:

- Recursos propios o autogenerados
- Recursos aportados por los accionistas
- Recursos obtenidos por terceros

Materiales y métodos

Tipo y nivel de investigación

La presente investigación tuvo un enfoque cualitativo, nivel descriptivo, pues permitió analizar los indicadores financieros e inductores de valor de las empresas industriales de alimentos en el periodo 2021-2022. Como señala Bernal (2010), intenta comprender la situación social de manera integral, teniendo en cuenta sus características y dinámicas, conceptuando sobre la realidad, en base a la información obtenida de lo que se estudia.

Del mismo modo fue de tipo aplicada, pues esta investigación reunió consideraciones necesarias, gracias a sus características que posee en cuanto a su propósito, naturaleza del problema y a los objetivos formulados. Como indica Murillo (2008), se caracteriza por el hecho de utilizar o aplicar los conocimientos adquiridos, de la misma manera que otros conocimientos adquieren, a la vez que los implementa o sistematiza, proporcionando soluciones a problemas identificados.

Diseño de investigación

El diseño es de carácter no experimental, longitudinal, a través del método de datos de panel, pues este estudio observó situaciones ya existentes y analizó cambios en periodos ya especificados. Como señalan Hernández, Fernández & Baptista (2014), incluye estudios realizados sin manipulación deliberada de variables donde el fenómeno se observa solo en su entorno natural y luego se analiza.

Población, muestra y muestreo

La población estuvo constituida por 9 empresas del sector industrial de alimentos en el Perú, que formaron parte de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) dentro del periodo 2021-2022, de las cuales fueron tomadas 4 empresas para este estudio: Alicorp S.A.A, Laive S.A., Gloria S.A. y Austral Group S.A.A., pues su principal actividad económica es la industrialización y comercialización de alimentos de primera necesidad.

Criterios de selección

El criterio de selección para este estudio se basó en la continuidad de los informes financieros en los periodos 2021 - 2022 del sector industrial de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima en Perú, aplicando el muestreo discrecional y teniendo en cuenta básicamente la actividad económica.

Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de variables

Tema	Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e Instrumentos	Objetivos Específicos
Inductores de valor para la toma de decisiones financieras en empresas industriales de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (2021 – 2022)	Diagnóstico financiero	Análisis Vertical	Partida del activo/Activo total x 100	OBSERVACIÓN Análisis documental	Diagnosticar la situación financiera de las empresas de estudio
		Análisis Horizontal	$((\text{Año 1}) - (\text{Año 2})) / (\text{Año 2}) * 100$		
	Indicadores financieros	Liquidez			Liquidez Corriente
					Prueba Ácida
					Índice Capital de Trabajo (um)
		Solvencia			Endeudamiento del activo
					Índice de concentración
					Endeudamiento patrimonial
					Índice de apalancamiento
		Gestión			Rotación de inventario
					Rotación de cartera
					Rotación de activos fijos
					Rotación de ventas
		Rentabilidad			Margen operacional
					Margen de utilidad
					Margen comercial
					Rentabilidad del patrimonio (ROE)
			Rentabilidad de inversión (ROI)		
	Toma de decisiones financieras	Decisiones de inversión			Inversiones de renovación
					Inversiones en expansión
					Inversiones en la línea de productos
					Inversiones estratégicas
		Decisiones de financiamiento			Financiaciones internas
			Financiaciones externas		
			Aportaciones de capital de los socios. Línea de crédito		
Inductores de Valor		EBITDA	U. Operativa / Depreciación/ Amortización		
		Margen EBITDA	EBITDA / Ventas		
		KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)	CXC/Inventario/ CXP		
		PKT (Productividad de Capital de Trabajo)	Ventas/KTNO		
		PDC (Palanca de crecimiento)	Margen EBITDA /PKT		
		EVA (Valor Económico Agregado)	UAIDI / Activos totales/CK		
				Analizar los indicadores financieros de las empresas industriales de alimentos en los periodos 2021-2022	
				Describir la toma de decisiones financieras en las empresas de estudio	
				Analizar los inductores de valor de las empresas industriales en los periodos 2021-2022	

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En este trabajo se aplicó el análisis documental, puesto que se analizaron datos e información financiera histórica publicada en los portales institucionales de la BVL y páginas oficiales de las empresas, llegando a cubrir el alcance de nuestro estudio del periodo (2021 - 2022).

Procedimientos

Se establecieron criterios de selección precisos y detallados, llevándose a cabo la revisión de literatura científica respecto a las variables, utilizando las bases de datos Scopus y ProQuest. Después, se aplicó la técnica de análisis documental para recopilar información de las empresas estudiadas sobre el estado de situación financiera y el estado de resultados de los periodos propuestos 2021-2022. Una vez recolectados los datos por medio de información histórica, se realizaron cuadros estadísticos en el programa Microsoft Excel para procesar y analizar los datos y, finalmente, obtener los resultados.

Plan de procesamiento y análisis de datos

En la investigación se utilizó el programa Microsoft Excel para el procesamiento de los datos, obtenidos de los estados financieros de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), auditados anualmente y presentados al público en general. Para ello, se elaboraron tablas estadísticas para calcular y analizar la información financiera de las empresas estudiadas.

Matriz de consistencia

Tabla 2

Matriz de consistencia

Problema Principal	Objetivo Principal	Hipótesis	Variables																																																					
¿Cómo contribuyen los inductores de valor en las empresas industriales de alimentos - BVL, periodo 2021 – 2022?	Determinar los inductores de valor en las empresas industriales de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima 2021-2022	NO TIENE DEBIDO A SU TIPO	Diagnóstico financiero Indicadores Financieros Inductores de valor Toma de decisiones financieras																																																					
	Objetivos específicos		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Variable 1: Diagnóstico financiero</td> </tr> <tr> <td>Análisis Vertical</td> <td>Partida del activo/Activo total x 100</td> </tr> <tr> <td>Análisis Horizontal</td> <td>$((\text{Año 1}) - (\text{Año 2})) / (\text{Año 2}) * 100$</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Variable 2: Indicadores financieros</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Liquidez</td> <td>Liquidez Corriente</td> </tr> <tr> <td>Prueba Ácida</td> </tr> <tr> <td>Índice Capital de Trabajo (um)</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Solvencia</td> <td>Endeudamiento del activo</td> </tr> <tr> <td>Índice de concentración</td> </tr> <tr> <td>Endeudamiento patrimonial</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">Gestión</td> <td>Índice de apalancamiento</td> </tr> <tr> <td>Rotación de inventario</td> </tr> <tr> <td>Rotación de cartera</td> </tr> <tr> <td>Rotación de activos fijos</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">Rentabilidad</td> <td>Rotación de ventas</td> </tr> <tr> <td>Margen operacional</td> </tr> <tr> <td>Margen de utilidad</td> </tr> <tr> <td>Margen comercial</td> </tr> <tr> <td>Rentabilidad del patrimonio (ROE)</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Variable 3: Toma de decisiones financieras</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">Decisiones de inversión</td> <td>Rentabilidad de inversión (ROI)</td> </tr> <tr> <td>Rentabilidad de activos (ROA)</td> </tr> <tr> <td>Inversiones de renovación</td> </tr> <tr> <td>Inversiones en expansión</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">Decisiones de financiamiento</td> <td>Inversiones en la línea de productos</td> </tr> <tr> <td>Inversiones estratégicas</td> </tr> <tr> <td>Financiamiento interno</td> </tr> <tr> <td>Financiamiento externo</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Variable 4: Inductores de valor</td> </tr> <tr> <td>EBITDA</td> <td>U. Operativa / Depreciación/ Amortización</td> </tr> <tr> <td>Margen EBITDA</td> <td>EBITDA / Ventas</td> </tr> <tr> <td>KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)</td> <td>CXC/Inventario/ CXP</td> </tr> <tr> <td>PKT (Productividad de Capital de Trabajo)</td> <td>Ventas/KTNO</td> </tr> <tr> <td>PDC (Palanca de crecimiento)</td> <td>Margen EBITDA /PKT</td> </tr> <tr> <td>EVA (Valor Económico Agregado)</td> <td>UAIDI /Activos totales/CK</td> </tr> </tbody> </table>	Dimensiones	Indicadores	Variable 1: Diagnóstico financiero		Análisis Vertical	Partida del activo/Activo total x 100	Análisis Horizontal	$((\text{Año 1}) - (\text{Año 2})) / (\text{Año 2}) * 100$	Variable 2: Indicadores financieros		Liquidez	Liquidez Corriente	Prueba Ácida	Índice Capital de Trabajo (um)	Solvencia	Endeudamiento del activo	Índice de concentración	Endeudamiento patrimonial	Gestión	Índice de apalancamiento	Rotación de inventario	Rotación de cartera	Rotación de activos fijos	Rentabilidad	Rotación de ventas	Margen operacional	Margen de utilidad	Margen comercial	Rentabilidad del patrimonio (ROE)	Variable 3: Toma de decisiones financieras		Decisiones de inversión	Rentabilidad de inversión (ROI)	Rentabilidad de activos (ROA)	Inversiones de renovación	Inversiones en expansión	Decisiones de financiamiento	Inversiones en la línea de productos	Inversiones estratégicas	Financiamiento interno	Financiamiento externo	Variable 4: Inductores de valor		EBITDA	U. Operativa / Depreciación/ Amortización	Margen EBITDA	EBITDA / Ventas	KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)	CXC/Inventario/ CXP	PKT (Productividad de Capital de Trabajo)	Ventas/KTNO	PDC (Palanca de crecimiento)	Margen EBITDA /PKT
Dimensiones	Indicadores																																																							
Variable 1: Diagnóstico financiero																																																								
Análisis Vertical	Partida del activo/Activo total x 100																																																							
Análisis Horizontal	$((\text{Año 1}) - (\text{Año 2})) / (\text{Año 2}) * 100$																																																							
Variable 2: Indicadores financieros																																																								
Liquidez	Liquidez Corriente																																																							
	Prueba Ácida																																																							
	Índice Capital de Trabajo (um)																																																							
Solvencia	Endeudamiento del activo																																																							
	Índice de concentración																																																							
	Endeudamiento patrimonial																																																							
Gestión	Índice de apalancamiento																																																							
	Rotación de inventario																																																							
	Rotación de cartera																																																							
	Rotación de activos fijos																																																							
Rentabilidad	Rotación de ventas																																																							
	Margen operacional																																																							
	Margen de utilidad																																																							
	Margen comercial																																																							
	Rentabilidad del patrimonio (ROE)																																																							
Variable 3: Toma de decisiones financieras																																																								
Decisiones de inversión	Rentabilidad de inversión (ROI)																																																							
	Rentabilidad de activos (ROA)																																																							
	Inversiones de renovación																																																							
	Inversiones en expansión																																																							
Decisiones de financiamiento	Inversiones en la línea de productos																																																							
	Inversiones estratégicas																																																							
	Financiamiento interno																																																							
	Financiamiento externo																																																							
Variable 4: Inductores de valor																																																								
EBITDA	U. Operativa / Depreciación/ Amortización																																																							
Margen EBITDA	EBITDA / Ventas																																																							
KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)	CXC/Inventario/ CXP																																																							
PKT (Productividad de Capital de Trabajo)	Ventas/KTNO																																																							
PDC (Palanca de crecimiento)	Margen EBITDA /PKT																																																							
EVA (Valor Económico Agregado)	UAIDI /Activos totales/CK																																																							
Enfoque, tipo, nivel y diseño investigación	Población, muestra, muestreo	Procedimiento y procesamiento de datos																																																						
Enfoque: cualitativo Nivel: descriptivo Tipo: aplicada Diseño: no experimental, longitudinal, a través del método de datos de panel	Población: 9 empresas del sector industrial de alimentos Muestra: Alicorp S.A., Laive S.A., Gloria S.A. y Austral Group S.A.A. Muestreo: probabilístico	Se llevó a cabo la revisión de literatura científica respecto a las variables, utilizando las bases de datos Scopus y ProQuest. Después, se aplicó la técnica de análisis documental para recopilar información de las empresas estudiadas sobre el estado de situación financiera y el estado de resultados de los periodos propuestos 2021-2022. Luego de haber recolectado los datos por medio de información histórica, se realizaron cuadros estadísticos en el programa Microsoft Excel para procesar y analizar los datos y, finalmente obtener los resultados.																																																						

Consideraciones éticas

En la investigación realizada se trabajó con información pública transparente, manteniendo la confidencialidad de los datos financieros de las empresas. Además, se salvaguardó la propiedad intelectual de los autores, citándolos apropiadamente y detallando las fuentes referenciales de donde proviene la información. Los resultados obtenidos se presentaron sin alteraciones, respetando la integridad y objetividad del estudio.

Resultados

Diagnóstico de la situación financiera de las empresas de estudio.

Se presentan el estado de situación financiera y el estado de resultados, para desarrollar los análisis financieros vertical y horizontal al cierre de diciembre de los años 2021 y 2022, de las empresas industriales de estudio: Alicorp S.A.A., Laive S.A., Gloria S.A., Austral Group S.A.A.

Tabla 3

Diagnóstico Financiero de la Empresa Alicorp S.A.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	ALICORP S.A.A.			
			ANÁLISIS VERTICAL	ANÁLISIS HORIZONTAL
	2022	2021	2022	2021
	S/	S/		
ACTIVO				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,218,518.00	2,603,527.00	23%	26%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	7,535,654.00	7,334,411.00	77%	74%
TOTAL ACTIVO	9,754,172.00	9,937,938.00	100%	100%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	4,511,703.00	3,677,685.00	46%	37%
PASIVO NO CORRIENTE	2,369,990.00	2,974,297.00	24%	30%
TOTAL PASIVO	6,881,693.00	6,651,982.00	71%	67%
PATRIMONIO				
TOTAL PATRIMONIO	2,872,479.00	3,285,956.00	29%	33%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	9,754,172.00	9,937,938.00	100%	100%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de la empresa Alicorp S.A.A.

La tabla N° 3 presenta la situación financiera de la empresa Alicorp S.A.A. En ella, el análisis estático muestra la cantidad de activo circulante disponible en relación al total de la inversión, correspondiendo al 23% en 2022 y 26% en 2021. Además, los activos fijos de la empresa se incrementaron del 74% en 2021 al 77% en 2022. Teniendo un aumento de acuerdo al análisis dinámico de 2.74%, y esto se debe principalmente a las inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas. Además, sus activos circulantes se reducen en S/-385,009 o en 14.79% de un periodo a otro.

Respecto al financiamiento de los recursos, constituyen el 71% de la inversión total para el 2022 y el 67% para el 2021. Los pasivos corrientes representan un 46% en 2022 y un 37% en 2021, mostrando una variación del 22.68% al 37%. Para los años 2022 y 2021, el pasivo fijo refleja respectivamente el 24% y el 30% del financiamiento total. No siendo el más adecuado, pues se sabe que pasivos de largo plazo financian a activos de largo plazo, y esto acá no se cumple.

La financiación de recursos propios equivale al 29% y 33% del total de pasivos y patrimonio, en los años 2022 y 2021. Llegando a tener una disminución del 12.58%.

Tabla 4

Diagnóstico Económico Empresa Alicorp S.A.A

ESTADO DE RESULTADOS	ALICORP S.A.A.				
	2022	2021	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	S/	S/	2022	2021	
TOTAL DE INGRESOS	7,333,173	6,459,002	100%	100%	14%
COSTO DE VENTAS	5,995,024	5,215,217	82%	81%	15%
UTILIDAD BRUTA	1,338,149	1,243,785	18%	19%	8%
GASTOS OPERACIONALES	532,258	521,669	7%	8%	2%
UTILIDAD OPERACIONAL	338,601	262,809	5%	4%	29%
INGRESOS FINANCIEROS	16,071	7,904	0.2%	0.1%	103%
GASTOS FINANCIEROS	306,792	237,898	4%	4%	29%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	564,595	-6,650	8%	-0.1%	-8590%
UTILIDAD NETA	524,143	-33,990	7%	-1%	-1642%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de resultados de la empresa Alicorp S.A.A.

La tabla N° 4 del análisis estático y dinámico del diagnóstico económico de la empresa muestra que el rubro más representativo esta constituido por los costos operativos, teniendo como resultado 82% y 81% en los años de estudio. Esto se debe a que el valor representativo en el costo de compra será importante con relación a cada sol generado de ventas. Asimismo, los gastos operativos se han incrementado en un 2% para el año 2022.

En 2021, Alicorp S.A.A. registró ingresos financieros de S/7 904, lo cual representó el 0.1% de los ingresos totales. En 2022, los ingresos financieros aumentaron a S/16 071, lo que representó el 0.2% de los ingresos totales. Esto indica que los ingresos financieros aumentaron en un 103% en 2022.

La utilidad neta para el año 2022 es del 7%, mientras que el año anterior tuvo pérdidas de -1, aumentando en un 1642% en 2022 en comparación con 2021. Estos aumentos indican un desempeño financiero positivo para la empresa en el periodo 2022.

Tabla 5
Diagnóstico Financiero de la Empresa Laive S.A.

	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		LAIVE S.A.		
	2022	2021	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	S/	S/	2022	2021	
ACTIVO					
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	219,255.00	196,593.00	43%	40%	12%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	285,526.00	295,283.00	57%	60%	-3%
TOTAL ACTIVO	504,781.00	491,876.00	100%	100%	3%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	216,237.00	175,702.00	43%	36%	23%
PASIVO NO CORRIENTE	74,318.00	95,158.00	15%	19%	-22%
TOTAL PASIVO	290,555.00	270,860.00	58%	55%	7%
PATRIMONIO					
TOTAL PATRIMONIO	214,226.00	221,016.00	42%	45%	-3%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	504,781.00	491,876.00	100%	100%	3%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de la empresa Laive S.A.

La tabla N° 5 muestra el estado financiero de Laive S.A. durante 2021 y 2022, además del análisis vertical y horizontal de los activos y pasivos de la empresa. Por una parte, la inversión disponible en circulación equivale al 43% en 2022 y 40% en 2021, representando un aumento del 12%. El total de activos fijos es de 57% para el año 2022 y 67% para el 2021. En general, el total de activos de Laive S.A. aumentó de S/491,876 en 2021 a S/504,781 en 2022, lo que representa un incremento del 3%. Además, vemos que la empresa evalúa los límites de crédito de sus clientes. Parte de ello, sus activos no corrientes se han visto reducidos en un 3% para el año 2022, teniendo mayor disponibilidad de liquidez para el mismo periodo.

Los recursos financieros representan el 58% del total de la inversión en 2022 y el 55% en 2021. Las obligaciones por pagar a corto plazo corresponden al 43% en 2022 y al 36% en 2021. Producto de deudas financieras por hipotecas y por un mayor financiamiento de terceros en un periodo menor a un año. Por lo tanto, la empresa ha disminuido considerablemente su financiación a largo plazo.

Laive S.A. experimentó una reducción del 3% en el financiamiento de sus recursos propios, pasando de S/221,016 en 2021 a S/214,226 en 2022.

Tabla 6
Diagnóstico Económico Empresa Laive S.A.

ESTADO DE RESULTADOS	LAIVE S.A.				
			ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	2022	2021	2022	2021	
	S/	S/			
TOTAL DE INGRESOS	715,146	646,137	100%	100%	14%
COSTO DE VENTAS	560,112	509,903	78%	79%	15%
UTILIDAD BRUTA	155,034	136,234	22%	21%	8%
GASTOS OPERACIONALES	75,503	69,500	11%	11%	9%
UTILIDAD OPERACIONAL	42,288	27,896	6%	4%	52%
INGRESOS FINANCIEROS	1,544	955	0%	0%	62%
GASTOS FINANCIEROS	10,083	7,005	1%	1%	44%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	34,920	18,131	5%	3%	93%
UTILIDAD NETA	23,676	12,067	3%	2%	96%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de resultados de la empresa Laive S.A.

En la tabla N° 6 siguiendo el análisis dinámico, muestra un aumento del 14% en los ingresos del 2022 en relación con 2021. Los costos operativos representan el 78% de los ingresos, teniendo una diferencia de S/50,209. Hubo un aumento del 62% en los ingresos financieros en el 2022. La utilidad neta en el 2022 es de 3% y 2% respectivamente para 2021. Teniendo un incremento del 96% de un periodo a otro.

Tabla 7
Diagnóstico Financiero de la Empresa Gloria S.A.

	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		GLORIA S.A.		
	2022	2021	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	S/	S/	2022	2021	
ACTIVO					
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,999,298.00	1,783,950.00	51%	50%	12%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,897,153.00	1,779,675.00	49%	50%	7%
TOTAL ACTIVO	3,896,451.00	3,563,625.00	100%	100%	19%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	1,216,426.00	1,100,356.00	31%	31%	11%
PASIVO NO CORRIENTE	1,273,517.00	1,199,067.00	33%	34%	6%
TOTAL PASIVO	2,489,943.00	2,299,423.00	64%	65%	8%
PATRIMONIO					
TOTAL PATRIMONIO	1,406,508.00	1,264,202.00	36%	35%	11%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3,896,451.00	3,563,625.00	100%	100%	9%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de la empresa Gloria S.A.

La tabla N° 7 muestra la situación financiera de la empresa Gloria S.A. Según la interpretación del análisis vertical, se puede decir que el activo circulante total es de 51% en el 2022 y 50% en el 2021. Esto indica un ligero aumento del 12% en proporción de los activos circulantes dentro de la estructura de activos de la empresa. La inversión del recurso fijo representa el 49% en 2022 y el 50% en 2021.

Por otro lado, vemos que la empresa ha aumentado su línea en entidades financieras y empresas relacionadas en un 75% y 129% respectivamente, llegando a tener un deterioro en su cuenta de disponible, pues su efectivo disminuye en un 18%. Además, se ve este incremento en sus activos circulantes en parte por “otras cuentas por cobrar”, esto relacionado a saldos por cobrar con el proveedor Parmalat, domiciliado en Francia, que está relacionado con la recuperación de inventarios del producto Gloria Infant que fueron objeto de disputa arbitral.

En cuanto al financiamiento, el pasivo total en 2022 representó el 64% de la inversión total, frente al 65%, pues gran parte del financiamiento que está teniendo la compañía es producto de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar durante el corto plazo y pasivos financieros con plazo mayor a un año.

El financiamiento de recursos propios equivale al 36% y 35% del total de pasivos y patrimonio, durante los periodos 2022 y 2021 teniendo un incremento del 11% de un año para otro. Esto es en parte por resultados acumulados de la compañía.

Tabla 8

Diagnóstico Económico Empresa Gloria S.A.

ESTADO DE RESULTADOS	GLORIA S.A.			
			ANÁLISIS VERTICAL	ANÁLISIS HORIZONTAL
	2022	2021	2022	2021
TOTAL DE INGRESOS	3,940,811	3,771,447	100%	100%
COSTO DE VENTAS	3,273,204	3,064,450	83%	81%
UTILIDAD BRUTA	667,607	706,997	17%	19%
GASTOS OPERACIONALES	294,026	277,052	7%	7%
UTILIDAD OPERACIONAL	273,215	329,046	7%	9%
INGRESOS FINANCIEROS	29,168	8,211	1%	0%
GASTOS FINANCIEROS	72,829	22,588	2%	1%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	214,223	329,985	5%	9%
UTILIDAD NETA	147,133	226,298	4%	6%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de resultados de la empresa Gloria S.A.

La tabla N° 6 muestra los datos del Estado de Resultados de Gloria S.A. Según el análisis vertical y horizontal, se ve un aumento en los ingresos totales del 4% y los costos de ventas del 7% en el año 2022 en comparación con el año 2021. Sin embargo, hubo una disminución en la utilidad bruta del 6%, la utilidad operacional del 17%, la utilidad antes de impuestos y la utilidad neta del 35% en 2022 comparado con 2021. La utilidad neta en el año 2022 fue de S/147,133 lo que representa el 4% de los ingresos totales.

Tabla 9*Diagnóstico Financiero de la Empresa Austral Group S.A.A.*

	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		AUSTRAL GROUP S.A.A.		
	2022	2021	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
			2022	2021	
	S/	S/			
ACTIVO					
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	305,041.00	388,527.00	28%	34%	-21%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	782,533.00	768,031.00	72%	66%	2%
TOTAL ACTIVO	1,087,574.00	1,156,558.00	100%	100%	-6%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	165,181.00	307,441.00	15%	27%	-46%
PASIVO NO CORRIENTE	316,713.00	296,531.00	29%	26%	7%
TOTAL PASIVO	481,894.00	603,972.00	44%	52%	-20%
PATRIMONIO					
TOTAL PATRIMONIO	605,680.00	552,586.00	56%	48%	10%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1,087,574.00	1,156,558.00	100%	100%	-6%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de la empresa Austral Group S.A.A.

La tabla N° 9 muestra el análisis vertical y horizontal de la empresa Austral Group S.A.A., donde se evidencian cambios significativos en su estructura financiera en el año 2022. El activo total ha disminuido en un 6%, principalmente debido a la reducción del activo corriente en un 21% de un periodo a otro. Por otro lado, el pasivo total también ha disminuido en 20%, en parte por su financiamiento a corto plazo, que también se vio diferenciado en un 46%, representando el 15% del total de su inversión, lo que ha contribuido a un aumento en el patrimonio.

Tabla 10
Diagnóstico Económico Empresa Austral Group S.A.A.

ESTADO DE RESULTADOS	AUSTRAL GROUP S.A.A.				ANÁLISIS HORIZONTAL
	2022		2021		
	2022	2021	2022	2021	
	S/	S/			
TOTAL DE INGRESOS	991,762	886,701	100%	100%	12%
COSTO DE VENTAS	696,725	527,341	70%	59%	32%
UTILIDAD BRUTA	295,037	359,360	30%	41%	-18%
GASTOS OPERACIONALES	55,708	56,640	6%	6%	-2%
UTILIDAD OPERACIONAL	191,257	232,269	19%	26%	-18%
INGRESOS FINANCIEROS	1,651	181	0%	0%	812%
GASTOS FINANCIEROS	16,311	15,969	2%	2%	2%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	182,194	187,119	18%	21%	-3%
UTILIDAD NETA	125,615	128,765	13%	15%	-2%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de resultados de la empresa Austral Group S.A.A.

La Tabla N° 10 muestra el análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados de la empresa Austral Group S.A.A., se puede ver que aumentaron en 12% los ingresos totales en 2022 en comparación con 2021. Sin embargo, se observa un aumento en los costos operativos, teniendo como resultado 70% en 2022 y 59% en 2021 con relación a los ingresos obtenidos; y una disminución en la utilidad bruta y la utilidad operacional. Los ingresos financieros han aumentado significativamente, pero siguen siendo una proporción pequeña en relación con los ingresos totales. La utilidad antes de impuestos y la utilidad neta han experimentado una ligera disminución en términos absolutos y en su proporción con respecto a los ingresos totales del 3% y 2% respectivamente.

Tabla 11
Diagnóstico Financiero Promedio de las Empresas Industriales.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	PROMEDIO		ANÁLISIS HORIZONTAL
	ANÁLISIS VERTICAL		
	2022	2021	
ACTIVO			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	36%	37%	-3.17%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	64%	63%	1.98%
TOTAL ACTIVO	100%	100%	3.37%
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE	34%	33%	2.51%
PASIVO NO CORRIENTE	25%	27%	-7.30%
TOTAL PASIVO	59%	60%	-0.30%
PATRIMONIO			
TOTAL PATRIMONIO	41%	40%	1.30%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	100%	100%	1.04%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de las empresas en promedio.

En el análisis financiero realizado a las empresas industriales, aplicando el método vertical, se pueden apreciar las diversas cuentas como el activo circulante que representa un 36% en el año 2022 y en el año 2021 representa un 37%, en el activo no corriente representa un 64% en el año 2022 y para el año 2021 representa un 63%. Así mismo, se evidencia que las empresas cuentan con mayor financiamiento a corto plazo, representando un 34% para el año 2022 y un 33% para el año 2021. En cuanto al análisis horizontal, se puede observar que las empresas han tenido un decrecimiento del 3.17%, y en el caso de financiamiento a largo plazo en un 7.3%.

Tabla 12
Diagnóstico Económico Promedio de las Empresas Industriales

ESTADO DE RESULTADOS	PROMEDIO		
	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	2022	2021	
TOTAL DE INGRESOS	100%	100%	11%
COSTO DE VENTAS	78%	75%	17%
UTILIDAD BRUTA	22%	25%	-2%
GASTOS OPERACIONALES	8%	8%	4%
UTILIDAD OPERACIONAL	9%	11%	11%
INGRESOS FINANCIEROS	0.3%	0.1%	308%
GASTOS FINANCIEROS	2%	2%	74%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	9%	8%	-2134%
UTILIDAD NETA	7%	5%	-396%

Nota: Análisis vertical y horizontal del estado de resultados de las empresas en promedio.

En el análisis del método vertical y horizontal del estado de resultados promedio en el año 2022, evidencian que las ventas aumentaron en comparación al del periodo anterior, su costo de ventas tuvo un aumento de un 17% y sus gastos operacionales se encuentran en un 4%. La utilidad neta para el año 2022 es de 7%, en tanto que para el año 2021 es de 5%. Estos rubros son bajos debido a la alta concentración de costos operativos.

Análisis de los Indicadores financieros de las empresas industriales

Se presenta el desarrollo de los indicadores financieros de las empresas industriales de estudio: Alicorp S.A.A., Laive S.A., Gloria S.A., Austral Group S.A.A.

Tabla 13

Indicadores Financieros de las Empresas Industriales

INDICADORES FINANCIEROS	ALICORP S.A.A.		LAIVE S.A.		GLORIA S.A.		AUSTRAL GROUP S.A.A.	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
LIQUIDEZ								
Liquidez Corriente (veces)	0.5	0.7	1.0	1.1	1.6	1.6	1.8	1.3
Índice Prueba Ácida	0.2	0.4	0.5	0.5	0.8	0.9	0.7	0.4
Índice Capital de Trabajo (um)	- 2,293,185	- 1,074,158	3,018	20,891	782,872	683,594	139,860	81,086
SOLVENCIA								
Endeudamiento del activo	70.6%	66.9%	57.6%	55.1%	63.9%	64.5%	44.3%	52.2%
Índice de concentración	65.6%	55.3%	74.4%	64.9%	48.9%	47.9%	34.3%	50.9%
	34.4%	44.7%	25.6%	35.1%	51.1%	52.1%	65.7%	49.1%
Endeudamiento patrimonial	2.40	2.02	1.36	1.23	1.77	1.82	0.80	1.09
Índice de apalancamiento	3.40	3.02	2.36	2.23	2.77	2.82	1.80	2.09
GESTIÓN								
Rotación de inventario	5.42	4.53	4.95	5.06	3.02	3.98	3.72	1.93
	66.44	79.39	72.69	71.18	119.14	90.54	96.66	186.82
Rotación de cartera	11.27	10.08	12.37	11.69	17.80	14.56	58.49	27.64
	31.95	35.73	29.11	30.80	20.23	24.72	6.15	13.02
Rotación de activos fijos	0.97	0.88	2.50	2.19	2.08	2.12	1.27	1.15
Rotación de ventas	0.8	0.6	1.4	1.3	1.0	1.1	0.9	0.8
RENTABILIDAD								
Margen operacional	4.6%	4.1%	5.9%	4.3%	6.9%	8.7%	19.3%	26.2%
Margen de utilidad	7.1%	-0.5%	3.3%	1.9%	3.7%	6.0%	12.7%	14.5%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	18.2%	-1.0%	11.1%	5.5%	10.5%	17.9%	20.7%	23.3%
Rentabilidad de activos (ROA)	8.5%	2.1%	6.7%	3.9%	5.6%	7.0%	13.0%	12.5%

Liquidez

Los indicadores de liquidez de la empresa Alicorp S.A.A. muestran que no cuenta con liquidez suficiente para cubrir la totalidad de sus deudas, pues ha disminuido de 0.7 en 2021 a 0.5 en 2022. Además, el manejo que tiene sobre sus recursos genera inconvenientes a corto plazo, colocándolo en una situación inestable en cuanto a solidez y capacidad económica para responder a sus obligaciones financieras. A diferencia, las otras empresas cuentan con

liquidez para cubrir la totalidad de sus obligaciones con terceros, resultando para Laive S.A.: 1.0 (2022), 1.1 (2021), Gloria S.A.: 1.6 (2022), 1.6 (2021) y Austral Group S.A.A.: 1.8 (2022), 1.3 (2021). Además, han mantenido su índice de prueba ácida constante, lo que sugiere que cuentan con capacidad para cubrir deudas a corto plazo.

Solvencia

En cuanto al endeudamiento de las empresas, podemos decir que Alicorp S.A.A. y Gloria S.A., respaldan sus inversiones con más del 60% de los recursos externos. Esto significa que las empresas están perdiendo autonomía financiera frente a terceros, en comparación con Laive S.A. y Austral Group S.A.A., que están dentro del rango aceptable.

Por otro lado, Alicorp S.A.A. tuvo un endeudamiento patrimonial de 2.40 en 2022 y 2.02 en 2021, Laive S.A. de 1.36 en 2022 y 1.23 en 2021, Gloria S.A. de 1.77 en 2022 y 1.82 en 2021 y, por último, Austral Group S.A.A. de 0.80 en 2022 y 1.09 en 2021. Indicando un mayor uso de deuda en relación con su capital, lo que puede aumentar el riesgo financiero.

Gestión

A rotación de cartera, se puede decir que las empresas Alicorp S.A.A. y Laive S.A. tienen la misma tendencia, pues recuperan su cartera en 11.27 y 12.37 veces en un año. Tuvieron una rotación de inventario de alrededor de 5 veces tanto en el año 2022 y 2021. En cuanto a sus inventarios de las empresas Austral Group S.A.A. y Gloria S.A., estos van al mercado cada 99.66 y 119.14 días, lo que demuestra una baja rotación de su inversión, de 3.72 y 3.02 veces en el año 2022 y 1.93 y 3.98 veces en el 2021.

Por otro lado, la rotación de sus activos fijos de las empresas para medir la eficiencia con la que utilizan sus activos fijos para generar ventas; en el caso de Alicorp S.A.A. tuvo una rotación de activos fijos de 0.97 en 2022 y 0.88 en 2021. Laive S.A. tuvo una rotación de activos fijos de 2.50 en 2022 y 2.19 en 2021. Gloria S.A. tuvo una rotación de activos fijos de 2.08 en 2022 y 2.12 en 2021. Por último, Austral Group S.A.A. tuvo una rotación de activos fijos de 1.27 en 2022 y 1.15 en 2021.

El índice de rotación de ventas, muestra mejor el desempeño de sus ventas para generar sus utilidades de las empresas mencionadas en los periodos 2022 y 2021. Dando como resultado: Alicorp S.A.A.: 0,8 (2022), 0,6 (2021); Laive S.A.: 1,4 (2022), 1,3 (2021); Gloria S.A.: 1.0 (2022), 1.1 (2021) y Austral Group S.A.A.: 0,9 (2022), 0,8 (2021).

En general, los indicadores de gestión revelan que Alicorp S.A.A. y Austral Group S.A.A. han realizado mejoras en la eficiencia de sus operaciones, mientras que Laive S.A. mantiene una gestión estable y Gloria S.A. muestra algunos desafíos en la gestión de sus inventarios.

Rentabilidad

La cantidad de dinero que conservan las empresas por cada venta que realizan después del pago de sus gastos, se mantiene constante de un año a otro. El margen de utilidad de las empresas Alicorp S.A.A. y Laive S.A. ha aumentado de 0.5% y 1.9% en 2021 a 7.1% y 3.3% en 2022 respectivamente.

Por otro lado, el resultado de la rentabilidad sobre las inversiones realizadas por las empresas Alicorp S.A.A., Laive S.A., Gloria S.A. y Austral Group S.A.A. señalan que, por cada sol invertido, las empresas obtienen beneficios del 5.4%, 4.7%, 3.8% y 11.6% respectivamente para el año 2022 y para el año anterior de -0.3%, 2.5%, 6.4% y 11.1%. Indicando que las inversiones realizadas no han obtenido un retorno del valor significativo.

El retorno sobre el patrimonio de las empresas para el año 2022 es de 18.2%, 11.1%, 10.5% y 20.7%, obtenido por cada unidad monetaria dada por los dueños de la empresa. Y para el año 2021 de -1%, 5.5%, 17.9% y 23.3%. La rentabilidad que se obtiene por cómo se invierten los activos de las empresas es de 8.5%, 6.7%, 5.6% y 13% para el año 2022, y para el año 2021 es de 2.1%, 3.9%, 7% y 12.5%, respectivamente.

Tabla 14
Indicadores Financieros Promedio de las Empresas Industriales

INDICADORES FINANCIEROS	PROMEDIO	
	2022	2021
LIQUIDEZ CORRIENTE (VECES)	1.25	1.18
PRUEBA ÁCIDA	0.55	0.56
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0.59	0.60
ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN	0.56	0.55
	0.44	0.45
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1.58	1.54
ÍNDICE DE APALANCAMIENTO	2.58	2.54
ROTACIÓN DE INVENTARIO	4.28	3.87
	88.73	106.98
ROTACIÓN DE CARTERA	24.98	15.99
	21.86	26.07
ROTACIÓN DE VENTAS	1.02	0.95
MARGEN OPERACIONAL	0.09	0.11
MARGEN DE UTILIDAD	0.07	0.05
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)	0.15	0.11
RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)	0.08	0.06

Liquidez

El índice de liquidez corriente muestra la capacidad de una empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos corrientes. Se dice que un valor mayor a 1 indica que la empresa cuenta con suficientes activos corrientes para cubrir sus deudas a corto plazo. En este caso, el promedio de liquidez corriente para el año 2022 es de 1.25 y para el año 2021 es de 1.18. Por lo que, este grupo de empresas cuenta con liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Por otro lado, la prueba ácida es una medida más directa de la solvencia financiera a corto plazo de una empresa. En este caso, el promedio de prueba ácida para el año 2022 es de 0.55 y para el año 2021 es de 0.56, indicando una liquidez ligeramente menor, pero aún en niveles aceptables.

Solvencia

El índice de endeudamiento del activo muestra la proporción de los activos de una empresa que están financiados por deuda. Un valor menor a 1 indica que la empresa tiene

menos deuda en relación con sus activos. En este caso, el promedio de endeudamiento del activo para el año 2022 es de 0.59 y para el año 2021 es de 0.60.

Gestión

La rotación de inventario muestra la eficiencia con la que una empresa utiliza su inventario para generar ventas. Un valor mayor indica una mayor rotación y una mejor gestión del inventario. En este caso, el promedio de rotación de inventario para el año 2022 es de 4.28 y para el año 2021 es de 3.87 veces. La rotación de cartera, en el periodo 2022 es de 21.86 y en el año anterior 26.06 días al año, siendo la cartera que rota con mayor velocidad, situación favorable para el año 2022, pues recupera más rápido su dinero.

Rentabilidad

El indicador de rentabilidad mide la rentabilidad del total de activos. Se concluye que, en el año 2021, por cada sol que se invirtió, las empresas son capaces de sacar un 5% de rendimiento. Y en el 2022, por cada sol que las compañías inviertan, la empresa es capaz de sacar el 6% de rendimiento de los activos.

Describir la toma de decisiones financieras en las empresas de estudio.

Se describen las decisiones tomadas por las compañías de estudio en el periodo 2022 y 2021.

Tabla 15

Toma de decisiones financieras de las Empresas Industriales

TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS		ALICORP S.A.A.	LAIVE S.A.	GLORIA S.A.	AUSTRAL GROUP S.A.A.
Decisiones de inversión	Inversiones de renovación	La empresa para el año 2022 realizó compras de maquinarias y equipos diversos para las plantas de refinería, así como la instalación y habilitación de un nuevo centro de distribución. Para el año 2021 adquirieron un terreno en Trujillo para la construcción de un centro de distribución, obras civiles y la adquisición de equipos y muebles para las oficinas administrativas, para la línea de envasado de aceites domésticos y para la línea de salsas. Además de la implementación de nuevos modelos operativos TI y compras de licencias e implementación de módulos en el ERP. Por	Durante los años 2022 y 2021, la Compañía ha efectuado remodelaciones, implementación y adquisición de ciertos activos para sus plantas de lácteos y UHT (“Ultra High Temperature”) por aproximadamente S/11,458,000 y otros equipos de producción para la planta de embutidos por aproximadamente S/867,000 en 2022, y por aproximadamente S/13,089,000 y otros equipos de producción para la planta de embutidos por aproximadamente S/2,945,000 en 2021. La Compañía mantiene pólizas de seguro sobre sus principales activos, de acuerdo con las políticas establecidas por la Gerencia.	La Compañía ha realizado inversiones en acciones en otras empresas peruanas y extranjeras dedicadas a realizar actividades relacionadas con el acopio, producción y distribución de productos lácteos y otros afines. Durante los años 2022 y 2021, se ejecutaron proyectos destinados principalmente a la ampliación de la línea de producción de envasado y elaboración de leche evaporada y de derivados lácteos; asimismo, se efectuaron mejoras en las instalaciones y compras de máquinas y equipos para la implementación de la planta de UHT y la planta de leche condensada. Durante 2022 y 2021, la Compañía compró diversas licencias de software destinadas al mejoramiento de sus operaciones; asimismo, realizó mejoras para el desarrollo de los sistemas utilizados principalmente en los	La Compañía tiene 4 plantas propias de procesamiento de harina y aceite de pescado, 2 plantas de conservas y 1 planta de congelado en Coishco. Asimismo, al 31 de diciembre de 2022 cuenta con 19 embarcaciones operativas para consumo humano indirecto de las cuales 12 cuentan con sistema refrigerado de recirculación de agua (RSW) (en 2021 se contó con 20 embarcaciones operativas para consumo humano indirecto de las cuales 13 contaban con RSW. Se implementaron tecnologías ecoeficientes, tales como equipos automáticos de separación de aguas claras, que permiten reducir las horas de tratamiento, el consumo de energía y de productos químicos para la clarificación de efluentes. La
	Inversiones en expansión				
	Inversiones en la línea de productos				
	Inversiones estratégicas				

		<p>otro lado, la Compañía y su subsidiaria Alicorp Inversiones S.A., constituyeron una nueva sociedad denominada Vitapro-Ventures S.A.S., domiciliada en Ecuador. La Compañía formalizó un plan de venta principalmente por las líneas de negocio de esponjas y paños de limpieza. Se utilizan instrumentos financieros derivados con el fin de mitigar riesgos provenientes de cambios en los precios de las materias primas.</p>		<p>procesos de producción y distribución, así como en el Sistema SAP Hanna.</p>	<p>Compañía mantiene principalmente dos segmentos operativos y reportables: la de Consumo Humano Indirecto (CHI) que comprende los productos de harina y aceite de pescado y la de Consumo Humano Directo (CHD) que comprende la elaboración de conservas de pescado y congelado.</p>
Decisiones de financiamiento	<p>Financiaciones internas</p> <hr/> <p>Financiaciones externas</p>	<p>Al 31 de diciembre de 2022 y de 2021 respectivamente, los saldos relacionados con estas operaciones ascienden a S/564,033,000 y S/356,343,000, respectivamente. Préstamos bancarios, bonos corporativos locales, bonos IASA, bonos corporativos internacionales – Senior Notes, pasivos por derecho de uso, pagarés,</p>	<p>Al 31 de diciembre de 2022 y 2021, la Compañía mantiene operaciones de factoring ascendentes a S/9,041,000 y S/8,594,000. Además, cuenta con sobregiros bancarios, arrendamientos financieros y préstamos bancarios, con los bancos BBVA Banco Continental S.A., Banco de Crédito del Perú S.A., Banco Internacional del Perú S.A.A.</p>	<p>Obligaciones con proveedores nacionales y del exterior por la adquisición de materia prima y suministros necesarios para la producción. Las cuentas por pagar comerciales tienen vencimientos corrientes que oscilan entre 7 y 90 días. Por otro lado, durante 2022, se realizaron pagos de dividendos y dietas ascendentes a S/17,700,000 y S/7,745,000 respectivamente (durante 2021, los pagos de dividendos y dietas ascendieron a S/136,520,000 y S/4,010,000, respectivamente).</p>	<p>Las cuentas por pagar comerciales a terceros y a partes relacionadas se originan principalmente por la adquisición de materiales, suministros y la prestación de servicios para el desarrollo de la actividad productiva de la Compañía. Préstamos bancarios a corto y largo plazo con los siguientes bancos: Cooperatieve Rabobank U.A. Banco de Crédito del Perú Banco Internacional del Perú.</p>

además, tiene pasivo por pagar de las primas de las ampliaciones de los contratos de “call spread” y arrendamientos financieros en etapa pre leasing.

Cuentan con préstamos y pagarés por pagar con las siguientes entidades BBVA Continental S.A., Scotiabank Perú S.A.A, Banco Internacional del Perú S.A.A., Scotiabank Perú S.A.A., Banco de Crédito del Perú S.A.

Analizar los inductores de valor de las empresas industriales en los periodos 2021-2022.

Se presentan los inductores de valor para su análisis en las empresas industriales de estudio: Alicorp S.A.A., Laive S.A., Gloria S.A., Austral Group S.A.A.

Tabla 16

Inductores de Valor de las Empresas Industriales

INDUCTORES DE VALOR	ALICORP S.A.A.		LAIVE S.A.		GLORIA S.A.		AUSTRAL GROUP S.A.A.		PROMEDIO	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
EBITDA	481,938	380,785	58,851	43,575	381,364	437,876	269,037	306,917	297,798	292,288
Margen EBITDA	0.07	0.06	0.08	0.07	0.10	0.12	0.27	0.35	0.13	0.15
KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)	-1,874,743	-1,275,811	40,384	43,325	915,912	692,060	153,236	237,514	-191,303	-75,728
PKT (Productividad de Capital de Trabajo)	-3.91	-5.06	17.71	14.91	4.30	5.45	6.47	3.73	6.14	4.76
PDC (Palanca de Crecimiento)	-0.017	-0.012	0.005	0.005	0.022	0.021	0.04191	0.093	0.01	0.03
EVA (Valor Económico Agregado)	-373,124	-2,429,934	-34,520	-49,595	-264,155	-125,024	7,769	552	-166,007	-651,001

El inductor EBITDA y margen EBITDA muestran la eficiencia de los ingresos generados por las empresas del sector industrial producto de sus operaciones realizadas. En el año 2022, la empresa Alicorp S.A.A. muestra un EBITDA de S/481,938 lo que representa un aumento significativo en comparación con 2021, donde fue de S/380,785 y su margen EBITDA ha aumentado ligeramente, indicando un mejor desempeño operativo y una mayor rentabilidad para la empresa en el último año. El EBITDA de Laive S.A. también ha experimentado un crecimiento, pasando de S/43,575 en 2021 a S/58,851 en 2022, de igual manera su margen EBITDA. En el caso de Gloria S.A. y Austral Group S.A.A., el EBITDA y el margen EBITDA muestran una disminución, lo que indica una reducción en la rentabilidad operativa de las empresas durante el último año. En promedio, las empresas se mantienen en cifras positivas, a pesar de las variaciones individuales en el rendimiento, el EBITDA promedio es de S/297,798 (2022) y S/292,288 (2021); y el margen EBITDA de 0.13, en comparación con 0.15 en 2021.

El KTNO muestra las necesidades de efectivo que tiene una empresa para cumplir con sus operaciones; mientras más bajo sea el KTNO menos necesidad de dinero tendrá la empresa. En el estudio realizado, la mayoría de las empresas experimentaron cambios en su KTNO; en promedio el KTNO de las cuatro empresas es negativo en ambos años, con un mayor déficit en 2022 (S/-191,303) respecto a 2021 (S/-75,728). Esto indica que las empresas en promedio están experimentando una disminución en su capital de trabajo operativo, teniendo una mayor dependencia de financiamiento a corto plazo para sus actividades diarias. El PKT de la empresa Alicorp S.A.A. presenta valores negativos en ambos años, por lo que indicaría que la empresa no está utilizando eficientemente su capital de trabajo. Por otro lado, las empresas Laive S.A., Gloria S.A. y Austral Group S.A.A. utilizan relativamente de manera eficiente su capital de trabajo. En promedio, las empresas se encuentran mejorando la eficiencia en el uso del capital de trabajo, con un aumento de 6.14 en 2022 respecto a 2021 de 4.76.

El inductor PDC mide la relación entre el crecimiento de la empresa y el costo de capital. Un PDC positivo indica crecimiento, mientras que un PDC negativo indica disminución en el potencial de crecimiento. Un $PDC > 1$ indica que la empresa está generando más EBITDA en relación con su capital de trabajo, lo que sugiere una eficiencia operativa y un crecimiento positivo. Los resultados de este estudio indican que las empresas en promedio presentan un PDC inferior a 1, pues en el año 2022 es de 0.01 y en el año 2021 es de 0.03, señal de ineficiencia operativa o problemas en la gestión del capital de trabajo de las empresas. Además, Alicorp S.A.A. muestra un PDC negativo en ambos años, de -0.017 (2022) y de -

0.012 (2021). Por otro lado, la mayoría de las empresas presentan un EVA negativo, en el año 2022 es de S/166,007 y en el año 2021 es de S/-651,001 lo que indica que las empresas no están creando valor económico para los accionistas, teniendo un desempeño generalmente débil.

Discusión

De acuerdo al objetivo referente al diagnóstico de la situación financiera de las empresas de estudio. Gitman (2012) indica que el análisis financiero es un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, y de datos históricos y actuales de una empresa para obtener un diagnóstico sobre su estado actual y real. En esa misma línea, Siancas (2020) señaló que se están tomando decisiones sin un análisis financiero, porque las ventas incrementaron muy poco en comparación a sus gastos administrativos; se direccionó a la compra de mercadería y nuevos locales, disminuyendo la rentabilidad en 8.03%, y se consiguió un préstamo, aunque fue a corto plazo, incrementando el pasivo corriente en 63.90%, impactando la liquidez y la utilidad neta. A comparación de estos hallazgos, se calculó e interpretó el análisis vertical y horizontal de las cuatro empresas industriales de alimentos para los periodos 2021-2022, donde la empresa Gloria S.A. tuvo una mayor inversión, pues creció en un 19%, Laive S.A. en 3% y Alicorp S.A.A. y Austral Group S.A.A. redujeron su inversión en 1.85% y 6%. Sin embargo, Gloria S.A. y Austral Group S.A. no tuvieron una utilidad neta favorable de un periodo a otro, pues hubo un decremento de 35% y 2%, respectivamente.

Respecto al análisis de los indicadores financieros de las empresas industriales. Correa, Gómez & Londoño (2018) señalan que la aplicación de indicadores financieros muestra resultados que permiten valorar el desempeño de las empresas tanto en sus operaciones e inversiones. Según Bravo (2001) los siguientes indicadores son: liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad. Por otro lado, los autores Rimarachin & Quispe (2019) en su estudio indicaron que, el análisis horizontal muestra un crecimiento del activo en un 5.39% en el 2017; y el pasivo disminuyó en -28.90%, con relación al ejercicio 2016. Con respecto a la liquidez, la prueba defensiva demuestra que, en el 2016, solo tiene respaldo de S/ 0.34 por cada S/ 1.00 de deuda; y en el 2017 es de S/ 0.41, mejorando ligeramente con relación al año anterior, pero siendo insuficiente para la empresa. También Muñoz (2018) en su investigación concluyó que el sector de estudio se encuentra financieramente fuerte y consolidado, dado que sus índices no muestran un evidente riesgo que puedan sufrir. Por lo tanto, en línea con estos hallazgos, el presente estudio evidencia que las empresas en promedio se encuentran en una situación de equilibrio financiero normal en los años 2021-2022.

Así mismo, para el desarrollo del siguiente objetivo, se describió la toma de decisiones financieras en las empresas industriales de estudio, en los años 2021 y 2022, evidenciándose que las decisiones de inversión y financiamiento repercuten significativamente en la

rentabilidad y el avance de las empresas. Scwarber (2005) menciona que la toma de decisiones financieras es llevada a cabo por los empresarios que tienen en cuenta los tres principales elementos de la empresa, mismos que son los supuestos de riesgos, las alternativas disponibles y los objetivos que se espera alcanzar. Esto se alinea con el estudio de Arroyo & Del Rio Villa (2019), donde señalan que las decisiones financieras inciden en la rentabilidad de las empresas, puesto que dependen de estas decisiones para generar los recursos financieros y con este poder ampliar sus servicios, satisfacer a sus clientes y crear valor en la empresa. Así mismo, Irrazabal (2018) indica que, mediante el análisis de ratios financieros, los gerentes de las empresas han podido tomar mejores decisiones, contribuyendo favorablemente en el crecimiento económico.

Finalmente, en el cuarto objetivo se propuso analizar los inductores de valor de las empresas industriales de alimentos en los periodos 2021-2022. Sigüeña & Arteaga (2022) en su estudio tuvieron como finalidad calcular y analizar la metodología del EVA y los indicadores financieros, llegando a determinar que no se establece generación de valor para los accionistas; pues los resultados de la aplicación del EVA en los tres sectores de las empresas MIPYMES, en los dos periodos destruyeron valor en 2014 del 66% y 2015 del 74%. También, se evidenció que los profesionales de finanzas y contabilidad no entienden completamente la aplicación de esta metodología para su medición. Así mismo, Narea & Guamán (2021) consideran que el análisis financiero tradicional no es del todo idóneo para tomar decisiones; por lo que, son muy necesarios los inductores para optimizar y añadir valor al desempeño empresarial. En esa misma línea, Avila (2023) tuvo como propósito aplicar los inductores de valor como un modelo de diagnóstico financiero en la empresa Continental Tire Andina S.A., periodos 2017-2021. Los resultados de los análisis indicaron que el EBITDA mostró una tendencia descendente de los ingresos en los años 2018-2020, y para el cierre del año 2021 el EBITDA se recuperó hasta significar un 10,48% de los ingresos. En cuanto al KTNO de la compañía, se pudo determinar que para los años 2018, 2019 y 2020 las variaciones de la cartera e inventarios crecen en mayor proporción que las ventas. Por otro lado, los resultados arrojaron un margen EBITDA menor que la Productividad del Capital de Trabajo (PKT), haciendo que la Palanca de Crecimiento sea inferior a uno, demostrando así que la compañía no genera valor. De igual manera, en el estudio realizado los datos muestran que, en promedio, el PDC de las empresas es inferior a 1, con 0.01 en 2022 y 0.03 en 2021, evidenciando ineficiencia operativa. Alicorp S.A.A. reportó un PDC negativo en ambos años.

Además, las empresas Alicorp S.A.A., Laive S.A.A. y Gloria S.A. tienen un EVA negativo, reflejando un bajo desempeño en la creación de valor económico.

Conclusiones

El diagnóstico financiero de las cuatro empresas de estudio en promedio, para el análisis vertical el activo circulante representa un 36% en 2022 y 37% en 2021, en el activo no corriente representa un 64% en 2022 y para el año 2021 representa un 63%, así mismo, se evidencia que las empresas cuentan con mayor financiamiento a corto plazo representando un 34% para el 2022 y un 33% para el año 2021. En cuanto al análisis horizontal, las empresas han tenido un decrecimiento del 3.17% en sus activos circulantes, y el financiamiento a largo plazo en un 7.3%. Además, para el año 2022, las ventas aumentaron en un 11% a comparación del periodo anterior, su costo de ventas tuvo un aumento de un 17% y sus gastos operacionales se encuentran en un 4%. La utilidad neta para el año 2022 es de 7% en tanto para el año 2021 es de 5%.

El análisis de los indicadores financieros promedio de las empresas industriales de alimentos en el periodo 2021-2022, la liquidez para el año 2022 es de 1.25 y para el año 2021 es de 1.18. Por lo que, este grupo de empresas cuenta con liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Las empresas tienen un endeudamiento del activo de 0.59 en 2022 y 0.60 en 2021. Por otro lado, como parte de gestión de las empresas, su cartera promedio en el periodo 2022 es de 21.86 y en el año anterior 26.06 veces al año, situación favorable para el año 2022, pues recupera más rápido su dinero. En el patrimonio promedio, en el año 2021, por cada sol que se invirtió, las empresas son capaces de sacar un 5% de rendimiento. Y en el 2022, por cada sol que las compañías inviertan, son capaces de sacar el 6% de rendimiento de los activos.

La toma de decisiones financieras empleadas por las empresas Alicorp S.A.A., Laive S.A., Gloria S.A. y Austral Group S.A.A. en los periodos 2021-2022, concluyen que las decisiones de inversión y financiamiento inciden en los indicadores financieros e inductores de valor con respecto a la rentabilidad de las empresas, puesto que dependen de estas decisiones para generar recursos financieros y poder ampliar sus servicios, además de crear valor en la empresa.

De acuerdo, al diagnóstico proporcionado por el cálculo de los inductores de valor en las empresas del sector industrial de alimentos 2021 - 2022. Muestran que el EBITDA y margen EBITDA reflejan eficiencia en los ingresos del sector industrial. En 2022, Alicorp S.A.A.

reportó un EBITDA de S/481,938, indicando un aumento respecto a S/380,785 en 2021. Laive SA también mostró crecimiento, mientras que Gloria S.A. y Austral Group S.A.A. vieron disminuciones. El promedio de EBITDA fue de S/297,798 en 2022 y su margen de 0.13. En cuanto al KTNO, las empresas enfrentan déficits crecientes, con un promedio negativo de S/ -191,303 en el año 2022 y S/ 75,728 en el año 2021, lo que sugiere mayor dependencia de financiamiento a corto plazo. El inductor PDC muestra que, en promedio, el PDC de las empresas es inferior a 1, con 0.01 en 2022 y 0.03 en 2021, evidenciando ineficiencia operativa. Alicorp S.A.A. reportó un PDC negativo en ambos años. Además, la mayoría tiene un EVA negativo, reflejando un bajo desempeño en la creación de valor económico. Cabe decir que, pese a los resultados de destrucción de valor estas empresas aún se siguen manteniendo en el tiempo.

Recomendaciones

Para las empresas es recomendable el uso tanto de un análisis financiero tradicional y los inductores de valor, pues se muestra que son complementarios entre sí, y que ambos ayudan a analizar la salud financiera de una empresa.

Las empresas deben tomar mejores decisiones financieras para poder obtener mejores recursos, así como saber usar ambas decisiones para obtener buenos resultados que beneficiarán a las empresas.

Los inductores de valor deben ser considerados en las inversiones de las empresas que cotizan en la bolsa, para evaluar mejor su situación económica y poder trabajar más en la generación de valor, planteando nuevas estrategias que se alineen con este objetivo.

Referencias

- Aching, J. & Aching, C. (2006). *Ratios Financieros y Matemáticas Mercadotecnia*. España: César Aching Guzmán.
- Arroyo, G. y Del Rio Villa, B. (2019) *Decisiones financieras y la rentabilidad en las empresas de servicios de transporte de carga de Lima Metropolitana, año 2017*.
- Avila, M. (2023). *Estudio de la aplicación de inductores de valor en la planificación y análisis financiero en el sector industrial de Cuenca. Caso de aplicación Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021*.
- Ayala, P. (2018) *Estados financieros: Formulación, análisis e interpretación*. Lima: Pacífico Editores.
- Beltrán, M. (2014). *El análisis comparativo: algunos aportes latinoamericanos en la segunda mitad del siglo XXI*. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 59(221), 145-174.
- Bernal, C (2010) *Metodología de la Investigación*, (3ª ed.) Bogotá, Colombia: Pearson
- Bernal & Savedra, (2022). *Inductores de valor empresarial y decisiones de inversión. Un análisis sectorial*. *Actualidad Contable FACES*. Año 15 N° 25, Julio-diciembre 2012. Mérida. Venezuela (26-40).
- Bonilla, F. (2010). *El Valor Económico Agregado (EVA) en el Valor del Negocio*. *Revista Nacional de Administración*, 55-70.
- Bolsa de Valores de Lima. Recuperado de <https://www.bvl.com.pe/>
- Bravo, M. (2001). *Contabilidad General*. Quito: Nuevodia
- Bustista, G., Pérez, R. & Ramírez, M. (2018). *Análisis Financiero Preliminar: Implementando el EAN-RISE en siete empresas. Modernización e innovación de la gestión de organizaciones*, 1-14.
- Cardona, D., & Cano, J. (2021). *Análisis del ciclo de liquidez, ciclo de caja y el capital de trabajo neto operativo en el Hospital Marco Fidel Suárez de Bello*. *Funlam Journal of Students`Research*, 56-65.
- Chaverra, L., López, D. & Vélez, W. (2019). *El capital de trabajo operativo y su relación con la generación de valor de las empresas del sector de la construcción de*

- edificos residenciales radicadas en Medellín. Esumer Institución Universitaria, 1-47.
- Correa, J., Gómez, S. & Londoño, F. (2018). Indicadores financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo. Redalyc.
- Díaz, B. (2022). Los Inductores de Creación de Valor y su influencia en el Valor de Mercado [Universidad Nacional Mayor de San Marcos].
- Estupiñan, R. (2020). Análisis financiero y de gestión. Ecoe Ediciones (3ª ed.).
- Morelo, D. & Torres, D. (2021). Técnicas e indicadores de rendimiento financiero aplicados al estado de resultados en empresas comerciales y de servicios colombianas. Proquest, 22, 1-21.
- Narea & Guamán. (2021). Aplicación de Indicadores Financieros e Inductores de Valor como Herramienta de Optimización en las Decisiones Estratégicas Empresariales. Redalyc, 95-111.
- Faga, H. (2006). Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A
- Fernanda, P. (2021). Aplicación de Indicadores Financieros e Inductores de Valor como Herramienta Generadora de Valor de las Estrategias Empresariales en las Compañías del Sector Comercial con NIIF Completas en la Ciudad de Cuenca en el Periodo 2015 al 2019 [Universidad de Cuenca].
- Ferrer, A. (2012). Estados financieros.
- Garcés, C. (2019). Indicadores financieros para la toma de decisiones en la empresadisgarta [Pontificia Universidad Católica del Ecuador] <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2860/1/77028.pdf>
- García, V. (2015). Análisis Financiero: un enfoque integral. México D.F.: Patria.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación (6ª ed.).
- Horngrén, C., Sundem, G. & Elliot, J. (2000). Contabilidad financiera. México: Pearson Educación

- Huaranca & Huamán. (2020). Análisis económico-financiero herramienta clave para la evaluación financiera en las compañías: una revisión de la literatura [Universidad Tecnológica del Perú].
<https://repositorio.utp.edu.pe:443/handle/20.500.12867/3719>
- Huber, G., & McDaniel, R. (1989). The Decision-Making Paradigm of Organizational Design. *Management Science*, 32(5), 572
- Irrazabal, V. (2018). Aplicación del análisis e interpretación de los estados financieros y su incidencia para la toma de decisiones en una empresa de transportes urbano de Lima Metropolitana en el periodo 2015.
<https://hdl.handle.net/20.500.14138/1464>
- Jaramillo, F. (2009). *¿Cómo hacer Análisis Financiero?* Bogotá: Alfaomega colombiana S.A.
- Jiménez, J., Rojas, F. & Ramírez, D. (2017). Herramienta "Gerencia del Valor" para el diagnóstico financiero en las Empresas Sociales del Estado. *Espacios* Vol. 38 (No. 23), 14-24.
- Jiménez, J., & Rojas, F. (2016). Aplicación de inductores generadores de valor para la gestión en microempresas. *En Contexto*, 99-116.
- Jiménez, J. (2015). El inductor-PDC enfocado a medir el crecimiento y generación de valor para la PYME. *Proquest*, 13, 151–165. bit.ly/4jx4ESw.
- La universidad Autónoma de Madrid en su asignatura “Dirección Financiera”, en su Tema 6 “Teorías sobre la decisión de dividendos en la empresa”
- Lima Fosado, R. (2014). Información financiera en las PYMES. *Revista Del Centro De Investigación De La Universidad La Salle*, 7(27), 67–75.
<https://doi.org/10.26457/recein.v7i27.231>
- Manríquez, S., Gallegos, J. & Valenzuela, I. (2005). Análisis y aplicación de la medición y gestión del valor económico agregado (EVA) a una empresa que cotiza en la bolsa. *Capic: Conferencia Académica Permanente de Investigación Contable*, 3, 1-34.
- Milla, A. (2011). *Creación de Valor para el Accionista*. Madrid: Díaz de Santos. Versión digital

- Muñoz, J. (2018). Análisis a los estados financieros de empresas camaroneras en la provincia de El Oro, Ecuador. UIDE, 3(9), 102-115. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/686/774>
- Murillo, W. (2008) La Investigación Científica.
- Novoa, H. (2019). Elaboración analítica de estados financiera. Lima: Pacífico Editores.
- Olivares, V. & González, M. (2016). Toma de decisiones efectivas sobre los Estados Financieros. México. Colegio de Contadores Públicos de México. Recuperado de: <https://bit.ly/42mGp3w>
- Oliveros, J. & Vargas, N. (2017). Diagnóstico financiero de la Pequeña y Mediana Industria aplicando gerencia de valor. Revista Venezolana de Gerencia, vol. 22, núm. 79, 486-505
- Ortega, J. (2006). Análisis de estados financieros: teoría y aplicaciones. Desclée de Brouwer.
- Osorio, J. (2007). Gestión financiera empresarial: contexto y casos colombianos. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Ramírez, M., & Giraldo, C. (2020). Métodos de valoración más utilizados para determinar el valor de una empresa pymes y su incidencia en su valor [Universidad Católica de Oriente].
- Rimarachin, M. & Quispe, W. (2019) Análisis e interpretación de los estados financieros para la toma de decisiones en la Empresa Rectificaciones y Repuestos Tarapoto 38 SAC, Periodo, 2016-2017. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de San Martín Tarapoto].
- Rojas, F. S., Ramirez, D. A. & Chamorro, C. L. (2020). Análisis del ciclo de liquides, ciclo de caja y el capital de trabajo neto operativo en los hospitales públicos nivel 2, departamento de Antioquia (Colombia). Revista Espacios, Vol. 41, 28.
- Rueda, H. (2015). Indicadores financieros y su interpretación. <https://bit.ly/4cIhNpr>
- Saldaña, C & Guamán, G (2019). Análisis financiero basado en la técnica Fuzzy Logic, como instrumento para la toma de decisiones en la empresa Italimentos Cia. Ltda. Revista Economía Y Política, (30), 72–112. <https://doi.org/10.25097/rep.n30.2019.04>

- Sánchez, L. (2021). Indicadores de gestión y su incidencia en la generación de valor en las principales industrias que cotizan en la Bolsa de Valores de Quito [Universidad Técnica de Ambato].
- Schwarber, P. (2005). Leaders and the Decision-Making Process. *Management Decision*, 43(7), 1086-1092.
- Schwarz, M. (2018). Finanzas conductuales: el EBITDA moral. Recuperado el 25 de 04 de 2021, de América Economía: <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/finanzas-conductuales-el-ebitda-moral>
- Sevilla, A. (2017). Economipedia. Recuperado 2024, de <https://acortar.link/njaRVq>
- Sigüenza, A., & Arteaga, D. (2022). La generación de valor para los accionistas de las MIPYMES de la Provincia de El Oro. *Espacios*, 1-35.
- Siancas, LE. (2020) Análisis de los estados financieros y su incidencia en la toma de decisiones, Corporation Intherpharma S.A.C., Lima, años 2017, 2018 y 2019. [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte].
- Superintendencia del Mercado de valores. Recuperado 2023, de <https://www.smv.gob.pe/SIMV/>
- Tanaka, G. (2005). Análisis de estados financieros para la toma de decisiones. Perú: Pontificia Universidad Católica de Perú Fondo Editorial.
- Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimotercera ed.) México: Pearson Educación.
- Vera, M. (2000). EVA y CVA como medidas de la creación de valor de un negocio. Una introducción. En *Tendencias*, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Nariño (Colombia). Vol. I No. 1. Mayo. 65 - 85.
- Vogel, M. (2002). Gerenciar sólo por Indicadores Financieros es un Suicidio.