

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS

DESARROLLO DE TESIS

**INFLUENCIA DE LA VARIACIÓN DE LA TASA DEL
DRAWBACK EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
FRUTERA DEL INKA S.A.C UBICADA EN EL DISTRITO DE
BELLAVISTA, PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL
CALLAO**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

**AGÜERO LACA, GUILLERMO ALFREDO
CHAMBA CORO, FRANKLIN
LÓPEZ SANGAMA, CARL**

ASESOR :

MG. GERMAN SEGURA DE LA PEÑA

**LINEA DE INVESTIGACION: Implementación de Normas
Internacionales para Información Contable y Financiera**

LIMA, PERU

JULIO 2016

Resumen

Se hace necesario ésta investigación puesto que la entidad debe prever las contingencias que se generarían al no recibir por parte del estado las proyecciones por drawback que se estimaron en un inicio.

Es de suma importancia determinar en qué medida se afecta la rentabilidad de la empresa al no recibir el beneficio de manera regular, ya que la tasa de restitución ha ido variando año por año, al punto de eliminarse por completo, un análisis previo nos ayudaría a tomar mejores decisiones en cuanto a la liquidez de la empresa.

En términos generales, los cuatro factores que generan el crecimiento económico del Perú son las exportaciones, la inversión extranjera directa, el consumo interno y la inversión estatal en infraestructura. El primer factor está relacionado directamente con la restitución de derechos, por lo que es válido suponer que su otorgamiento también genera crecimiento económico.

Por lo antes descrito, el Drawback está relacionado con la rentabilidad que se pueda generar en una empresa y, al mismo tiempo, asociado al crecimiento y desarrollo de la actividad empresarial del país. Es por ello que nuestra investigación, dirigida hacia ese campo, presenta el caso de una entidad que se ve afectada por la variación de la tasa de restitución de derechos arancelarios, puesto que la empresa en mención, considera, dentro de sus expectativas, los ingresos por beneficios tributarios, esto para poder proyectarse a futuro y cumplir con las obligaciones adquiridas.

Abstract

This investigation is necessary since the entity must anticipate the contingencies that will be generated when not receiving by the state the projections by drawback that were estimated in a beginning.

It is of great importance to determine to what extent the profitability of the company is affected by not receiving the benefit on a regular basis, since the rate of restitution has been varied year by year, to the point of completely eliminating, a previous analysis will help us make better decisions regarding the liquidity of the company.

In global terms, the four factors that generate economic growth in Peru are export, direct foreign investment domestic consumption, and state investment in infrastructure. The first factor is directly related to the restitution of rights, so it is valid to assume that its granting it also generates economic growth.

Therefore explainet, the drawback is related to the profitability that can be generated in a company and, at the same time, associated with the growth and development of the business activity of the country. Is why our research, directed to that field, presents the case of an entity which is affected by the variation of the rate of restitution of customs duties, since the aforementioned company, considers, income from tax benefits within its expectations, in order to be able to project in the future and company with the obligations acquired.

DESARROLLO DE TESIS

Tabla de Contenidos

Introducción	i
CAPÍTULO I.....	1
PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2 Formulación del Problema	4
1.3 Casuística	5
CUADRO N° 1 ESTADO DE RESULTADOS – REAL.....	6
CUADRO N° 2 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA REAL.....	9
CUADRO N° 3 COMPARATIVO DE INGRESOS POR DRAWBACK POR AÑO..	11
CUADRO N° 6 GRÁFICO POR INGRESOS DE DRAWBACK.....	11
CUADRO N° 7 ROA - RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO.....	12
CUADRO N° 8 ROE RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN	13
CUADRO N° 9 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	14
CAPITULO II.....	15
Marco Teórico	15
2.1 Antecedentes de la investigación:.....	15
2.2 Bases Teóricas	21
2.2.1 Drawback	21
2.2.1.1 Tributos	21
2.2.1.1.1 Clasificación.....	22
2.2.1.2 Aranceles	23
2.2.1.3 Acuerdos Comerciales	24
2.2.1.4 Drawback	26
2.2.1.2 Requisitos para acceder al Drawback.....	27
2.2.1.2.1 Respecto del exportador:	27
2.2.1.2.2 Producción por encargo:	27
2.2.1.2.3 Respecto de los insumos importados	28
2.2.1.2.4 Límites al Drawback.....	28
2.2.1.3 El Drawback en el Perú.....	29

2.2.1.4 El Drawback en América Latina	32
2.2.2.1. Estados Financieros.....	35
2.2.2.2.- Rentabilidad.....	36
2.2.2.3.- Tipos de Rentabilidad	36
2.2.2.3.1.- Rentabilidad Económica	36
2.2.2.3.2.- Rentabilidad Financiera	37
2.2.2.4 Ratios.....	38
2.2.2.4.1.- Ratio De liquidez.....	38
2.2.2.4.2.- Ratio De Gestión.....	41
2.2.1.5.- Ratio De solvencia	45
2.2.1.6.- Ratio De Rentabilidad.....	50
2.3 GLOSARIO DE TÉRMINOS	54
CAPITULO III.....	58
ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	58
CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	
ELABORACION DE REFERENCIAS	
ANEXOS	

Introducción

En la actualidad sabemos que las exportaciones son uno de los pilares para el crecimiento y desarrollo de la economía de nuestro país. Es por ello que el gobierno implementa un mecanismo con el fin de incentivar las exportaciones, este mecanismo es denominado “Régimen de restitución de Derechos Arancelarios- Drawback”. La utilización de regímenes de promoción a las exportaciones basados en incentivos de carácter tributario, tal es el caso del Drawback, requiere la exigencia de su adecuación a los principios y normas internacionales que regulan la materia, a la vez que penalizan el otorgamiento de subsidios.

De todos los beneficios tributarios que existen en nuestro país como fomento a las exportaciones, es sin lugar a dudas, la restitución simplificada de derechos arancelarios, la que más adeptos tiene. Incluso sostenemos que no existe aquel beneficiario que no se sienta completamente atraído por las ventajas competitivas que el Drawback ofrece de manera directa en la actualidad.

Sin duda hay mucho por compartir respecto al Drawback, pero debemos empezar señalando que el Régimen Aduanero del Drawback ha sido recogido en los artículos 82° y 83° la nueva Ley General de Aduanas aprobado por el Decreto Legislativo N° 1053 estableciendo las mismas definiciones, requisitos y procedimientos previstos desde mediados de los años noventa.

El Drawback es el régimen aduanero que permite como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción.

Esta definición extraída de la normativa aduanera nos permite afirmar que el beneficio que los exportadores obtienen con el Drawback tiene naturaleza eminentemente tributaria, toda vez que el requisito para su otorgamiento, es la

acreditación del uso o transformación de al menos un insumo importado, por el cual hayan pagado la totalidad de los derechos arancelarios.

Otro aspecto que abona a favor de su naturaleza tributaria es, que luego de haberse producido la extinción de la obligación tributaria aduanera con el pago de los derechos y demás tributos que gravan la importación de la materia prima o insumo importado, recién surgirá el crédito a favor de la empresa productora exportadora que se plasmará en la restitución de los derechos arancelarios, obviamente siempre que se acredite su incorporación material en la mercancía exportada.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad como expresión de actitud o capacidad de la firma para generar recursos o resultados con los capitales o medios invertidos, se ha convertido, en las últimas décadas, en el indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia implantada y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socio económico en el que actúa.

Una rentabilidad adecuada permite retribuir, según mercado y riesgo, a los accionistas y atender al crecimiento interno necesario para mantener, consolidar o mejorar esa posición competitiva de la empresa. Si se obtiene una rentabilidad insuficiente no se hallara en condiciones de asegurar la satisfacción de estos factores y su empobrecimiento progresivo condenara su desarrollo, conduciéndola

a posiciones marginales dentro de su sector, lo que pondrá en peligro, al cabo de cierto tiempo, su propia existencia.

Se hace necesario ésta investigación puesto que la entidad debe prever las contingencias que se generarían al no recibir por parte del estado las proyecciones por drawback que se estimaron en un inicio.

Es de suma importancia determinar en qué medida se afecta la rentabilidad de la empresa al no recibir el beneficio de manera regular, ya que la tasa de restitución ha ido variando año por año, al punto de eliminarse por completo, un análisis previo nos ayudaría a tomar mejores decisiones en cuanto a la liquidez de la empresa.

Estructura de la investigación

CAPITULO I PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

CAPITULO III ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En diversos países el drawback es un mecanismo de promoción de las exportaciones no tradicionales. Sin embargo, este régimen aduanero no puede ser utilizado por todas las empresas productoras-exportadoras pues su acogimiento implica el estricto cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera. En el caso peruano, el nivel de utilización del drawback es más intensivo en determinadas industrias, lo que constituye un apoyo para la competitividad de las empresas que debería ser estratégicamente utilizado.

Contrariamente a lo que pudiera pensarse, respecto a que el Estado estaría desfilfarrando el dinero recaudado al otorgar el drawback; sostenemos que se trata de una inversión, dado que la restitución de derechos concedida a los exportadores siempre se traduce en mayor consumo en el mercado local, generando con ello el efecto inmediato en el incremento de los ingresos para el fisco.

En términos generales, los cuatro factores que generan el crecimiento económico del Perú son las exportaciones, la inversión extranjera directa, el consumo interno y la inversión estatal en infraestructura. El primer factor está relacionado directamente con la restitución de derechos, por lo que es válido suponer que su otorgamiento también genera crecimiento económico.

Por lo antes descrito, el Drawback está relacionado con la rentabilidad que se pueda generar en una empresa y, al mismo tiempo, asociado al crecimiento y desarrollo de la actividad empresarial del país. Es por ello que nuestra investigación, dirigida hacia ese campo, presenta el caso de una entidad que se ve afectada por la variación de la tasa de restitución de derechos arancelarios,

puesto que la empresa en mención, considera, dentro de sus expectativas, los ingresos por beneficios tributarios, esto para poder proyectarse a futuro y cumplir con las obligaciones adquiridas.

Frutera del Inka S.A.C. domiciliada en Ca. García Calderón 261, en el distrito de Bellavista, Callao, es una empresa líder en el cultivo, procesamiento, comercialización y exportación de fruta fresca en los departamentos de Piura e Ica, ubicados al norte y centro sur de Perú, entre las que destacan Uvas de Mesa y Mangos, de óptima calidad, así como otros productos agrícolas de gran demanda internacional.

La entidad tiene como misión, consolidarse como una empresa altamente competitiva a nivel internacional, puesto que el 95% de la cartera de clientes proviene del extranjero, teniendo como principal destino el continente americano (EEUU, Canadá, Colombia, Chile) el europeo (Francia, Rusia) y el asiático (China, India).

La empresa, al proponerse cumplir con la demanda de sus productos, requiere de un nivel de liquidez promedio, de manera que pueda dar cobertura a las necesidades de sus clientes. Para ello el capital con que se trabaja proviene, generalmente de las cuentas cobradas a los mismos, ya sean por anticipos y/o cobros de facturas vencidas, generadas por la actividad principal del negocio. Es por ello, que resulta determinante tener una fuente de ingresos extra, que permita la continuidad del proceso productivo.

En los años 2011, 2012, 2013 y 2014, la tasa de la restitución de derechos arancelarios se mantuvo constante (5%), incrementando los ingresos en el periodo, por cuanto a cada factura se le adicionaba la tasa de drawback, estimando percibir el 5% adicional del total facturado. También debemos agregarle que mínimamente, se realizan entre 8 a 9 embarques, de manera mensual. La incidencia de la variación de la tasa de restitución, que decayó a 4% para el periodo 2015 resultó crítica, puesto que los ingresos por beneficios tributarios disminuyen, y ello genera una falta de liquidez en el corto plazo, ya que

los cobros por venta de mercadería, originaria del giro del negocio, aún se harían efectivas cuando, los embarques lleguen a puerto (según la distancia del destino, el tiempo mínimo es de 30 días).

TASA DE RESTITUCION EN EL TIEMPO	PORCENTAJE	BASE LEGAL
Tasa de restitución vigente desde Junio de 1995	5%	D.S.104-1995-EF
Tasa de restitución vigente desde Enero del 2009	8%	D.S.018-2009-EF
Tasa de restitución vigente hasta Diciembre del 2009	8%	D.S.018-2009-EF
Tasa de restitución enero a Junio del 2010	8%	D.S.288-2009-EF
Tasa de restitución Julio a Diciembre del 2010	6.5.%	D.S.288-2009-EF
Tasa de restitución Enero del 2011	5%	D.S.288-2009-EF
Tasa de restitución a partir de Enero del 2015	4%	D.S.314-2014-EF
Tasa de restitución a partir de Enero del 2016	3%	D.S.314-2014-EF

Los beneficios tributarios otorgados al sector productivo exportador, son de gran utilidad ya que incentivan la actividad misma y de igual forma, proporciona un respaldo dinerario para las diversas contingencias que se puedan generar. En este contexto, el drawback aumenta en términos netos el ingreso de las empresas exportadoras que se acogen al régimen. Estos ingresos por beneficios tributarios tienen implicancia específica en el pago a proveedores por el servicio de maquila, que es el lavado y procesado de la fruta adquirida, interviene también en el pago de los insumos y otros servicios relacionados con el giro del negocio.

Al disminuir la liquidez inmediata, se ven afectados los compromisos de pago en el corto plazo a proveedores que tienen relación directa con nuestras

operaciones. Estos proveedores al ser pequeñas empresas no suelen trabajar al crédito, tienen como política cobrar por su servicio y luego ejecutarlo, lo que nos demanda tener efectivo para poder cumplir con ellos.

Otro punto importante es el de la recuperación de la inversión realizada por los accionistas que demandan el retorno de su capital en el menor lapso posible, considerando tener como otros ingresos las proyecciones por drawback estipuladas en los años previos a la modificación. En el año 2014 se capitalizaron las acreencias hasta el momento acumuladas. Es así que los índices por recuperación de la inversión realizada se ven afectados de manera negativa.

El tema propuesto infiere que, la variación de la tasa de restitución de derechos arancelarios, ha ido mostrando una rentabilidad disminuida, año tras año y por ende, los resultados al final del ejercicio no son los que se proyectan desde un inicio.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera influye la variación de la tasa del drawback en la rentabilidad de la empresa Frutera del Inka S.A.C.?

1.2.2 Problemas Específicos

¿En qué medida la disminución del drawback influye la rentabilidad de la empresa Frutera del Inka S.A.C.?

¿Cómo la utilización del drawback influye a las exportaciones y beneficia de forma debida a la empresa Frutera del Inka S.A.C.?

¿Cómo afecta la variación de la tasa del drawback en la toma de decisiones respecto a la liquidez de la empresa Frutera del Inka S.A.C.?

¿De qué manera el planteamiento de medidas, frente a la eliminación del beneficio tributario en mención, incide en los estados financieros de la empresa Frutera del Inka S.A.C.?

1.3 Casuística

Planteada la problemática que envuelve a la empresa, procederemos a demostrar, técnicamente, con información recopilada, como Estados Financieros e índices de rentabilidad asignados a las operaciones respecto del beneficio tributario mencionado.

CUADRO Nº 1 ESTADO DE RESULTADOS – REAL

	2,015	%	2,014	%
INGRESOS OPERACIONALES:				
Ventas Netas Extranjeras (Ingresos Operacionales)	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
Total Ingresos Brutos	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
COSTO DE VENTAS:				
Costo de Ventas (Operacionales)	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
Otros Costos Operacionales	-	0.00%	-	0.00%
Total Costos Operacionales	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
UTILIDAD BRUTA	718,100	7.58%	644,537	7.57%
Gastos de Ventas	-594,109	-6.27%	-444,486	-5.22%
Gastos de Administración	-384,007	-4.05%	-364,007	-4.28%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	1,931	0.02%	43,706	
Otros Ingresos (DrawBack)	379,047	4.00%	425,666	5.00%
Otros Gastos	-		-	
UTILIDAD OPERATIVA	120,962	1.28%	305,416	3.59%
Ingresos Financieros	851,142	8.98%	674,128	7.92%
Gastos Financieros	-253,216	-2.67%	-224,963	-2.64%
Participación en los Resultados	-		-	
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	718,887	7.59%	754,582	8.86%
Participación de los Trabajadores	-		-	
Impuesto a la Renta	-201,288	-2.12%	-226,375	-2.66%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	517,599	5.46%	528,207	6.20%
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	-		-	
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	517,599	5.46%	528,207	6.20%

INTERPRETACIÓN:

Como primer cuadro se muestra el Estado de Resultados comparativo de los años 2014, 2015 identificando los rubros principales que determinan el resultado del ejercicio. Como se puede apreciar, en el año 2015 la utilidad ha decrecido en un 0.74% con respecto al periodo 2014.

La partida específica del drawback en los periodos mencionados está determinada por el 5% y 4% de las ventas netas respectivamente, teniendo que para el año 2015 la empresa dejó de percibir S/ 46,619 en comparación con el año 2014. Es vital considerar que el año 2015, el alza del tipo de cambio influyó de manera positiva en los resultados al final del ejercicio.

RATIOS

$$\text{Margen Neto Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2014)} = \frac{528,207}{8,513,320} = 6.20\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2015)} = \frac{517,599}{9,476,167} = 5.46\%$$

Este ratio nos indica que en el año 2014 el Margen Neto de Utilidad es de 6.20% y para el año 2015 5.46%, decreciendo en 0.74%. Esto a pesar de haber incrementado las ventas en S/ 962,848 el año 2015 con respecto al año anterior.

$$\text{Utilidad Por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de Acciones Comunes}}$$

$$\begin{aligned} \text{Utilidad por Acción (2014)} &= \frac{528,207}{1,412,694} = 37.39\% \\ \text{Utilidad por Acción (2015)} &= \frac{517,599}{1,412,694} = 36.64\% \end{aligned}$$

Podemos apreciar que en el año 2014 la Utilidad Por Acción es de 37.39% y para el año 2015 36.64%, decreciendo en 0.75%. Esto a pesar de haber incrementado las ventas en S/ 962,848 el año 2015 con respecto al año anterior.

CUADRO Nº 2 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA REAL

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
R.U.C 20545162742
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 - 2015
EXPRESADO EN MANEDA NACIONAL (SOLES)

ACTIVOS			PASIVOS Y PATRIMONIO		
ACTIVOS CORRIENTES	2,015	2,014	PASIVOS CORRIENTES	2,015	2,014
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	521,941	206,787	Sobregiros Bancarios		
Cuentas por Cobrar Comerciales	4,275,780	4,532,821	Obligaciones Financieras	1,722,926	2,231,672
Otras Cuentas por Cobrar	147,717	1,398,140	Cuentas por Pagar Comerciales	1,506,246	1,018,142
Existencias	0	0	Otras Cuentas por Pagar	469,283	659,715
Otros Activos	235,364	380,757	Provisiones	182,258	62,635
	-----			-----	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	5,180,802	6,518,505	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	3,880,713	3,972,163
ACTIVOS NO CORRIENTES			PASIVOS NO CORRIENTES		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,157,766	103,905	Obligaciones Financieras	-	678,923
Activos Intangibles	646	830	Otras Cuentas por Pagar a Partes Rela	-	29,900
	-----		Otras Cuentas por Pagar	-	1,353
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	1,158,412	104,735	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-	710,176
	-----		PATRIMONIO NETO		
			Capital	1,412,694	1,412,694
			Resultados Acumulados	528,207	
			RESULTADO DEL EJERCICIO	517,599	528,207
	-----			-----	
			Total Patrimonio Neto Atribuible a la M	2,458,500	1,940,901
	-----			-----	
TOTAL ACTIVOS	6,339,214	6,623,240	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	6,339,214	6,623,240

RATIOS

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

$$\begin{aligned} \text{Liquidez Corriente (2014)} &= \frac{6,518,505}{3,972,163} = 164.10\% \\ \text{Liquidez Corriente (2015)} &= \frac{5,180,802}{3,880,713} = 133.50\% \end{aligned}$$

Podemos apreciar que en el año 2014 la Liquidez Corriente es el 164.10% y para el año 2015 133.50%, decreciendo en 30.60%. A pesar de tener un buen índice de liquidez se muestra una disminución considerable con respecto al año anterior, esto motivado por el gran porcentaje en las cuentas por cobrar de la empresa.

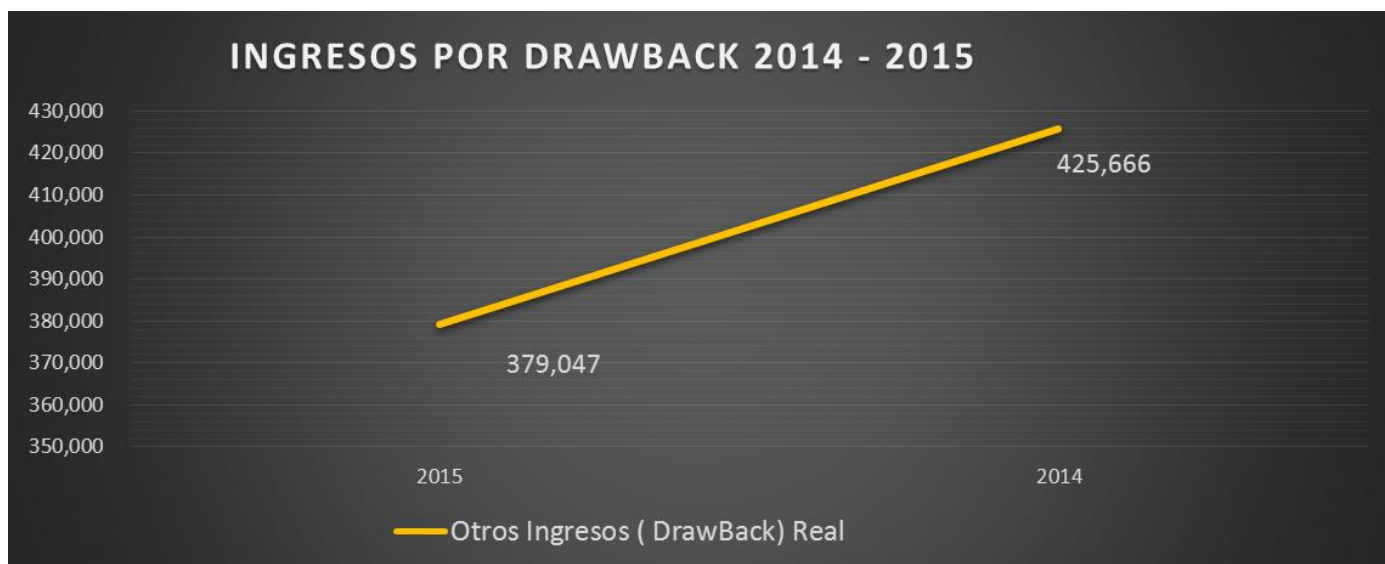
CUADRO Nº 3 COMPARATIVO DE INGRESOS POR DRAWBACK POR AÑO

Comparativo Drawback del 2014 - 2015

	2015 %		2014 %	
Otros Ingresos (DrawBack)	<u>379,047</u>	4.00%	<u>425,666</u>	5.00%
Diferencias	-46,619		-	

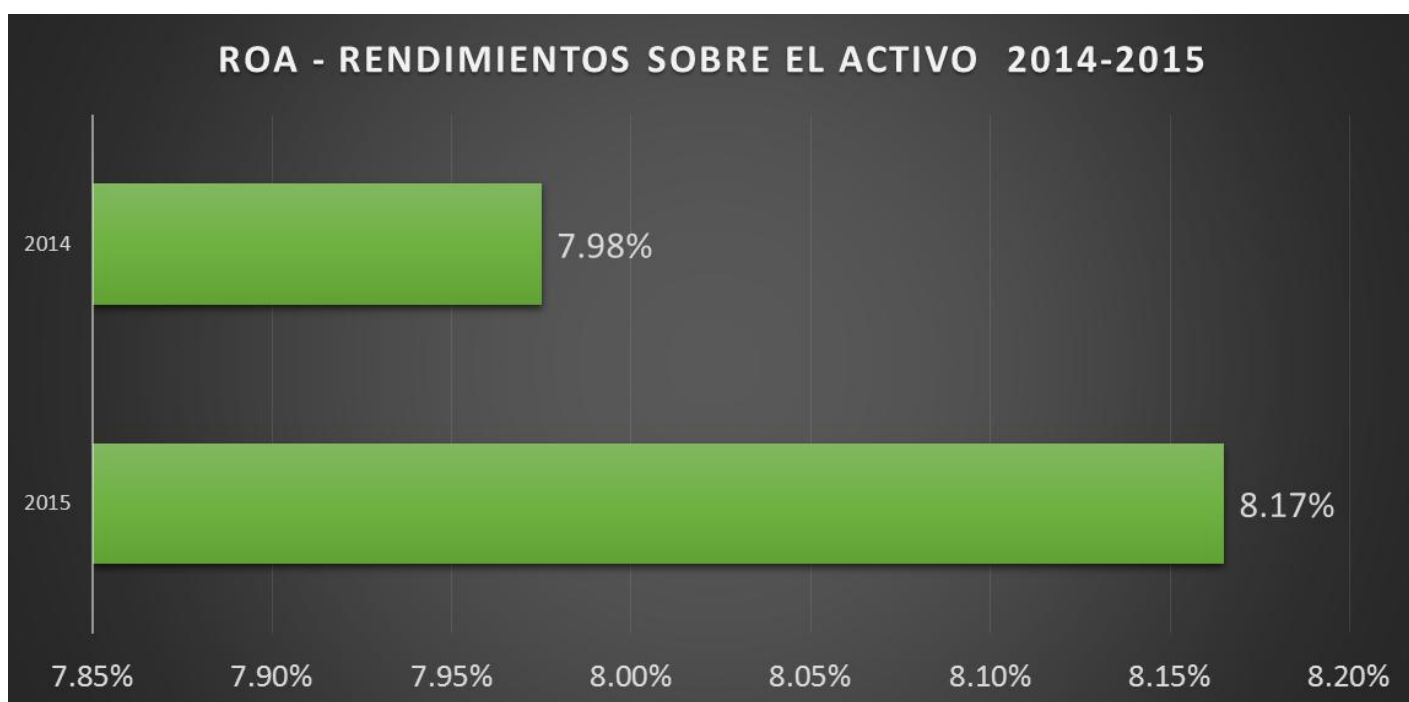
El presente cuadro nos indica que en el año 2015, el ingreso de efectivo se vio afectado por la reducción de la tasa del drawback, dejando de percibir S/ 46,619, importe que pudo ser utilizado en el pago de la planilla de personal.

CUADRO Nº 6 GRÁFICO POR INGRESOS DE DRAWBACK



CUADRO N° 7 ROA - RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO

	2015	2014
	8.17%	7.98%
Diferencia	0.19%	

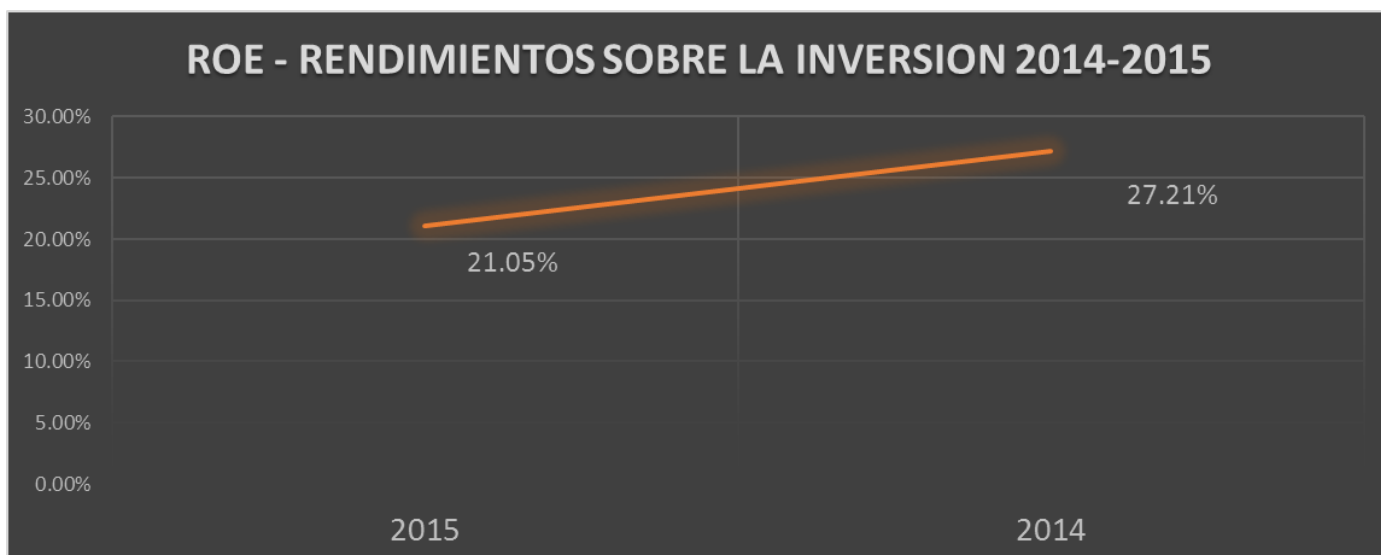


INTERPRETACIÓN:

Este gráfico nos muestra la rentabilidad sobre el activo a partir del año 2014. En el año 2015 se incrementó en 0.19%, porcentaje que no justifica el incremento considerable en la adquisición de activos fijos.

CUADRO Nº 8 ROE RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

	2015	2014
	21.05%	27.21%
Diferencia	-6.16%	



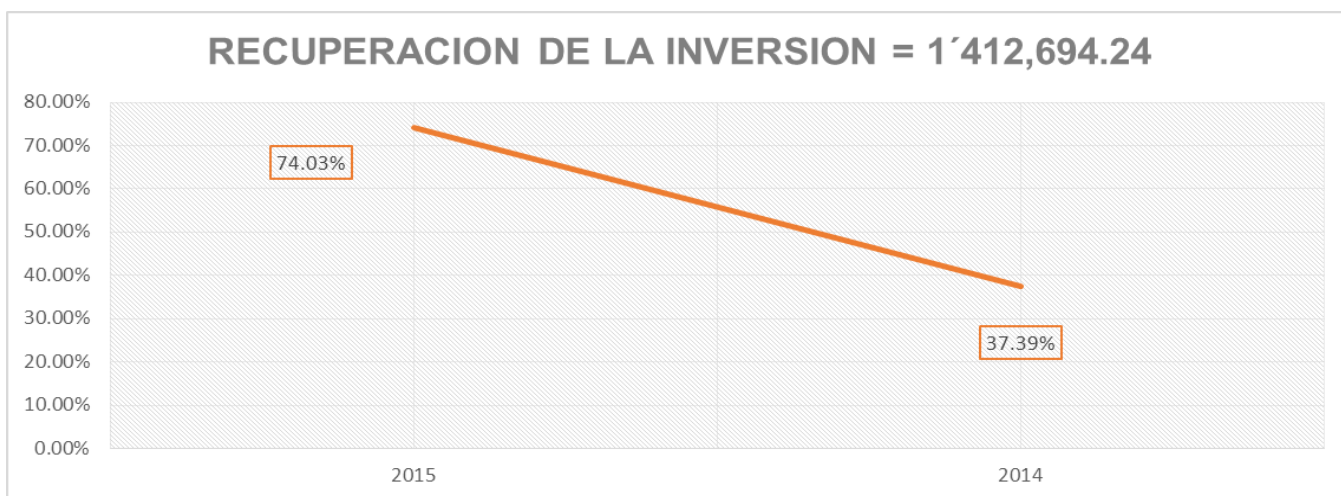
INTERPRETACIÓN:

Tenemos que para el año 2014 obtuvimos un 27.21% de rendimiento sobre la inversión y para el año 2015, 21.05%, mostrando una disminución de 6.16% con respecto al año anterior.

Este indicador muestra claramente que a pesar de haber incrementado las ventas en casi un millón de soles el año 2015 con respecto al año 2014 hemos decrecido en 6 puntos porcentuales.

CUADRO Nº 9 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

En el año 2014 por decisión del directorio se solicita capitalizar los resultados acumulados de años anteriores, llegando a ser el capital de trabajo 1'412,694.24, de manera que se pueda recuperar dicha inversión en los años posteriores. De acuerdo al estudio realizado, obtenemos la siguiente información.



INTERPRETACIÓN:

Este gráfico nos muestra la recuperación del capital invertido a inicios del año 2014 S/ 1'412,694.24. Teniendo que al finalizar el año 2014 cuando la tasa estaba en 5% se logró recuperar el 37.39% del capital invertido. Tenemos que para el año 2015 cuando la tasa bajó al 4% se logró recuperar el 74.03% (acumulado) del capital invertido. Esto indica que en el año 2015 se logró recuperar el 36.64%, casi 1% menos que el año anterior.

CAPITULO II

Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la investigación:

De acuerdo al análisis de la información obtenida de diversas fuentes sobre el tema a sustentar, podemos mencionar lo siguiente:

Kathya, Cruz (2013) En su tesis “Drawback: A la luz del principio de legalidad”, presentada para optar el grado de magister en derecho de la empresa con mención en gestión empresarial. Universidad Pontificia Católica del Perú.

Dentro de sus conclusiones expresa:

Los derechos arancelarios son tributos, bajo la modalidad de impuestos no vinculados que gravan el ingreso, salida o traslado de mercancías de un país. En el caso peruano dichos impuestos solo gravan a las mercancías que ingresan al país.

Los derechos arancelarios, a diferencia de otros tributos, tienen una naturaleza especial debido a que en su configuración hay componentes de política económica, de fiscalidad y de juridicidad.

El régimen del Drawback, en virtud a lo previsto por la LGA, constituye un beneficio tributario que afecta el hecho imponible, ya que una vez verificada la existencia de la obligación tributaria aduanera y el pago de la misma, recién se procede a su restitución total o parcial siempre y cuando exista un bien exportado en el cual se incorpore la mercancía importada de dio origen a la restitución.

La restitución de una obligación tributaria, como son los derechos arancelarios a la importación, constituye un beneficio. Tal beneficio es mayor cuando el monto efectivamente puesto a disposición del contribuyente en cumplimiento del porcentaje previsto por el reglamento, excede el monto

realmente pagado en la importación. No obstante, incluso en el supuesto en que el monto efectivamente puesto a disposición del contribuyente en cumplimiento del porcentaje previsto por el reglamento, resulta inferior al monto realmente pagado en la importación, estamos frente a un beneficio.

Varinia, Gonzales (2012) En su tesis: Efecto de la Restitución Arancelaria (Drawback) en la Cantidad Exportada de Espárrago hacia Estados Unidos: El Caso Peruano Periodo Junio 1995-Septiembre de 2010, presentada para optar por el grado de licenciado en Ciencias Económicas. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

En sus conclusiones se extrae:

El presente trabajo tiene como principal conclusión que la restitución arancelaria influye de manera positiva durante los primeros trimestres para luego convertirse en un instrumento con efecto negativo sobre la cantidad exportada de espárrago fresco hacia Estados Unidos. Así, en un principio (primeros 6 trimestres) la restitución arancelaria tiene una influencia positiva pequeña que luego pasa a ser negativa (del 7 al 15 trimestre). De este resultado se deduce que la restitución cumple en un principio con su papel de apoyo a las exportaciones pero que a la larga pasa a ser un instrumento con efecto negativo sobre la exportación del producto al que apoyó inicialmente, en un país con una economía pequeña como el Perú.

En relación a los rezagos de las variables de PBI de Estados Unidos y tipo de cambio real bilateral, dichas variables mostraron significancia en la estimación del precio, lo cual pone en evidencia que las fluctuaciones del ingreso internacional y la política bilateral son importantes para la determinación del precio de un producto exportado, como en este caso el espárrago peruano. Asimismo, el cambio del porcentaje de la restitución demostró ser importante en la estimación del precio de la oferta, por lo que se puede entender que el incremento al 6.5% en la restitución tuvo un impacto positivo en el precio.

En suma, todo el documento se enfocó en revisar los principales componentes que influyen la oferta y la demanda del espárrago de exportación, encontrando que las principales variables explicativas son la restitución y el precio. La influencia de este último dependerá de la posición en que se encuentre, ya sea en la demanda o en la oferta, mientras que, la restitución tiene impacto positivo en una primera instancia para luego dejar de tenerlo y, posteriormente, influenciar de manera negativa a la exportación, teniendo en cuenta que nos encontramos en el contexto de un país pequeño con un acuerdo comercial creador de comercio.

Priscila, Amores (2015) en su tesis: Evaluación del impacto de la aplicación de la devolución condicionada de tributos (drawback) para la competitividad de las exportaciones y la economía del Ecuador.

En sus conclusiones expresa:

Existe consenso sobre el concepto del Drawback, básicamente el no permitir que los productos nacionales se vean en desventaja si cuando se exportan incluyen el costo de los impuestos que se hayan cobrado a los insumos y otros materiales que se hayan incorporado en su proceso e igual si una mercancía importada debe devolverse en iguales condiciones en las que fue importada. (CERON, 2008) Pero no se ha podido dar una respuesta directa sobre si se debería o no implementar un drawback para estimular las exportaciones. Como se indica en el Capítulo II de esta investigación, la respuesta parece depender en las prioridades de desarrollo y condiciones económicas de cada país.

Hay muy poca elaboración teórica sobre el tema y su impacto en los países. De lo poco que se ha generado, parece ser que un incremento en las tarifas de los drawbacks tiene un efecto positivo en la competitividad de las exportaciones y en el empleo en aquellas industrias orientadas a la exportación, pero puede conllevar a exportaciones con poco valor agregado doméstico añadido.

Así, para algunos países el Drawback se ubica legalmente como un régimen aduanero especial en donde su principal función es que los productos importados que se incorporan a productos que luego se exportan estén exonerados de tributos (CAN, 2010) (MORA, 2007). Para otros países, es una herramienta de uso selectivo y se aplica para algunos sectores o empresas específicas solamente. Finalmente, para otros países es un elemento de recaudación y aprovisionamiento temporal de fondos que se devuelven después de un tiempo que puede tomar hasta años.

Jenny, Alberca (2012) en su tesis: Incremento de la Rentabilidad en la Empresa El Carrete. Presentada para optar por de Ingeniero en Finanzas, Universidad Central del Ecuador.

Dentro de sus conclusiones expresa:

El estudio de mercado contribuyó a identificar el lugar para que inicie su actividad económica la nueva sucursal permitiendo que los consumidores finales o al por mayor puedan acceder fácilmente a adquirir los productos que ellos requieran. Así, el factor cercanía al mercado, fue el más importante en la elección de la localización.

Los criterios de evaluación financiera utilizados presentan resultados favorables, lo cual indica que el proyecto, bajo los criterios utilizados, es aceptable desde el punto de vista financiero ya que el tiempo de recuperación de la inversión es de dos años y cinco meses.

Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto, de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.

Martha, Díaz (2013) en su tesis: Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*Citrus aurantium*) y su relación con la economía del Cantón La Maná y su zona de influencia, año 2011, presentada para optar por el título de Ingeniera Comercial, Universidad Técnica de Cotopaxi.

Luego de realizar un análisis se llega a la conclusión que al realizar un estudio a la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja se ha identificado que los agricultores tienen muy poca asistencia técnica por parte de las instituciones encargadas del sistema agrícola hacia el agro, así como escaso apoyo de organizaciones de desarrollo.

Luego de aplicar el Instrumento investigativos se pudo apreciar que existe un mercado potencial, que está dispuesto a adquirir y comercializar todos los productos agropecuarios procedentes de la agricultura, los posibles consumidores potenciales están representados por intermediarios mayoristas consumidores tanto locales como nacionales.

De igual manera, se evidenció en el estudio económico que las ganancias y el flujo de efectivo autosuficiente están en capacidad de cumplir con sus compromisos financieros y demás costos que se generan con la operatividad de la producción.

Los indicadores financieros que se usaron para evaluar el proyecto de mostraron que es rentablemente económico, ya que el rendimiento de las ventas para el primer año corresponde a un porcentaje bajo ya que es un producto de cosecha a largo plazo.

Jhonatan, Cruz (2014) en su tesis. Aplicación de un Joint Venture para mejorar la Rentabilidad de la Empresa Avícola Yugoslavia S.A.C. de la provincia de Trujillo”, presentada para optar por el título de Licenciado en Economía, Universidad Nacional de Trujillo.

Entre sus conclusiones expresa:

Luego del análisis y estudio de la empresa Avícola Yugoslavia a valores históricos, se pudo identificar que su rentabilidad se mantiene casi constante para los 3 periodos investigados, año 2011 con 6.60%, año 2012 con 6.80% y año 2013 con 7.00%, lo cual resulta poco beneficioso porque lo que se busca es incrementar la rentabilidad.

La rentabilidad de la empresa incrementa un 6% aproximadamente con la venta del pollo empaquetado a través de la herramienta de gestión del Joint Venture en el periodo 2014.

La distribución de las ganancias proyectadas se distribuye conforme a su participación para la propuesta del Joint Venture, a la empresa Avícola Yugoslavia con 93% y a su vinculada el 7%.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Drawback

2.2.1.1 Tributos

Según Diego, Gonzales, en su libro “El Tributo” (2010) se esgrime: Se denomina «tributo» a la obligación legalmente impuesta al ciudadano, por la que se exige a éste la realización del pago de una suma de dinero a un ente público, como contribución al sostenimiento de los gastos públicos. El tributo es una obligación legalmente impuesta, o lo que es lo mismo, es un mandato formulado a través de una ley. Consiguientemente, el tributo se paga porque la ley lo ordena, no porque el ciudadano acuerde voluntariamente con un ente público el pago de una suma de dinero a cambio de recibir prestaciones públicas. (p.1).

Según Francisco, Ruiz, en su libro “Constitucionalización de la Definición del Tributo” (2013) se esgrime: La definición constitucional de tributo se conecta con ciertos valores, tales como la solidaridad, justicia social, etc. Entonces, esta clase de concepto tiende un puente para entablar una conexión del tributo con la moral y los valores que esta encarna dentro del contexto del Estado social de derecho. Así, queda abierto un abanico de posibilidades, tanto extremas como intermedias.

En primer lugar podemos preguntarnos si la definición constitucional de tributo puede contemplar la afectación a la venta de drogas letales, como la pasta básica de cocaína o la venta de licores con altísimo contenido de alcohol.

Desde el punto de vista estrictamente moral parecerían no tener aceptación las conductas que son totalmente contrarias a la preservación de la vida. A su turno, un Estado social de derecho que tiene como eje central la dignidad de la persona humana no puede aceptar un concepto de tributo opuesto a la moral, por tanto el tributo que venimos analizando no tendría cabida. En segundo lugar, es posible preguntarnos si la definición constitucional de tributo puede comprender la afectación a la venta de «drogas de consumo social», tales como la marihuana. Dentro del Estado social de derecho quizás se podría contemplar un concepto de tributo que legitime esta clase de gravámenes. En todo caso, se trata de una

posibilidad intermedia donde seguramente existe un amplio margen para la discusión. (p. 18).

Según Purificación, Peris, en “El Tributo” (2011), se esgrime, ingresos públicos exigidos por una administración Pública, como consecuencia de la realización del supuesto de hecho al que la Ley vincula el deber de contribuir con el fin primordial de obtener ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos y podrán servir además como instrumentos de la política económica general y atender a la realización de los principios y fines contenidos en la Constitución (p. 1).

2.2.1.1.1 Clasificación

2.2.1.1.1.1 El impuesto

Según Purificación, Peris, en “El Tributo” (2011) Ingreso dirigido a financiar los servicios denominados indivisibles, en los que todos los ciudadanos resultaban beneficiados, frente a las tasas en que únicamente eran beneficiados los solicitantes del servicio prestado por la administración atiende a la capacidad económica o capacidad de pago para distribuir el impuesto.(p. 7).

2.2.1.1.1.2 La tasa

Según Purificación, Peris, en “El Tributo” (2011) consiste en la utilización del dominio público en la prestación de servicios o la realización de actividades en régimen de dominio público, que se refieran, afecten o beneficien a los sujetos pasivos, siempre que , su solicitud no sea voluntaria obligatoria.

2.2.1.1.1.3 Contribuciones especiales

Según Purificación, Peris, en “El Tributo” (2011) consiste en la obtención por el obligado tributario de un beneficio aumento de valor de sus bienes como consecuencia de la realización de obras públicas o del establecimiento o ampliación de servicios públicos.

2.2.1.1.1.4 Clasificación Tripartita del Tributo

Actualidad Empresarial (2009) En los tiempos modernos existe todo un esfuerzo para diseñar modelos de sistemas tributarios con el mayor criterio racional posible. La primera tarea consiste en identificar las bases de la tributación. Sólo se aceptan aquéllos gravámenes que descansen en fundamentos de carácter financiero o económico.

En América Latina es muy difundida la famosa clasificación tripartita de los tributos, según la cual el tributo es un género que tiene tres especies: impuesto, contribución y tasa. (p. 1).

2.2.1.2 Aranceles

Guía Arancel (2010) Desde una consideración Aduanera, podríamos añadir que el Arancel de Aduanas, es la publicación oficial donde se recogen las descripciones que permiten clasificar todas las mercancías y determinar sus correspondientes tipos impositivos. El Arancel Aduanero es desde un punto de vista comercial un pilar básico en la aplicación de la política comercial de un país. La determinación de los tipos impositivos que se aplican a la importación, condicionan de una manera directa que esos productos puedan tener un flujo comercial regular de comercio exterior. Por ejemplo los lomos de atún clasificados en la partida 1604.14.16 tienen establecido un derecho del 24 % de arancel, pero hay un contingente (el 092790) que reduce el derecho del 24 % al 6 %. Si los importadores tuvieran que pagar siempre el 24 % de arancel supondría que no se

realizarían importaciones con estos productos por el alto coste que supondría esta carga tributaria, en cambio al poder acogerse al contingente con derecho reducido supone que mientras que está operativo el contingente, se están produciendo continuas operaciones de importaciones. (p. 8).

Según Graciela Pereyra, en “Inteligencia de Mercados-Aranceles” (2014) El arancel no es más que un impuesto que se grava a la entrada de las mercancías en la frontera de un país y que se aplica de diferente forma (distintos porcentajes sobre el valor del producto que hay que pagar en frontera) para cada tipo de producto. (p. 3).

Según Juan, Sanchis, en “El Arancel Integrado Comunitario” (2010) El arancel es el instrumento de política comercial más importante para proteger la producción doméstica de un país frente a la competencia exterior. La aplicación práctica del arancel es compleja puesto que implica conocer conceptos tales como el valor en aduana, el origen de las mercancías, etc. Este artículo presenta en un caso práctico cómo aplicar los aranceles en la importación de un producto, poniendo a disposición del alumno los recursos necesarios para calcular los aranceles. Este cálculo permitirá seleccionar al proveedor más competitivo entre los propuestos. Este caso ilustra cómo los aranceles determinan la competitividad internacional de un país. (p. 1).

2.2.1.3 Acuerdos Comerciales

Según Pablo, Lazo, en “Los Acuerdos Comerciales y su Relación con las Normas Laborales” (2010) Los acuerdos regionales de comercio (ARC) se han convertido en moneda de uso corriente en el escenario del comercio internacional. Su número se ha incrementado de manera significativa en años recientes a medida que los países Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) continúan buscando negociar estos acuerdos. Alrededor de 200 de ellos han sido notificados a la OMC, aunque este número ciertamente puede ser mayor ya que algunos de ellos nunca son comunicados a las entidades multilaterales y muchos

otros se encuentran en proceso de negociación. Como consecuencia de esto, el intercambio comercial está cada vez más abarcado por estos convenios, lo que hace que muchos analistas sostengan que los ARC se están convirtiendo en la norma, en vez de ser la excepción. (p. 7).

Según Miguel, Rodríguez en “Tratados de Libre Comercio en América del Sur” (2012) Los acuerdos comerciales de los países de América Latina también reflejan las tendencias globales en cuanto a la tipología de estos acuerdos. Algunos (la mayoría) son bilaterales y éstos incluyen los TLC, muy comprensivos en su alcance y su normativa, suscritos por Perú, Colombia y Chile con Estados Unidos y la Unión Europea; y los acuerdos bilaterales suscritos con países asiáticos, especialmente por Chile y Perú, que son de un alcance más limitado en cuanto a sus compromisos regulatorios, pero muy ambiciosos en cuanto a sus niveles de apertura comercial y eliminación de aranceles. Estos convenios cuentan, además con un gran potencial dado el dinamismo económico de esta región. Otros acuerdos son “plurilaterales”, como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (P-4), negociado por Chile, Nueva Zelanda, Brunei Darussalam y Singapur, y ahora en proceso de ampliación a otros países, incluido Estados Unidos, en el marco de las negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). (p. 15).

Según Mayra, García, en “Estrategias de Comercialización” (2012) Un tratado es acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular. Los tratados internacionales pueden firmarse por dos o más estados, por naciones o entre una organización internacional, los cuales se deben cumplir obligatoriamente; los tratados se pueden clasificar de acuerdo al número de países que se integre los que son firmados por dos estados se le llama tratado bilateral, los tratados que se ha suscritos por tres naciones se les denomina acuerdo trilateral y si es firmado por más de cuatro naciones se le conoce como multilateral. Los tratados internacionales son negocios solo con los representantes de cada nación que quiera estar interesado y debe de cumplir todo

lo acordado para llevarse un buen acuerdo comercial ya que sea aprobado por ambas partes el tratado entrara en vigor. (p. 2).

2.2.1.4 Drawback

Según Franklin, Duarte, en “Reflexiones Sobre el Drawback y su Efecto sobre las Exportaciones” (2011), Según la World Customs Organization u Organización Mundial de Aduanas (2006: 12) el drawback es el «monto de derechos e impuestos devueltos bajo el procedimiento del drawback»; que a su vez es definido como el «régimen aduanero por el cual, cuando los bienes son exportados, se prevé un reembolso total o parcial respecto a los derechos de importación e impuestos cargados sobre los bienes o materiales contenidos en ellos o consumidos durante su producción». El drawback está especificado internacionalmente en el anexo E.4. del Convenio de Kyoto de 1974 y el anexo específico F, capítulo 3 del Convenio de Kyoto revisado de 1999.(p. 1).

Según Aldea Correa, Vládik, en “Drawback Restitución de Tributos Arancelarios en Aduanas” (2011) El Drawback constituye un instrumento legal de promoción a la exportación de bienes, por cuanto prevé una devolución al exportador de un determinado porcentaje sobre el monto exportado, siempre que este cumpla con determinados requisitos establecidos por ley. (p. 5).

Según Oscar, Vásquez, en “Los Regímenes de Drawback, o de Devolución de Aranceles, Regulados por el Perú” (2010) El Drawback constituye un régimen aduanero mediante el cual el exportador obtiene la restitución total o parcial de los derechos arancelarios que gravaron a las mercancías importadas y que se encuentran incorporadas, contenidas o consumidas en las nuevas mercancías a exportar. (p. 91).

2.2.1.2 Requisitos para acceder al Drawback

2.2.1.2.1 Respecto del exportador:

Según, Ernst & Young (2013) “Que se trate de empresas productoras-exportadoras. Pueden ser beneficiarias de la restitución de las empresas productoras-exportadoras entendiéndose como tales a cualquier persona jurídica que elabore o produzca la mercancía a exportar”.

Es una empresa productora exportadora aquella empresa constituida en el país, que importe o haya importado a través de terceros las mercancías incorporadas o consumidas en el bien exportado. Esta definición comprende a cualquier persona natural o jurídica que elabore o produzca la mercancía a exportar, sin distinción ni calificación sectorial previa. Efectúe directamente la exportación de los bienes que elabora o produce. Elabora los bienes objeto de exportación directamente o a través de terceros (producción por encargo). (p. 12).

Según Revista Actualidad Empresarial (2011) “Pueden ser beneficiarias de la restitución las empresas productoras-exportadoras; tales como, cualquier persona natural o jurídica que elabore o produzca bienes a exportar. Aquella empresa que encarga a terceros la producción o elaboración de bienes a exportar. Las empresas que según acuerdo en el Contrato de Colaboración Empresarial sin contabilidad independiente, actúen como operadores.” (p. 33).

2.2.1.2.2 Producción por encargo:

Según Ernst & Young (2013) Es la figura en función a la cual se permite que el beneficiario encargue a un tercero la producción o elaboración de los bienes que exporta. El encargo de producción deberá constar por escrito (contrato de prestación de servicios) Deberá ser expedida la respectiva factura que acredite el servicio. Ya no es requisito indispensable que el beneficiario entregue al productor por encargo el insumo importado objeto de beneficio. En este caso el beneficiario

deberá acreditar la incorporación o consumo de dicho insumo en el producto exportado.

2.2.1.2.3 Respetto de los insumos importados

Según Ernst & Young (2013) Son beneficiarios del procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios las empresas productoras - exportadoras, cuyo costo de producción haya sido incrementado por los derechos de aduana que gravan la importación de materias primas, insumos, productos intermedios y partes o piezas incorporados o consumidos en la producción del bien exportado. (p. 15).

2.2.1.2.4 Límites al Drawback

Ernst & Young (2013) “La tasa de restitución aplicable es el 3% del valor FOB de exportación con el tope del 50% del costo de producción. No hay definición legal de valor FOB. Se toma como referencia consideraciones sobre valor FOB establecidas para la comparación entre valor CIF de insumos y el 50% del valor FOB de producto exportado”.

Asimismo, se señala que en los encargos de fabricación (total o parcial) dicho costo de producción comprenderá (además de los conceptos antes señalados, de existir) el importe por el servicio prestado sin I.G.V.

Efectuar el análisis en relación a si el valor CIF de los insumos importados (directamente o adquiridos en el mercado local) no superan el 50% del valor FOB del producto exportado. Para ello se deberá analizar los costos de producción, determinando respecto a cada insumo si ha sido importado directamente, adquirido en el mercado local a su importador o si es un insumo nacional.

Luego de ello se determinará el porcentaje de participación de los insumos importados con relación al precio FOB del producto exportado, luego de

deducciones y otros gastos deducibles. De haberse realizado la venta en base a otro Incoterm, deberán adicionarse o deducirse los gastos distribuidos por producto exportado hasta obtener el valor FOB. (p. 56).

2.2.1.3 El Drawback en el Perú

Según Franklin, Duarte, en “Reflexiones Sobre el Drawback y su Efecto sobre las Exportaciones” (2011) El drawback como régimen aduanero fue introducido mediante decreto legislativo 722 denominado Nueva Ley General de Aduanas, publicado el 11 de noviembre de 1991, cuyo artículo 159 inserto en la sección II trataba acerca del régimen. Sin embargo, el reglamento de dicha ley fue aprobado en 1995, mediante decreto supremo 104-95-EF y se le denominó Reglamento de procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios. los elementos del hecho generador del drawback son i) el pago tributario no indebido (legítimo, conforme a derecho) correspondiente a los derechos arancelarios cuyo hecho imponible ha consistido en la importación de determinadas mercancías, y ii) el hecho posterior sobrevenido, consistente en la exportación de mercancías que tengan incorporados esos insumos o materias primas, partes, piezas o productos intermedios importados. Esto implica que en el régimen del drawback, primero debe producirse una importación para el consumo pagando los aranceles correspondientes, segundo, que los insumos sean transformados en el proceso productivo y, tercero, que los productos finales se exporten de manera definitiva. (p. 102).

Según Revista Actualidad Empresarial (2011) Dentro del Sistema de Promoción al Exportador, también encontramos al Sistema de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios – DRAWBACK, este sistema permite obtener como consecuencia de la exportación, una subvención determinada por un porcentaje aplicado al valor FOB del producto exportado; siendo que su costo de producción se ha visto incrementado debido a los derechos arancelarios que gravaron la importación de materias primas, insumos, productos intermedios y partes o piezas incorporados o consumidos en la producción del bien exportado,

siempre que no superen los límites establecidos. Este sistema no es aplicable para las empresas comercializadoras, sino más bien son beneficiarios las empresas “Productoras- Exportadoras”.

- TUO de la Ley General de Aduanas, D. S. N° 129-2004-EF y su Reglamento aprobado por D. S. N° 011-2005-EF.

- Ley General de Aduanas, aprobada mediante D. Leg. N°.1053 y su Reglamento aprobado con D. S. N°.010-2008-EF.

- Tabla de Sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, aprobada con Decreto Supremo No.031-2009-EF.

- Reglamento del Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios, aprobado por D. S. N° 104-95-EF y sus modificatorias (D. S. N° 018-2009-EF publicado el 30.01.2009).

- Ley No.28438, Ley que regulariza infracciones de la Ley General de Aduanas.

- Ley No.29326, Ley que establece disposiciones complementaras en relación con la restitución indebida de derechos arancelarios.

- Lista de Partidas Arancelarias excluidas de la restitución de derechos arancelarios, aprobada por D. S. N° 127-2002-EF y sus modificatorias.

- Normas referidas al Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios, Resolución Ministerial N° 138-95-EF/15 publicada el 03.09.1995, Resolución Ministerial N° 195-95-EF publicada el 31.12.1995 y Resolución Ministerial N° 156-98-EF/10 publicada el 08.07.1998. (p. 32).

- Ley de Delitos Aduaneros, Ley N° 28008 publicada el 19.06.2003 y su Reglamento aprobado mediante D. S. N° 121-2003-EF (27.08.2003).

- Texto Único Ordenado del Código Tributario aprobado por D. S. N° 135-99-EF publicado el 19.08.1999 y normas modificatorias.

- Criterios de Vinculación, artículo 24° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta aprobado por D. S. N° 122-94-EF publicado el 21.09.1994 modificado por el D. S. N° 045-2001-EF publicado el 20.03.2001.

- Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287 (19.06.2000).
- Ley de Procedimiento Administrativo General, Ley N° 27444 (11.04.2001)
- Ley que regulariza infracciones de la Ley General de Aduanas, Ley N° 28438 (28.12.2004).
- Reglamento de Organización y Funciones de la SUNAT, aprobado por D. S. N° 115-2002-PCM publicado el 28.10.2002.

Según la Revista Industria Peruana (2014) Fue el 9 de junio que la SUNAT informó sobre la implementación del registro electrónico de la solicitud para la devolución de derechos arancelarios en tiempo real. El “Drawback web” es una herramienta que les permite a los exportadores disminuir el tiempo de atención de las solicitudes, traducándose en la disponibilidad de efectivo con abono en la cuenta del exportador en menor tiempo. Durante su intervención en el SAGI, Quispe resaltó la importancia de este mecanismo e indicó que durante el piloto del mismo, este ayudó a la reducción del 50% de tiempo en el plazo de atención. Entre las características del Drawback Web, la jefa de la Sunat, refirió que la solicitud se podrá hacer desde cualquier computadora las 24 horas del día y todos los días del año. Asimismo, precisó que el ingreso a esta solución se hará a través de la Clave SOL. Perspectivas Tributarias Quispe Mansilla informó a los empresarios participantes del SAGI, que para este año su entidad piensa tener una fuerte lucha contra el contrabando en nuestro país. En ese sentido, explicó que la meta para el 2014 es incautar productos por la suma de US\$ 225 millones. Informó que, entre enero y abril, la lucha contra este flagelo ha permitido incautar US\$ 68.4 millones. Respecto a los ingresos tributarios del Gobierno Central durante el primer cuatrimestre del 2014, la jefa de la Sunat anunció que estos han crecido 7.7% frente al mismo periodo del 2013. (p. 6).

2.2.1.4 El Drawback en América Latina

Según la Revista Guía de Negocios Brasil (2012) Consiste en la importación de mercancías del exterior, para su posterior exportación, con suspensión, exención o restitución de cargas fiscales. Equivale a nuestro Tráfico de Perfeccionamiento. Este régimen se aplica a aquellos productos que se importan para incorporarlos a otros, destinados a la exportación. Este régimen está recogido en el artículo 78 del Decreto Ley num. 37/66.

Es un régimen que se utiliza con frecuencia en Brasil, existiendo tres tipos:

- Drawback con suspensión de tributos (Impuesto a la Importación, IPI, ICMS y AFRMM).- Lo concede la Secretaria de Comercio Exterior (SECEX). El plazo para la suspensión, que debe coincidir con el de exportación es de un año, prorrogable hasta dos. Se pueden beneficiar las empresas comerciales que realicen un pedido para la exportación del producto final.

En caso de no realizar la exportación se pueden despachar los bienes para consumo interno, pagando todas las cargas exigibles para la importación con los correspondientes recargos legales.

- Drawback con exención de tributos.- Puede ser concedido para importaciones futuras, siempre que se hayan exportados productos incorporados materias primas o bienes intermedios. Se puede solicitar este régimen hasta dos años después de la primera Declaración de Importación (DI).

- Drawback con restitución de tributos.- Permiten la restitución de tributos pagados en mercancías incorporadas a exportaciones. Lo concede la Secretaría da Receita Federal y consiste en un crédito que puede ser compensado con los tributos debidos por

otras importaciones.

Según Ángel, Benítez, en *Negocios en el Paraguay* (2007) El Drawback es un sistema que permite obtener la restitución parcial o total del tributo aduanero a la importación pagado por los productos que pasan a formar parte de bienes para la exportación o por los productos consumidos durante la producción de estos bienes exportables. El Poder Ejecutivo determinará los bienes susceptibles de acogerse al régimen aduanero de Drawback. (p.76).

Según Gisela, Moreno, en *Incentivos Tributarios- Situación Actual en la República Argentina* (2012) Se trata del régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron importación para consumo, siempre y cuando la mercadería fuere exportada para tal fin:

- a) Luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio.
- b) Utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportar

Serán beneficiarios los importadores y exportadores que se encuentren inscriptos en el Registro de Importadores y Exportadores de la Dirección General de Aduanas dependiente de la Administración Federal de Ingresos Públicos. Este sistema considera mercadería a las materias primas que son utilizadas para elaborar los bienes exportables o sus embalajes; los productos que se incorporen directamente sin transformación al bien exportable y también los envases y embalajes. La Dirección General Impositiva será la encargada de hacer efectiva la devolución del IVA. El Drawback se percibe como crédito fiscal y no en efectivo. La "Solicitud de Tipificación" es aquella que autoriza la obtención de los

beneficios. La evaluación técnica estará a cargo de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, la Dirección General de Aduanas y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI). La mercadería importada objeto de la devolución de impuestos debe ser reexportada antes del año de la liberación a plaza. (p. 14).

2.2.1.5 NIC 18

Según el IASB, en Los objetivos de la NIC 18: Los ingresos son definidos, en el Marco Conceptual, para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a los largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias propiamente dicho surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos, regalías. El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

La principal preocupación en la contabilización de ingresos de actividades ordinarias es determinar cuándo deben ser reconocidos. El ingreso de actividades ordinarias es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser medidos con fiabilidad. Esta Norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos de actividades ordinarias sean reconocidos. También suministra una guía práctica sobre la aplicación de tales criterios.

2.2.2.1. Estados Financieros

Según C.P.C. Exaltación Meléndez Rivera, en su Libro “Estados Financieros” (2009), Los Estados Financieros conforman los medios de comunicación que las empresas utilizan para exponer la situación de sus recursos económicos y financieros a base de los registros contables, juicios y estimaciones que son necesarios para su preparación. Expresan asimismo los cambios que se producen en dichos recursos e inciden en las variaciones de su estructura patrimonial. (P.9)

Según Mtra.Maria de Lourdes Farias Toto, en su Libro “Manual de Contabilidad Básica” Materia: Normas de Información Financiera (2014), Los Estados Financieros son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una compañía, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones en una empresa. (P.7)

Según Rosa Ortega Salavarría & Ana Pacherras Racuay, en Libros y Registros: Formatos Adecuados al PCGE Estados Financiero (2010), Los estados financieros son el producto final del proceso de información financiera, consistente en cuadros y tablas, donde se recogen en forma adecuada los datos dimanantes de la labor contable, que se preparan y presentan al menos anualmente para cubrir las necesidades comunes de información de una amplia gama de usuarios. Por esta razón se les denomina Estados Financieros de Propósitos Generales dado que constituyen la fuente de información para aquellos interesados que no pueden exigir y no tienen el poder de obtener información adicional. (p.229).

2.2.2.2.- Rentabilidad

Según Miguel Díaz Llanes, en su Libro “Análisis Contable con un Enfoque Empresarial” (2012) Cualquier persona tiene una idea de lo que es la rentabilidad, pero una definición de ella se hace muy difícil hasta el punto de que la inmensa mayoría de los manuales eluden dar una definición de este concepto. Se limitan a poner fórmulas. Entenderemos por Rentabilidad “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”. (p.69).

Según Marcial Córdova Padilla, en su libro “Gestión financiera” (2012), La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuanto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que, la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Es la relación entre los ingresos y los costos. (p.15)

Según Joaquim Verges, en su Libro “Análisis del Funcionamiento Económico de las Empresas” (2011) El concepto más generalmente utilizado de tasa de rentabilidad se refiere a la relación entre los Resultados o Beneficios obtenidos en un periodo (usualmente un año), y los Capitales (o recursos) Propios de la empresa durante ese periodo. (p.3)

2.2.2.3.- Tipos de Rentabilidad

2.2.2.3.1.- Rentabilidad Económica

Según Oriol Amat, en su Libro “Análisis de estados Financieros: Fundamentos Y Aplicaciones” (2005), la rentabilidad económica o rendimiento es el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. Se toma el BAI

para evaluar el beneficio generado por el activo independiente mente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros. El estudio del rendimiento permite conocer la evolución y los factores que inciden en la productividad del activo de la empresa (pp.184-185).

MSc. Yendris Pulido del Risco, MSc. Hermys Lorenzo Linares, Dra. Adelfa Alarcón Armenteros, Lic. Alexis Alemán Buchillón, en su Libro “Procedimiento para determinar la estructura financiera óptima en hoteles de capital mixto” (2014), Esta razón expresa el por ciento que representa las UAll del valor de los Activos Totales invertidos en la empresa, o cuántos pesos de UAll genera la empresa por cada peso de Activo invertido. Este índice mide la gestión operativa de la empresa, el rendimiento extraído a la inversión que posee y explota la empresa a través de su gestión de activos. (p.38).

2.2.2.3.2.- Rentabilidad Financiera

Carlos palomino Hurtado, en su Libro “Análisis a los Estados Financieros” (2014), Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Es la relación de dos o más partidas que miden el rendimiento que se genera con las operaciones normales dentro de un periodo contable. (p.217).

C.P.C. Mario Apaza Meza en su libro “Formulación, análisis e Interpretación” (2007), la rentabilidad financiera o rentabilidad de los recursos propios compara el UAT o UDI, según se tome la utilidad antes o después de impuestos, con los recursos propios de la empresa, en suma, esta rentabilidad es la rentabilidad del accionista, la que da respuesta a la interrogación de cuanto he puesto de esta empresa y cuánto gana la misma. Al hablar de rentabilidad financiera no lo hacemos de la utilidad o rentabilidad por acción, con lo cual manejamos cifras globales. (p.363).

2.2.2.4 Ratios

Según Marcial Córdova Padilla, en su libro “Gestión financiera” (2012), las razones financieras evalúan el rendimiento de la empresa a partir del análisis de las cuentas del Estado de Resultados y del Balance General, no es solo con la aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada sino además con la interpretación del valor de la razón. (p.99).

Según C.P.C. Jaime Flores Soria, en su Libro “Análisis e Interpretación de Estados Financieros” (2013), Los ratios, índices, cociente, razón o relación, expresa el valor de una magnitud en función de otra y se obtienen dividiendo un valor por otro. De esta forma también podemos apreciar cuantas veces está contenida una magnitud (que hemos puesto en el numerador) en otra que hemos indicado en el denominador. (p.187).

Según Eryl Zeballos Z. en su Libro “Contabilidad General”(2011), llamados también indicadores financiero, representan una comparación en 2 o más cantidades que corresponden a cuentas o rubros del Balance General o Estado de Ganancias y Pérdidas, y cuyos resultados nos dan a conocer los beneficios o desajustes económicos y financieros que se tiene.(p.418).

2.2.2.4.1.- Ratio De liquidez

Según Marcial Córdova padilla en su Libro “Gestión Financiera” (2012) son aquellas que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo. Las razones de liquidez reflejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen, a partir de ellos se puede obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual sobre la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas .la liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la capacidad con que pagan sus obligaciones a

corto plazo. En esencia se busca comparar las obligaciones de corto plazo con los recursos de corto plazo, disponibles para satisfacer dichas obligaciones.

Entre las razones de liquidez se tiene:

a) Capital de Trabajo.

El capital de trabajo se refiere a los activos circulantes, es la inversión que una empresa hace en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar). El capital de trabajo neto son los activos circulantes menos los pasivos circulantes.

Mide la liquidez de una empresa, calculada así:

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

b) Razón Corriente.

Determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo se expresa de la manera siguiente:

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida simple de liquidez, ya que no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes. En general una empresa que tenga activos circulantes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios.

c) Prueba Ácida

Es la razón circulante, excepto por que excluye al inventario, el cual es el menos líquido de los activos circulantes, se calcula así:

$$\textit{Prueba Ácida} = \frac{\textit{Activo Circulante} - \textit{Inventario}}{\textit{Pasivo Circulante}}$$

Esta razón es la misma que la razón circulante, excepto que excluye a los inventarios que son la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

Según CPC Jaime Flores Soria, en su Libro “Contabilidad Gerencial” (2011), el Índice de liquidez, muestra el nivel de solvencia financiera a corto plazo de la empresa, en función a la capacidad que tiene para Hacer frente a sus obligaciones de corto plazo que se derivan del ciclo de producción. (p.397-399).

a) Liquidez General

Es aquella que mide la liquidez corriente que tiene la empresa para afrontar sus obligaciones, a corto plazo. Muestra la habilidad que tiene la gerencia para poder cumplir sus obligaciones a corto plazo.

$$\textit{Liquidez Corriente} = \frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

b) Prueba Ácida

Establece con mayor propiedad la cobertura de las obligaciones de la empresa a corto plazo. Es una medida más apropiada para medir la liquidez por que descarta a los inventarios y a los gastos pagados por anticipado en razón que son desembolsos ya realizados.

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

c) Liquidez Absoluta.

Con respecto a los activos se considera solo caja y bancos y los valores negociables, este índice nos indica el periodo durante el cual la empresa puede operar con sus activos disponibles sin recurrir a sus flujos de ventas.

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Disponible en Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

d) Capital de Trabajo

Nos muestra el exceso de Activo Corriente que posee la empresa, para afrontar sus obligaciones corrientes.

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

2.2.2.4.2.- Ratio De Gestión

Según Mario Apaza Meza, en su libro “Formulación, análisis e Interpretación” (2007) Permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual ésta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del Balance durante el año, de la estructura de las inversiones, y del peso relativo de los diversos

componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas.

Finalmente es importante mencionar, que una gestión más eficaz, reflejo del resultado de las políticas de inversión, ventas y cobranzas aplicadas, incidirá en la obtención de mejores niveles de rentabilidad para la empresa. (p.307).

a) Rotación de Existencias.

Determina el número de veces que rotan los inventarios durante el año, indicando la velocidad con que éstos se renuevan mediante la venta.

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

Cuanto mayor sea el número de rotaciones, mayor será la eficacia con que se administran los inventarios de la empresa.

b) Plazo Promedio de Inmovilización de Existencia.

Indica el número de días que, en promedio, los productos terminados permanecen dentro de los inventarios que mantiene la empresa.

$$\text{Plazo prom. de inmov. de existencias} = \frac{\text{Existencias} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}}$$

Un menor número de días implica un mayor nivel de actividad, y por tanto un mayor nivel de liquidez para las existencias, parte integrante de los activos circulantes que sirven de respaldo a las obligaciones de corto plazo.

c) Rotación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo

Se calcula dividiendo el nivel de ventas netas entre el monto de inversión en bienes de capital, y por tanto, mide la eficiencia relativa con la cual la empresa ha utilizado los bienes de capital para generar ingresos a través de las ventas.

$$\text{Rotación de Inm. Maq. y Equipos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{I. M. E. (neto)}}$$

d) Rotación del Activo Total.

Mide la eficiencia en el empleo de todos los activos de la empresa para la generación de ingresos, y resulta asociando el monto de inversión en activos con el nivel de ventas que estos generan.

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

e) Rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales.

Indica la velocidad en que se recuperan los créditos concedidos, en consecuencia, se constituye en un indicador de la eficiencia de las políticas de crédito y cobranza aplicadas por la empresa.

$$\text{Rotación CxC Comerciales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{CxC}}$$

f) Plazo Promedio de Cobranza.

Determina el número de días que en promedio transcurren entre el momento en que se realiza la venta y el momento en que se hace efectivo el cobro.

$$\text{Plazo Promedio de Cobranza} = \frac{\text{CxC} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$$

Según C.P.C. Jaime Flores Soria, en su Libro “Análisis e Interpretación de Estados Financieros” (2013), permite evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual está utilizando sus recursos disponibles a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del balance durante el año, de la estructura de las inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas. (pp.191-193).

a) Rotación de existencia.

Nos muestra el número de veces en que las existencias son convertidas a una partida de activo líquido. Este índice es una medida de eficiencia en la política de ventas y compras de existencias de una empresa.

$$\text{Rotación de Existencias} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Stock Promedio de Existencias}}$$

b) Rotación de cuentas por Cobrar

Muestra las veces que genera liquidez la empresa.

$$\text{Rotación CxC} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

c) Rotación de Cuentas por pagar

Muestra el número de veces que los activos rotan en el periodo respecto a las ventas.

$$\text{Rotación CxP} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

d) Rotación del capital de trabajo

Este índice indica la rotación del capital de trabajo en su realidad capacidad. Para determinar el capital de trabajo neto, tenemos que restar del total del activo corriente el pasivo corriente.

$$\text{Rotación Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

e) Rotación del activo

Muestra la utilización del activo fijo y presenta un grado de actividad o rendimiento de estos activos. Mide la eficiencia de los activos fijos con respecto a las operaciones de la empresa.

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

2.2.1.5.- Ratio De solvencia

Según Mariela Ricra Milla, en “Análisis Financiero en las Empresas” (2014), Llamados también ratios de endeudamiento, son aquellos que cuantifican la capacidad de la empresa para generar fondos y cubrir sus deudas: intereses financieros, pago del principal, costo de créditos, etc., de mediano o largo plazo. Estas razones muestran la participación de los acreedores y los socios respecto de los recursos de la empresa. (pp.32-34).

Entre las principales tenemos:

a) Apalancamiento Financiero.

Este ratio indica el porcentaje de los recursos de la empresa que son financiados por terceros (deuda), es decir, relaciona la proporción que representa los pasivos del total de activos.

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

b) Estructura de Capital.

Este ratio mide el nivel de endeudamiento que tiene la empresa respecto a su patrimonio neto. Matemáticamente, se calcula dividiendo los pasivos totales entre el patrimonio neto total.

$$\text{Estructura de Capital} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

c) Calidad de Plazo de Deuda.

Este ratio mide el grado de exigibilidad de la deuda. Matemáticamente se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Razón de la Deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

d) Razón de Cobertura de Interés.

Conocido también como ratio de cobertura de gastos financieros. Este ratio mide el número de veces en que las utilidades operativas de la empresa cubren el pago de intereses provenientes de las obligaciones con sus acreedores.

Matemáticamente se calcula dividiendo la utilidad operativa entre el monto por intereses pagados.

$$\text{Cobertura de Interés} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Interés}}$$

Según Gustavo Nakata Nakasone, en su Libro “Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones” (2005), los ratios de solvencia nos permiten determinar la capacidad de endeudamiento que tiene una empresa. (pp.321-323).

a) Endeudamiento del Activo Total

Este ratio nos da una idea de qué porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros. La fórmula es:

$$\text{Endeudamiento de Activo Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Mientras mayor sea este ratio, mayor será el financiamiento de terceros, lo que refleja un mayor apalancamiento financiero y una menor autonomía financiera.

La empresa a fin de maximizar su utilidad por acción, deberá tratar que este ratio sea el mayor posible, considerando siempre el costo del financiamiento y su capacidad de pago, (véase Apalancamiento Financiero en el capítulo 4).

b) Endeudamiento Patrimonial

Este ratio al igual que el anterior nos da una idea de qué porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros, pero desde otra

perspectiva. El índice relaciona el Pasivo Total y el Patrimonio Total. La fórmula es:

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

c) Endeudamiento Patrimonial a Largo Plazo

Muestra el respaldo patrimonial que tienen las deudas a largo plazo de la empresa. La fórmula es:

$$\text{Endeudamiento Patrimonial a L/P} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

A mayor cociente tenga este ratio, mayor será el apalancamiento financiero y dará cierta idea de cuánto la empresa está financiando a largo plazo.

d) Endeudamiento de Activo Fijo Neto a Largo Plazo

Este ratio muestra qué tanto de las inversiones a largo plazo en bienes de capital está siendo financiado con deudas a largo plazo. La empresa debe tratar siempre de financiar sus inversiones a largo plazo con financiamiento a largo plazo. Este financiamiento puede ser generado por accionistas, por autofinanciamiento (vía reinversión de utilidades) o por un financiamiento de terceros.

Si la inversión no corriente ha sido financiada por terceros trae una ventaja extra el apalancamiento financiero, pero como se dijo anteriormente hay que cuidar varios aspectos:

1. Que los tiempos concuerden, es decir, al hablar de financiamiento e inversiones a largo plazo nos estamos refiriendo a un plazo mayor a 1 año, pudiendo ser este de dos, tres o más. Al decir que hay que cuidar que los tiempos concuerden decimos, por ejemplo, inversión a 5 años con financiamiento a un período igual o mayor.

2. Que el costo sea menor que la rentabilidad.

e) Cobertura de Gastos Financieros

Este ratio indica el número de veces que la Utilidad Operativa representa de los Gastos Financieros y mide en cierta medida el riesgo financiero. Así, si tenemos una empresa que en el 98 tuvo un ratio de 15 veces y en el 99 este ratio es 10 veces, esto indicará que el riesgo financiero de la empresa se ha incrementado. Decimos que sólo de manera aproximada pues aquí se está considerando únicamente los gastos financieros y no la porción más importante del pago que es la amortización de la cuota capital. Además, utilidad no implica liquidez.

$$\text{Cobertura de Gastos Financieros} = \frac{\text{Utilidad antes de Int. e Imp.}}{\text{Gastos Financieros}}$$

f) Cobertura total del Pasivo

La fórmula es:

$$\text{Cobertura Total del Pasivo} = \frac{\text{Utilidad antes de Int. e Imp.}}{\text{Principal e Intereses de la deuda}}$$

Este ratio subsana las debilidades del ratio anterior.

Cabe resaltar que una empresa no sólo debe preocuparse por la capacidad actual de cumplir con los compromisos financieros sino también por la que se tendría en el futuro, en un contexto posible no favorable para la empresa. Para ello es aconsejable hacer un análisis de sensibilidad.

2.2.1.6.- Ratio De Rentabilidad

Según César Aching Guzmán, en su Libro “Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia” (2005) Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Indicadores negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados:

a) Rotación de Activos

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$R.O.A. = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$$

b) Rendimiento de Capital

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$R.O.E. = \frac{Utilidad\ Neta}{Capital\ O\ Patrimonio}$$

c) Utilidad activo

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

$$Utilidad\ Activo = \frac{Utilidad\ antes\ de\ Int.\ e\ Imp.}{Activo}$$

d) Margen Bruto

Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.

$$Margen\ de\ Utilidad\ Bruta = \frac{Ventas - Costo\ de\ Ventas}{Ventas}$$

e) Margen Neto

Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos.

Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.

$$\text{Margen Neto Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

f) Utilidad por acción

Ratio utilizado para determinar las utilidades netas por acción común.

$$\text{Utilidad Por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de Acciones Comunes}}$$

Según Jaime flores Soria, en su Libro “Contabilidad Gerencial” (2011), el Índice de Rentabilidad, Permite evaluar el resultado de la eficiencia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa. (p. 402).

Entre ello tenemos:

a) Rentabilidad sobre la inversión (ROA)

Conocida también como rentabilidad económica o del negocio, mide la eficiencia con que ha sido utilizada los activos totales de la empresa sin considerar los efectos de financiamiento.

$$R.O.A. = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

b) Rendimiento de Capital (ROE)

Conocida también como rentabilidad financiera, considera los efectos del apalancamiento financiero sobre la rentabilidad de los accionistas.

$$R.O.E. = \frac{Utilidad\ Neta}{Capital\ O\ Patrimonio}$$

c) Margen Comercial.

Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

$$Margen\ Comercial = \frac{Ventas - Costo\ de\ Ventas}{Ventas\ Netas}$$

d) Rentabilidad Neta Sobre Ventas

Es Una Medida Más exacta de la rentabilidad neta sobre las ventas, ya que considera además los gastos operacionales y financieros de empresa.

$$Rentabilidad\ Sobre\ Ventas = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}$$

2.3 GLOSARIO DE TÉRMINOS

DRAWBACK: Restitución o devolución, total o parcial, de los derechos de importación u otros impuestos internos sobre materias primas o mercancías importadas, cuando son reexportadas, ya sea con un mayor grado de elaboración o formando parte, en mayor o menor proporción, de otros artículos que se exportan.

RÉGIMEN: Conjunto de normas o reglas que reglamentan o rigen cierta cosa.

SUBSIDIO: Ayuda económica que una persona o entidad recibe de un organismo oficial para satisfacer una necesidad determinada.

COMERCIO INTERNACIONAL: Se define como comercio internacional o mundial, al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

TRIBUTO: Cantidad de dinero que los ciudadanos deben pagar al estado para sostener el gasto público.

ARANCEL: Tarifa oficial que determina los derechos que se han de pagar en varios ramos, como el de costas judiciales, transporte ferroviario o aduanas.

ADUANA: La aduana es una oficina pública gubernamental, aparte de ser una constitución fiscal, situada en puntos estratégicos, por lo general en costas, fronteras o terminales internacionales de transporte de mercancía o personas como aeropuertos o terminales siendo esta oficina la encargada del control de operaciones de comercio exterior.

ACUERDOS COMERCIALES: Se refiere al tratado sometido al derecho internacional y suscrito entre dos o más países soberanos en virtud del cual se

establece el modelo de relaciones en los intercambios comerciales entre los firmantes.

INSUMO: Bien de cualquier clase empleado en la producción de otros bienes.

IMPORTACIÓN: En economía, las importaciones son el transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

EXPORTACIÓN: En economía, una exportación es cualquier bien para la economía o el servicio enviado fuera del territorio nacional.

VALOR FOB: Cláusula de compraventa que considera el valor de la mercancía puesta a bordo del vehículo en el país de procedencia, excluyendo seguro y flete.

INCOTERM: Son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —compradora y vendedora—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

EXENCIÓN: EL Código Orgánico Tributario (2002), define la exención como la dispensa total o parcial del cumplimiento de la obligación tributaria, otorgada por ley.

BENEFICIOS TRIBUTARIOS: Los beneficios tributarios están constituidos por aquellas exoneraciones, deducciones y tratamientos tributarios especiales que implican una reducción en las obligaciones tributarias para ciertos contribuyentes.

PRODUCTO TERMINADO: Se conoce como producto terminado al objeto destinado al consumidor final. Se trata de un producto, por lo tanto, no requiere de modificaciones o preparaciones para ser comercializado.

VALOR CIF: Cláusula de compraventa que incluye el valor de las mercancías en el país de origen, el flete y seguro hasta el punto de destino.

COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL: Capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan.

GESTIÓN: Acción o trámite que, junto con otros, se lleva a cabo para conseguir o resolver una cosa. Conjunto de operaciones que se realizan para dirigir y administrar un negocio o una empresa.

ESTADOS FINANCIEROS: Los estados financieros, también denominados estados contables, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

REGISTRO CONTABLE: Es un concepto que suele emplearse como sinónimo de apunte contable o de asiento contable. Se trata de la anotación que se realiza en un libro de contabilidad para registrar un movimiento económico.

RENTABILIDAD: Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.

RATIOS FINANCIEROS: Las ratios financieras también llamadas razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación por división entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

CAPITAL DE TRABAJO: En gestión financiera, se entiende como fondo de maniobra a la parte del activo circulante que es financiada con recursos de carácter permanente. Es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

LIQUIDEZ: Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

JOINT VENTURE: Una empresa conjunta, alianza estratégica o alianza comercial es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas.

COMPETITIVIDAD: se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias de mercado que lo impidan.

APALANCAMIENTO FINANCIERO: El Apalancamiento Financiero es el término utilizado dentro de la rama financiera que hace referencia al grado en que una empresa depende de la deuda, es decir, qué tanto es que una empresa llega a recurrir durante su tiempo de vida de los préstamos.

RENTABILIDAD ECONÓMICA: La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto.

RENTABILIDAD FINANCIERA: En economía, la rentabilidad financiera o «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

CAPITULO III

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Como hemos podido apreciar en los años analizados la rentabilidad y liquidez de la empresa se ven afectados, ya que los flujos de dinero proyectados por la entidad desde un inicio no son los esperados al final del ejercicio. Tenemos como datos el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera de los años 2014, 2015 y 2016 (con cifras proyectadas), en los cuales, la tasa de restitución de derechos arancelarios se ha modificado por normativa de la administración tributaria, afectando los números de la empresa.

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
R.U.C. 20545162742
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014, 2015 Y 2016
EXPRESADO EN MONEDA NACIONAL (SOLES)

	2,016	%	2,015	%	2,014	%
INGRESOS OPERACIONALES:						
Ventas Netas Extranjeras (Ingresos Operacionales)	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
Total Ingresos Brutos	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
COSTO DE VENTAS:						
Costo de Ventas (Operacionales)	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
Otros Costos Operacionales	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Total Costos Operacionales	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
UTILIDAD BRUTA	825,815	7.58%	718,100	7.58%	644,537	7.57%
Gastos de Ventas	-683,225	-7.21%	-594,109	-6.27%	-444,486	-5.22%
Gastos de Administración	-441,608	-4.66%	-384,007	-4.05%	-364,007	-4.28%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	2,221	0.02%	1,931	0.02%	43,706	0.51%
Otros Ingresos (DrawBack)	326,928	3.00%	379,047	4.00%	425,666	5.00%
Otros Gastos	-		-		-	
UTILIDAD OPERATIVA	30,130	0.28%	120,962	1.28%	305,416	3.59%
Ingresos Financieros	452,400	4.15%	851,142	8.98%	674,128	7.92%
Gastos Financieros	-103,216	-0.95%	-253,216	-2.67%	-224,963	-2.64%
Participación en los Resultados	-		-		-	
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	379,314	3.48%	718,887	7.59%	754,582	8.86%
Participación de los Trabajadores	-		-		-	
Impuesto a la Renta	-106,208	-0.97%	-201,288	-2.12%	-226,375	-2.66%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	273,106	2.51%	517,599	5.46%	528,207	6.20%
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	-		-		-	
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	273,106	2.51%	517,599	5.46%	528,207	6.20%

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
R.U.C 20545162742
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 - 2015
EXPRESADO EN MANEDA NACIONAL (SOLES)

ACTIVOS				PASIVOS Y PATRIMONIO			
ACTIVOS CORRIENTES	2,016	2,015	2,014	PASIVOS CORRIENTES	2,016	2,015	2,014
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	621,060	521,941	206,787	Sobregiros Bancarios	0		
Cuentas por Cobrar Comerciales	5,096,447	4,275,780	4,532,821	Obligaciones Financieras	1,425,174	1,722,926	2,231,672
Otras Cuentas por Cobrar	247,717	147,717	1,398,140	Cuentas por Pagar Comerciales	2,546,978	1,506,246	1,018,142
Existencias	0	0	0	Otras Cuentas por Pagar	525,000	469,283	659,715
Otros Activos	235,364	235,364	380,757	Provisiones	230,241	182,258	62,635
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6,200,587	5,180,802	6,518,505	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	4,727,393	3,880,713	3,972,163
ACTIVOS NO CORRIENTES				PASIVOS NO CORRIENTES			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,257,766	1,157,766	103,905	Obligaciones Financieras	0	-	678,923
Activos Intangibles	646	646	830	Otras Cuentas por Pagar a Partes Rela	0	-	29,900
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	1,258,412	1,158,412	104,735	Otras Cuentas por Pagar	0	-	1,353
				TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	-	710,176
				PATRIMONIO NETO			
				Capital	1,412,694	1,412,694	1,412,694
				Resultados Acumulados	1,045,806	528,207	
				RESULTADO DEL EJERCICIO	273,106	517,599	528,207
				Total Patrimonio Neto Atribuible a la M	2,731,606	2,458,500	1,940,901
TOTAL ACTIVOS	7,458,999	6,339,214	6,623,240	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	7,458,999	6,339,214	6,623,240

De igual forma calculamos los índices de Margen Neto de Utilidad de los años propuestos:

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2014)} = \frac{528,207}{8,513,320} = 6.20\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2015)} = \frac{517,599}{9,476,167} = 5.46\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2016)} = \frac{273,106}{10,897,592} = 2.51\%$$

De los cuadros mostrados, podemos deducir que la variación en cuanto a estos índices ha sido negativa, manteniendo la tasa por restitución de derechos arancelarios vigente.

Luego de ellos, calculamos el índice de la Utilidad por Acción. Siendo los resultados los siguientes:

$$\begin{aligned}
 \text{Utilidad por Acción (2014)} &= \frac{528,207}{1,412,694} = 37.39\% \\
 \text{Utilidad por Acción (2015)} &= \frac{517,599}{1,412,694} = 36.64\% \\
 \text{Utilidad por Acción (2015)} &= \frac{273,106}{1,412,694} = 19.33\%
 \end{aligned}$$

Determinando que dicho índice decreció en 17.31%.

Por último, determinaremos el índice de Liquidez corriente:

$$\begin{aligned}
 \text{Liquidez Corriente (2014)} &= \frac{6,518,505}{3,972,163} = 164.10\% \\
 \text{Liquidez Corriente (2015)} &= \frac{5,180,802}{3,880,713} = 133.50\% \\
 \text{Liquidez Corriente (2015)} &= \frac{6,200,587}{4,727,393} = 131.16\%
 \end{aligned}$$

Este ratio nos indica que, si bien la liquidez de la entidad es alta, ésta recién se verá reflejada cuando los embarques lleguen a puerto o a los almacenes de nuestros cliente, muy aparte de que los créditos que la empresa maneja se con los mismos se cumplan.

Es así que, como una alternativa de solución proponemos que se incremente la tasa de restitución de derechos arancelarios, sólo como una medida temporal y para ello demostraremos cómo dicha variación podría ayudar a mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa.

En un segundo plano tenemos el Estado de Resultados de los ejercicios 2014, 2015 y 2016, asumiendo en su caso, que la tasa de restitución de derechos arancelarios no haya sufrido variación alguna y, de igual forma proyectamos los ingresos, costos y gastos en 15% adicional al año previo.

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
R.U.C. 20545162742
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014, 2015 Y 2016
EXPRESADO EN MONEDA NACIONAL (SOLES)

	2,016	%	2,015	%	2,014	%
INGRESOS OPERACIONALES:						
Ventas Netas Extranjeras (Ingresos Operacionales)	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
Total Ingresos Brutos	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
COSTO DE VENTAS:						
Costo de Ventas (Operacionales)	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
Otros Costos Operacionales	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Total Costos Operacionales	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
UTILIDAD BRUTA	825,815	7.58%	718,100	7.58%	644,537	7.57%
Gastos de Ventas	-683,225	-7.21%	-594,109	-6.27%	-444,486	-5.22%
Gastos de Administración	-441,608	-4.66%	-384,007	-4.05%	-364,007	-4.28%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	2,221	0.02%	1,931	0.02%	43,706	0.51%
Otros Ingresos (DrawBack)	544,880	5.00%	473,808	5.00%	425,666	5.00%
Otros Gastos	-		-		-	
UTILIDAD OPERATIVA	248,082	2.28%	215,723	2.28%	305,416	3.59%
Ingresos Financieros	452,400	4.15%	851,142	8.98%	674,128	7.92%
Gastos Financieros	-103,216	-0.95%	-253,216	-2.67%	-224,963	-2.64%
Participación en los Resultados	-		-		-	
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	597,266	5.48%	813,649	8.59%	754,582	8.86%
Participación de los Trabajadores	-		-		-	
Impuesto a la Renta	-167,234	-1.53%	-227,822	-2.40%	-226,375	-2.66%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	430,031	3.95%	585,827	6.18%	528,207	6.20%
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	-		-		-	
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	430,031	3.95%	585,827	6.18%	528,207	6.20%

Como se puede apreciar, en los años 2015 y 2016 (con cifras estimadas) los ingresos por este beneficio tributario son positivos y considerables, de manera que influyen en la utilidad contable de la entidad, además de ser ingresos no gravados. Esto genera un flujo de efectivo alto para así poder cumplir con los objetivos a corto plazo.

Si optamos por determinar los mismos índices tenemos los siguientes resultados:

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2014)} = \frac{528,207}{8,513,320} = 6.20\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2015)} = \frac{585,827}{9,476,167} = 6.18\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2016)} = \frac{430,031}{10,897,592} = 3.95\%$$

De manera que comparando los ratios de las dos situaciones planteadas podemos deducir que en el año 2016 (con cifras proyectadas), la variación ha sido menor con respecto al caso propuesto con la tasa variada. La diferencia es de 1.44% a nuestro favor. Y tenemos que en el año 2015 la diferencia es de 0.72% a nuestro favor.

Calculando el índice siguiente, tenemos:

$$\text{Utilidad por Acción (2014)} = \frac{528,207}{1,412,694} = 37.39\%$$

$$\text{Utilidad por Acción (2015)} = \frac{585,827}{1,412,694} = 41.47\%$$

$$\text{Utilidad por Acción (2015)} = \frac{430,031}{1,412,694} = 30.44\%$$

Del cálculo anterior podemos deducir que existe una variación positiva en cuanto al año 2015, de 4.83% y con respecto al año 2016 la variación fue superior, con un 11.11%.

Por último calculamos el índice de Liquidez Corriente, y obtenemos lo siguiente:

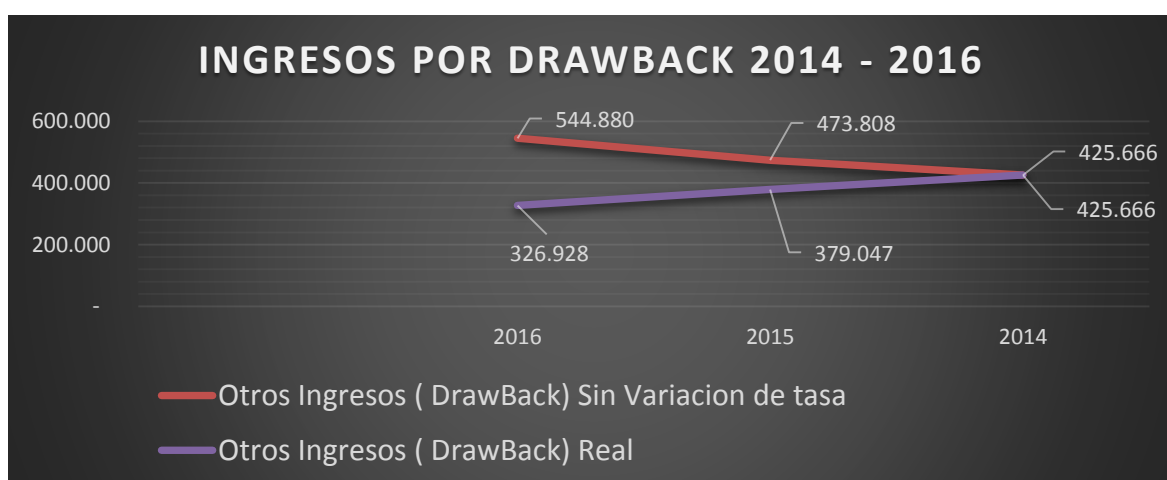
$$\text{Liquidez Corriente (2014)} = \frac{6,518,506}{3,972,163} = 164.10\%$$

$$\text{Liquidez Corriente (2015)} = \frac{5,249,030}{3,880,713} = 135.26\%$$

$$\text{Liquidez Corriente (2015)} = \frac{6,425,741}{4,727,393} = 135.93\%$$

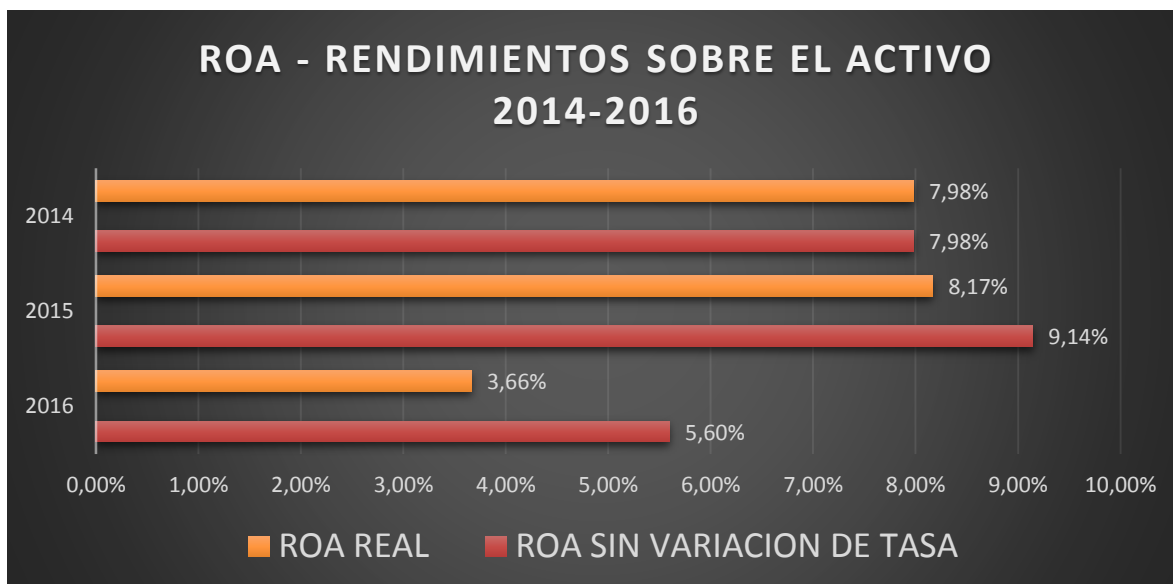
De lo obtenido, podemos concluir que existe una variación positiva en los años 2015 y 2016, con diferencias del 1.76% y 4.76% respectivamente. De manera que, en términos generales, nuestras proyecciones se ven cumplidas al final de los ejercicios.

	2016	2015	2014
Otros Ingresos (DrawBack) Sin Variación de tasa	544,880	473,808	425,666
Otros Ingresos (DrawBack) Real	326,928	379,047	425,666



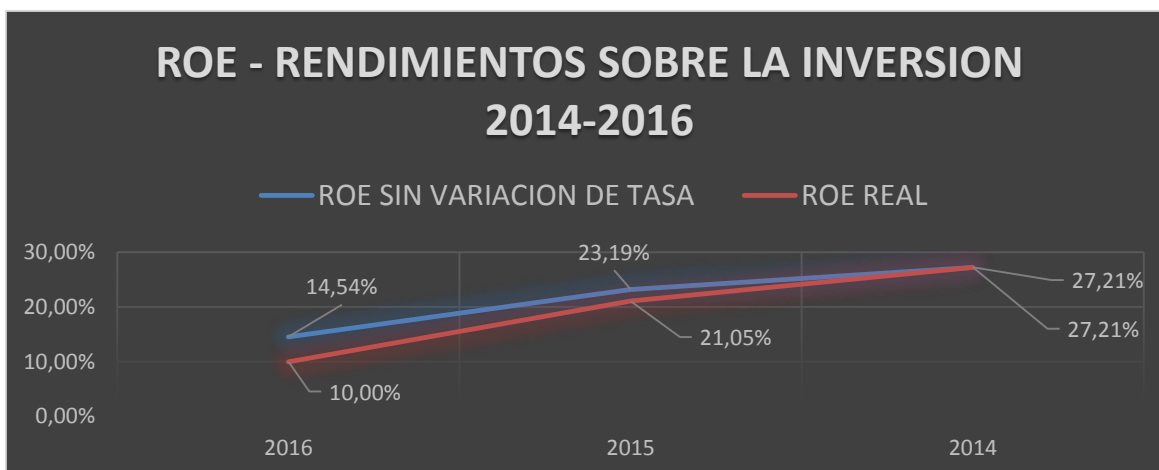
Este gráfico nos muestra la variación de ingresos que se presentan a partir del año 2015. Teniendo que en el año 2015, cuando la tasa bajó al 4% se dejó de percibir ingresos por el importe de S/.94,761.00. Así mismo en el año 2016 cuando la tasa que se encuentra vigente en 3% se proyecta dejar de percibir S/.217,952. Se muestra que año tras año se incrementan las cifras dejadas de percibir.

	2016	2015	2014
ROA SIN VARIACION DE TASA	5.60%	9.14%	7.98%
ROA REAL	3.66%	8.17%	7.98%



Este gráfico nos muestra la rentabilidad sobre el activo a partir del año 2015. Teniendo que en el año 2015 cuando la tasa bajó al 4% la rentabilidad disminuyó en 0.97%. Así mismo, en el año 2016 cuando la tasa que se encuentra vigente en 3% se proyecta que la rentabilidad baje en 1.94%. se muestra que año tras año, a pesar de no ser mucha la variación, afecta a la rentabilidad.

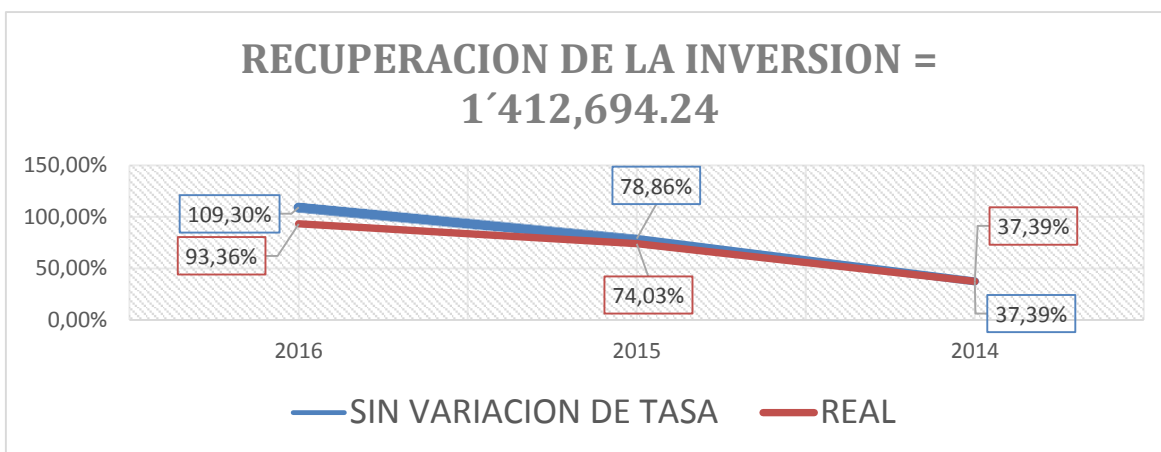
	2016	2015	2014
ROE SIN VARIACION DE TASA	14.54%	23.19%	27.21%
ROE REAL	10.00%	21.05%	27.21%



Este gráfico nos muestra la rentabilidad sobre la inversión a partir del año 2015. Teniendo que en el año 2015 cuando la tasa bajó al 4% la rentabilidad disminuyó en 2.14%. Asimismo en el año 2016 cuando la tasa que se encuentra vigente en 3% se proyecta que la Rentabilidad baje en 4.54%. Se muestra que año tras año a pesar de no ser mucha la variación afecta la rentabilidad.

RECUPERACION DE LA INVERSION = 1'412,694.24

	2016	2015	2014
SIN VARIACION DE TASA	109.30%	78.86%	37.39%
REAL	93.36%	74.03%	37.39%



Este gráfico nos muestra la recuperación del capital invertido a inicios del año 2014 S/. 1'412,694.24. Teniendo que al finalizar el año 2014 cuando la tasa estaba en 5% se logró recuperar el 37.39% del capital invertido. Tenemos que para el año 2015 cuando la tasa bajó al 4% se logró recuperar el 74.03% del capital invertido. De haberse mantenido la tasa en 5% se hubiese recuperado el 78.86%. Asimismo en el año 2016 la tasa que se encuentra vigente en 3% se proyecta recuperar el 93.36% del capital invertido. De haberse mantenido la tasa en 5% se hubiese recuperado el 100% y ganado un 9% adicional. Por consiguiente, se ve afectado el tiempo de recuperación de los inversionistas.

CONCLUSIONES

- A partir del año 2015, con la variación de la tasa del drawback, los indicadores de liquidez y rentabilidad de la empresa Frutera del Inka S.A.C., se vieron afectados de manera negativa. Si bien en el ROA no se muestran diferencias significativas o materiales, la tendencia indica que seguirá decreciendo, si el estado no toma medidas al respecto.

- Por otro lado, con respecto al ROE, a partir del año 2016 (con cifras proyectadas), el efecto en dicho indicador muestra una mayor diferencia como consecuencia de la variación de la tasa del drawback.

- La recuperación de la inversión realizada, se ve comprometida por la disminución de los ingresos por drawback y, por consiguiente el mayor tiempo en dicha recuperación, por parte de los accionistas, retrasando o dificultando la puesta en marcha de nuevas inversiones.

- El régimen aduanero de Drawback constituye un compromiso del Estado para devolver tributos con el objetivo de aumentar la competitividad de las exportaciones. Asimismo, se ha convertido en un gran incentivo que ha permitido aumentar las exportaciones.

- El beneficio del Drawback está dirigido exclusivamente para aquellas materias primas y/o insumos contenidos o materialmente incorporados en los bienes exportados o consumidos durante su producción, más no los productos que han intervenido indirectamente en la fabricación del mismo.

- La Tasa de restitución que se otorga mediante el Drawback, es el equivalente al 3% del valor FOB del bien exportado, con el tope del 50% de su costo de producción.

- Los beneficiarios de la restitución de derechos arancelarios, son las empresas productoras – exportadoras, entendiéndose como tales a cualquier persona natural o jurídica, que elabore o produzca la mercancía a

exportar; cuyo costo de producción se hubiere incrementado por los derechos de aduana que gravan la importación de insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado.

- También se establece que para gozar de este beneficio: El valor CIF de los insumos importados no debe superar el 50% del valor FOB del producto exportado, existiendo en consecuencia un límite máximo para la incorporación o consumo del insumo inmerso en el producto final de la exportación, mas no un límite mínimo, infiriéndose, que cuando menor es el valor CIF de los insumos importados intervinientes en el proceso de producción, mayor es la restitución que solo se basa en el valor FOB exportado.

RECOMENDACIONES

- Se deberían tomar medidas similares a las ejecutadas, en la crisis internacional del año 2009, donde la tasa de restitución se incrementó hasta el 8%, para que los exportadores no pierdan competitividad en el mercado internacional. Si bien actualmente no existe una crisis financiera mundial, estamos atravesando una recesión económica interna, por ello se recomienda tomar como posible alternativa de solución la restitución de por lo menos el 5%.

- De acuerdo a la experiencia de nuestro país se debe reforzar la política integral de promoción a las exportaciones, la misma que tiene sustento entre otros, en la incidencia que ocasiona la misma en la Balanza Comercial.

- Sugerimos que si una empresa nueva o pequeña decide exportar, debe utilizar el Régimen del Drawback, el cual le sería muy útil, por cuanto a pesar que este instrumento requiere el pago previo de los impuestos a la importación, recuperará el impuesto pagado sin tener que acreditar una solvencia ante una entidad financiera. Asimismo, cuando una empresa realice exportaciones esporádicas, el Drawback es un mecanismo eficaz a aplicar.

- La empresa al requerir flujos de efectivo inmediato podría direccionar a conseguir clientela domiciliada en nuestro país, vendiendo el producto a consumidores finales, en mercados populares, puesto que las proyecciones que la entidad estima por drawback serían las mismas que vendiendo nuestro producto a dicho sector.

Apéndice 3: Elaboración de referencias

Libros

Forma básica

Aldea Correa, Vládik. (2011) Drawback restitución de Tributos arancelarios en aduanas: práctico de estudio. En: Ediciones Caballero Bustamante. Lima.

Aching Guzmán, César. (2005) Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia” En: Prociencia y Cultura S.A.

Apaza Meza, Mario. (2007) Formulación, análisis e Interpretación. Vol. Lima: Instituto Pacífico S.A.C. Setiembre.

Córdova Padilla, Marcial. (2012) Gestión financiera”. Vol. 1. Bogotá: Ecoe ediciones.

Duarte Cueva, Franklin. Contabilidad y Negocios. Vol. 6. Lima: Departamento Académico de Ciencias Administrativas. Julio: 2011. pp. 1, 102.

Flores Soria, Jaime. (2013) Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Vol. 4. Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas E.I.R.L. Enero 2013. pp. 187, 191, 193.

Contabilidad Gerencial. (2011) Vol. 2. Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas E.I.R.L. 2011. 397, 399, 402 p.

Gonzales Ortiz, Diego. (2011) El Tributo. Madrid. 2010. pp.1

Nakata Nakasone, Gustavo. (2005) Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones”. Vol. 2. Lima: Fondo Editorial. pp. 321-323.

Ortega Salavarría, Rosa & Pacherras Racuay, Ana. (2010) Libros y Registros: Formatos Adecuados al PCGE Estados Financieros. Vol. 1. San Borja: Editorial Tinco S.A. Octubre 2010. pp. 229.

Ricra Milla, Mariela. (2014) Análisis Financiero en las Empresas. En: pacífico Editores. 2014. pp. 32-34.

Verges Jaime, Joaquim. (2011) Análisis del Funcionamiento Económico de las Empresas". Vol. 5. Barcelona: universidad autónoma de Barcelona. Mayo 2011. pp. 3.

Vázquez Nieva, Óscar. (2010) Los regímenes de Drawback, o de devolución de aranceles, regulados en el Perú, Asesoría Consultoría Inversión". Lima: 2010. pp. 5, 91.

Zeballos Z, Erly. (2014) Contabilidad General. Vol. 9. Arequipa: Impresiones Juve E.I.R.L. Marzo 2014. pp. 418.

Libros en versión electrónica

Amat, Oriol. (2005) Análisis de estados Financieros: Fundamentos Y Aplicaciones. Barcelona: Gestión 2000. Recuperado de <https://docslide.us>

Benítez Vera, Ángel; Benítez Gomes, guido; Rodríguez Romero, Natahalia. Negocios en el Paraguay: Elementos del Costo País. Paraguay: Unidad Técnica de Estudios para la Industria UTEPI. Noviembre 2007. pp. 76. Recuperado de www.mre.gov.py

Díaz Llanes, Miguel. Análisis Contable con un Enfoque Empresarial. En: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso. Diciembre 2012. pp. 69. Recuperado de <http://www.eumet.net>

Ernst & Young. (2013) Drawback – Restitución Simplificada de Aranceles. Octubre 2013. pp. 12, 15, 56. Recuperado de www.camaras.org

García Govea, Mayra & Samaniego Estrada, Thania Lizeth. (2012) Estrategias de comercialización. En Contribuciones a la Economía. Tamaulipas. 2012. pp. 2. Recuperado de www.eumed.net

Lazo Grandi, Pablo. (2010) Los acuerdos comerciales y su relación con las normas laborales. N°5. Ginebra. 2010. pp. 7. Recuperado de <https://docslide.us>

Moreno Martín, Gisela Magali; Orozco, Anabel; Soledad Politino, Natalia; Roggerone Saso, Noelia María. (2012) Incentivos Tributarios. Situación Actual en la República de Argentina". Argentina: Universidad de Nacional de Cuyo. 2012. pp. 14. Recuperado de www.argentina.justia.com

Meléndez Rivera, Exaltación. (2009) Estados Financieros. Huancayo: Impresos S.R.L. 2009. pp. 9. Recuperado de www.slideshare.net

Pereyra Fausto, Graciela. (2014) Inteligencia de Mercados-Teoría del Comercio Internacional". Estado de Hidalgo. pp. 3. Recuperado de <https://prezi.com>

Peris García, Purificación. (2010) El Tributo. Valencia. 2010. pp. 1. Recuperado de www.xurisnet.com

Pulido del Risco, Yendris. Lorenzo Linares, Hermys. Alarcón Armenteros, Adelfa. Alemán Buchillón, Alexis. (2014) Procedimiento para determinar la estructura financiera óptima en hoteles de capital mixto. En: Servicios Académicos Internacionales. 2014. pp. 38. Recuperado de www.eumed.net

Ruiz de Castilla Ponce de León. (2013) Constitucionalización de la definición del tributo. N°71. Lima. 2013. pp. 18. Recuperado de www.ezproxybib.pucp.edu.pe

Rodríguez Mendoza, Miguel. (2012) Tratados de libre comercio en América del Sur. N° 7. Editor CAF. 2012. pp.15. Recuperado de www.publicaciones.caf.com

Sanchis Llopis Juan Alberto. (2010) El arancel integrado comunitario. Valencia. Editorial de la Universidad de Valencia. 2010. pp. 1. Recuperado de www.roderic.uv.es

Publicaciones periódicas

Artículos de revista

P & A Consultores Abogados y Economistas (2012) Guía de Negocios-Brasil. 2012. pp. 14-15.

Artículo en versión electrónica

Revista Actualidad Empresarial. (2009) N°180. Pacífico Editores. Lima. 2009. pp. 1. Recuperado de <https://aempresarial.com>

Revista Actualidad Empresarial. (2010) N° 218 – primera quincena de noviembre 2010. pp. 33. Recuperado de <https://aempresarial.com>

Revista Actualidad Empresarial. (2011) Promoción al exportador DRAWBACK SALDO A FAVOR DEL I.G.V. En: pacífico editores. 2011. pp. 32. Recuperado de <https://aempresarial.com>

Revista Industria Peruana, N° 893. Junio 2014. pp. 6. Recuperado de <http://www2.sni.org.pe>

ANEXOS

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
R.U.C. 20545162742
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014, 2015 y 2016
EXPRESADO EN MONEDA NACIONAL (SOLES)

	2,016 [*]	%	2,015	%	2,014	%
INGRESOS OPERACIONALES:						
Ventas Netas Extranjeras (Ingresos Operacionales)	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
Total Ingresos Brutos	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
COSTO DE VENTAS:						
Costo de Ventas (Operacionales)	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
Otros Costos Operacionales	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Total Costos Operacionales	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
UTILIDAD BRUTA	825,815	7.58%	718,100	7.58%	644,537	7.57%
Gastos de Ventas	-683,225	-7.21%	-594,109	-6.27%	-444,486	-5.22%
Gastos de Administración	-441,608	-4.66%	-384,007	-4.05%	-364,007	-4.28%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	2,221	0.02%	1,931	0.02%	43,706	0.51%
Otros Ingresos (DrawBack)	326,928	3.00%	379,047	4.00%	425,666	5.00%
Otros Gastos	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERATIVA	30,130	0.28%	120,962	1.28%	305,416	3.59%
Ingresos Financieros	452,400	4.15%	851,142	8.98%	674,128	7.92%
Gastos Financieros	-103,216	-0.95%	-253,216	-2.67%	-224,963	-2.64%
Participación en los Resultados	-	-	-	-	-	-
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	379,314	3.48%	718,887	7.59%	754,582	8.86%
Participación de los Trabajadores	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta	-106,208	-0.97%	-201,288	-2.12%	-226,375	-2.66%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	273,106	2.51%	517,599	5.46%	528,207	6.20%
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	273,106	2.51%	517,599	5.46%	528,207	6.20%

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
R.U.C. 20545162742
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014, 2015 Y 2016
EXPRESADO EN MONEDA NACIONAL (SOLES)

	2,016	%	2,015	%	2,014	%
INGRESOS OPERACIONALES:						
Ventas Netas Extranjeras (Ingresos Operacionales)	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
Total Ingresos Brutos	10,897,592	100.00%	9,476,167	100.00%	8,513,320	100.00%
COSTO DE VENTAS:						
Costo de Ventas (Operacionales)	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
Otros Costos Operacionales	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Total Costos Operacionales	-10,071,778	-92.42%	-8,758,068	-92.42%	-7,868,782	-92.43%
UTILIDAD BRUTA	825,815	7.58%	718,100	7.58%	644,537	7.57%
Gastos de Ventas	-683,225	-7.21%	-594,109	-6.27%	-444,486	-5.22%
Gastos de Administración	-441,608	-4.66%	-384,007	-4.05%	-364,007	-4.28%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	2,221	0.02%	1,931	0.02%	43,706	
Otros Ingresos (DrawBack)	544,880	5.00%	473,808	5.00%	425,666	5.00%
Otros Gastos	-		-		-	
UTILIDAD OPERATIVA	248,082	2.28%	215,723	2.28%	305,416	3.59%
Ingresos Financieros	452,400	4.15%	851,142	8.98%	674,128	7.92%
Gastos Financieros	-103,216	-0.95%	-253,216	-2.67%	-224,963	-2.64%
Participación en los Resultados	-		-		-	
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	597,266	5.48%	813,649	8.59%	754,582	8.86%
Participación de los Trabajadores	-		-		-	
Impuesto a la Renta	-167,234	-1.53%	-227,822	-2.40%	-226,375	-2.66%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	430,031	3.95%	585,827	6.18%	528,207	6.20%
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	-		-		-	
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	430,031	3.95%	585,827	6.18%	528,207	6.20%

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
R.U.C 20545162742
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 - 2015
EXPRESADO EN MANEDA NACIONAL (SOLES)

ACTIVOS				PASIVOS Y PATRIMONIO			
ACTIVOS CORRIENTES	2,016	2,015	2,014	PASIVOS CORRIENTES	2,016	2,015	2,014
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	621,060	521,941	206,787	Sobregiros Bancarios	0		
Cuentas por Cobrar Comerciales	5,096,447	4,275,780	4,532,821	Obligaciones Financieras	1,425,174	1,722,926	2,231,672
Otras Cuentas por Cobrar	247,717	147,717	1,398,140	Cuentas por Pagar Comerciales	2,546,978	1,506,246	1,018,142
Existencias	0	0	0	Otras Cuentas por Pagar	525,000	469,283	659,715
Otros Activos	235,364	235,364	380,757	Provisiones	230,241	182,258	62,635
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	6,200,587	5,180,802	6,518,505	TOTAL PASIVOS CORRIENT	4,727,393	3,880,713	3,972,163
ACTIVOS NO CORRIENTES				PASIVOS NO CORRIENTES			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,257,766	1,157,766	103,905	Obligaciones Financieras	0	-	678,923
Activos Intangibles	646	646	830	Otras Cuentas por Pagar a Partes Rel:	0	-	29,900
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	1,258,412	1,158,412	104,735	Otras Cuentas por Pagar	0	-	1,353
				TOTAL PASIVOS CORRIENT	0	-	710,176
				PATRIMONIO NETO			
				Capital	1,412,694	1,412,694	1,412,694
				Resultados Acumulados	1,045,806	528,207	
				RESULTADO DEL EJERCICIO	273,106	517,599	528,207
				Total Patrimonio Neto Atribuible a la N	2,731,606	2,458,500	1,940,901
TOTAL ACTIVOS	7,458,999	6,339,214	6,623,240	TOTAL PASIVOS Y PATRIMO	7,458,999	6,339,214	6,623,240

FRUTERA DEL INKA S.A.C.
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
Al 31 de Diciembre de 2015
(Expresado en Soles)

Utilidad del periodo	517,599
(+) Diferencia en cambio	349,184
(+) Depreciacion	115,777
(+) Intereses	-
	982,560
Variacion en	
Cuentas por cob comerciales	-257,041
Otras cuentas por cobrar	-463,993
Otros Activos	-145,393
Obligaciones Financieras	-508,746
Proveedores	417,296
	24,682
Flujo de actividades de operaciòn	
Compra de activo fijo	-60,854
Flujos de actividades de inversion	-60,854
Pago de prestamos	351,326
Aporte de capital	-
Pago de dividendos	-
Flujos de actividades de financiamiento	351,326
Diferencia en cambio	-
Variaciòn en el flujo de efectivo	315,154
Saldo inicial del efectivo	206,787
Saldo final del efectivo	521,941

2016

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALIZADO (EXPRESADO EN MILES DE SOLES)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS 2016 SIN IGV													
MANGOS	326,928	455,230	480,500	499,000	354,000	300,000					450,000	450,000	3,315,658
UVAS							255,000	275,000	352,000	365,245	322,000	450,000	2,019,245
PALTA					250,500	250,500	250,500	352,000	385,000				1,488,500
MANDARINA				150,000	250,000	320,000	255,000	158,000	250,000				1,383,000
NARANJA				250,000	300,000	255,000	200,000	200,000	200,000				1,405,000
GRANADA										350,000	300,000	250,000	900,000
ESPARRAGOS			50,000		80,000		60,000						190,000
CEBOLLA								30,000	44,520	46,669	45,000	30,000	196,189
TOTALES	326,928	455,230	530,500	899,000	1,234,500	1,125,500	1,020,500	1,015,000	1,231,520	761,914	1,117,000	1,180,000	10,897,592
OTROS INGRESOS RELACIONADOS													
DRAWBACK (5%)	16,346	22,762	26,525	44,950	61,725	56,275	51,025	50,750	61,576	38,096	55,850	59,000	544,880
	343,274	477,992	557,025	943,950	1,296,225	1,181,775	1,071,525	1,065,750	1,293,096	800,010	1,172,850	1,239,000	11,442,472

2016

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALIZADO (EXPRESADO EN MILES DE SOLES)

VENTAS 2016 SIN IGV	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
MANGOS	326,928	455,230	480,500	499,000	354,000	300,000					450,000	450,000	3,315,658
UVAS							255,000	275,000	352,000	365,245	322,000	450,000	2,019,245
PALTA					250,500	250,500	250,500	352,000	385,000				1,488,500
MANDARINA				150,000	250,000	320,000	255,000	158,000	250,000				1,383,000
NARANJA				250,000	300,000	255,000	200,000	200,000	200,000				1,405,000
GRANADA										350,000	300,000	250,000	900,000
ESPARRAGOS			50,000		80,000		60,000						190,000
CEBOLLA								30,000	44,520	46,669	45,000	30,000	196,189
TOTALES	326,928	455,230	530,500	899,000	1,234,500	1,125,500	1,020,500	1,015,000	1,231,520	761,914	1,117,000	1,180,000	10,897,592

OTROS INGRESOS RELACIONADOS

DRAWBACK (3%)	9,808	13,657	15,915	26,970	37,035	33,765	30,615	30,450	36,946	22,857	33,510	35,400	326,928
---------------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

	336,736	468,887	546,415	925,970	1,271,535	1,159,265	1,051,115	1,045,450	1,268,466	784,772	1,150,510	1,215,400	11,224,520
--	----------------	----------------	----------------	----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	----------------	------------------	------------------	-------------------