

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO	
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	
INSTITUTO DE INVESTIGACION	
Callao, 04 de 09 de 15	
Nro:	Por: <i>M...</i>
RECIBIDO	

RECIBIDO	UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
	VICERECTORADO DE INVESTIGACIÓN
	200 14 SEP 2015
	Nro: <i>1570</i> FIRMA: <i>[Signature]</i>

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**“LOS RECURSOS Y CAPACIDADES DE LA EMPRESA Y LA
PERTENENCIA A UN SECTOR INDUSTRIAL Y LA
RENTABILIDAD EMPRESARIAL”**

AUTOR: DAVID DAVILA CAJAHUANCA

Periodo de Ejecución: Del 01 de setiembre del 2013 al 31 de agosto del 2015

Resolución de Aprobación N° 833-2013-R, de fecha 23.09.2013.

Callao, 3 de Setiembre del 2015

[Handwritten signature]

ÍNDICE

I.	Índice	1 ✓
II.	Resumen	2 ✓
III.	Introducción	5 ✓
IV.	Marco Teórico	7 ✓
	4.1. Antecedentes	7
	4.2. Base teórica	9
	4.3. Marco conceptual	19
V.	Materiales y Métodos	22 ✓
	5.1. Tipo de datos, población y muestra	22
	5.2. Métodos estadísticos que se utilizaron en la investigación...	25
	5.3. El modelo de los componentes de varianzas	26
VI.	Resultados	28 ✓
	6.1. La rentabilidad empresarial promedio industrial	28
	6.2. Varianza de la rentabilidad empresarial industrial	29
	6.3. El coeficiente de variación de la rentabilidad industrial	31
	6.4. Análisis de los componentes de las varianzas de la Rentabilidad empresarial	32
VII.	Discusión.....	43 ✓
VIII.	Referenciales.....	46 ✓
IX.	Apéndice	48 ✓
X.	Anexos	50 ✓

D. J.

ÍNDICE DE CUADROS

1. Cuadro N°1	8
2. Cuadro N°2	23
3. Cuadro N°3	28
4. Cuadro N°4	30
5. Cuadro N°5	31
6. Cuadro N°6	33
7. Cuadro N°7	34
8. Cuadro N°8	35
9. Cuadro N°9	36
10. Cuadro N°10	37
11. Cuadro N°11	38
12. Cuadro N°12	39
13. Cuadro N°13	40
14. Cuadro N°14	42

D. J. J.

I. RESUMEN

El objetivo de este trabajo de investigación es estudiar los determinantes de la diferencia que hay en la rentabilidad empresarial de un grupo de empresas no financieras clasificadas en industrias que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, es decir, averiguar, si su pertenencia a un sector industrial o los recursos y capacidades de las empresas son las más importantes causas de la diferencia en la rentabilidad empresarial.

Los resultados obtenidos nos indican, de forma sólida, primeramente, la heterogeneidad o diferencias en la rentabilidad empresarial en el caso que estudiamos se deben a tres componentes, a las varianzas ocasionado por la pertenencia a un sector industrial, a los recursos y capacidades de las empresas y al término de error, que está representando a las variables no consideradas explícitamente en el modelo de componentes de la varianza, en segundo se verificó, que las diferencias de rentabilidad intrasectoriales son mayores que las intersectoriales, es así, que el efecto empresa posee una importancia relativa más elevada llegando a explicar un 76.27%, 81.45%, 80.12% y 67.65% de la variabilidad de las rentabilidades económica de las empresas, y el efecto industria alcanza a explicar un 10.84%, 14.11%, 14.87%, y 21.96% de la varianza de las rentabilidades de las empresas, en los años 2008, 2009, 2010 y 2011 respectivamente.

Palabras claves: efecto Industria, efecto empresa, rentabilidad empresarial



I. ABSTRACT

The objective of this research is to study the determinants of the difference in business performance of a group of non-financial companies classified in industries listed on the Lima Stock Exchange, that is, find out if they belong to a industrial sector or the resources and capabilities of enterprises are the most important causes of the difference in corporate profitability.

The results obtained indicate so solid, first, heterogeneity or differences in corporate profitability in the case study are due to three components, the variances caused by membership in an industry, resources and capabilities companies and the error term, which is representing the variables not considered explicitly in the model variance components, secondly it was verified that the differences of intra profitability outweigh the cross, so that the company indeed has a higher relative importance reaching explain a 76.27%, 81.45%, 80.12% and 67.65% of the variability of the economic returns of enterprises, and industry to explain effect reaches 10.84%, 14.11%, 14.87% and 21.96 % of the variance of returns of enterprises, in 2008, 2009, 2010 and 2011 respectively.

Key Words: Effect enterprice, effect Industry, bussiness perfomance

D. S.

II. INTRODUCCION

La rentabilidad económica es una variable muy importante para la empresa, porque, con la rentabilidad valoramos los proyectos de inversión, la rentabilidad forma parte fundamental del desempeño de la empresa y por tanto de la gestión de la empresa y también porque el nivel de rentabilidad es un indicador para establecer el sistema de incentivo para los trabajadores de la empresa, al observar la realidad económica vemos la existencia de diferencias en la rentabilidad empresarial por lo tanto, se hace necesario conocer, saber, que factores explican o determinan la rentabilidad empresarial observadas o en otras palabras, porque existe diferencias en las tasas rentabilidad de las empresas. La teoría económica al respecto, nos presenta dos enfoques. El enfoque del efecto industria, que considera que las características de sector industrial al que pertenece la empresa, son las que en última instancia determina la conducta de las empresas y por tanto de sus resultados o sea de la rentabilidad. Por su parte, la teoría de los recursos y capacidades de la empresa, es decir, las características internas de la empresa son las que en última instancia determinan los resultados. En vista de ello, en este proyecto de investigación, formulamos el siguiente problema de investigación, en el caso de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, ¿La pertenencia al sector industria o los recursos y capacidades de la empresa explican en mayor proporción la variabilidad o heterogeneidad en las tasas de rentabilidad empresarial?. En vista de ello, el objetivo del presente proyecto de investigación es la examinar cual de los dos factores explican en mayor grado la variabilidad de la rentabilidad empresarial, en el caso de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima

Consideramos que este proyecto de investigación es importante porque al dilucidar, el problema planteado, sabremos para las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, cual es el factor más preponderante que explica la variabilidad de las tasa de rentabilidad, y con ello conoceremos, también, porque las inversiones se dirigen a un

determinado sector industrial, o porque, es importante en su caso, que las empresas tengan sus recursos tangibles, como sus maquinarias y equipos, tecnología y patentes exclusivos y poco imitables y su capital no tangible, como su capital humano, su capital estructural y su capital relacional desarrollados, por tanto, la información que da este trabajo de investigación ayudara a tomar decisiones respecto a la dirección de las inversiones empresariales y a la priorización de determinadas inversiones.

D. S.

IV. MARCO TEÓRICO DE INVESTIGACIÓN

4.1 ANTECEDENTES

La rentabilidad es una variable muy importante para la empresa, debido a que es utilizado para valorar los proyectos de inversión, la gestión de una empresa, o el establecimiento de incentivos para sus empleados. La teoría al respecto clasifica en tres grandes grupos, los factores que influyen en la determinación de la rentabilidad empresarial, que son factores macroeconómicos, factores sectoriales y factores empresariales, representados por los recursos y capacidades de la empresa. Por ello, los trabajos empíricos realizados al respecto se desarrollaron para probar ¿Cuál o cuáles de los factores son los que más influyen en las .diferencias de rentabilidad entre las empresas?

El trabajo de investigación realizado por Schmalensee(1985 es pionero en este tipo de investigación. Sobre una muestra de 1775 unidades estratégicas de negocio, pertenecientes a 456 corporaciones empresariales que compiten en 242 industrias, y trabajando con datos provenientes del año 1975. Este autor concluye que la pertenencia a una determinada industria (efecto industria) explica un 18% de la varianza de a rentabilidad económicas de las empresas, mientras que la pertenencia a una determinada empresa (efecto empresa) no tiene una influencia sobre la rentabilidad de la unidad de negocio. Este tema ha sido investigado empíricamente por muchos autores, a partir del trabajo pionero de Schmalensee. Debido a ello, a continuación adjuntamos a esta investigación, el cuadro realizado por (Acedo Ramírez, M.A, Ayala Calvo. J.C; Rodríguez Oses, J.E; 2004), en el cual presenta los trabajos de investigación empíricos realizados por distinto autores al respecto.

J. S. R.

Cuadro N° 1

Efecto empresa versus efecto industria. Evidencia internacional

Autor	Variable dependiente:	Efecto Dominante
Schmalensee(1985)	Rentabilidad Económica	Industria
Scott y Pascoe(1986)	Rentabilidad	Empresa
Hansen y Wernerfelt y(1989)	Rentabilidad económica	Empresa
Amely Froeb(1991)	Rentabilidad económica.	Empresa
Montgomery y Wernerfelt(1991)	Rentabilidad	Industria
Rumelt(1991)	Rentabilidad Económica	Empresa
Hill y Deeds(1996)	Rentabilidad	Empresa
Roquebert Et al (1996)	Rentabilidad económica	Empresa
Mauri y Michaels(1998)	Rentabilidad Económica	Empresa
Brush et al (1999)	Rentabilidad Económica	Empresa

Fuente: "Efecto empresa versus Efecto sector. Análisis empírico" por Acedo Ramírez et al 2004. Universidad de la Rioja

Observando el cuadro anterior, podemos afirmar, que en la mayor parte de los trabajos de investigación realizados, sobre el tema, se ha obtenido que el efecto empresa tiene una mayor importancia relativa que el efecto sector o industria para explicar las diferencias en la rentabilidad empresarial. De esta forma, con este trabajo vamos a tratar de aportar

nueva evidencia empírica al respecto, circunscribiéndonos a un conjunto de empresas peruanas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima

4.2. BASE TEÓRICA

El estudio de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial ha ocupado un lugar importante en la investigación acerca del desempeño de las empresas. Dos ramas del análisis económico, la economía industrial y la teoría de los Recursos y capacidades, proporcionan explicaciones diferentes de porque las tasas de rentabilidad difieren entre empresas. Ambas posiciones, pueden entenderse como complementarias, al hacer referencia a dos niveles de análisis diferentes- la industria y la empresa-, siendo sus conclusiones validas dentro de sus respectivos dominios de estudio

De otro lado, el objetivo principal de la empresa es alcanzar y conservar una ventaja competitiva. Este término se define como todo lo que una empresa hace especialmente bien en comparación con empresas rivales y lo que le permite atraer más consumidores que las empresas competidoras. Cuando una empresa hace algo que las empresas rivales no hacen, o tienen algo que sus rivales desean, eso representa una ventaja competitiva. Alcanzar y conservar una ventaja competitiva es esencial para el éxito a largo plazo de una organización. Hay dos enfoques para alcanzar y conservar la ventaja competitiva: La teoría industria/ organización y la teoría basada en los Recursos y Capacidades de la Empresa, esta teorías ofrecen diferentes perspectivas sobre lo mejor manera de alcanzar y conservar una ventaja competitiva.

4.2.1 La teoría de la industria

Según (Keat,Paul,G, 2004), el paradigma estructura –conducta – desempeño. La causalidad en esta teoría corre solo en una dirección. La estructura de la industria afecta su conducta, la que a su vez afecta su desempeño y uno de las dimensiones del desempeño es la rentabilidad de la empresa. Empezamos con la estructura que se forma por las

condiciones de la demanda y la oferta prevalecientes en la industria. Por ejemplo si la demanda de productos en una industria tiende a ser inelástica, los precios del mercado serian más altos que si la demanda fuera más elástica. Los patrones de crecimiento y sustituibilidad afectarían también la estructura. Del lado de la oferta, la tecnología es un factor importante. La existencia de economías de escala determinara el número de empresas que pueden operar rentablemente en la industria. Estas condiciones básicas, por tanto, determinan la estructura de la industria, el número de empresas en la industria, las condiciones de ingreso y la diferenciación de producto. La estructura de la industria influye entonces directamente en la forma en que la industria opera, esto es, su conducta. La conducta implica primordialmente las estrategias de fijación de precios otras actividades tales como la publicidad, el desarrollo de producto, las tácticas legales y la elección de producto, así como la potencial colusión entre compañías y las fusiones, que puede poner en peligro la naturaleza competitiva de la industria. El siguiente paso en el modelo E_C_D es vincular la conducta con el desempeño, el estándar normativo adoptado por los economistas es la maximización del bienestar de la sociedad. Un mercado industrial con gran concentración estará aun poco lejos de alcanzar tal meta. Su desempeño estará marcado tanto por las ineficiencias productivas como de distribución. Los precios estarán por encima de los costos marginales, la elección y calidad de los productos no será la ideal, el progreso tecnológico puede detenerse y finalmente las utilidades serán más altas que en circunstancias competitivas. Este alto nivel de rentabilidad se origina en la política de fijación de precios y no en alguna ventaja de costo.

Según (David Fred, 2004) El enfoque de la organización industrial sobre las ventajas competitivas supone que los factores externos (Los partidarios del enfoque de la industria, como Michel Porter, sostienen que las fuerzas de la industria determinan, antes que otro factor, el desempeño de la empresa. Según los partidarios del enfoque de la industria, la ventaja competitiva se determina en primera instancia por el posicionamiento competitivo dentro de una industria, supone que las

empresas se esfuerzan por competir en industrias atractivas, eviten las industrias débiles o vacilantes y comprendan totalmente las relaciones entre los factores externos clave dentro de esa atractiva industria (factores de la industria) son más importantes que los factores internos para que la empresa logre una ventaja competitiva. Los teóricos del enfoque industria sostienen que la industria en la que la empresa decide competir ejerce una mayor influencia en su desempeño que las decisiones funcionales internas de los gerentes en torno al marketing, las finanzas y temas relacionados. El desempeño de la empresa, afirman, en esencia se basa en las propiedades de la industria como:

- Las barreras para ingresar en un mercado,
- La diferenciación del producto y
- El nivel de competitividad

Que en los recursos, las capacidades, la estructura y sus operaciones internas

Las barreras de entrada.-Las barreras de entrada son impedimentos que restringen el ingreso de nuevas empresas en el caso del oligopolio las barreras de entrada son: Capital, economías de escala y la marca
Capital.- El monto necesario para construir una planta de tamaño eficiente en el oligopolio es enorme y no cualquier empresa tiene el acceso a cantidades millonarias de capital. Esta es la principal barrera de entrada a este tipo de mercado

Economías de escala.- La producción que este tipo de empresas genera es enorme y en esa medida hace que los costos medios disminuyen conforme se incrementa la misma. De esta forma se obtiene una mayor participación de mercado y poder, para fijar, generando a su vez economías de escala que desincentivan a otras empresas a entrar en la industria

Marca.- otro tipo de barrera son los productos de marca y la publicidad masiva que obstaculizan la entrada a esta tipo de mercado. Según (Graue,Russek, A,L. 2006) Un bien de marca tienen una curva de demanda mas elástica, pues funciona muchas veces como un monopolio. A pesar de que existan imitaciones, la demanda no se hace

elástica con tanta facilidad como la de los productos que no son de marca.

El modelo de las cinco fuerzas de Porter

El modelo de las cinco fuerzas de Porter del análisis competitivo, es un enfoque muy usado para desarrollar estrategias en muchas industrias. La intensidad de la competencia entre las empresas varía bastante de una industria a otra. De acuerdo con Porter, M. la naturaleza de la competitividad en una industria se compone de cinco fuerzas:

- Rivalidad entre empresas competidoras
- Ingreso potencial de nuevos competidores
- Desarrollo potencial de productos sustitutos
- Capacidad de negociación de los proveedores
- Capacidad de negociación de los consumidores

Rivalidad entre empresas competidoras.- La rivalidad ente empresas en competencia es generalmente la más poderosa de las cinco fuerzas competitivas. Las estrategias de cada empresa tendrán éxito solo en la medida en que representen una ventaja competitiva sobre las estrategias de las empresas rivales. Es probable que los cambios en la estrategia que realiza una empresa se enfrenten con movimientos de represalia por parte de la competencia, como la reducción de precios, un aumento en la calidad, nuevas características de los productos, ofrecer servicios, ampliar las garantías y aumentar la publicidad. La rivalidad entre empresas tiende a aumentar conforme se incrementa el número de competidores y estos se asemejan en tamaño y capacidad; pero también conforme la demanda por los productos de la industria disminuye y los recortes de precios se vuelven comunes. La rivalidad también se acentúa cuando los consumidores tienen la posibilidad de cambiar fácilmente de marcas; cuando las barreras para abandonar el mercado son muchas; cuando los costos fijos son altos, cuando el producto es perecedero; cuando la demanda del consumidor crece lentamente; declina de manera que los rivales se quedan con capacidad e inventarios excesivos; cuando los productos que se venden son materias primas(que no se diferencian fácilmente como la gasolina); cuando las

D.S

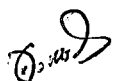
estrategias, los orígenes y a cultura de las empresas rivales son muy diversos, o cuando las fusiones y adquisiciones son comunes en la industria. Conforme se intensifica la rivalidad entre las empresas competidoras, las ganancias de la industria disminuyen, en algunos casos hasta el punto en que se vuelve intrínsecamente poco atractiva la industria.

Ingreso potencial de nuevos competidores.- Cuando las nuevas empresas pueden entrar fácilmente en una industria en particular, la intensidad de la competencia aumenta. Sin embargo, las barreras para el ingreso incluyen la necesidad de lograr rápidamente economías de escala, la de obtener tecnología y conocimiento especializado, la falta de experiencia, una fuerte lealtad del consumidor fuertes preferencias por las marcas, grandes necesidades de capital, falta de canales adecuados de distribución, políticas reguladoras gubernamentales , aranceles , falta de acceso a las materias primas, la posesión de patentes, ubicaciones poco deseables, el contra ataque por parte de empresas bien afianzadas y la posible saturación del mercado A pesar de todas las barreras que pudieran existir, algunas veces las empresas logran ingresar en industrias de productos de alta calidad, bajos costos y considerables recursos de marketing. Por eso, el trabajo del estratega, consisten identificar las nuevas empresas que logran entrar al mercado, vigilar las estrategias de los nuevos rivales contraatacar cuando es necesario y obtener el mayor provecho de las fortalezas y oportunidades existentes. Cuando la amenaza de que nuevas empresas entren en la industria es fuerte, las empresas ya establecidas generalmente fortalecen sus posiciones y llevan a cabo acciones como reducir los precios, extender las garantías, agregar características y ofrecer financiamiento especiales para impedir el ingreso de nuevos competidores.

Desarrollo Potencial de productos sustitutos.- en muchas industrias, las empresas compiten muy de cerca con fabricantes en otras industrias de productos sustitutos. Un ejemplo es de los productos de contenedores de plástico que compiten con los productores de vidrio y latas de aluminio; otro ejemplo es de los fabricantes de paracetamol, que compiten con otros productores para el dolor y la jaqueca; también los

productores de azúcar en base a la caña de azúcar y remolacha enfrentan presiones similares a causa de los edulcorantes artificiales, y azúcar de otro origen. La presencia de productos sustitutos establece un límite al precio que se puede cobrar antes de que los consumidores cambien al producto sustituto. Las presiones competitivas ocasionadas por los productos sustitutos aumentan conforme el precio relativo de los productos sustitutos disminuye y cuando el costo de cambiar de un producto a otro también se reduce para los consumidores

Capacidad de Negociación de los proveedores.- La capacidad de negociación de los proveedores afecta la intensidad de la competencia en una industria, sobre todo cuando existe un gran número de proveedores, cuando solo existe unas cuantas materias primas sustitutas o cuando el costo de cambiar la materia prima por otra es especialmente alto. A menudo los proveedores y productores están interesados en ayudarse mutuamente con precios razonables, mejor calidad, el desarrollo de nuevos servicios, entregas justo a tiempo y costo de inventarios reducidos, con lo que mejoran la rentabilidad a largo plazo de todos los interesados. Algunas empresas siguen una estrategia de integración hacia atrás para controlar o adueñarse de los proveedores. Esta estrategia es especialmente eficaz cuando los proveedores no son confiables, implican elevados costos o no son capaces de cumplir con las necesidades de la empresa de manera constante. Cuando la integración hacia atrás es una estrategia común entre empresas rivales de una industria, las compañías, por lo general, están en condiciones de negociar en términos más favorables con sus proveedores. Con todo, en muchas industrias resulta más económico contratar proveedores externos de componentes que fabricar tales componentes, debido básicamente a que los proveedores por ejemplo de componentes son empresas especializadas en fabricar dichos componentes y cuentan con grandes economías de escala. Cada vez es más común que en las industrias los vendedores establezcan alianzas estratégicas con proveedores selectos en un esfuerzo por:



- Reducir el costo de inventarios y logística(por ejemplo , por medio de entregas justo a tiempo
- Acelerar la disponibilidad de componentes de la siguiente generación
- Mejorar la calidad de las partes y componentes que se proveen, reduciendo el número de defectos
- Lograr importantes ahorros tanto para sí mismos como para sus proveedores

Capacidad de negociación de los consumidores.- cuando los clientes son muchos, están concentrados o compran en volumen, su capacidad de negociación representa una importante fuerza que afecta la intensidad de la competencia en una industria. Las empresas rivales podrán ofrecer garantías extendidas o servicios especiales para conseguir la lealtad de los consumidores siempre que la capacidad de negociación de estos últimos sea considerable: la capacidad de negociación de los consumidores también es mayor cuando los productos que van a comprar son estandarizados o indiferenciados. Cuando este es el caso, los consumidores a menudo tendrán mayor margen de negociación sobre el precio de venta, la cobertura de la garantía y los paquetes accesorios. La capacidad de negociación de los consumidores podría constituir asimismo la fuerza más importante que afecte la ventaja competitiva, Los consumidores consiguen más capacidad de negociación en las siguientes circunstancias:

- Si pueden cambiarse a marcas competidoras o a sustitutos a un precio reducido
- Si son de particular importancia para el vendedor
- Si los vendedores enfrenta una reducción en la demanda por parte de los consumidores
- Si están informados acerca de los productos , precios y costos de los vendedores
- Si pueden decidir a su antojo si compran o no el producto, y cuando hacerlo

Según (Keat,Paul,G, 2004), Porter no se detuvo demasiado en los temas teóricos acerca de los vínculos entre la estructura de la industria,

la conducción de los negocios y el desempeño, ni analizo si una estructura concentrada de la industria lleva a una asignación ineficiente de los recursos de un país. En lugar de ello, utilizo conceptos del enfoque E-C-D, en la economía de la industria como base para la comprensión de los retos estratégicos que enfrentan los administradores de las empresas al tiempo que buscan maximizar las utilidades de la empresa. Su modelo de las cinco fuerzas, ilustra los diferentes factores que afectan la habilidad de cualquier empresa en la industria para obtener una utilidad

Si los compradores y los proveedores no ejercen mucho poder de mercado y la amenaza de que entren competidores nuevos o aparezcan productos sustitutos es débil, es probable que las empresas en la industria, obtengan rendimientos relativamente altos sobre su inversión. Después de establecer un modelo de análisis de la rentabilidad general de una industria, Porter procedió a examinar que clase de estrategia permitiría a una empresa específica ganar un rendimiento más alto que el promedio de la industria. Porter ofrece tres estrategias genéricas para obtener un rendimiento sobre reinversión superior al promedio:

- Estrategia de diferenciación
- Estrategia liderazgo de costos
- Liderazgo de costos y diferenciación

El liderazgo de costos parece estar basado en la competencia perfecta, puesto que en la estructura de mercado de competencia perfecta, las empresas son precios aceptantes, es decir las empresas reciben el precio de la industria, entonces, la única forma en que una empresa en particular en este mercado puede ganar utilidad económica es manteniendo sus estructura de costos lo suficientemente baja; mientras que el de diferenciación se considera relacionado con el caso de un mercado monopolísticamente competitivo o de un monopolio, donde la demanda tiene pendiente negativa y cuanto más inelástica es la curva de demanda de una empresa en particular podrá este poner los precios más altos, y obtener utilidad económica

4.2.2 Teoría de los recursos y capacidades de la empresa

La teoría de los recursos y capacidades, sostiene que el desempeño de la empresa, es decir, su rentabilidad es explicada por los recursos tangibles e intangibles y las capacidades de la empresa, señalando que la heterogeneidad de recursos entre empresas y su imperfecta movilidad lo que ayuda a explicar la persistencia temporal de las diferencias al interior de las industrias en la rentabilidad empresarial (Stigler, 1968) y (Demsetz, 1973) sostienen que la estructura del mercado no es más que el resultado endógeno de la búsqueda de la eficiencia por parte de los competidores. Por tanto, de acuerdo con este enfoque, la estructura no determina los resultados sino que son la conducta y los resultados son los que determinan la estructura a largo plazo, tal como afirma (Demsetz, 1973), las empresas más eficientes soportan menores costos y, por tanto obtienen mayores beneficios de forma que ganan cuota de mercado, aumentando así la concentración, en síntesis, el principal determinante de la rentabilidad empresarial es la eficiencia de la propia empresa, es decir, La naturaleza de la competencia y de la estrategia determinan los resultados, lo que a su vez determina la estructura.

Según (Fred, David) los partidarios de este enfoque propugnan, que los recursos internos de una empresa son más importantes que los factores externos para lograr y mantener una ventaja competitiva, a diferencia de la teoría industria, los defensores de la teoría de los recursos afirman que el desempeño organizacional estará determinado principalmente por los recursos internos, los cuales se clasifican en tres categorías exhaustivas:

- Recursos físicos
- Recursos humanos
- Recursos organizacionales

Los recursos físicos, incluyen las instalaciones y el equipo, el lugar, la tecnología, las materias primas, la maquinaria

David

Los recursos humanos, incluyen a todos los empleados, la capacitación, la experiencia, la inteligencia, los conocimientos, las habilidades y capacidades

Los recursos organizacionales, incluyen la estructura de la empresa, los procesos de planeación, los sistemas de información, las patentes, las marcas registradas, los derechos de propiedad intelectual y las bases de datos

La teoría de los recursos y capacidades de la empresa afirma, que de hecho, son los recursos los que ayudan a una empresa a desarrollar las oportunidades y a neutralizar las amenazas. La premisa básica del enfoque de los recursos y capacidades de la empresa es que la mezcla, el tipo, la cantidad y la naturaleza de los recursos internos de una empresa son los aspectos más importantes a la hora de formular estrategias que puedan conducir hacia una ventaja competitiva sostenida. Administrar estratégicamente de acuerdo con este enfoque implica desarrollar y aprovechar al máximo los recursos y capacidades únicos de una empresa, y mantener y fortalecer continuamente tales recursos. La teoría afirma que es ventajoso para una empresa buscar una estrategia que no se esté llevando a la práctica en esos momentos en una empresa rival. De acuerdo con los teóricos de este enfoque, cuando otras compañías son incapaces de imitar una estrategia particular, entonces la empresa en cuestión cuenta con una ventaja competitiva sostenida. Sin embargo, para que un recurso sea valioso, debe ser:

- Poco común
- Difícil de imitar
- Difícil de sustituir

A menudo llamadas indicadores empericas, estas tres características de los recursos permiten a una empresa implementar estrategias que mejoren tanto su eficiencia como su eficacia y que conduzcan a una ventaja competitiva sostenida. Cuanto menos común, imitable y sustituible sea un recurso, mas solida y duradera será la ventaja competitiva de una empresa. Los recursos poco comunes son aquellos que otras empresas rivales no poseen. Si muchas empresas cuentan

D. 2019

con el mismo recurso, entonces probablemente, entonces probablemente implementaran estrategias similares, de tal forma que ninguna tendrá una ventaja competitiva sostenida. Esto no quiere decir que los recursos que son comunes no sean valiosos, ya que en realidad contribuyen a que la empresa tenga oportunidades de prosperar económicamente. Sin embargo, a la hora de sostener una ventaja competitiva se tendrá mayor ventaja si los recursos también son poco comunes

También es importante que estos mismos recursos sean difíciles de imitar. Si las empresas no puede obtener los recursos fácilmente, afirman los teóricos del enfoque de los recursos y capacidades de la empresa, entonces es más probables que esos recursos conduzcan a una ventaja competitiva que los que son fáciles de imitar. Aunque una empresa utilice recursos poco comunes solo se alcanzara una ventaja competitiva sostenida si otras empresas no están en condiciones de obtenerlos fácilmente.

El tercer indicado emperico que contribuye a que los recursos sean una fuente de ventaja competitiva es la capacidad de remplazarlos. Tomando el modelo de las cinco fuerzas de Porter, una empresa será capaz de mantener su ventaja competitiva en la medida en que no existan sustitutos viables. Sin embargo, incluso si una empresa competidora no logra imitar a la perfección los recursos de otra, aun podrá obtener una ventaja competitiva sostenida si obtienen sustitutos de esos recursos.

En síntesis, la heterogeneidad de recursos intangibles y su imperfecta movilidad explican la dispersión o variabilidad intraindustrial de la rentabilidad empresarial

4.2.3 Marco conceptual

A continuación definiremos las variables más importantes del proyecto de investigación:

4.2.3.1. Rentabilidad

En este proyecto de investigación utilizamos el concepto de rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado

conocido o previsto, antes de intereses, e impuestos con la totalidad de los capitales económicos empleados o sea el activo total en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

4.2.3.2. Recursos y capacidades de las empresas

En este trabajo de investigación consideramos que este concepto engloba los recursos tangibles e intangibles de la empresa, así dentro de los recursos tangibles se considera los recursos físicos y financieros de la empresa , como las plantas de producción y oficinas, su localización, la maquinaria, las reservas de materias primas y los fondos propios y en los recursos intangibles, que según (Garcia, Mestanza,J 2005) comprende el capital intelectual, integrado por el capital humano(que representa las competencias y capacidades de los empleados de la empresa), el capital estructural(que recoge el conocimiento sistematizado hecho explícito por la organización, que comprende las rutinas organizativas y su flexibilidad, los procedimientos, los sistemas, la cultura organizativa, las bases de datos, los mecanismo de comunicación, etc. algunos de ellos pueden protegerse legalmente y convertirse en derechos de propiedad intelectual o industrial como los derechos de autor o las patentes, y el capital relacional(el conjunto de relaciones que mantienen la empresa con su proveedores, clientes, competidores, socios comerciales, etc.)

4.2.3.3. Sector Industria

En esta investigación, consideramos que, cada sector industrial tienen una serie de características, estas peculiaridades propias están representadas por la estructura de la industria, que influyen en el comportamiento de las empresas, lo que a su vez influye sobre la tasa de rentabilidad empresarial. La estructura del mercado que comprende la concentración de los vendedores, la concentración de los compradores, las barreras de entrada, las barreras de salida, y la

diferenciación del producto. Esta estructura influye en la conducta de las empresas, que abarca la política de precios y de producción, la interacción , adaptación y coordinación de las políticas de la empresa, la estrategia de producto, la estrategia de precios y este comportamiento empresarial a su vez influye en los niveles de rentabilidad de la empresa.(González, Fidalgo, E, 2000)

D. S.

V. MATERIALES Y METODOS

5.1 Tipo de datos, población y muestra

En este trabajo de investigación se utilizó datos de tipo panel. Los datos se obtuvieron de los Estados de Pérdidas y Ganancias y el Balance General de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, y que estas entregan a la Bolsa de valores de Lima, por lo tanto, son datos históricos.

Debido a que son datos históricos o secundarios, no hubo la necesidad de hacer encuesta para recoger la información. Los datos corresponden al periodo (2007-2012), del cual se extrajo principalmente la rentabilidad de las empresas antes de impuestos, y su activo total, en cifras nominales. Las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima se agrupó en 10 sectores, no se consideró el sector bancario ni financiero, debido a que su proceso productivo es diferente al resto de sectores. En el cuadro siguiente se muestra los sectores económicos y las empresas que lo conforman,

D. 002

Cuadro N°2
**LOS SECTORES ECONÓMICOS Y EMPRESAS QUE LO
 CONFORMAN**

i	Sectores económicos	Empresas
1	Industria Agrícola	1)Cartavio SAA 2)Casagrande SAA 3)Empresa Agrícola Chiquitoy SA 4)Empresa Agrícola San Juan SAA 5)Empresa Agrícola SINTUCO SA 6)Empresa Agroindustrial Laredo
2	Industria de alimentos	7)Alicorp S.A.A 8) Gloria SA 9) Laive SA
3	Industria del cemento	10)cemento andino S.A 11)Cementos Lima SA 12)Cemento Pacasmayo SAA 13)Cementos Yura SA
4	Textiles	14) Industria Textil Piura SA 15) Cia industrial textil Creditex 16) Cia Universal textil SA 17) Filamentos industriales SA 18)Inca tops SAA 19)Michell y Cia SA
5	Industria Química	20) Consorcio Industrial de Arequipa SA 21)Industrias del Envase SA 22)Industrias electroquímicas Sa 23)Industrias Vencedor SA 24)Intradevco Industrial SA 25)Quinpac SA 26)Reactivos Nacionales SA 27) Cia Good year del Peru SA 28) Lima Caucho SA
6	Industria	33)Hidrostral SA 34)Indeco SA

Handwritten signature

	Electromecánica	
7	Bebidas y gaseosas	35) Cervecería San Juan SA 36) Corporacion Lindley SA 37) Backus-Jonhston SA
8	Industria Metal Mecánica	38)Manufacturas Record SA 39)Metalurgia Peruana SA 40) Motores Diesel andinos SA 41)Sociedad industria de Artículos de metal SAC
9	Industria Minera	42)Castrovirreyna Cia Minera SA 43)Cia Minera Milpo SAA 44) Cia Minera Poderosa SA 45) Cia Minera Raura SA 46)Cia Minera santa Luisa SA 47) Minerra Barrick Misquichilca SA 48) Minsur SA 49) Shougang Hierro Peru SAA 50) Cia minera cerro verde SAA 51) sociedad Minera corona SA 53) Sociedad Minera el Brocal SA 54)Southern Cooper Corporation 55) Volcán Cia Minera SAA
10	Servicios públicos	56) Consorcio Trans Mantaro SA 57) Duke Energy Egenors 58) Edegel SAA 59) Edenor SAA 60) Electrosur Este SAA 61) Empresa de Generación eléctrica San Gabán SA 62) Empresa eléctrica de Piura SA 63) Electroperu SA 64) Enersur SA 65) Gas Natural de Lima y Callao SA 66) Kallpa Generacio SA 67) Luz del Sur SAA

Elaboración propia

5,2 Métodos estadísticos que se utilizaron en la investigación

5.2.1 Varianza de la rentabilidad empresarial intrasectorial

En este trabajo de investigación se halla la varianza de la ratio rentabilidad o utilidad operativa de las empresas sobre el activo total, a nivel de la industria, con el objeto de medir la heterogeneidad de la utilidad operativa al interior de las industrias o sectores económicos, con el propósito de comparar las varianzas a nivel de las industrias

5.2.2 Coeficientes de variación intrasectorial

El coeficiente de variación expresa la desviación estándar como porcentaje de la media aritmética, mostrando una mejor interpretación porcentual del grado de variabilidad que la desviación típica o estándar. Se utiliza para medir el grado de heterogeneidad de una variable, por tanto, a mayor valor del coeficiente de variación mayor heterogeneidad de los valores de la variable; y a menor coeficiente de variación, mayor homogeneidad en los valores de la variable.

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{X}}$$

Donde: CV: coeficiente de variación de la ratio RAITOA

RAITOA: rentabilidad de las empresas antes de intereses e impuestos sobre el activo total. La rentabilidad de las empresas antes de intereses e impuestos es la utilidad operativa de las empresas

Juan B

σ : Desviación estándar de la ratio RAITOA

\bar{X} : Media aritmética de la ratio RAITOA

En este proyecto de investigación se utilizaron los siguientes métodos estadísticos, primeramente se estima la varianza de la rentabilidad de

las empresas a nivel de las industrias. Luego se estima la tasa de crecimiento anual promedio compuesto de las varianzas de cada sector industrial para el periodo (2007-2011)

5.3 El modelo de los componentes de varianzas

Aplicaremos el análisis de componentes de varianza, tratando de estudiar la importancia relativa de los recursos y capacidades de la empresa y del sector económico a la que pertenece en la determinación de la rentabilidad empresarial. En concreto, el modelo que utilizamos es el siguiente:

$$R_{ijt} = \mu + \alpha_i + \beta_{ij} + \epsilon_{ijt}$$

Donde

R_{ijt} : Es la rentabilidad en el año t de la empresa j perteneciente a la industria i, que viene explicada por los siguientes elementos:

μ : es el termino constante

α_i : se refiere a todos los impactos persistentes del sector industrial sobre la rentabilidad de la empresa. La existencia de este efectos indicaría que existen factores industriales (barreras de entrada, ratios de crecimiento, rivalidad competitiva) que se traducen en diferencias de rentabilidad entre las empresas pertenecientes a diferentes sectores industriales

β_j : que representa el efecto de los recursos y capacidades de la empresa, o sea el efecto empresa, en concreto, las diferencias persistentes entre empresas que son debidas a la presencia de recursos específicos de cada una de ellas(conocimientos tecnológicos, reputación, capacidad de aprendizaje, habilidad del personal y otros)

ϵ_{ijt} : Se refiere al error. Es decir al efecto de otras variables no consideradas en forma explícita en el modelo

El análisis de componentes de la varianza no trata de determinar relaciones causales, sino la importancia relativa de cada factor del modelo. Así, la importancia o efecto de un factor se obtendrá a través de la medición de la variabilidad inducida por el mismo en la varianza de la rentabilidad empresarial (variable dependiente). Una vez estimados los diferentes componentes de esa varianza, la importancia relativa de cada factor vendrá determinada por el porcentaje de esa estimación sobre la varianza total.

El análisis de este modelo solo va a determinar la necesidad de contar con medidas de la variable dependiente, ya que las independientes van a entrar como variables categóricas que clasificarán cada observación en función de la empresa a que se refiera, el sector industrial al que pertenezca esta y al año en que se toma en observación. En este sentido, la variable dependiente de desempeño empresarial que vamos a utilizar es la rentabilidad económica, en concreto la ratio beneficio antes de intereses e impuestos entre activo total medio.

D. M. S.

VI. RESULTADOS

6.1. La rentabilidad empresarial promedio industrial

La ratio rentabilidad de la empresa antes de intereses e impuestos, sobre el activo total, de cada sector industrial considerado en este trabajo de investigación, en el periodo 2008-2011, nos revelara la heterogeneidad en las rentabilidades de cada sector industrial, eso significa que la estructura particular de cada industria está influyendo en la rentabilidad empresarial.

Cuadro N° 3

Rentabilidad promedio de los sectores industriales

Sector	2008	2009	2010	2011
industrial	Rentabilidad promedio			
	(En %)			
Agrícola	6.67	8.14	15.27	15.03
Alimentos	8.23	11.29	17.28	12.5
Del Cemento	20.76	17.66	13.86	11.09
Textiles	6.81	4.95	5.03	7.00
Química	16.05	12.31	11.53	7.62
Electromecánica	13.34	18.33	11.30	14.42
Bebidas y gaseosas	11.18	19.46	14.78	20.19
Metalmeccánica	12.14	7.13	11.28	4.95
Minería	32.83	26.71	31.79	34.43
Servicios Públicos	12.14	11.24	12.07	11.54
Total empresas consideradas				

Elaboración propia

El cuadro anterior nos muestra dos aspectos importantes, primero que la rentabilidad promedio de cada sector industrial es diferente del resto de sectores industriales, eso significa que en alguna forma, la pertenencia a un sector industrial determina o influye en la rentabilidad empresarial, en segundo lugar , para las empresas no financieras que cotizan en la bolsa de Valores de Lima, algunos sectores tienen mayor rentabilidad que los otros sectores en el periodo considerado en la investigación, son sectores relacionados con el mercado internacional, son sectores relacionados con la construcción y son sectores en la que su demanda inelástico con respecto al precio, porque son productos o servicios que no tienen sustitutos cercanos..

6.2. Varianza de la rentabilidad empresarial de los sectores industriales,

Mediante la varianza de la ratio de la rentabilidad antes de intereses e impuestos sobre el activo total a nivel de cada sector industrial considerado en este trabajo de investigación, estudiaremos el grado de heterogeneidad de las rentabilidades al interior de cada sector industrial, es decir, a través de este análisis simple, comprobaremos que los recursos y capacidades de cada empresa, están causando en alguna forma la diferenciación en la rentabilidades obtenidas al interior de cada sector industrial

Daniela

Cuadro N° 4

La varianza de las rentabilidades intraindustriales

Sectores	2008	2009	2010	2011
industrial	VAR	VAR	VAR	VAR
Agrícola	2.89	22.56	60.12	81.17
Alimentos	31.47	20.67	153.09	36.69
Del Cemento	2.69	14.15	13.38	9.00
Textiles	17.41	19.29	12.86	27.54
Química	138.00	58.52	30.37	27.15
Electromecánica	81.78	68.16	32.13	113.08
Bebidas y gaseosas	65.11	71.10	60.92	176.25
Metalmecánica	7.45	14.54	126.06	2.98
Minería	687.37	271.53	366.04	238.79
Servicios Públicos	66.52	38.51	96.00	41.06
Varianza de las empresas	247.68	136.71	185.72	189.17

Elaboración propia

En el cuadro N°4, se aprecia que las varianzas sectoriales, es decir las varianzas de cada sector industrial son diferentes, al resto de sectores industriales, esta situación nos está indicando que el efecto industria está determinado en alguna forma la heterogeneidad en la rentabilidad empresarial, y también nos está demostrando que el efecto empresa, es decir los recursos y capacidades propias de la empresa estaría causando la heterogeneidad observada, en la última fila del cuadro anterior se muestra las varianzas de la rentabilidad empresarial, considerando a todas las empresas de la muestra, estas varianzas en la rentabilidad empresarial es la varianza total de las empresas.

6.3 El coeficiente de variación de la rentabilidad empresarial de los sectores industriales

Como sabemos el coeficiente de variación es un estadístico que nos indica que a un mayor valor del coeficiente de variación mayor es la heterogeneidad de los valores de la variable; y a menor coeficiente de variación, es mayor la homogeneidad en los valores de la variable.

Cuadro N° 5

El coeficiente de variación de la rentabilidad de las industrias

Sector industrial	El coeficiente de Variación (En %)			
	2008	2009	2010	2011
Agrícola	25.49	58.35	50.78	59.94
Alimentos	68.16	40.30	71.60	48.46
Del Cemento	7.90	21.29	26.39	27.05
Textiles	61.27	88.69	71.29	74.97
Química	73.21	62.14	47.80	68.37
Electromecánica	67.79	45.04	50.16	73.72
Bebidas y gaseosas	72.17	43.32	52.81	65.72
Metalmecánica	21.99	53.44	99.56	34.87
Minería	79.86	62.04	60.18	44.87
Servicios Públicos	67.18	55.21	81.19	55.54
Total empresas consideradas				

D. S. S.

Elaboración propia

En el cuadro anterior observamos que el grado de dispersión de las rentabilidades individuales, es decir de cada empresa, con respecto a la rentabilidad promedio del sector industrial es bastante grande en

algunas industrias, este hecho nos revela que el nivel de rentabilidad de las empresas, se deben mas a los recursos y capacidades de la propia empresa que a la pertenencia a un determinado sector industrial, en otras palabras, las diferencias en la rentabilidad empresarial se debe en una gran proporción a las propias capacidades y recursos con que cuenta la empresa.

6.4. Análisis de los componentes de las varianzas de la rentabilidad empresarial

En esta parte de la investigación, examinaremos la importancia relativa del efecto industria y del efecto empresa sobre la rentabilidad empresarial, es decir, verificaremos cual de los dos efectos es más importante, en el caso de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de LIMA y consideradas en la muestra de este trabajo de investigación. El modelo estadístico de los componentes de la varianza utilizado para estimar la influencia de los factores considerados sobre la variabilidad observada en la rentabilidad de las empresas se basa en la propiedad aditiva de las varianzas. Esta propiedad dice que, cuando actúan dos o más causas independientes de variación sobre una variable dependiente, la varianza resultante es la suma de las varianzas asociadas a las distintas causas. Lo cual lo expresamos en la siguiente forma:

$$\text{Var}(Y) = +\text{Var}(\alpha_i) + \text{var}(\beta_j) + \text{Var}(\varepsilon_{ijt})$$

Una vez estimado los diferentes componentes de la varianza, se calcula la importancia relativa de los factores que origina esa variabilidad en función del porcentaje que representa cada una de las varianzas estimadas sobre la varianza total



6.4.1 Análisis de los componentes de las varianzas de la rentabilidad de las empresas del año 2011

Par estimar las varianzas de los componentes de las varianzas de la ratio rentabilidades de las empresas antes de intereses e impuestos a lo que se denomina también utilidad operativa sobre el activo total de las empresas y que en esta investigación le denominaremos por Y_i , se utilizo el software SSPSS 21 Los resultados se muestran en los cuadros siguientes:

Cuadro N° 6

Estimación de la varianza de la rentabilidad de las empresas antes de Intereses e impuestos sobre el activo total

(Año 2011)

COMPONENTES	ESTIMACIÓN DE LAS VARIANZAS
VAR(del efecto industria)	37.544
VAR(Efecto empresa)	115.659
VAR(error)	17.762
Varianza Total	170.965

Variable dependiente Rentabilidad de las empresas

Método de la máxima verosimilitud

En el cuadro N° 6 observamos que la pertenencia al sector industrial determinado explica, en menor grado la variabilidad de la rentabilidad de las empresas, que los recursos y capacidades de la empresa, lo que significa que, las diferencias en la rentabilidad de las empresas se deben

mas a los recursos y capacidades de la empresa y no tanto a su pertenencia a un sector industrial, para las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima en el año 2011

Cuadro N° 7

Importancia relativa de cada componente de la varianza

Componentes	Importancia relativa de cada componente
VAR(del efecto industria)	21.96 %
VAR(Efecto empresa)	67.65 %
VAR(error)	10.40 %
Varianza Total	100.00 %

En el cuadro N° 7 se observa la importancia relativa de los componentes de la varianza de la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima, en el año 2011, en el cual verificamos que la varianza del efecto industria representa el 21.96% de la varianza total, y que la varianza del efecto empresa, es decir, la varianza explicado por los recursos y capacidades de la propia empresa representa el 67.65% de la varianza total. Lo cual nos está, indicando que los recursos y capacidades de la empresa son más importantes para la obtención y sostenibilidad de ventajas competitivas de la empresa que la pertenencia al sector industrial.

6.4.2 Análisis de los componentes de las varianzas de la rentabilidad de las empresas del año 2010

Par estimar las varianzas de los componentes de las varianzas de la ratio rentabilidades de las empresas antes de intereses e impuestos a lo que se denomina también utilidad operativa sobre el activo total de las empresas y que en esta investigación le denominaremos por Y_i , se utilizo el software SSPSS 21 Los resultados se muestran en los cuadros siguientes:

Cuadro N° 8

Estimación de la varianza de la rentabilidad de las empresas antes de Intereses e impuestos sobre el activo total
(Año 2010)

Componentes	Estimación de las varianzas
VAR(del efecto industria)	26.017
VAR(Efecto empresa)	140.172
VAR(error)	8.752
Varianza Total	174.941

Variable dependiente Rentabilidad de la empresa

Método de la máxima verosimilitud



En el cuadro N° 8 observamos que la pertenencia al sector industrial determinado explica, en menor grado la variabilidad de la rentabilidad de las empresas, que los recursos y capacidades de la empresa, lo que

significa que, las diferencias en la rentabilidad de las empresas se deben mas a los recursos y capacidades de la empresa y no tanto a su pertenencia a un sector industrial, para las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima en el año 2010

Cuadro N° 9

Importancia relativa de cada componente de la varianza

Componentes	Importancia relativa de cada componente
VAR(del efecto industria)	14.872 %
VAR(Efecto empresa)	80.125 %
VAR(error)	5.003 %
Varianza Total	100.00 %

Variable dependiente: rentabilidad de la empresa

Método de la Máxima Verosimilitud

En el cuadro N° 9 se observa la importancia relativa de los componentes de la varianza de la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima, en el año 2010, en el cual verificamos que la varianza del efecto industria representa el 14.872 % de la varianza total, y que la varianza del efecto empresa, es decir, la varianza explicado por los recursos y capacidades de la propia empresa representa el 80.125% de la varianza total. Lo cual nos está, indicando que los recursos y capacidades de la empresa son más importantes para la obtención y sostenibilidad de ventajas competitivas de la empresa que la pertenencia al sector industrial.

D. S. S.

6.4.3 Análisis de los componentes de las varianzas de la rentabilidad de las empresas del año 2009

Par estimar las varianzas de los componentes de las varianzas de la ratio rentabilidades de las empresas antes de intereses e impuestos a lo que se denomina también utilidad operativa sobre el activo total de las empresas, se utilizo el software SSPSS 21. Los resultados se muestran en los cuadros siguientes:

Cuadro N° 10

Estimación de la varianza de la rentabilidad de las empresas antes de Intereses e impuestos sobre el activo total
(Año 2009)

Componentes	Estimación de las varianzas
VAR(del efecto industria)	18.372
VAR(Efecto empresa)	106.055
VAR(error)	5.778
Varianza Total	130.205

Variable dependiente: Rentabilidad de la empresa

Método de la máxima verosimilitud

En el cuadro N° 10 observamos que la pertenencia al sector industrial determinado explica, en menor grado la variabilidad de la rentabilidad de las empresas, que los recursos y capacidades de la empresa, lo que significa que, las diferencias en la rentabilidad de las empresas se deben

mas a los recursos y capacidades de la empresa y no tanto a su pertenencia a un sector industrial, para las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima en el año 2009

Cuadro N°11

Importancia relativa de cada componente de la varianza

Componentes	Importancia relativa de cada componente
VAR(del efecto industria)	14.110 %
VAR(Efecto empresa)	81.452 %
VAR(error)	4.438 %
Varianza Total	100.00 %

En el cuadro N°11, se observa la importancia relativa de los componentes de la varianza de la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima, en el año 2009, en el cual verificamos que la varianza del efecto industria representa el 14.110 % de la varianza total, y que la varianza del efecto empresa, es decir, la varianza explicado por los recursos y capacidades de la propia empresa representa el 81.452% de la varianza total. Lo cual nos está, indicando que los recursos y capacidades de la empresa son más importantes para la obtención y sostenibilidad de ventajas competitivas de la empresa que la pertenencia al sector industrial.

J. S.

6.4.4 Análisis de los componentes de las varianzas de la rentabilidad de las empresas del año 2008

Par estimar las varianzas de los componentes de las varianzas de la ratio rentabilidades de las empresas antes de intereses e impuestos a lo que se denomina también utilidad operativa sobre el activo total de las empresas, se utilizo el software SSPSS 21 Los resultados se muestran en los cuadros siguientes:

Cuadro N°12

Estimación de la varianza de la rentabilidad de las empresas antes de intereses e impuestos sobre el activo total

(Año 2008)

Componentes	Estimación de las varianzas
VAR(del efecto industria)	25.935
VAR(Efecto empresa)	182.516
VAR(error)	30.849
Varianza Total	239.3

Variable dependiente: Rentabilidad de la empresa

Método de la máxima verosimilitud

En el cuadro N° 12, observamos que la pertenencia al sector industrial determinado explica, en menor grado la variabilidad de la rentabilidad de las empresas, que los recursos y capacidades de la empresa, lo que significa que, las diferencias en la rentabilidad de las empresas se deben mas a los recursos y capacidades de la empresa y no tanto a su pertenencia a un sector industrial, para las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima en el año 2008. De otro lado, comprobamos que el año 2008, la ratio rentabilidad de las empresas antes de intereses e impuestos fue de un nivel más alto, lo cual nos está indicando que el año 2008 la rentabilidad de las empresas mostro mayores diferencias.

Cuadro N°13

Importancia relativa de cada componente de la varianza

Componentes	Importancia relativa de cada componente
VAR(del efecto industria)	10.838 %
VAR(Efecto empresa)	76.271 %
VAR(error)	12.891 %
Varianza Total	100.00 %

Variable dependiente: rentabilidad de la empresa

Método de la Máxima verosimilitud

Handwritten signature

En el cuadro N° 13, se observa la importancia relativa de los componentes de la varianza de la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima, en el año 2008, en el cual verificamos que la varianza del efecto industria representa el 10.838 % de la varianza total, y que la varianza del efecto empresa, es decir, la

varianza explicado por los recursos y capacidades de la propia empresa representa el 76.271% de la varianza total. Lo cual nos está, indicando que los recursos y capacidades de la empresa son más importantes para la obtención y sostenibilidad de ventajas competitivas de la empresa que la pertenencia al sector industrial.

6.4.5 Evolución de las varianzas de la rentabilidad de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima.

En el cuadro N° 14, observamos, primeramente, que la varianza de la rentabilidad empresarial de las empresas no financieras que cotizan en la Bolsa de valores de Lima, son explicados por las varianzas que se deben a la pertenencia al sector industrial y los recursos y capacidades propias o internas a la empresa, y a las varianzas del termino de error, es decir, a las varianzas de otras variables no consideradas explícitamente en el modelo y en segundo lugar, que las varianzas de la rentabilidad empresarial ocasionado por la pertenencia al sector industrial ha sido menor que las varianzas de la rentabilidad causados por los recursos y capacidades propias de la empresa en el periodo 2008-2011



Cuadro N° 14

La varianza de la rentabilidad empresarial y sus componentes
Periodo (2008-2011)

Componentes	2008	2009	2010	2011
VAR(del efecto industria)	25.935	18.372	26.017	37.544
VAR(Efecto empresa)	182.516	106.055	140.172	115.659
VAR(error)	30.849	5.778	8.752	17.762
Varianza Total	239.3	130.205	174.941	170.965

Elaboración propia

VII DISCUSION

De todos los investigadores que han estudiado este tema, para diferentes espacios y tiempos han concluido que el efecto empresa, o sea los recursos y capacidades de la empresa son las que explican en mayor proporción la variabilidad de la rentabilidad empresarial, que el efecto industria o sea la pertenencia al sector industrial, es decir, la evidencia empírica nos demuestra que los recursos y capacidades de la empresa es el factor que explica en mayor proporción la variabilidad de la rentabilidad empresarial. En la teoría económica, respectiva existen dos enfoques, el enfoque de la economía industrial, que propugna que la variabilidad de la rentabilidad empresarial se debe a que la industria a la que pertenece la empresa, o sea la estructura de la industria, determina la conducta a seguir por las empresas, lo que a vez determina la rentabilidad de las empresas, tal como afirma (Keat,Paul,G, 2004) La estructura de la industria, el número de empresas en una industria, las condiciones de entrada y la diferenciación de producto, influye o afecta directamente en la forma en que la industria opera, es decir, en su conducta. La conducta implica primordialmente las estrategias de fijación de precios y otras actividades como la publicidad, el desarrollo del producto, las tácticas legales y la elección de producto, así como la potencial colusión entre compañías y las fusiones. Todo lo cual determina la rentabilidad empresarial.

Dece
La teoría de los recursos y capacidades, sostiene que el desempeño de la empresa, es decir, su rentabilidad es explicada por los recursos tangibles e intangibles y las capacidades de la empresa, señalando que la heterogeneidad de recursos entre empresas y su imperfecta movilidad lo que ayuda a explicar la persistencia temporal de las diferencias al interior de las industrias en la rentabilidad empresarial (Stigler,G.J, 1968) y (Demsetz, 1973) sostienen que la estructura del mercado no es más

que el resultado endógeno de la búsqueda de la eficiencia por parte de los competidores. Por tanto, de acuerdo con este enfoque, la estructura no determina los resultados sino que son la conducta y los resultados son los que determinan la estructura a largo plazo, tal como afirma (Demsetz,1973), las empresas más eficientes soportan menores costos y, por tanto obtienen mayores beneficios de forma que ganan cuota de mercado, aumentando así la concentración, en síntesis , el principal determinante de la rentabilidad empresarial es la eficiencia de la propia empresa, es decir, La naturaleza de la competencia y de la estrategia determinan los resultados, lo que a su vez determina la estructura. Este trabajo de investigación, tienen por objetivo examinar los factores que determinan la variabilidad de la rentabilidad de las empresas no financieras que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, Parte de estas empresas han sido agrupadas en 10 grupos industriales. Al interior de cada grupo industrial hay diferencias en su rentabilidad tal como se verifico en este trabajo de investigación, también se aprecia que las rentabilidades promedios de cada grupo industrial son diferentes, y la heterogeneidad en las rentabilidades industriales, los expresamos mejor mediante sus coeficientes de variación, que son diferentes para los grupos industriales considerados en este proyecto de investigación. De otro lado, se aprecia que la varianza en las rentabilidades de cada industria es diferente, lo que nos estaría demostrando que la pertenencia a un sector industrial influye en la rentabilidad empresarial. Por otro lado, al aplicar el modelo de componentes de las varianzas, es decir, al desagregar la varianza total de la rentabilidad empresarial en sus componentes, varianza por efecto de la pertenencia a un sector industrial, y varianza explicado por los recursos y capacidades de la empresa, el resultado de la estimación del modelo, nos muestra que el componente de la varianza por efecto de los recursos y capacidades de la empresa es muy superior a la varianza por efecto de la pertenencia a un sector industrial y si calculamos la importancia de cada uno de los componentes en la determinación de la varianza total de la rentabilidad empresarial, el porcentaje que explica, que la heterogeneidad de la rentabilidad empresarial se debe a los recursos y capacidades de la

Handwritten signature or initials

empresa, es mucho mayor que la que explica las diferencias en la rentabilidad empresarial se debe la pertenencia a un sector industrial, también podemos afirmar que los resultados encontrados corrobora lo encontrado por otros investigadores para otras economías y para otro tiempo, y de otro lado confirma lo aseverado en las hipótesis de este proyecto de investigación. es ma nos demuestra que el efecto empresa explica el ...% de la variabilidad en la rentabilidad y el efecto recursos y capacidades de las empresas explican el ...% de la varianza total de la rentabilidad empresarial de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de lima

Ortiz

VIII REFERENCIALES

1. ACEDO RAMÍREZ, M.A. AYALA CALVO, J.C., RODRÍGUEZ OSES, J.E. **Efecto empresa Versus Efecto Sector. Análisis empírico** Universidad de Rioja. Instituto de estudios Riojanos 2004/ 2542
2. BOLSA DE VALORES DE LIMA. Vademecum, Años 2007,2008,2009, 2010
3. FERNÁNDEZ ESTEBAN, MONTES JOSÉ M. VÁSQUEZ CAMILO, J. **Factores Explicativos de la Rentabilidad Empresarial.** Revista de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo. Nº12. Vol. IV. pp 139 a 149. 1996
4. GONZÁLEZ FIDALGO, EDUARDO. **Variedad Estratégica y Rentabilidad empresarial.** Tesis para optar el grado de Doctor. Universidad de Oviedo. España, 2000.
5. GRAUE RUSSEK, ANA LUISA. **Microeconomía Enfoque de Negocios.** Edit. Pearson, Primera edición, Mexico.2006
6. HERNANDEZ GARCIA, M^a DEL CARMEN, RODRÍGUEZ BRITO, M^a GRACIA, FERRER TERESA. **Efecto industria en la estructura Económica Financiera de la Empresa.** Estudios de Economía aplicada Nº 17, 2001.PP. 141-161
7. KEAT, PAUL Y YOUNG PHILIP. **Economía de Empresa.** Edit. Pearson. Cuarta Edición, México. 2004
8. THOMPSON ARTHUR, STRICKLAND III. A.J. **Administración Estratégica.** Editorial Mc Graw Hill. Decimo quinta Edición. China. 2008
9. JONES, GARETH Y GEORGE JENNIFER. **Administración contemporánea.** Editorial Mc Graw Hill. Cuarta edición. México. 2003
10. IGLESIAS SUSANA, LÓPEZ VICENTE, A, RODRÍGUEZ MARCOS. **Análisis Empírico de los Efectos Empresa y sector de Galicia.** Intangible capital, Nº 15. Vol 3, PP15-30, 2007

D. M. D.

11. PORTER, MICHAEL. E. *Competitive Strategy*, Free Press, New York. 1980
12. PORTER, MICHAEL, E. **The estructura within Industries and companies'Performance**, Review of Economic and statistics, 61, pp.214-227
13. PORTER, MICHAEL. E. **Towards a Dynamic Theory of Strategy**. Strategy Management Journal, 12, PP 95-117
14. CLAVER CORTES, E., TAVERNER LLOPIS TAVERNER, J, MOLINA AZORIN, J.F. **Recursos de la Empresa y Pertenencia a un sector Industrial: Un Estudio Empírico de su Influencia sobre la Rentabilidad Empresarial**. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la empresa. Vol.8.Nº1,2002. pp 39-52
15. RUMELT, R. **How Much Does Industry Matter**, strategic Management Journal, Vol. 12, pp167-185
16. STIGLER, G.J. **The organization of Industry**, Edit. Irwin Homewood, 1968

D. S.

IX APENDICE

Ratio de la rentabilidad antes de intereses e impuestos de las empresas

Sobre el activo total, para el periodo: 2008-2011

Industria	2011	2010	2009	2008
1	20,52	18,67	16,53	8,00
1	21,42	21,99	10,66	5,57
1	30,03	27,47	8,09	8,25
1	7,37	5,34	5,63	4,13
1	10,36	15,91	1,13	8,05
1	9,25	9,81	8,51	7,64
1	6,26	7,70	6,42	5,05
2	17,68	18,08	15,50	8,63
2	13,11	29,23	11,91	13,64
2	5,67	4,52	6,47	2,44
3	7,15	8,61	17,41	22,87
3	11,96	14,10	12,93	19,10
3	10,60	16,26	18,18	19,93
3	14,39	16,46	22,11	21,15
4	5,54	2,20	-0,28	6,85
4	14,99	8,39	9,53	10,88
4	1,53	0,80	-0,52	1,83
4	1,70	2,68	5,32	12,55
4	7,57	6,84	8,69	4,93
4	10,66	9,30	6,98	3,79
5	14,61	21,97	21,31	24,75
5	10,74	8,41	6,06	10,27
5	6,50	10,50	4,86	2,60
5	0,50	16,76	5,08	6,55
5	3,66	8,30	15,07	10,82
5	12,46	9,02	7,94	35,18
5	10,63	14,20	22,58	31,31
5	9,34	11,62	21,12	16,78
5	0,17	3,04	6,78	6,20
6	6,90	7,29	12,49	6,94
6	21,94	15,30	24,16	19,73
8	27,18	19,22	25,02	26,35
8	4,88	5,77	9,75	10,47
8	28,51	19,35	23,59	20,86
9	4,15	2,67	3,85	8,91
9	6,22	8,76	8,39	9,93
9	6,53	27,70	4,31	15,11

9	2.90	5.98	11.96	10.76
10	7,83	-2,53	1,90	20,10
10	29,58	27,26	17,67	13,48
10	30,25	32,59	27,96	24,80
10	26,51	24,09	19,13	20,82
10	23,96	15,60	12,77	-13,69
10	44,64	26,03	33,78	46,37
10	28,23	33,73	24,93	41,01
10	50,41	43,17	22,14	61,67
10	48,78	67,82	58,57	55,57
10	65,29	50,33	63,72	83,66
10	23,27	22,64	29,60	25,19
10	54,35	57,92	24,60	38,50
10	14,55	14,56	10,44	9,29
11	4,01	5,18	9,55	12,57
11	6,90	6,99	8,08	5,10
11	10,73	7,67	8,20	5,72
11	14,01	13,05	13,28	12,92
11	6,80	6,30	3,73	4,05
11	6,99	6,20	7,79	10,63
11	27,14	39,04	23,23	27,07
11	10,37	9,60	12,40	9,95
11	15,84	19,62	18,08	27,93
11	11,79	6,99	6,75	8,67
11	6,47	5,86	4,30	4,10
11	17,42	18,38	19,53	16,93

Elaboración Propia

J. S.

X ANEXOS

; Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	
¿Cómo así los factores externos e internos de la empresa influyen en la rentabilidad empresarial?	Estudiar el efecto de los factores externos e internos de la empresa sobre la rentabilidad empresarial	Los factores externos e internos de la empresa influyen en la rentabilidad empresarial	X: Factores externos e internos de la empresa Y: Rentabilidad empresarial
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas	
¿Cómo así la pertenencia a un sector industrial influye en la rentabilidad empresarial?	Examinar el efecto de la pertenencia a un sector industrial sobre la rentabilidad empresarial	La pertenencia a un sector industrial influye en la rentabilidad empresarial	X ₁ : pertenencia a un sector industrial Y: rentabilidad empresarial
¿Cómo así los recursos y capacidades de la empresa influyen en la rentabilidad empresarial?	Examinar el efecto de los recursos y capacidades de la empresa sobre la rentabilidad empresarial	Los recursos y capacidades de la empresa influyen en la rentabilidad empresarial	X ₂ : recursos y capacidades de la empresa Y: rentabilidad empresarial

De la S