

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CONTABILIDAD

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“LA ESCISIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD A
LARGO PLAZO DE LA EMPRESA FIMA S.A, PERIODO 2010-
2014”**

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

KAROL, GARCIA ZARAVIA

MONICA, BILBAO BRICEÑO

MYRIAM, TERRONES CÁRDENAS

Callao, octubre, 2018

PERÚ

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO:

MG.ECON.FREDY VICENTE SALAZAR SANDOVAL : **PRESIDENTE**
MG.CPC.HUMBERTO TORDOYA ROMERO : **SECRETARIO**
CPC.LEONCIO TAPIA VÁSQUEZ : **VOCAL**
LIC.JOSÉ WILLIAM SÁNCHEZ PINEDO : **SUPLENTE**

ASESOR: MG. CPC. FERNANDEZ CHAPARRO MANUEL

N° DE LIBRO: 01

N° DE FOLIO: 33.12

ACTA DE SUSTENTACIÓN:

ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 017-CT-2018-03/FCC

ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 018-CT-2018-03/FCC

ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 019-CT-2018-03/FCC

FECHA DE APROBACIÓN DE TESIS: 04 DE OCTUBRE DEL 2018

N° DE RESOLUCIÓN DE SUSTENTACIÓN: 038-2018-CFCC

FECHA DE RESOLUCIÓN PARA SUSTENTACIÓN: 01 DE OCTUBRE DEL 2018

**“LA ESCISIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD A
LARGO PLAZO DE LA EMPRESA FIMA S.A, PERIODO 2010-
2014”**

DEDICATORIA:

A Dios por habernos permitido llegar hasta este punto y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A nuestros padres y hermanos por habernos apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que nos han brindado, pero más que nada, por su amor.

ÍNDICE

CARÁTULA	
PÁGINA DE RESPETO	
HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN	
DEDICATORIA	
ÍNDICE	1
TABLAS DE CONTENIDO.....	4
RESUMEN.....	8
ABSTRACT.....	9
I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	10
1.1 Identificación del problema	10
1.2 Formulación del problema	11
1.2.1 Problema principal	11
1.2.2 Problema Específico.....	11
1.3 Objetivos de la investigación	12
1.3.1 Objetivo general	12
1.3.2 Objetivo específico.....	12
1.4 Justificación	12
1.4.1 Justificación Legal	12
1.4.2 Justificación teórica.....	13
1.4.3 Justificación Social.....	13
1.5 Importancia	13
II. MARCO TEÓRICO	14
2.1 Antecedentes del estudio.....	14
2.1.1 Tesis Nacionales:	14
2.1.2 Tesis Internacionales:.....	17
2.2 Marco teórico.....	21
2.2.1 Marco Legal	21
2.2.2 Marco Teórico	21

2.3 Definiciones de términos básicos.....	55
III. VARIABLES E HIPÓTESIS	60
3.1 Variables de la investigación	60
3.1.1 Variable independiente: “Escisión Empresarial” (X).....	60
3.1.2 Variable dependiente: “Rentabilidad a largo plazo” (Y).....	60
3.2 Operacionalización de variables:	61
3.3 Hipótesis general e hipótesis específicas	61
3.3.1 Hipótesis general.....	61
3.3.2 Hipótesis específica.....	61
IV. METODOLOGÍA.....	62
4.1 Tipo de investigación.....	62
4.2 Diseño de la investigación	62
4.3 Población y muestra	63
4.3.1 Población.....	63
4.3.2 Muestra.....	63
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	63
4.4.1 Técnicas.....	63
4.4.2 Instrumentos	64
4.5 Procedimientos de recolección de datos	64
4.6 Procesamiento y análisis de datos	64
V. RESULTADOS.....	66
5.1 Resultados para Hipótesis Específica.....	66
5.2 Resultados para Hipótesis General	73
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	90
6.1 Contrastación de hipótesis con los resultados.....	90
6.2Contrastación de resultados con otros estudios similares	92
VII. CONCLUSIONES.....	94
VIII. RECOMENDACIONES	95
IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96

ANEXO I: MATRIZ DE CONSISTENCIA	101
ANEXO II: ESTADOS FINANCIEROS.....	102
ANEXO III: RESOLUCIÓN DE RATIOS.....	108
ANEXO IV: CONTABILIZACIÓN DE LA ESCISIÓN	118
ANEXO V: ORGANIGRAMAS	119
ANEXO VI: PROYECTO DE ESCISIÓN	121
ANEXO VII: PUBLICACIÓN DE ESCISIÓN	127
ANEXO VIII: CARTA DE SOLICITUD DE INFORMACIÓN	128

TABLAS DE CONTENIDO

LISTA DE TABLAS

TABLA 5.1.1: Análisis del traspaso del bloque patrimonial.....	68
TABLA 5.1.2: Análisis horizontal del estado de resultados de los periodos 2010-2014 de la empresa FIMA S.A.....	71
TABLA 5.2.1: Ratio de rentabilidad-Margen bruto.....	74
TABLA 5.2.2: Ratio de rentabilidad-Margen neto.....	75
TABLA 5.2.3: Ratio de rentabilidad- ROA.....	76
TABLA 5.2.4: Ratio de rentabilidad - ROE.....	77
TABLA 5.2.5: Ratio de liquidez corriente.....	78
TABLA 5.2.6: Ratio de prueba ácida.....	79
TABLA 5.2.7: Ratio de prueba defensiva.....	80
TABLA 5.2.8: Ratio de capital de trabajo.....	81
TABLA 5.2.9: Ratio de endeudamiento patrimonial.....	82
TABLA 5.2.10: Multiplicador de capital.....	83
TABLA 5.2.11: Rotación de cuentas por cobrar.....	85

TABLA 5.2.12: Rotación de cuentas por pagar.....	86
TABLA 5.2.13: Periodo promedio de cobranzas.....	87
TABLA 5.2.14: Periodo promedio de pagos.....	88
TABLA 5.2.15: Periodo promedio de rotación de activos totales.....	89

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 5.1.1:	Variación de los resultados del ejercicio entre los periodos 2010 – 2014.....	73
GRÁFICO 5.2.1:	Ratio de Rentabilidad-Margen Bruto.....	75
GRÁFICO 5.2.2:	Ratio de rentabilidad-Margen Neto.....	76
GRÁFICO 5.2.3:	Ratio de Rentabilidad-ROA.....	77
GRÁFICO 5.2.4:	Ratio de Rentabilidad-ROE.....	78
GRÁFICO 5.2.5:	Ratio de liquidez corriente.....	79
GRÁFICO 5.2.6:	Ratio de prueba ácida.....	80
GRÁFICO 5.2.7:	Ratio de prueba defensiva.....	81
GRÁFICO 5.2.8:	Ratio de capital de trabajo.....	82
GRÁFICO 5.2.9:	Ratio de endeudamiento patrimonial.....	83
GRÁFICO 5.2.10:	Multiplicador de capital.....	84
GRÁFICO 5.2.11:	Rotación de cuentas por cobrar.....	85
GRÁFICO 5.2.12:	Rotación de cuentas por pagar.....	86
GRÁFICO 5.2.13:	Periodo promedio de cobranzas.....	87

GRÁFICO 5.2.14: Periodo promedio de pagos.....88

GRÁFICO 5.2.15: Periodo promedio de rotación de activos
totales.....89

RESUMEN

La presente investigación tuvo como propósito determinar la incidencia de la escisión empresarial, a través del desprendimiento del bloque patrimonial y el cambio en la estructura organizacional, en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA.

La empresa tenía carencias en sus procesos operativos, de ventas y administrativos, lo cual generaba altos costos, pérdida de competitividad en el mercado, falta de eficiencia en la gestión, entre otros, por lo antes mencionado se buscó soluciones a través de la implementación de la escisión como una medida de reestructuración empresarial.

Para demostrar y comprobar nuestras hipótesis se utilizó un análisis descriptivo y comparativo de Estados Financieros, para ello se utilizó los periodos previos (2010 y 2011) y posteriores (2013 y 2014) al proceso de escisión. Mediante los resultados obtenidos se demostró que la aplicación de la escisión empresarial en la empresa FIMA SA tuvo efecto favorable en la rentabilidad a largo plazo.

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the incidence of corporate spin-offs, through the detachment of the patrimonial block and the change in the organizational structure, in the long-term profitability of FIMA SA. The company had shortcomings in its operating, sales and administrative processes, which generated high costs, loss of competitiveness in the market, lack of efficiency in management, among others, for the aforementioned, solutions were sought through the implementation of the split as a measure of corporate restructuring. To demonstrate and test our hypotheses, a descriptive and comparative analysis of Financial Statements was used, for which the previous (2010 and 2011) and later (2013 and 2014) periods were used for the spin-off process. The results obtained showed that the application of the corporate spin-off in FIMA SA had a favorable effect on long-term profitability.

Keyword: Organizational structure, patrimonial block, profitability

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Identificación del problema

El desarrollo de las actividades económicas en el Perú con el transcurrir de los años, genera que el sector empresarial se vuelva más competitivo, lo que causa en un inicio una pérdida de posicionamiento e incluso un deterioro de las finanzas en las compañías.

En nuestro país, el mercado de ingeniería metal mecánica y manufactura al cual pertenece FIMA S.A., busca proveer a los clientes soluciones tecnológicas integrales y relaciones a largo plazo a través de servicios especializados en diseño, fabricación, elaboración de proyectos y comercialización de todo lo relacionado con la industria del hierro y el acero, esto origina que para poder subsistir ante este mercado tan competitivo de una forma sólida y con una posición importante, se opte por iniciar alguna estrategia empresarial buscando una óptima rentabilidad.

Por ende FIMA S.A. tras atravesar diferentes problemas, tales como: Falta de eficiencia en la gestión y en la toma de decisiones, altos costos administrativos, pérdida de competitividad en el mercado, entre otras. En el periodo 2012, toma como estrategia iniciar el proceso de escisión empresarial, dando origen a nuevas compañías tales como FIMA DE

SERVICIOS S.A.C y FIMA INDUSTRIAL SAC, dicho proceso de reestructuración repercutió en diferentes ámbitos y formas sobre la compañía original, tales como: reducción del costo de ventas, reducción de los gastos administrativos, mejora en las ventas al crédito, manejo del flujo de caja, incidencia tributaria favorable, incremento en las utilidades, entre otros.

Ante lo expuesto, a través de la investigación estudiaremos los diferentes resultados de la escisión empresarial de FIMA S.A. al periodo 2014, con el fin de conocer el impacto o el efecto que ha tenido la escisión en la rentabilidad de la misma.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

a) ¿Cuál es el efecto de la escisión empresarial en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 - 2014?

1.2.2 Problema Específico

a) ¿Cuál es el efecto del desprendimiento del bloque patrimonial en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 - 2014?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

- a) Determinar los efectos de la Escisión Empresarial en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

1.3.2 Objetivo específico

- a) Determinar el efecto del desprendimiento del bloque patrimonial en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

1.4 Justificación

El presente trabajo de investigación intenta conocer el impacto de la escisión empresarial sobre la rentabilidad de la empresa de ingeniería y metal mecánica FIMA SA de la provincia del Callao en el periodo 2010 - 2014.

La elaboración de la investigación sobre la escisión de sociedades será un tema relevante para las empresas que están en busca de estrategias empresariales, ya que se dará un mayor alcance sobre este tipo de proceso de reestructuración empresarial que aún es poco conocido en nuestro país.

1.4.1 Justificación Legal

Nuestro proyecto de tesis se desarrollará según La ley General de Sociedades N° 26887, la cual dentro de los artículos 360 al 390 se detalla todos los aspectos a tomarse en cuenta para la aplicación de la escisión de sociedades.

1.4.2 Justificación teórica

Nuestra investigación se profundiza en los elementos teóricos vigentes y los aportes de los diferentes autores tanto nacionales como internacionales sobre la escisión y rentabilidad, siendo plasmado por medio de un lenguaje sencillo y fácil de captar pero de la misma forma relevante para su aplicación en el sector empresarial.

1.4.3 Justificación Social

El presente trabajo beneficiará a los empresarios a conocer más sobre la escisión como un tipo de reestructuración empresarial y a su vez el impacto que tiene en la rentabilidad de las empresas con características similares a FIMA SA, que pertenece a la industria de metal mecánica y manufactura.

1.5 Importancia

La presente investigación tiene una importancia social dado que los resultados brindarán la información necesaria a los empresarios sobre los efectos de la escisión en la rentabilidad de una empresa; lo que permitirá conocer sus ventajas en el Perú y puedan decidir si efectuar o no este tipo de reestructuración empresarial.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

Durante el proceso de búsqueda de fuentes de referencia relacionadas con la presente tesis, se analizaron una serie de trabajos de investigación de los cuales se obtuvieron los antecedentes del problema. Esto tuvo un efecto positivo sobre la comprensión y el desarrollo de la problemática a examinar en este trabajo de investigación.

2.1.1 Tesis Nacionales:

a) Gonzales J. (2016) en el Capítulo I: Formulación del problema de investigación, nos detalla las siguientes hipótesis:

Hipótesis General: La propuesta de una estructura organizacional mejorara la rentabilidad de la agencia de viajes y turismo IAN TOURS SAC.

Hipótesis Específico: La propuesta de un modelo de estructura organizacional mejorará la rentabilidad de la agencia de viajes y turismo IAN TOUR SAC. (p.8)

Tras enfrentar deficiencias en la organización como la falta de proyección de objetivos, carencia de profesionalización y especialización, ausencia de alianzas y asociaciones, poca diversificación de la empresa, falta de preocupación por el buen servicio al turista, escaso conocimiento del mercado, falta de diversificación y segmentación de clientes, todos estos puntos derivados de un mal enfoque en la estructura organizativa de la

empresa que incide directamente en la productividad y rentabilidad de la empresa, se recomendó iniciar por un proceso de reestructuración, con el fin de formalizar su administración y así poder aumentar su competitividad, dada la importancia y el crecimiento que tiene actualmente el sector turístico en el desarrollo del país.

El autor para demostrar sus hipótesis y los efectos de la gestión administrativa, opta por detallar cual es la efectividad de la estructura organizacional y su incidencia en la rentabilidad. El autor emplea los ratios de rentabilidad propiamente dicho, extraídos de los estados financieros correspondientes a los periodos 2013-2014, lo que nos ayuda a reforzar nuestra hipótesis general.

b) Medina C., Mauricci G. (2014), presenta los siguientes objetivos en la elaboración de su tesis:

Objetivo general

- Demostrar qué factores han influido más en la rentabilidad por Línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009-2013.

Objetivos específicos

- Identificar en orden de prevalencia los factores que han influido en la rentabilidad de la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009-2013.
- Identificar la relación entre el stock de capital, número de trabajadores y nivel de ventas con las líneas de negocio de la clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009-2013.

- Determinar cuál línea de negocio influyó más en la rentabilidad de la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009-2013. (p.6)

El tesista demuestra que los factores que influyen directamente en la rentabilidad del negocio son el nivel de ventas, número de trabajadores y el stock de activos fijos. A su vez el autor llega a la conclusión que el factor productivo determinante para la rentabilidad es el capital humano, representado por el número de trabajadores, por lo que se debe potenciar las capacidades del trabajador, el clima laboral, las asignaciones adecuadas según perfiles, todo esto con la finalidad de elevar la productividad y las utilidades de la empresa.

Esta tesis nos ayudó a validar nuestra hipótesis general, ya que sustenta en el desarrollo de su investigación los factores que influyen en la rentabilidad en una línea de negocio.

c) Montes A. (2013), tiene como variable dependiente la rentabilidad, y nos detalla lo siguiente:

Hipótesis General

- El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en Minería.

Hipótesis específicos

- El arrendamiento financiero permite mayor rentabilidad en las empresas de servicio de transporte liviano en Minería.
- El crédito bancario influye favorablemente en la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte liviano en Minería.

- El crédito vehicular incide efectivamente en tener mayor rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en Minería.

El autor para demostrar su hipótesis general realizó el análisis de los estados financieros y el cálculo de ratios e indicadores de la rentabilidad financiera y económica del periodo 2013, a su vez se elaboró un cuestionario dirigido a los empresarios respecto a cómo el financiamiento influye en la rentabilidad de las empresas de servicios de transporte liviano en minería, quedando demostrada su hipótesis general.

Esta tesis nos ayudó a validar nuestra hipótesis general, ya que nos sirvió como base para realizar los análisis financieros respecto nuestra variable dependiente Rentabilidad a largo plazo.

2.1.2 Tesis Internacionales:

a) Ramos, S. (2013), nos detalla lo siguiente:

El objetivo es encontrar alguna diferencia, en base a la información financiera, que permita caracterizar a las empresas que se van a escindir, partiendo de la base de que la decisión de acogerse a este tipo de reestructuración empresarial es un proceso que se alarga en el tiempo por las consecuencias mercantiles, contables, laborales, fiscales, etc., que conlleva esta operación. Para ello, se utilizó las técnicas estadísticas tradicionales en este tipo de análisis que permitan avalar las conclusiones. El estudio tiene dos etapas. En la primera de ellas, se utilizó dos muestras de empresas, unas escindidas y otras no, sobre sus datos contables de varios años se calculó una serie de ratios, aplicando distintos

métodos estadísticos para la obtención de los rasgos diferenciadores de ambas muestras. (p.481).

Ramos demuestra en su tesis que las motivaciones para que los socios opten por la escisión de sociedades pueden ser una combinación de las siguientes razones; cumplimiento de un objetivo inicial, distribución de actividades, racionalización de la producción, especialización y reducción de costos, reorganización de actividades dentro de un grupo, motivaciones por estímulos fiscales, preservar el patrimonio de la sociedad separándolo de la gestión de ésta, motivos legales y reducción del tamaño de la empresa.

Esta tesis internacional nos ayudó a fundamentar nuestro marco teórico ya que la muestra tomada en la investigación, el autor logra establecer los motivos y objetivos que pueden llevar a los empresarios a tomar la decisión de reorganizar su empresa mediante la escisión, así como analizar el ordenamiento financiero de las empresas que se deciden por esta forma de reorganización.

b) Ramírez, P. (2014), nos manifiesta en sus conclusiones lo siguiente:

Los efectos de la escisión son positivos en cuanto se divide el patrimonio de las sociedades escindidas en varias partes para que la sociedad que escinde se haga cargo según la proporción que le corresponda.

Las sociedades comerciales pueden generar diferentes cambios, es por ello que la escisión es una figura que busca el beneficio de los objetivos de la empresa

para que su existencia se haga más larga en el mundo mercantil. La escisión de sociedades comerciales es una manera de aportar y cambiar la económica de una empresa que ha sufrido un deterioro, pero que puede ser beneficiada por actividades que aceleren positivamente sus ingresos, cumpliendo con los deberes sociales para con los terceros, teniendo medida en el pago a proporción de los mismos en un tiempo prudencial pactado y cumplir con los objetivos de la economía empresarial. (p.62)

Por lo expuesto por el autor, la idea de la Transformación de sociedades comerciales, es que se plantee un proyecto que más convenga, para que la empresa obtenga frutos, beneficios o pueda salir de una crisis, de acuerdo a las decisiones que tomen los socios, depende de la participación que cada uno tenga en la empresa.

Mediante esta tesis podemos argumentar el marco teórico respecto a nuestra variable independiente “Escisión empresarial”, ya que se demuestra que la idea de escisión es alcanzar una visión óptima de la eficiencia y el cumplimiento de expectativas y objetivos que se traza, en consecuencia, del éxito y la creación de estrategias adecuadas que logren mantener la economía de la misma. A su vez la escisión busca sanear la actividad empresarial, ya que efectiviza el objeto social, las actividades de la misma y pone en consideración la reestructuración de las obligaciones que no han sido rentables y han generado pérdidas.

c) **Gómez K. (2015)**, en la formulación de su tesis nos detalla lo siguiente:

Objetivo

- Establecer que es la Escisión de Sociedad Anónima
- Analizar la Escisión de Sociedad Anónima tomando como fuente el derecho comparado
- Establecer la positividad de la Escisión en las Sociedades Anónimas, para ser regulada en el Código de Comercio de Guatemala.

Problema General de la investigación

- ¿Cuál es la necesidad de regular la Escisión de Sociedades Anónimas y su procedimiento en el Código de Comercio Guatemalteco? (p.84).

Según lo detallado en la tesis podemos deducir que la Escisión de Sociedades, se ha presentado como un sistema que permite solucionar problemas económicos empresariales en virtud de la adecuación del patrimonio de la sociedad, la escisión en legislaciones extranjeras es una forma de reorganizar una sociedad anónima, juntamente con la fusión, transformación y la disolución, en Guatemala la escisión no se encuentra regulada, aunque se le dé el reconocimiento de fenómeno re-organizativo.

La tesis internacional que tomamos como referencia nos ayuda a fundamentar nuestro marco teórico ya que resalta y analiza la positividad de la escisión de sociedades y a su vez contrasta la importancia de la regularización legal que debe tener este tipo de reestructuración empresarial.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Marco Legal

Normas aplicables a la variable independiente “Escisión Empresarial”:

La Escisión de sociedades en el Perú esta normada en la Sección segunda, Título III artículos 367 al 390 de Ley General de Sociedades, la cual fue promulgada en 1997 y nos detalla diferentes conceptos importantes de la escisión, entre ellos tenemos concepto y formas de escisión, definición de bloques patrimoniales, requisitos del acuerdo de escisión, aprobación del proyecto de escisión, contenido del proyecto de escisión, acuerdo de escisión, publicación de aviso, entre otros, los cuales serán tratados a profundidad a continuación.

2.2.2 Marco Teórico

a) Escisión Empresarial

• Definición de Escisión empresarial

El termino escindir, se origina en latín SCINDERE, que significa cortar, dividir, separar, existiendo escisión en las siguientes situaciones:

Reyes, F (2000), manifiesta que:

La escisión es la división de su patrimonio social en dos o más partes, a fin de traspasar en bloque una, varias o la totalidad de estas partes resultantes de la división de una o varias sociedades preexistentes o constituidas a raíz de esta operación, recibiendo los accionistas de la sociedad escindida acciones o

participaciones de las sociedades beneficiarias en contraprestación a esta aportación. (p.188).

Según lo citado por el autor podemos decir que la escisión es un proceso de reestructuración empresarial, donde una compañía en busca de mejoras y de crecimiento opta por desprenderse de una parte de los activos y/o pasivos con el fin de crear una nueva compañía o también para insertarlos en otra compañía ya existente con el fin de hacerla crecer.

• **Inicios de la escisión en la legislación peruana**

Laroza, E. (2003) sostiene que:

La escisión es una institución jurídica de reciente aparición en el Derecho Mercantil. Su primer antecedente legislativo, al menos en el ámbito estrictamente mercantil, fue la ley francesa de sociedades de 1966; sin embargo, cierto sector de la doctrina ha pretendido encontrar el origen de la escisión en el tratamiento que se otorga a la Scorporazione en la jurisprudencia Italiana. (p, 273)

También nos menciona que:

No todos los antecedentes legislativos de la escisión han sido de carácter mercantil. En los distintos países en que la escisión tiene una regulación legal de Derecho Mercantil, ella ha sido casi siempre precedida por alguna norma fiscal vinculada al régimen impositivo de las fusiones de sociedades. Este fenómeno ha ocurrido en nuestro país (p, 273).

Por otro lado Ramírez, J. y Velarde, L. (2004) también nos hablan sobre la escisión en el Perú:

En la legislación peruana, solamente en el régimen tributario, se encuentran ciertos antecedentes sobre la regulación de la división de sociedades, aunque las características y apariencias para estos casos no son aquellos que la doctrina y legislación mercantil consideraban propias y fundamentales para la escisión societaria, haciendo presente que, mediante una serie de procedimientos y la aplicación de diferentes figuras jurídicas era factible llegar de manera compleja a la misma situación alcanzada mediante la escisión societaria. Sin embargo, el desarrollo de la actividad económica originó que las empresas y sociedades se adecuen a las condiciones del mercado y sean competitivas, pues de lo contrario podrían tender a quedar fuera del mismo. (p.350)

En nuestro país la escisión de sociedades tiene origen en La ley general de Sociedades N°26887, la cual nos brinda conceptos amplios sobre este tipo de reestructuración empresarial y a su vez nos detalla los pasos a seguir desde el acuerdo de escisión por la gerencia hasta el traspaso total de los activos y/o pasivos.

• **Reestructuración empresarial**

La Reestructuración según Zenteno, A. (2016): “busca reordenar la empresa en una etapa de crisis económica, cuando se encuentran en dificultades financieras para honrar sus acreencias y reactivar al máximo su capacidad productiva, apuntando a afrontar el futuro con el concurso de un socio estratégico” (p, 1).

En tal sentido de acuerdo a lo indicado por Zenteno, A.

Se requiere un diagnóstico efectivo de la empresa, la metodología a aplicar depende de cada organización y de las características particulares del sector en

que opera; No obstante, una revisión concienzuda de la Gestión Empresarial debe conllevar al análisis integral de la empresa, relacionando la situación actual de la empresa con su entorno el equipo de dirección, etc. esta revisión no puede basarse solamente en la información financiera de los estados financieros o la revisión del patrimonio.

El diagnóstico debe realizarse con un sentido proyectivo, para lo cual es importante incluir en el análisis, variables del entorno económico, como la evolución de las tasas de interés y del tipo de cambio y medir su impacto en la actividad económica. Un enfoque integral del negocio puede darnos una idea de cómo se encuentra afectada la cuenta de resultados de toda la empresa.

Realizar un proceso de reconversión del negocio, requiere adoptar un conjunto de medidas “estratégicas” tales como:

Reorganización Gerencial: En la mayoría de los casos, implica contar con una gerencia profesional para la toma de decisiones.

Reingeniería de costos: Identificar oportunidades de ahorros de costos y mejora de procesos para bajar gastos en la empresa.

Reestructuración Financiera: Además de reestructurar deudas, reprogramar obligaciones, utilizar nuevos instrumentos financieros, más directos para bajar el costo financiero, se debe facilitar la reconversión de activos.

Generar nuevas opciones de financiamiento; Hay que ser más creativos, esperar dinero de los bancos puede demorar mucho, en esos casos se puede recurrir a diferentes instrumentos para “generar” caja; ventas a futuro, swaps, etc. ¡Hay que correrse el riesgo!

Iniciar procesos de apertura de capital: Recapitalizar a través de la emisión de un nuevo capital, venta de activos o acciones; búsqueda de socio estratégico,

etc. En épocas de competencia global, la apertura es una condicionante del crecimiento.

Formular un Plan estratégico: Determinar estrategias de cambio para la consolidación de la empresa a mediano y largo plazo, Las acciones de la empresa reestructurada no puede estar limitada solamente a acciones de corto plazo, es necesario una visión mayor para afrontar los problemas del crecimiento. (p.p 1,2)

Respecto a lo citado en los párrafos anteriores, para que las compañías tomen como estrategia empresarial una reestructuración empresarial deben hacer un análisis riguroso de la situación de la compañía, analizar los pros y los contras, a la vez implantar un plan de reestructuración indistintamente si es una escisión o fusión de sociedades, esto con el fin de que se obtenga un resultado favorable para la compañía.

La escisión tiene como característica ser un proceso de reorganización que busca la reingeniería tanto a nivel gerencial como operativo.

• **Estructura Organizacional**

Es la herramienta de gestión empresarial que contribuye a alcanzar las metas y objetivos trazados y a su vez el nivel de competitividad adecuado para mantenerse en el mercado. Una empresa no solo debe tener una estructura diseñada de acuerdo a las necesidades del mercado sino debe tener una estructura flexible y adaptable al crecimiento de la misma.

Este instrumento de gestión incide en el desempeño del personal enfocándose en la mejora de la calidad de trabajo, proactividad, planificación y organización de la empresa influyendo en la rentabilidad y beneficios económicos.

La estructura organizacional como documento de gestión se puede ver reflejado en los organigramas que nos muestran la jerarquía, las líneas de autoridad y responsabilidad de toda empresa así, como los canales de comunicación que existen entre las distintas áreas.

Características de una buena estructura organizacional:

- Mejora en la administración de los equipos de trabajo.
- Puede fomentar la centralización o descentralización de líneas de mando.
- Especialización de las distintas áreas que ayudan a mejorar la eficiencia y productividad.
- Mayor colaboración y coordinación entre equipos y áreas.
- Estandarización de procedimientos.
- Las funciones se definen claramente y entendidas por los colaboradores de la empresa.

Durante mucho tiempo los empresarios solo se preocupaban de buscar mejoras económicas maximizando beneficios, sin tener en cuenta un factor

importante para el crecimiento de las empresas “el clima laboral”, hoy en día es uno de los factores que más influye en la productividad de los trabajadores y en consecuencia en la rentabilidad de la empresa.

Cuando existen problemas diversos como alta rotación de personal, carencia de profesionalismo y especialización, un nivel elevado de ausentismo o caídas en la productividad, la causa principal puede ser un mal clima laboral.

Según Leszman L. (2017), Directora regional de Employee & HR analytics de Von Der Heide; “No solo basta con remunerar bien a los trabajadores, lo más importante en una empresa es el compromiso laboral, el colaborador debe estar enganchado emocionalmente y así dará su mayor esfuerzo. A mayor compromiso laboral mayor resultado operativo y mejores niveles de satisfacción de clientes”.

Factores que influyen en el clima laboral:

- La seguridad, equipamiento, las condiciones climatológicas y las instalaciones influyen en la creación de un ambiente de trabajo adecuado.
- El tamaño y tipo de estructura organizativa acompañado del estilo de liderazgo pueden influir en el rendimiento de los trabajadores, ya que fomentan un clima comunicativo, abierto, flexible y cooperativo.

- La creación de vínculos personales con los miembros del equipo, promueve el trabajo de equipo eficiente y se resalta los valores como la cooperación o la solidaridad entre los integrantes del equipo.
- La motivación influye en un clima laboral positivo ya que los colaboradores acuden a sus puestos de trabajo más motivados, con ilusión y ganas de realizar sus funciones de manera eficaz.
- No solo identificar las debilidades, se debe reconocer el trabajo bien hecho, recompensando el esfuerzo de los trabajadores públicamente y a través de incentivos (económico, días libres, horarios flexibles, capacitaciones profesionales), eso creara un ambiente estable y productivo.
- Mejorar la salud ocupacional y detección de riesgos psicosociales.

Existe clara relación entre la mejora de la productividad y el ahorro de costos con la rentabilidad, pero en la actualidad la comunicación efectiva y el desarrollo de talentos también redundan en los beneficios económicos a largo plazo y el impacto de una buena estructura organizacional se puede medir de la siguiente manera:

- Porcentaje de ausentismo de los colaboradores.
- Porcentaje de rotación del personal
- Satisfacción de clientes
- Disminución de porcentajes de reclamos de clientes.

- Aumento en la productividad.
- Mejoras en la calidad de los productos o servicios.

Según Eduardo Aceiro CEO de Great Place to work Argentina, nos dice que no solo basta con una estructura organizacional acorde a los objetivos de los empresarios sino es necesario un buen clima laboral para mejorar la rentabilidad del negocio.

Para un mundo globalizado existe nuevas generaciones de trabajadores donde una de las demandas para hacer de una empresa un excelente lugar para trabajar es la posibilidad de crecer y desarrollarse profesionalmente. Cada vez las empresas tratan que el ambiente de trabajo, las oficinas se parezcan cada vez más a sus hogares. Los colaboradores de hoy buscan sentirse orgullosos de lo que hacen por eso buscan empresas más dinámicas, un ambiente de confianza donde es importante el feedback.

Aceiro, E. (2017) nos dice:

A nivel mundial hay estudios que demuestran que las empresas que tienen mejor clima laboral son más rentables porque los colaboradores están mucho más involucrados con la empresa y se ve en los resultados. Ser un excelente lugar para trabajar no significa necesariamente que existen mayores gastos o inversiones, la mayoría de cosas que se mencionaron anteriormente no tienen costo. No solo basta con tener mejores políticas o prácticas sino en trabajar en afianzar las relaciones con los colaboradores, hacer de su grupo un mejor grupo a través de un buen liderazgo, con la convicción de la alta gerencia.

• **Características de la escisión**

Economipedia. (2015) nos detalla que las características de la escisión son los siguientes:

- Ocurre cuando una sociedad divide sus activos, pasivos y capital social en dos o más partes que se aportan a otras sociedades (escindidas).
- Los socios de la sociedad original, lo son también de las sociedades tras la operación. En la operación se les entregan acciones de las sociedades beneficiarias a cambio de las acciones de la sociedad escidente.
- La sociedad original puede o no desaparecer.
- Las sociedades escindidas pueden ser nuevas o bien ya existían.

Según lo aportado por el autor podemos resaltar que la escisión tiene características particulares a diferencia de otro tipo de reestructuración empresarial como, por ejemplo, se origina dos elementos importantes: La Sociedad escidente y la sociedad escindida. Así como también la sociedad original tiene la capacidad de disolverse o no según la decisión que tomen los socios, ya que existe dos clases de escisión la parcial y la total.

• **Causas de la Escisión Empresarial**

Carvalho, B. (2005) nos indica que los diferentes motivos por el cual se da la escisión empresarial con las siguientes:

- Diversificación excesiva de actividades
- Una estrategia comercial puede indicar que es conveniente separar algunas actividades de otras.

- Desde el punto de vista financiero, se utiliza como mecanismo para fortalecer o sanear una parte que genera pérdidas y otra u otras partes que genera utilidades.
- Facilita la negociación entre socios o grupos de socios que ya no desean seguir juntos, evitándose la liquidación de la sociedad.
- Puede ser utilizada como mecanismo para la solución de algunos conflictos entre la empresa y sus acreedores.
- Descentralización de las diferentes actividades realizadas en otras zonas geográficas.
- La necesidad del Gobierno Nacional de reestructurar las grandes empresas oficiales, puede motivar la expedición de normas que terminan en la escisión.
- Buscar la eficiencia operacional en el manejo de los recursos de las distintas actividades con el fin de lograr un crecimiento sólido en el futuro.
- La apertura económica brinda la posibilidad a la competencia internacional de participar en el mercado.
- Las compañías escindidas serán ágiles y flexibles.
- Permite la modernización tecnológica en cada una de ellas.
- Habilita la formación de recursos humanos.
- Optimiza la inversión de excedentes de tesorería.
- Favorece la expansión de mercados regionales y cercanos, a través de alianzas estratégicas. (p.243,244)

De lo expuesto anteriormente una de las principales causas para iniciar la escisión empresarial es la búsqueda de la eficiencia operacional de las distintas actividades con el fin de lograr un crecimiento sólido en el futuro y

la búsqueda de mejoras en los resultados ligados con la rentabilidad de la compañía.

A su vez la escisión parte como una estrategia comercial que busca ramificar las actividades de la empresa para fortalecer las partes que generan pérdidas y así lograr un crecimiento sólido tanto financiero como de posicionamiento en el mercado.

- **Clases de escisión empresarial**

Según la Editorial El Mar (2006), la escisión puede clasificarse como total o parcial.

Escisión total

Se entiende por escisión total la extinción de la sociedad, con división de todo su patrimonio en dos o más partes, cada una de las cuales se traspasa en bloque a sociedades de nueva creación o son absorbidas por sociedades ya existentes. La nueva sociedad o la absorbente, denominadas sociedades beneficiarias, emitirán acciones (participaciones beneficiarias) que serán entregadas proporcionalmente a los accionistas de la sociedad escindida que, de esta forma, se convertirán en accionistas de la sociedad beneficiaria.

Esta clase de escisión genera el traspaso del total de sus activos y pasivos, al transferir por completo sus obligaciones y derechos a la empresa beneficiaria (as), logra que la empresa original se liquida o extinga.

Escisión parcial

La escisión parcial se produce cuando una o varias partes del patrimonio de una sociedad (sociedad escindida) se segregan de la misma, traspasando en bloque la parte segregada a otras sociedades de nueva creación o siendo absorbidas por otras sociedades existentes (sociedades beneficiarias). A diferencia de la escisión total, en este caso no se produce la extinción de la sociedad escindida y, además, las partes que se segregan deben formar una unidad económica. Éste podría ser el caso de sociedades que realizan varias actividades y, en un momento determinado, deciden segregar los activos y pasivos correspondientes de la empresa que están asociados a esa actividad. Las sociedades beneficiarias emitirán el número necesario de acciones o participaciones beneficiarias que serán entregadas a los accionistas de la sociedad escindida en la proporción que corresponda. En cuanto a la sociedad escindida como consecuencia de la salida de su patrimonio de las partes segregadas, se produce de una disminución del patrimonio contable que será acompañada de la correspondiente disminución de su capital social y reservas, por lo que este proceso implica una reducción de capital social.

Esta clase de escisión genera el traspaso de una parte de sus activos o pasivos a una o más empresas beneficiarias, sin lograr la extinción de la empresa original, tal es el caso de la empresa FIMA S.A., que se desprende de una parte de sus activos y pasivos para crear dos nuevas compañías llamada FIMA DE SERVICIOS S.A y FIMA INDUSTRIAL SAC, en este tipo de escisión, se tendrá que evaluar las partidas que va

contener el bloque patrimonial, y el impacto que podría causar el desprendimiento de esta.

• Efectos de la escisión empresarial

Al efectuarse una escisión empresarial, esta trae consigo diferentes efectos, ventajas o desventajas, León, S. y González, H. (2007) nos detallan las siguientes:

Ventajas

- i. La creación de nuevas empresas sin recurrir a nuevas aportaciones de capital social o la liquidación de la sociedad existente.
- ii. Las sociedades escindidas cuentan, al momento del inicio de operaciones, con una organización social experimentada, lo que representa una ventaja con relación a las empresas de nueva creación.
- iii. El dividir las actividades productivas y lograr una máxima eficiencia en cada una de ellas.
- iv. Cuando se realiza la escisión no se ven afectados los intereses de los acreedores de la escidente, debido a que las deudas son respaldadas con el patrimonio social de las escindidas, reservándose para los acreedores el derecho de oposición.

Desventajas

- i. Falta de algunas particularidades legales acerca de la figura de la escisión, por lo que hace falta una regulación más estricta de carácter mercantil.
- ii. En el supuesto de no cumplirse con los requisitos de tenencia accionaria establecidos, podrían generarse contribuciones omitidas.
- iii. La generación de conflictos laborales en cuanto al tratamiento del personal existente en las sociedades.

La escisión es una solución estratégica y legal, es un mecanismo que puede evitar la desaparición de las sociedades, obteniendo con ello un desarrollo organizacional y económico mediante la creación de nuevas sociedades que nacen en la segmentación del patrimonio social, así como de algunos activos y pasivos, con la opción de esta última de subsistir o extinguirse.

Se puede considerar como una figura óptima que cuenta con una serie de ventajas legales, fiscales, económicas, jurídicas, etc., sin olvidar que las legislaciones no cuentan con elementos suficientes que proporcionen claramente el buen entendimiento de las reglamentaciones para el buen desarrollo de la escisión, sin embargo, constituye una magnífica opción para la solución de diversos problemas organizacionales. (p.p. 698-710).

La escisión como parte de una reestructuración trae consigo ventajas y desventajas, por el aporte del autor podemos deducir que las ventajas son mayores para los empresarios que deciden iniciar con este proceso, el mayor beneficio es que permite la versatilidad a los empresarios para crear una nueva sociedad y aminorar las debilidades de una sociedad ya existente. Las desventajas serían netamente legales, ya que al ser un tipo de reestructuración nueva en nuestro país aún la normativa para la escisión se trata de forma general y no tan específica.

• **Elementos de la escisión empresarial**

Son tres los elementos de la escisión empresarial según Rojas, A. (2011), los cuales detallamos a continuación:

- El fraccionamiento del patrimonio de una sociedad en dos o más partes.

- La transmisión en bloque de una o más partes del patrimonio escindido a otra u otras sociedades ya existentes o que se crean con ese objeto.
- La atribución a los socios de la sociedad escindida de acciones o participaciones procedentes de las sociedades beneficiarias de los bloques patrimoniales, quienes adquieren la condición de socios de aquellas.

Para Álvarez, M. y Morales, José. (2014) el proceso de escisión empresarial presenta varios elementos:

- La escidente que es una sociedad que se divide para transmitir parte o la totalidad de sus bienes y deudas a la escindida.
- Las escindidas, que son empresas cuyo principal objeto es recibir los bienes y deudas que le son transmitidos por la escidente. Las empresas escindidas pueden ser dos o más, lo cual dependerá de las características de la escisión (p.305).

Podríamos decir que de los elementos de la escisión anteriormente mencionados el más importante es el “Bloque patrimonial”, ya que el traspaso de esta es la parte fundamental para que se dé por hecho el proceso de escisión. A la vez también la selección de lo que contendrá este bloque tendrá que ser analizado minuciosamente, siempre buscando resultados favorables para la compañía.

• **Objetivos de la escisión**

- Descentralizar las actividades secundarias de la sociedad hacia compañías más pequeñas y productivas, incluir otras actividades complementarias al giro de la empresa principal.

- Promover la eficiencia en las sociedades que participan en la escisión, al segmentar las responsabilidades de administrar y dirigir en varios comités, direcciones y consejos, e evaluar sus resultados específicamente.
- Asignar las actividades conforme a su margen de utilidad hacia otra compañía nueva, con el objetivo de reflejar en cada una resultados verídicos e independientes; por ejemplo, se podrá evaluar si las actividades con altos márgenes de utilidad se manifiestan en una de las empresas escindidas.
- Crear nuevas compañías basadas en una empresa ya existente, sin tener que recurrir a la liquidación de esta última.
- Reubicar al personal según su categoría de sindicalizado en diferentes empresas.
- Agrupar al personal en empresas por nivel de riesgo laboral.
- En el ámbito fiscal, la escisión puede manejarse con el efecto de reestructurar la tenencia de activos fijos entre varias compañías, sin que esto repercuta en el pago de impuestos por su transmisión.
- Crear sociedades más fuertes, ya que las empresas que surgen de una escisión proveen un aparato administrativo y productivo con más experiencia.
- Crear empresas especializadas de acuerdo con áreas de funciones, por ejemplo, empresas dedicadas a la producción, comercialización, distribución, etc. Carvalho, J. (2005) (p.p 243 al 2045).

De manera general el objetivo de un proceso de reestructuración empresarial, en el caso de la escisión es la búsqueda de una mejora en los resultados ya sea en la utilidad o en la reducción de gastos. A su vez las empresas buscan

destacarse entre la competencia, potenciando cada vez más la parte operativa y financiera a través de la especialización de actividades y funciones.

- **Proceso de Escisión**

En la Ley General de Sociedades, del Art. 360 al 390, nos detalla todo el proceso que hay que seguir cuando se realice una reestructuración empresarial por escisión.

- **Aprobación del proyecto por el Directorio**

Según el art. 371 de la Ley, el proyecto de escisión debe ser aprobado por el directorio de cada una de las sociedades mediante el voto favorable de la mayoría absoluta de sus miembros.

Así mismo, para el caso de las sociedades que no tengan directorio, el proyecto de fusión será aprobado por la mayoría absoluta de las personas encargadas de la administración de la sociedad.

- **Abstención de realizar actos significativos**

Una vez aprobado el proyecto de escisión por sus administradores, se pone en marcha el procedimiento legal de escisión, naciendo la obligación de abstenerse a la realización de cualquier acto o contrato (por parte de las sociedades participantes), que pueda comprometer la aprobación del proyecto o alterar significativamente la relación de canje según lo señala el art. 373 de nuestra Ley.

- **Convocatoria**

El Directorio o de ser el caso sus administradores, están obligados a convocar a Junta o Asamblea de socios para cuya consideración será sometido el proyecto de escisión (art. 374 de la Ley).

La convocatoria debe hacerse mediante aviso publicado con no menos de 10 días de anticipación a la fecha de celebración de la junta o asamblea.

De no ser tratado y aprobado en las Juntas Generales o Asambleas de las sociedades participantes, dentro de los plazos previstos, se extinguirá de pleno derecho, así como también perderá vigencia, si en defecto del plazo previsto por las partes, transcurren tres meses desde que fue acordado por el Directorio.

▪ **Acuerdo de escisión**

La Junta General o Asamblea de cada sociedad participante debe aprobar el proyecto de escisión, en todo aquello que no sea expresamente modificado por todas ellas, fijándose entre todas las sociedades, una fecha común de entrada en vigencia de la escisión (art. 376 de la Ley).

A su vez, si existieran variaciones significativas en el patrimonio de las sociedades participantes, desde la fecha en que se estableció la relación de canje en el proyecto de escisión, los administradores o directores están en la obligación de comunicarlo a la sociedad antes de la toma del acuerdo.

▪ **Publicación de los acuerdos**

El art. 380 de la Ley señala que cada uno de los acuerdos de escisión se publican durante tres veces con intervalo de cinco días entre cada aviso.

Así mismo, deja a la libre opción de las sociedades participantes, decidir si se publican los acuerdos en forma independiente o conjunta.

▪ **Derecho de separación**

La Ley en su art. 385 recoge el derecho de separación que tienen sus socios para el caso de escisión de sociedades.

Siendo así, el socio que desee ejercer su derecho de separación, deberá hacerlo dentro de los diez días contados a partir del día siguiente al último aviso de

publicación del acuerdo de escisión, siguiendo lo establecido por el art. 200, debiendo, además, plantearlo ante la sociedad escindida de la cual es socio o accionista.

Cabe resaltar, que la aplicación de este derecho no libera al socio de la responsabilidad personal que le corresponda por las obligaciones sociales contraídas antes de la toma del acuerdo de escisión.

▪ **Balances**

Todas las sociedades participantes en el proyecto de escisión formularán según el art. 379 de la Ley, un balance de su situación al día anterior de la fecha de entrada en vigencia de la escisión. Por su parte, la sociedad incorporante debe formular un balance de apertura al día de entrada en vigencia del acuerdo. Ahora bien, existirá un plazo máximo para la formulación de todos estos balances y es dentro de los treinta días, contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de la escisión. No haciéndose necesaria, su inserción en la escritura pública.

Finalmente, el directorio, gerente o en su defecto, el órgano de administración correspondiente, deberá aprobar los balances de su sociedad, colocándolos en su domicilio social, a disposición de los socios, accionistas, obligacionistas y demás titulares de derechos de crédito o títulos especiales, por no menos de sesenta días, computados a partir del vencimiento de los treinta días que existen para su formulación.

▪ **Escritura pública de escisión**

Según el art. 381 de la Ley, la escritura pública de escisión es obligatoria, debiendo otorgarse una vez vencido el plazo de treinta días contado a partir de la fecha de la publicación del último aviso del acuerdo de escisión.

Sin embargo, de existir un derecho de oposición planteado y notificado ante la sociedad, la escritura pública, quedará supeditada al levantamiento de la suspensión o conclusión del proceso donde se declare infundada la oposición.

Como hemos podido observar en los párrafos anteriores La ley General de Sociedades, nos estipula cuales son los pasos a seguir, si una compañía decide iniciar con este proceso de reestructuración, desde el acuerdo de escisión tomado por el directorio, la publicación del acuerdo y la formalización en escrituras públicas de la división del patrimonio y la creación de la nueva sociedad o sociedades, dentro del proceso de escisión la ley nos menciona el contenido del proyecto de escisión (artículo 372), es importante enfatizar este artículo, ya que será un punto clave para que los accionistas puedan entender el objetivo de este proceso y a su vez será un apoyo para la toma de decisiones. Dentro de esta Ley, también nos indican que como parte del proceso de escisión de sociedades existe del derecho de oposición citado en el artículo 383, y a su vez en el artículo 219, en dichos artículos nos indica que el acreedor de la sociedad, tiene un plazo de 30 después de la publicación del aviso de escisión, para que pueda oponerse a dicho proceso.

- **Aspecto tributario**

Los procesos de reestructuración entre ellas la escisión tendrá incidencia tributaria tanto para la empresa escidente (original) o escindida

(beneficiaria), es por ello que veremos a continuación que impuestos están afectos o relacionados a cada una de estas partes.

• **Régimen del Impuesto a la Renta**

Según la Ley del Impuesto a la Renta capítulo XIII (2004) se encuentra regulada las reorganizaciones de sociedades o empresas en los casos de fusión, escisión u otras formas de reorganización, modalidades que se encuentran en el artículo 367 de la Ley General de Sociedades y las modalidades son:

- Escisión Total por constitución o por absorción,
- Escisión Parcial por constitución o por absorción.

• **Impuesto General a las Ventas**

Según la Ley de Impuesto General de las Ventas (2011) En el inciso c) Artículo 2 conceptos no gravados; nos dice que el traspaso de bienes que se haga como producto de la reorganización de empresas está contemplado para no ser grabado con este impuesto.

Ramírez, A. (2004) sostiene que:

No se produce un IGV por pagar ni se genera derecho a utilizar crédito fiscal alguno por las transferencias de los bienes muebles de una sociedad a otra, con motivo de una escisión y se podrá traspasar a la nueva sociedad beneficiaria el crédito fiscal que existe a la fecha de la escisión, de conformidad con el cuarto párrafo del Artículo 24 de la Ley del IGV, siempre y cuando se respeten las formalidades estipuladas en el artículo 6 del reglamento. (p.357)

Por lo tanto, podemos decir que el traspaso de los bienes que están dentro de un bloque patrimonial, el cual será transferido o insertado en otra compañía ya sea nueva o existente, no generara IGV a favor o en contra, pero si es posible transferir el saldo a favor del IGV, como parte del bloque patrimonial y traspasarlo a la empresa beneficiaria o escindida.

- **Impuesto Temporal a los Activos Netos**

El ITAN se aplica a las empresas generadoras de renta de tercera categoría y que estén comprendidos dentro Régimen General del Impuesto a la Renta aplicándose sobre los activos netos y surgiendo efecto el 1 de enero de cada ejercicio, se encuentran exoneradas las empresas que inicien actividades el 1 de enero del ejercicio siendo obligatorio el pago de dicho impuesto al ejercicio siguiente.

Según la revista Actualidad Empresarial para tal consideración en el caso de:

La reorganización de sociedades no hay exclusión de dicho pago solo si la empresa escidente inicia sus operaciones posteriores la fecha mencionada. Para este caso la determinación del pago del impuesto será por cada empresa que surja de la escisión y se realizará en proporción a los activos transferidos. (p. 20)

En el Reglamento del ITAN literal c) artículo 4º precisa sobre la base imponible 2 puntos importantes:

- Las empresas ya existentes que adquieran bloques patrimoniales de la empresa escindida determinaran y declararan el impuesto en función a los activos netos que estén en el balance al 31 de diciembre del ejercicio anterior.

- Las empresas nuevas que se constituyan en el proceso de escisión presentaran la declaración con base imponible cero.

Como hemos podido observar en las líneas anteriores el Impuesto Temporal a los Activos Netos, no tendrá implicancia en el proceso de escisión, ya que el tratamiento será el mismo que para otras empresas, solo se tomando en cuenta la fecha de inicio de sus operaciones, para ver si corresponde el pago de dicho impuesto.

Los procesos de restructuración empresarial como lo son la fusión y la escisión, tienen incidencia en el aspecto tributario. Es por ello que al iniciar este proceso, se sugiere obtener mayor conocimientos tributarios relacionados con la escisión, ya que estos podrían traer consigo ventajas o desventajas para la sociedad original (escidente) o para la beneficiaria (escindida), a su vez en el Perú, las leyes tributarias, hablan de división de sociedades mas no se precisa el termino escisión, es por ello que podría quedar un vacío con respecto a este tema. En tanto la ley de Sociedades si hace mención el término escisión, al cual le dedica una sección.

b) Rentabilidad a largo plazo

• Definiciones de Rentabilidad

El autor Sánchez, J. (2002) define a la rentabilidad como:

La 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 la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma

muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, 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.(p.82)

El diccionario de la Real Academia Española (RAE), indica que la **rentabilidad** es “la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión”.

Según Sánchez, J. (2002), toma a la rentabilidad como la medición de la eficiencia en la cual la empresa hace uso de sus recursos financieros:

Esto significa, decir que una empresa es eficiente es decir que no desperdicia recursos. Cada empresa utiliza recursos financieros para obtener beneficios. Estos recursos son, por un lado, el capital (que aportan los accionistas) y, por otro, la deuda (que aportan los acreedores). A esto hay que añadir las reservas: los beneficios que ha retenido la empresa en ejercicios anteriores con el fin de autofinanciarse (estas reservas, junto con el capital, constituyen los fondos propios). Si una empresa utiliza unos recursos financieros muy elevados, pero obtiene unos beneficios pequeños, pensaremos que ha “desperdiciado” recursos financieros, es decir ha utilizado muchos recursos y ha obtenido poco beneficio con ellos. Por el contrario, si una empresa ha utilizado pocos recursos, pero ha obtenido unos beneficios relativamente altos, podemos decir que ha

“aprovechado bien” sus recursos. Por ejemplo, puede que sea una empresa muy pequeña que, pese a sus pocos recursos, está muy bien gestionada y obtiene beneficios elevados. (p.1)

Apaza, M. (2004) considera que la rentabilidad como concepto ha sido tomado y utilizado de diferentes formas, este autor indica que la rentabilidad:

Es uno de los indicadores más relevantes, sino el más relevante para medir el éxito de un negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa, conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos de marketing, intensificación de logística, o una mezcla de todas estas estrategias. (p.1)

Según lo citado por los autores anteriormente, podemos deducir que la rentabilidad es el indicador con mayor importancia al momento de realizar el análisis contable, ya que a través de este se llega a conocer la capacidad que tiene una empresa para generar renta a partir de una inversión. Cuando se menciona que una empresa es rentable nos referimos a esta es capaz de administrar adecuadamente sus recursos en el desarrollo común de sus actividades.

• **Análisis Contable de la Rentabilidad**

Para el autor Sánchez, J. (2002) el análisis de rentabilidad es importante porque:

Aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986: 19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: - Análisis de la rentabilidad. - Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. - Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Dentro de estos indicadores se analizan entre otros la Rentabilidad neta del activo (Dupont), Margen bruto, Margen operacional, Margen neto, Rentabilidad Operacional del Patrimonio, Rentabilidad Operacional del Activo, Rentabilidad sobre el total del activo (ROA).

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos la como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados 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.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario. (p.4)

Por los autores que hemos tomado como referencia , podemos afirmar que el análisis de rentabilidad es un criterio importante para la toma de decisiones, puesto que permite establecer la relación entre la utilidad o la

ganancia obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla, con el propósito de cuantificar la eficiencia de los mismos, la rentabilidad se puede analizar en base a dos niveles, el primer nivel es la rentabilidad de los activos donde se mide la eficiencia de los recursos con los que cuenta la empresa independientemente del modo de financiación. En segundo nivel la rentabilidad del patrimonio donde se mide la eficiencia del capital propio de la empresa.

- **La Rentabilidad Financiera**

Ccaccya, D. (2015) afirma que la rentabilidad financiera es:

Una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. (p.2)

Sánchez, J. (2002) refiere que la rentabilidad financiera:

Mide la rentabilidad de los accionistas como así también la rentabilidad del capital propio. Para conocer esta rentabilidad debemos dividir el beneficio anual (deduciendo intereses por el costo del capital ajeno, o por deudas, y sumarle aquel impuesto que grava la renta, por el valor de los fondos (capital más reservas), y al resultado debemos multiplicarlo por 100. Si al numerador de la

ratio anterior le sumamos la cuota que corresponde al impuesto que grava la renta de la sociedad, de esta forma, se obtiene la rentabilidad financiera.

La rentabilidad financiera se simboliza con “ROE” (return on equity). Lo que hace ese índice de rentabilidad es relacionar la utilidad económica con aquellos recursos que son necesarios para conseguir tal utilidad.

El objetivo de los accionistas o socios de cualquier empresa es, o al menos debería ser, obtener una rentabilidad de su inversión inicial superior a la que podría obtener en cualquier otro producto con menor riesgo; de cualquier otra forma, al inversor le compensará mantener sus capitales líquidos o bien en productos financieros de menor o, incluso, nulo riesgo.

Por este motivo, es necesario medir de manera precisa el rendimiento del capital empleado en una inversión. El indicador financiero más preciso para valorar la rentabilidad del capital es el Return on Equity (ROE). Esta ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.

La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje, y tiene como fórmula:

Return On Equity = Beneficio Neto después de Impuestos / Capitales propios.

Entendiendo por Capitales Propios la diferencia existente entre el activo y el pasivo exigible, o lo que es lo mismo, el patrimonio neto conforme al vigente Plan General de Contabilidad, si bien de este patrimonio neto se deberían deducir

los beneficios puesto que estos también se integran dentro de dicha partida del balance y obviamente no han sido aportados por los accionistas.

El motivo principal que lleva a los financieros a utilizar esta ratio es conocer cómo se están empleando los capitales de una empresa. Cuanto más alto sea el ROE, mayor será la rentabilidad que una empresa puede llegar a tener en función de los recursos propios que emplea para su financiación.

El ROE es un indicador muy utilizado para la comparación de la rentabilidad de empresas del mismo sector; sin embargo, la comparación de empresas de diferentes sectores puede llevar a conclusiones erróneas puesto que el rendimiento de los capitales difiere en función de muchos aspectos que son propios de sectores diferentes. En definitiva, el ROE mide la capacidad que tiene un dólar de capital para proporcionar un cierto rendimiento dentro de la empresa.

• **Ratios de Rentabilidad Financiera:**

1. Rentabilidad patrimonial (ROE). Mide la rentabilidad del aporte de los inversionistas.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

2. Apalancamiento Financiero: El apalancamiento financiero en una empresa surge cuando aparecen costos financieros fijos que se derivan del nivel de endeudamiento que se asume para financiar proyectos de inversión. Se entiende que cuanto mayor es el nivel de endeudamiento asumido por una

empresa, mayores serán los intereses que una empresa tiene que asumir. Estos intereses, también llamados gastos financieros producen en efecto en el nivel de beneficios netos ampliándolos o reduciéndolos, según como varíen los niveles de beneficios operativos de una empresa. El empleo del endeudamiento puede ser beneficioso para el accionista siempre que la empresa se encuentre en una situación de crecimiento del negocio, o de estabilidad del mismo.

La rentabilidad financiera es el indicador que mide la relación entre la utilidad neta con los recursos que se utilizaron para conseguir dicha utilidad, en otras palabras, mide la rentabilidad del patrimonio. Se le considera como la medida del rendimiento que los accionistas logran al realizar las inversiones de fondos en la sociedad. El ratio que representa a esta rentabilidad es el ROE, el cual se define como el porcentaje de rentabilidad que puede alcanzar una empresa en función a la utilización de sus propios recursos para su financiación.

- **Rentabilidad Económica**

Apaza,M.(2004), indica que la rentabilidad económica es “una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, de la capacidad de los activos para generar valor con independencia de cómo han sido financiados”.(p.1)

Para el autor Sánchez, J. (2002) la rentabilidad económica mide:

La capacidad que tienen los activos de una empresa para generar beneficios, sin tener en cuenta como han sido financiados. Los beneficios que se tienen en cuenta para conocer la rentabilidad económica de una empresa, son antes de haber descontado los intereses e impuestos correspondientes que la empresa tiene que pagar.

La rentabilidad económica (o ratio de rentabilidad económica) mide o calcula la utilidad generada por los activos, pero sin tener en cuenta el costo para financiarlos. O sea, lo que nos permite conocer el ratio de rentabilidad económica es si el crecimiento de una empresa fue generado gracias a una mejora o por el contrario como deterioro del resultado .

Para calcular la rentabilidad económica hay que tomar el resultado antes impuestos e intereses, dividirlo por el activo total y multiplicar el resultado por 100 (así el resultado queda expresado en porcentaje).

Mientras este resultado que mide la rentabilidad económica sea más elevado, entonces mayor va a ser el rendimiento sobre los activos. Se debe tener en cuenta que en aquellos sectores donde son intensivos en capital, al aumentar los activos no significa que vaya a existir una mayor rentabilidad a corto plazo. (p.10).

- **Ratios de Rentabilidad Económica:**

1. Rentabilidad sobre los activos (ROA). Mide la rentabilidad de los activos respecto a su aporte en la utilidad neta.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{(Activos totales)}}$$

2. Margen neto: Nos muestra la relación que existe entre la utilidad que se obtiene en relación a las ventas totales.

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas totales}}$$

3. Rotación de activos Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

$$\frac{\text{Total de ventas}}{\text{Total de activos}}$$

La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos para generar beneficio, para esto no se considera la manera en los que fueron financiados.

A través de este indicador el empresario puede conocer si el crecimiento de su negocio se produjo por una mejora o en caso contrario por el deterioro del resultado. La rentabilidad económica o ROA tiene como finalidad dar a conocer la eficiencia en la utilización del activo. Se considera como ratios de la rentabilidad económica al margen neto, rotación de activos y a la rentabilidad sobre los activos, estos indicadores nos muestran la capacidad de ingreso que puede obtener una empresa a través de sus activos, además de mostrarnos la relación entre la utilidad, las ventas totales y los activos

totales. Gracias a estos indicadores se podría conocer si una empresa puede considerarse como rentable.

2.3 Definiciones de términos básicos

- *Empresa escidente.*- Se denomina escidente se disuelve y transmite la totalidad o parte de su activo, pasivo y capital social en dos o más partes, a otras de nueva creación llamadas escindidas; o bien, sin extinguirse, transmite en bloque parte de su activo, pasivo y capital, para formar otra u otras nuevas sociedades. Rojas, A. (2011).(p.5)
- *Escisión:* Una escisión consiste en la división de una sociedad en dos o más sociedades ya sean nuevas o preexistentes. Economipedia.(2015)
- *Estado de situación financiera:* El balance de situación, también conocido balance general o estado de situación patrimonial, es un estado financiero que refleja en un momento determinado la información económica y financiera de una empresa, separadas en tres masas patrimoniales: activo, pasivo y patrimonio neto. Economipedia.(2015)
- *Estado de Resultados:* Es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio. Castro, J. (2015).

- *Bloque Patrimonial*: Es el conjunto de uno o más activos y uno o más pasivos de la sociedad escindida. Ramírez, J. (2015).
- *Patrimonio*: El patrimonio es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con lo que una empresa cuenta y los cuales emplea para lograr sus objetivos. Economipedia.(2015)
- *Rentabilidad*: La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Economipedia.(2015)
- *Reorganización de Sociedades*: Son un tipo de estrategia que utilizan las empresas para afrontar una crisis y tiene como objetivo hacerlas más eficientes y competitivas en el mercado. Zúñiga, R. (2018).
- *La rentabilidad económica*: se le llama rendimiento sobre la inversión y permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales. Para el cálculo se toma en cuenta el activo total en operación, incluyendo el activo financiado por terceros. Martínez, N. (2009)
- *La rentabilidad financiera*: Se denomina rentabilidad financiera a aquellos beneficios económicos obtenidos a partir de los recursos propios e inversiones realizadas. Economipedia.(2015)
- *Beneficio neto*: El Beneficio neto es un término existente en contabilidad que se refiere a la diferencia entre ingresos y gastos de cualquier empresa en un periodo determinado. También se le conoce como

resultado del ejercicio, especialmente cuando hacemos la cuenta de resultados. Economipedia.(2015)

- *Ratios financieros*: son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, los cuales permiten analizar el estado actual o pasado de una organización. Economipedia. (2015).

- *Utilidad Neta*: La utilidad neta es aquella resultante luego de descontar de las utilidades obtenidas por una empresa u organización, todos los gastos y tributos correspondientes. Economipedia. (2015).

- *Ingresos*: Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio. Marco Conceptual para la información Financiera (2010). (21).

- *Gastos*: Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio. Marco Conceptual para la información Financiera (2010). (21).

- *Estados Financieros*: Los estados financieros, también denominados cuentas anuales, informes financieros o estados contables, son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período. Economipedia. (2015).
- *Análisis Financiero*: El análisis financiero es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro. Economipedia. (2015).
- *Estructura Organizacional*: La estructura organizacional sirve para determinar la titularidad de un negocio, así como localizar en cuales de sus departamentos se desarrollan las actividades de control y mando. Es una forma de jerarquización y reparto de responsabilidades y deberes dentro de un proyecto de carácter empresarial. Economipedia. (2015).

CAPÍTULO III VARIABLES E HIPÓTESIS

3.1 Variables de la investigación

Variable independiente

Según Pino, R. (2010),” La variable independiente es aquella variable que se presume que es la que causa o afecta a la otra en resultados, aquella que el experimentador modifica a voluntad para averiguar si sus modificaciones provocan o no cambios en otras variables”. (p.134)

Variable Dependiente

Según Carrasco, A. (2009), “La variable dependiente es el factor que es observado y medido para determinar el efecto de la variable independiente. Por consiguiente, es el efecto o resultado del fenómeno que se intenta investigar”. (p.226)

Por lo descrito anteriormente identificamos que la variable independiente en nuestro proyecto de tesis es La Escisión Empresarial mientras que la variable dependiente es La Rentabilidad, ya que mediremos los efectos que tuvo la escisión en la rentabilidad de la empresa sujeta a investigación.

3.1.1 Variable independiente: “Escisión Empresarial” (X)

Para el autor Reyes, F. (2000):

La escisión es la división de su patrimonio social en dos o más partes, a fin de traspasar en bloque una, varias o la totalidad de estas partes resultantes de la división de una o varias sociedades preexistentes o constituidas a raíz de esta operación, recibiendo los accionistas de la sociedad escindida acciones o

participaciones de las sociedades beneficiarias en contraprestación a esta aportación.

Cuando hablamos de rentabilidad empresarial nos referimos a la capacidad que tiene una empresa para poder generar los beneficios suficientes, en relación con sus ventas, activos o recursos propios, para ser considerada rentable. Es decir, que la diferencia entre sus ingresos y sus gastos es suficiente como para mantenerse en el tiempo de manera sostenible y seguir creciendo. Lo más eficiente a la hora de medir una rentabilidad es evaluar la relación que existe entre sus utilidades y sus beneficios, y los recursos que han utilizado para obtenerlo. (p.179).

3.1.2 Variable dependiente: “Rentabilidad a largo plazo” (Y)

Según Brealey, R. (2007) La Rentabilidad es:

La capacidad que tiene una empresa para poder generar los beneficios suficientes, en relación con sus ventas, activos o recursos propios, para ser considerada rentable. Es decir, que la diferencia entre sus ingresos y sus gastos es suficiente como para mantenerse en el tiempo de manera sostenible y seguir creciendo. Lo más eficiente a la hora de medir una rentabilidad es evaluar la relación que ex-iste entre sus utilidades y sus beneficios, y los recursos que han utilizado para obtenerlo. (p.124).

3.2 Operacionalización de variables:

“Escisión empresarial y la rentabilidad a largo plazo de la Empresa FIMA S.A, Periodo 2010-2014”.

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE ESCISIÓN EMPRESARIAL (X)	Bloque Patrimonial	<ul style="list-style-type: none">• Activos y Pasivos
VARIABLE RENTABILIDAD A LARGO PLAZO(Y)	Rentabilidad Económica	<ul style="list-style-type: none">• Retorno sobre los activos (ROA)• Rotación de Activos• Rotación de Cuentas por Cobrar y Pagar.
	Rentabilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none">• Margen Bruto• Margen Neto• Retorno sobre el patrimonio (ROE)

3.3 Hipótesis general e hipótesis específicas

3.3.1 Hipótesis general

- La escisión empresarial tuvo efecto favorable en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

3.3.2 Hipótesis específica

- El desprendimiento del bloque patrimonial tuvo efecto favorable en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1 Tipo de investigación

Según Hernández, R. (2014)

Una investigación descriptiva- correlacional es un tipo estudio que tiene como propósito detallar situaciones, eventos y busca medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables. A su vez se evalúa la relación que existe entre estas en un contexto particular. Los estudios correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables (cuantifican relaciones). Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y después también miden y analizan la correlación. Tales correlaciones se expresarán en hipótesis sometidas a pruebas. (p. 93).

De lo expresado podemos deducir que nuestra investigación fue de tipo descriptivo-correlacional ya que además de describir la problemática de nuestra investigación, hemos establecido la relación y el impacto que tiene nuestra variable independiente “Escisión Empresarial” sobre la variable dependiente “Rentabilidad a largo plazo”, midiendo así los efectos tiene la escisión en la rentabilidad de la empresa FIMA SA.

4.2 Diseño de la investigación

Según Hernández, R. (2014):

Una investigación es No experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes, lo que hacemos es

observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

A su vez es longitudinal ya que el interés del investigador es analizar cambios al paso del tiempo en determinadas categorías, conceptos, sucesos y variables, o bien, de las relaciones entre estas. Se recolectan datos en diferentes momentos o periodos para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. (p.153).

De acuerdo a lo expuesto anteriormente el diseño de nuestra investigación fue de tipo longitudinal, ya que en nuestra investigación abarcamos más de un periodo (2010 al 2014).

4.3 Población y muestra

4.3.1 Población

En nuestro estudio, la población se encuentra conformada por los Estados Financieros de la empresa FIMA SA.

4.3.2 Muestra

La muestra serán los Estados Financieros de la empresa FIMA SA de los años 2010-2014.

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

a) Observación

4.4.2 Instrumentos

a) Análisis Financiero, donde se evaluó los diferentes resultados de la aplicación de los ratios e indicadores relacionados con la rentabilidad por los periodos de la investigación.

4.5 Procedimientos de recolección de datos

Para iniciar con el procedimiento de recolección de los datos, se coordinó una reunión con el Gerente de Finanzas de la empresa FIMA SA., con la finalidad de alcanzarle el objetivo principal de la investigación y lograr el compromiso por parte de la gerencia, para facilitar el acceso a la información necesaria y relevante para el desarrollo del estudio. Posteriormente enviamos una carta dirigida a la Gerencia General de la Empresa FIMA S.A. solicitando sus estados financieros de los periodos 2010 hasta el periodo 2014, con sus respectivas notas, análisis y/o anexos, los cuales serán necesarios para calcular nuestros indicadores y para hacer nuestro propio análisis, a la vez solicitamos el detalle de la composición del bloque patrimonial (cuentas contables e importes), que fue transferido en el periodo 2012 a la compañía escindida.

4.6 Procesamiento y análisis de datos

Con la finalidad de demostrar y comprobar la hipótesis se realizó un procesamiento de datos informático, donde se empleó el programa Excel.

- Análisis de indicadores: Se analizó mediante ratios.
- Análisis de datos: Se procedió el análisis de datos por medio de tablas y gráficos.
- Análisis de estados financieros: Se realizó el análisis mediante los análisis financieros vertical y horizontal.

CAPITULO V RESULTADOS

Para la presentación de los resultados se realizó el análisis de los estados financieros de los periodos 2010- 2014, se elaboró un análisis horizontal y el cálculo de los ratios de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y de gestión.

5.1 Resultados para Hipótesis Específica

El desprendimiento del bloque patrimonial tuvo efecto favorable en la rentabilidad de la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

Para probar esta hipótesis utilizamos los Estados Financieros de la compañía del periodo 2010 al 2014, para medir específicamente el bloque patrimonial realizamos un análisis horizontal del Estado de Situación Financiera al 13 de marzo del 2012 (día en que se realizó la escisión) y al 12 de marzo 2012, (un día anterior al proceso de reestructuración). Así mismo realizamos un análisis horizontal de los Estados de Resultados, con el fin de observar las variaciones que se han dado a lo largo de los periodos antes mencionados. Como se detalla a continuación:

TABLA N° 5.1.1
ANÁLISIS DEL TRASPASO DEL BLOQUE PATRIMONIAL

BALANCE GENERAL FIMA SA EXPRESADO EN SOLES			Bloque Patrimonial	Análisis Horizontal Variación %
PROCESO	ANTES DE LA ESCISIÓN 12.03.12	DESPUES DE LA ESCISIÓN 13.03.2012		
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO	1,208,886	208,886	1,000,000	-82.7%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	7,706,237	7,706,237	-	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	24,220,068	23,220,068	1,000,000	-4.1%
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS (Relacionadas)			-	
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	977,075	977,075	-	
MERCADERÍAS	35,018,717	35,018,717	-	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES (O. Activos Financieros)			-	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	69,130,983	67,130,983		-2.9%
ACTIVO NO CORRIENTE				
INMUEB, MAQ Y EQUIPO	94,021,258	92,021,258	2,000,000	-2.1%
INTANGIBLES	271,025	271,025	-	
INVERSIONES A LARGO PLAZO			-	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES LP	1,042,946	1,042,946	-	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	95,335,229	93,335,229		-2.1%
TOTAL ACTIVO	164,466,212	160,466,212		-2.4%
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	5,618,117	5,618,117	-	
TRIB Y APORTES, REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	15,802,472	14,307,042	1,495,430	-9.5%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1,546,613	1,546,613	-	
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS TERCEROS			-	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	24,098,338	24,098,338	-	
PASIVO DIFERIDO			-	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	47,065,540	45,570,110		-3.2%
PASIVO NO CORRIENTE				
OTRAS CUENTAS POR PAGAR A LP	23,373,214	22,373,214	1,000,000	-4.3%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	10,173,324	10,173,324	-	
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	16,191,869	16,191,869	-	
TRIBUTOS POR PAGAR A LP			-	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	49,738,407	48,738,407		-2.0%
TOTAL PASIVO	96,803,947	94,308,517		-2.6%
PATRIMONIO				
CAPITAL	46,076,329	46,076,329	-	
ACCIONES DE INVERSION			-	
OTRAS RESERVAS DE PATRIMONIO	8,955,088	8,955,088	-	
OTRAS RESERVAS (Reserva Legal)	3,869,395	3,869,395	-	
RESULTADOS ACUMULADOS	8,288,042	6,783,472	1,504,570	-18.2%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	473,411	473,411	-	
TOTAL PATRIMONIO	67,662,265	66,157,695		-2.2%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	164,466,212	160,466,212		-2.4%

Fuente: Estados Financieros de FIMA SA.

Elaboración: propia.

Interpretación:

En la Tabla 5.1.1 se observa la transferencia del bloque patrimonial conformado por activos, pasivos y patrimonio.

Las variaciones porcentuales de las partidas que componen el bloque patrimonial son los siguientes:

El rubro de efectivo y equivalente de efectivo tuvo una variación porcentual del 82.7% disminuyendo en un millón de soles respecto al estado de situación financiera antes de la reestructuración, principalmente se trasladan cuentas corrientes de libre disponibilidad en moneda local y extranjera depositadas en bancos locales, entre los cuales tenemos Interbank, BCP, Citibank.

La partida de Cuentas por cobrar comerciales disminuyó en 1,000,000 soles equivalente a 4.1%, variación que se debió a la transferencia de facturas y letras por cobrar principalmente de uno de nuestros principales clientes como la Compañía Minera Atacocha SA, por la venta de un transformador y un generador de alta potencia.

La partida de Inmueble, Maquinaria y Equipo disminuyó en 2,000,000 soles equivalente al 2.1% del saldo previo a la escisión.

La variación corresponde a la transferencia de muebles, enseres, máquinas y equipos a las empresas beneficiarias de este proceso.

El rubro de Tributos y remuneraciones por pagar disminuyó en 1,495,430 soles siendo una variación porcentual de 9,5 % respecto al estado de situación financiera antes de la escisión. Principalmente se traspasó tributos pendientes de pago y el saldo de las liquidaciones y compensaciones a los colaboradores de la empresa como consecuencia del proceso de reestructuración.

En el rubro de otras cuentas por pagar a largo plazo el traspaso del bloque patrimonial correspondió a 1,000,000 soles, equivalente a una variación porcentual del 4.3%. Estas cuentas se componen básicamente a reclamaciones de terceros por la adquisición de activos inmovilizados, préstamos a largo plazo y anticipos recibidos de varios clientes para la fabricación de bombas, transformadores y motores de alta potencia, los mismos que serán entregados y culminados en el año posterior al periodo corriente.

Los resultados acumulados tuvieron una variación porcentual de 18,2%, disminuyendo en 1, 504,570 con respecto a los saldos previos al proceso de escisión.

En el rubro de capital se mantuvo en S/. 46,076,329 soles durante el proceso de escisión ya que en la Junta General de Accionistas se decidió que los ajustes generados por la escisión recaerían sobre los resultados acumulados, en vez de capitalizar dicho ajuste.

TABLA N° 5.1.2

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LOS PERIODOS 2010-2014 DE LA EMPRESA FIMA SA.

ESTADO DE RESULTADOS - FIMA SA					
EXPRESADO EN SOLES					
PROCESO	SIN ESCISIÓN		BASE	CON ESCISIÓN	
CONCEPTO	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
VENTAS	115,592,436	115,124,734	123,356,086	127,484,645	128,153,592
DECUENTOS CONCEDIDOS Y DEVOLUCIONES	658,624	676,747	762,808	722,587	903,539
COSTO DE VENTAS	84,512,947	84,843,204	96,898,562	89,951,713	89,261,414
UTILIDAD BRUTA	31,738,113	30,958,277	27,220,332	38,255,519	39,795,717
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	- 6,947,723	- 6,890,299	- 5,734,526	- 5,943,002	- 5,066,178
GASTOS DE VENTAS	- 17,276,224	- 19,017,734	- 17,064,643	- 20,115,206	- 19,384,541
RESULTADO DE OPERACIÓN	7,514,166	5,050,244	4,421,163	12,197,311	15,344,998
GASTOS FINANCIEROS	- 1,680,746	- 1,727,291	- 1,825,876	- 3,161,571	- 3,947,233
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS	440,064	336,563	250,004	776,138	673,954
OTROS GASTOS	-	-	-	10,494	50,529
OTROS INGRESOS GRAVADOS	361,806	378,149	684,571	920,473	1,217,449
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	6,509,148	4,734,559	4,297,584	10,721,857	13,238,639
IMPUESTO A LA RENTA	1,952,744	1,420,368	1,289,275	3,216,557	3,971,592
RESULTADO DEL EJERCICIO	4,556,404	3,314,191	3,008,309	7,505,300	9,267,047

Fuente: Estados Financieros de FIMA SA.

Elaboración: propia

Interpretación:

En el rubro de ventas; durante los periodos 2010 y 2011 observamos que las ventas fluctúan entre los 115,000,000 de soles, al realizar el proceso de escisión observamos una variación significativa entre los periodos 2012 y 2014 incrementándose a 128,000,000 soles. Las ventas de FIMA se fueron incrementando por la diversificación en sectores industriales como la minería, energía, pesca, azúcar, petróleo y gas. Dentro de los principales productos y servicios se encuentran la fabricación de plantas concentradoras, bombas, carros mineros, secadoras, evaporadores, plantas de harina de pescado, tanques a presión, etc.

En cuanto al costo de ventas entre los periodos 2010 y 2011 se encontraban en 84,000,000 soles, después del proceso de escisión en los periodos 2013 y 2014 debido al incremento de las ventas este costo se incrementa a 89,000,000 ya que los bienes y servicios que se ofrecen son de calidad por lo cual la materia prima y mano de obra directa son especializadas para poder alcanzar los mejores estándares del sector.

Los gastos de administración antes de la escisión fluctúan entre los 6,000,000 soles, al efectuarse el proceso de escisión se logró reducir a un promedio de 5,000,000 de soles ya que se trasladó el personal a las empresas beneficiarias incidiendo un porcentaje en este rubro.

Los gastos de ventas y financieros han sufrido una variación proporcional al incremento de las ventas y a la adquisición de activos para el mejoramiento de las operaciones.

El resultado del ejercicio corresponde a la utilidad neta de la empresa, por lo cual en los periodos previos a la escisión observamos que en el 2010 y 2011 tiene una utilidad de 4,556,004 soles y 3,314,191 soles respectivamente. Posterior al proceso de reestructuración se observó un incremento considerable de las utilidades entre los periodos 2013 y 2014 aumentando a 7, 505,300 y 9, 971,592 soles correspondientemente.

GRÁFICO N° 5.1.1
VARIACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ENTRE LOS PERIODOS 2010-2014.



Elaboración: propia.

Interpretación:

Se puede observar según el Gráfico N° 5.1.1, que el desprendimiento patrimonial que implica la escisión, conlleva a un incremento de los resultados del ejercicio, lo cual genera que las variaciones de las partidas que componen los estados financieros incrementen los indicadores de rentabilidad.

5.2 Resultados para Hipótesis General

La escisión tuvo efecto favorable en la Rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

Realizamos un análisis de estados financieros a través de ratios financieros con el fin de medir la Rentabilidad en el lapso de tiempo del 2010 al 2014, buscando observar las variaciones que se hayan dado.

**TABLA N° 5.2.1
RATIO DE RENTABILIDAD- MARGEN BRUTO**

RATIOS – RENTABILIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Margen bruto	27%	26%	21%	29%	30%

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.1
MARGEN BRUTO**



Elaboración propia.

Interpretación:

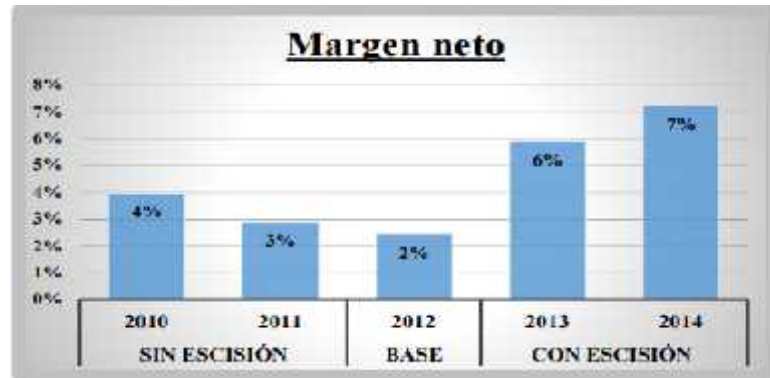
Se puede observar según tabla N° 5.2.1 y el gráfico N° 5.2.1 que los ratios de rentabilidad – Margen Bruto de la empresa FIMA SA fluctúan de manera considerable entre los periodos 2010 y 2011, en los cuales el margen bruto es del 27% y 26% respectivamente. Posterior a ello en el periodo 2012 año en el que se efectuó la escisión, tenemos una tasa del 21% y en los periodos 2013 y 2014 los cuales son posteriores a la fecha de escisión tenemos un margen bruto de 29% y 30% respectivamente.

**TABLA N° 5.2.2
RATIO DE RENTABILIDAD- MARGEN NETO**

RATIOS – RENTABILIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Margen neto	4%	3%	2%	6%	7%

Elaboración propia

**GRÁFICO N° 5.2.2
MARGEN NETO**



Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla N° 5.2.2 y gráfico N° 5.2.2 podemos observar que en los periodos 2010 y 2011 tenemos un margen neto de 4% y 3% respectivamente; en el periodo 2012 periodo en el cual se dio la escisión se tienen una tasa del 2%, en los periodos 2013 y 2014 los cuales son posteriores a la escisión, se observa que ocurre un aumento lo cual es favorable para la empresa, ya que por cada nuevo sol vendido los accionistas obtuvieron una utilidad de 6% y 7% respectivamente.

**TABLA N° 5.2.3
RATIO DE RENTABILIDAD- ROA**

RATIOS – RENTABILIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Retorno sobre el Activo (ROA)	3%	2%	2%	6%	7%

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.3
RETORNO SOBRE EL ACTIVO**



Elaboración propia.

Interpretación:

En el caso del ratio de rentabilidad de retorno sobre el activo se puede observar según tabla N° 5.2.3 y el gráfico N° 5.2.3 que hubo una variación ascendente con el transcurrir de los años; para los periodos 2010 y 2011 en los cuales aún no se realizó la escisión tenemos un indicador de rentabilidad sobre activos de 3% y 2% respectivamente, en el periodo 2012, el cual es el año base tenemos una tasa del 2%, posterior a ello en los periodos 2013 y 2014 los activos han ido incrementando su rendimiento obteniendo una indicador del 6% y 7% respectivamente.

**TABLA N° 5.2.4
RATIO DE RENTABILIDAD - ROE**

RATIOS – RENTABILIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Retorno sobre el Patrimonio (ROE)	7%	5%	4%	9%	11%

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.4
RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO**



Elaboración propia.

Interpretación:

En el caso del ratio de rentabilidad del retorno sobre el patrimonio se puede observar según tabla N° 5.2.4 y el gráfico N° 5.2.4 que hubo una variación negativa con el transcurrir de los años para los periodos 2010 y 2011, en los cuales aún no se realizó la escisión, tenemos un indicador de rentabilidad sobre patrimonio de 7% y 5% respectivamente; en el periodo 2012 el cuál es el año base tenemos una tasa del 4%,; para los años 2013 y 2014 se observa una variación significativa, por cada nuevo sol del accionista se genera una ganancia de 9% y 11% respectivamente sobre el patrimonio.

**TABLA N° 5.2.5
RATIO DE LIQUIDEZ CORRIENTE**

RATIOS – LIQUIDEZ	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Liquidez corriente	1.75	1.57	1.60	1.83	1.96

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.5
RATIO DE LIQUIDEZ GENERAL**



Elaboración propia.

Interpretación:

Se puede observar según tabla N° 5.2.5 y en el gráfico N° 5.2.5 que los ratios de liquidez de la empresa FIMA SA fluctúan entre cada uno de los periodos analizados. La liquidez corriente de la compañía para el periodo 2010 y 2011 presenta un indicador de 1.75 y 1.57, en los periodos posteriores al procesos de escisión la liquidez corriente presenta un incremento considerable, por cada sol de deuda la compañía tiene 1.83 y 1.96 para los periodo 2013 y 2014 respectivamente para respaldar sus deudas a corto plazo.

**TABLA N° 5.2.6
RATIO DE PRUEBA ÁCIDA**

RATIOS - LIQUIDEZ	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Prueba ácida	0.85	0.78	0.65	0.60	0.70

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.6
RATIO DE PRUEBA ÁCIDA**



Elaboración propia.

Interpretación:

Para los años sin escisión se puede observar según tabla N° 5.2.6 y el gráfico N° 5.2.6 que la prueba ácida presenta una disminución, por cada sol que debe tienen valores para el 2010 de 0.85, en el 2011 de 0.78 disponibilidad inmediata de efectivo para cumplir con las deudas a corto plazo; para los años con escisión la prueba ácida presenta un aumento considerable y razonable para el año 2013 de 0.60 y en el año 2014 de 0.70 disponibilidad inmediata de efectivo para cumplir con las deudas a corto plazo.

**TABLA N° 5.2.7
RATIO DE PRUEBA DEFENSIVA**

RATIOS – LIQUIDEZ	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Prueba defensiva	7%	3%	2%	6%	7%

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.7
RATIO DE PRUEBA DEFENSIVA**



Elaboración propia.

Interpretación:

En el ratio de prueba defensiva para operar sin recurrir a los flujos de venta se puede observar según tabla N° 5.2.7 y el gráfico N° 5.2.7 una disminución considerable, en los años sin escisión tienen porcentajes para el 2010 de 7%, en el 2011 de 3% de liquidez para operar sin tener la necesidad de apoyarse en las ventas a corto plazo; para los años con escisión presenta un aumento favorable, para el año 2013 de 6% y en el año 2014 de 7% de liquidez para operar sin tener la necesidad de apoyarse en las ventas a corto plazo.

**TABLA N° 5.2.8
RATIO DE CAPITAL DE TRABAJO**

RATIOS - LIQUIDEZ	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Capital de trabajo	S/ 26,693,487	S/ 25,826,056	S/ 25,026,524	S/ 21,968,731	S/ 22,096,087

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.8
RATIO DE CAPITAL DE TRABAJO**



Elaboración propia.

Interpretación:

Según tabla N° 5.2.8 y el gráfico N° 5.2.8 los ratios de capital de trabajo en el año 2010 y en el año 2011 oscilan entre el S/26, 693,487 y S/25, 826,056. Mientras que después del proceso de escisión podemos observar una disminución del capital de trabajo, ya que se realiza la transferencia del bloque patrimonial, disminuyendo en el 2013 a S/.21, 968,731 y 2014 a S/.22, 096,087.

**TABLA N° 5.2.9
RATIO DE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL**

RATIOS – ENDEUDAMIENTO	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Endeudamiento Patrimonial	117%	130%	131%	54%	53%

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.9
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL**



Elaboración propia.

Interpretación:

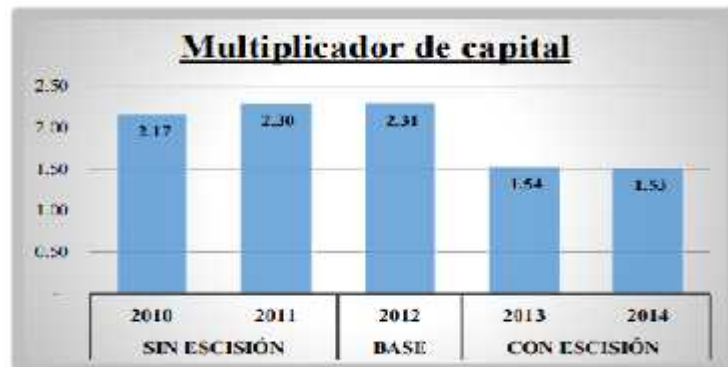
Según tabla N° 5.2.9 y el gráfico N° 5.2.9 podemos observar que el indicador de Endeudamiento Patrimonial al periodo 2010 fue de 116%, el cual fue aumento en los periodos posteriores como el 2011 con un 130% y en el 2012 con un 131%; pero en los periodos posteriores al proceso de escisión tal como son el 2013 y 2014 se produjo una disminución favorable llegando hasta un 54% y 53%, respectivamente. Al llegar a 53% es un margen aceptable y optimo, ya que esto indica que por cada S/53 de financiación ajena, FIMA S.A cuenta con S/100 de financiación propia, al cual podríamos llamar independencia financiera.

**TABLA N° 5.2.10
MULTIPLICADOR DE CAPITAL**

RATIOS - ENDEUDAMIENTO	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Multiplicador de capital	2.17	2.30	2.31	1.54	1.53

Elaboración propia.

GRÁFICO N° 5.2.10 MULTIPLICADOR DE CAPITAL



Elaboración propia.

Interpretación:

El ratio del multiplicador de capital nos permite representar la cantidad de apalancamiento que FIMA S.A. está utilizando para financiar sus activos, en otras palabras nos indica las veces que los activos valen su capital contable, De acuerdo a la tabla N° 5.2.10 y el gráfico N° 5.2.10, podemos observar una ligero aumento del indicador; en el periodo 2010 cuenta con 2.17, en el periodo 2011 con 2.30, en el periodo 2012 que tomamos como base, pues en ese periodo se realizó la escisión tenemos un indicador de 2.31, posterior a la fecha de escisión tenemos en periodo 2013 y 2014 un indicador de 1.54 y 1.53, respectivamente, los cuales están dentro del rango aceptable, pues un multiplicador accionario de 1 significa que una empresa no tiene deuda y el exceso de apalancamiento puede llevar a problemas financieros, FIMA S.A. se encuentra dentro del rango.

**TABLA N° 5.2.11
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

RATIOS - ACTIVIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Rotación de cuentas por cobrar	4.69	4.38	6.19	10.48	11.56

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.11
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**



Elaboración propia.

Interpretación:

De acuerdo a la Tabla N°5.2.11 y al Gráfico N° 5.2.11 podemos apreciar las variaciones de la rotación de cuentas por cobrar, el cual nos indica el número de veces que las cuentas por cobrar de FIMA S.A. se vuelven efectivo o se efectivizan.

La rotación de cuentas por cobrar para el periodo 2010 y 2011 es de 4.69 y 4.38 veces respectivamente, el de periodo 2012 año base en el que se da la escisión tenemos un indicador de 6.19 veces y para el periodo 2013 y 2014 tenemos como indicador 10.48 y 11.56 veces respectivamente.

**TABLA N° 5.2.12
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR**

RATIOS – ACTIVIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Rotación de cuentas por pagar	17.73	15.66	16.88	8.33	8.08

Elaboración propia.

**GRÁFICO N° 5.2.12
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR**



Elaboración propia.

Interpretación:

De acuerdo a la Tabla N°5.2.12 y al Gráfico N° 5.2.12 podemos apreciar las variaciones de la rotación de cuentas por pagar, el cual nos indica el número de veces que las cuentas por pagar efectivizan o que FIMA S.A. paga sus deudas.

La rotación de cuentas por pagar para el periodo 2010 y 2011 es de 17.73 y 15.66 veces respectivamente, para el periodo 2012 año base en el que se da la escisión tenemos un indicador de 16.88 veces y para el periodo 2013 y 2014 tenemos como indicador 8.33 y 8.08 veces respectivamente.

TABLA N° 5.2.13
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZAS

RATIOS – ACTIVIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Periodo promedio de cobranzas	77	82	58	34	31

Elaboración propia.

GRÁFICO N° 5.2.13
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZAS



Elaboración propia.

Interpretación:

De acuerdo a la Tabla N°5.2.13 y al Gráfico N° 5.2.13 podemos apreciar las variaciones del promedio de la rotación de cuentas por cobrar, cual nos indica el plazo promedio en número de días que la compañía espera para recibir efectivo por sus ventas.

El periodo promedio de rotación de cuentas por cobrar para el periodo 2010 y 2011 es de 77 y 82 días respectivamente, para el periodo 2012 año base en el que se da la escisión tenemos un indicador de 58 días y para el periodo 2013 y 2014 tenemos como indicador 34 a 31 días respectivamente.

TABLA N° 5.2.14
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS

RATIOS - ACTIVIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Periodo promedio de pagos	20	23	21	43	45

Elaboración propia.

GRÁFICO N° 5.2.14
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS



Elaboración propia

Interpretación:

De acuerdo a la Tabla N°5.2.14 y al Gráfico N° 5.2.14 podemos apreciar las variaciones del promedio de la rotación de cuentas por pagar, el cual nos indica el plazo promedio en número de días que la compañía espera la salida de efectivo como pago de sus deudas.

El periodo promedio de rotación de cuentas por pagar para el periodo 2010 y 2011 es de 20 y 23 días respectivamente, para el periodo 2012 año base en el que se da la escisión tenemos un indicador de 21 días y para el periodo 2013 y 2014 tenemos como indicador 43 y 45 días respectivamente.

TABLA N° 5.2.15
PERIODO PROMEDIO DE ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

RATIOS – ACTIVIDAD	Sin escisión		Base	Con escisión	
	2010	2011	2012	2013	2014
Periodo promedio de Rotación de activos totales	0.77	0.69	0.77	1.02	0.99

Elaboración propia.

GRÁFICO N° 5.2.15
PERIODO PROMEDIO DE ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES



Elaboración propia.

Interpretación:

De acuerdo a la Tabla N° 5.2.15 y al Gráfico N° 5.2.15 podemos observar la variación del periodo promedio de rotación de activos totales, el cual mide la eficiencia con que los activos de FIMA S.A. genera ingresos. Este indicador para el periodo 2010 y 2011 fue de 0.77 y 0.69 veces respectivamente, para el periodo 2012 año base en el que se da la escisión tenemos un indicador de 0.77 veces, para los periodos posteriores a la escisión 2013 y 2014, tenemos un indicador de 1.02 y 0.99 veces.

CAPITULO VI DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1 Contrastación de hipótesis con los resultados.

Hipótesis específica

Hipótesis Nula (H_0): El desprendimiento del bloque patrimonial no tuvo efecto favorable en la rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

Hipótesis Alterna (H_1): El desprendimiento del bloque patrimonial tuvo efecto favorable en rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

Para poder afirmar la Hipótesis Especifica N°01, se realizó un análisis horizontal de los Estados de Situación Financiera entre el 12 y 13 de marzo del 2012, (antes y después del proceso de escisión), con ello pudimos observar en la Tabla 5.1.1 los rubros que han sido impactados por el proceso de escisión, a su vez se verifico las variaciones de cada elemento del bloque patrimonial tanto en importes monetarios como en porcentajes.

Así mismo en la Tabla 5.1.2 se realizó un análisis horizontal de los Estados de resultados entre los periodos comprendidos desde el 2010 al 2014 y con ello se verifico que las ventas y resultados del ejercicio fueron incrementándose considerablemente a partir del periodo 2012, periodo donde se realizó el proceso de escisión.

Estos resultados se originan ya que en los años posteriores a la escisión, se ha presentado un importante crecimiento en sus ventas, dicho crecimiento se originó a raíz del cambio en la estrategia comercial de la empresa, enfocándose a soluciones integrales de servicio con orientación al sector minero y eléctrico.

La asesoría que ofrece la empresa beneficiaria para hacer viable los proyectos, permite a sus clientes una adecuada planificación y asignación de recursos durante el proceso de implementación y durante los primeros años de operación. A su vez posee una planta industrial e infraestructura completamente equipada siendo primordial para la calidad del servicio que se brinda.

Se implementó un sistema de información para la gestión e integración de todas las áreas operativas de la empresa permitiendo crear sinergias internas y ganar en eficiencia operativa e incremento de la productividad.

Así mismo como parte de la nueva estrategia de financiera se logró aminorar deudas, disminuir las necesidades de capital de trabajo financiero, controlar y reducir costos a través de tercerización de servicios y de nuevos esquemas de pago como el manejo de anticipos por parte de sus clientes y de los mayores plazos de pago a proveedores.

Por lo tanto la reducción de los activos, pasivos y patrimonio a partir de la transferencia del Bloque Patrimonial y el incremento de las utilidades de las compañía hace que el indicador de rentabilidad (ROA y ROE) aumenten en los años posteriores al proceso de escisión, rechazando la hipótesis nula y concluyendo que el desprendimiento del bloque patrimonial tuvo efecto favorable en los resultados del ejercicio en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

Hipótesis general

Hipótesis Nula (H_0): La escisión no tuvo efecto favorable en la Rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

Hipótesis Alterna (H_1): La escisión tuvo efecto favorable en la Rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

Para poder afirmar la Hipótesis General, utilizamos análisis financieros basados en los Ratios de Rentabilidad evidenciados en los Gráficos 5.2.1 y 5.2.4 aplicándolos a los estados financieros de la compañía en los periodos 2010 al 2014, con dicho análisis pudimos observar que la variación ascendente de los indicadores de la rentabilidad surgen a partir del periodo 2012, periodo que tomamos como base de nuestro análisis, ya que en dicho año implementó la escisión, como complemento aplicamos otros indicadores relacionados con la rentabilidad, como son los de liquidez, apalancamiento y de gestión, evidenciados en los Gráficos 5.2.5 al 5.2.15, los cuales están relacionados al incremento de la rentabilidad, entre ellos podemos mencionar el ratio de rotación de cuentas por cobrar, que según la GRÁFICO 5.2.13 en los periodos posteriores a la escisión, el resultado de este indicador disminuye, lo cual es favorable para la compañía ya que indica los días que demora la compañía en obtener el efectivo como retribución por las ventas efectuadas, evitando la morosidad y castigo de cuentas por cobrar dudosas, lo cual era muy frecuente antes del proceso de escisión, por otro lado el indicador de rotación de cuentas por pagar observado en el Grafico 5.2.14, aumentó con ello podemos observar que con la nueva administración se gestionó las condiciones de pago, evitando que las compras

sean al contado. También en nuestro análisis podemos observar en el Grafico 5.2.9 la variación descendente del ratio endeudamiento patrimonial, llegando a un 53%, margen dentro de lo aceptable, que en comparación a los periodos anteriores era excesivo, en el Grafico N° 5.1.2 podemos apreciar la disminución de los Gastos Administrativos y el incremento de las Ventas, a la vez la reducción del patrimonio y de los activos, con lo cual hace que el indicador de rentabilidad se incremente a partir del periodo 2012.

Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se concluye que la escisión tuvo efecto favorable en la Rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.

6.2 Contrastación de resultados con otros estudios similares

- a) Al realizar un análisis financiero y horizontal de los resultados de los ejercicios posteriores al desprendimiento del bloque patrimonial, se observó que hubo un incremento de dichos resultados lo cual está relacionado con la rentabilidad de la compañía. A la vez se comprobó que existen escasos aportes relacionados directamente con el efecto del desprendimiento del Bloque Patrimonial (Variable Independiente de nuestra Hipótesis N°1) por ende se procedió a revisar los antecedentes de nuestra variable cuantitativa dependiente Rentabilidad.

En el trabajo de investigación de **Montes A. (2013) “Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en Minería”** busca demostrar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de servicio de transporte liviano en Minería.

Al igual que nuestro trabajo de investigación realiza un análisis de los estados financieros a través de cálculos de indicadores y de variaciones de resultados financieros, lo cual tiene relación directa con los procedimientos realizados en nuestro trabajo de investigación para medir nuestra variable dependiente Rentabilidad.

- b) Con los resultados obtenidos a través del análisis de ratios e indicadores financieros se pudo validar que los resultados son favorables a partir de la fecha de escisión, lo cual se relaciona con la tesis de **Ramírez, P. (2014), “Efectos de la transformación, fusión y escisión de las sociedades comerciales en Colombia”** quien nos manifiesta en sus conclusiones que la aplicación de la escisión es positiva en cuanto se divide el patrimonio de las sociedades en varias partes, a la vez indica que la transformación de sociedades conlleva a plantear un proyecto que convenga más a la compañía de acuerdo a las decisiones que tomen los accionistas, buscando beneficios futuros, lo anterior mencionado respalda nuestra Hipótesis General validando que la escisión empresarial tuvo efecto favorable en la rentabilidad de la compañía FIMA S.A.

CAPITULO VII CONCLUSIONES

- A) A través del resultado obtenido del análisis horizontal se concluye que el desprendimiento del bloque patrimonial como parte del proceso de escisión tuvo un efecto favorable respecto a la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA S.A, ya que al incrementarse las ventas y disminuir activos, pasivos, patrimonio y gastos, generó que los indicadores de rentabilidad se incrementan a posteriormente al periodo 2012, presentando un ROA de 6% y 7% para los periodos 2013 y 2014 respectivamente y un ROE de 9% y 11% para los periodo 2013 y 2014 respectivamente.
- B) Para concluir se ha demostrado la hipótesis que el proceso de reestructuración empresarial llamado escisión tuvo un efecto favorable para la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA S.A., debido al incremento de las ventas y disminución de gastos como consecuencia de efectuar la escisión como estrategia empresarial.

CAPITULO VIII RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos del presente trabajo de investigación, se recomienda a la empresa FIMA S.A.:

- A) Implementar un plan estratégico a futuro con relación al manejo de activos y pasivos de la compañía, ya que no puede estar limitada solamente a acciones de corto plazo, es necesario una visión a largo plazo para afrontar posibles problemas de crecimiento.
- B) Supervisar el desempeño del personal que opera en la empresa ya que se busca incentivar la proactividad de los colaboradores, debido a que es un factor importante para la orientación de resultados financieros y económicos, los cuales necesariamente tiene incidencia en el performance de la organización, por consiguiente efecto en la rentabilidad y creación de valor en la empresa.
- C) Identificar mayores oportunidades de ahorro en costos y gastos, a la vez reestructurar deudas, reprogramar obligaciones y buscar socios estratégicos, siempre en busca de un crecimiento continuo.

CAPITULO IX REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aceiro, E. (2017) *Las Empresas con Buen Clima Laboral son Mucho más Rentables* Recuperado el 02 de julio de 2018, de <https://www.economista.com.ar/2017-08-empresas-buen-clima-laboral-rentables/>
- Apaza, M. (2004). *Herramientas para el análisis de la rentabilidad de la empresa*. Revista Actualidad empresarial, N° 68. [Versión electrónica].
- Álvarez, M. Rocha. Morales, J. (2014) *Contabilidad de Sociedades* [Versión electrónica]. Recuperado el 30 de junio de 2018, de https://books.google.com.pe/books?id=MN_hBAAQBAJ&pg=PA305&dq=elementos+de+la+escision+empresarial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiu-
- Brealey, R. (2007). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. (Quinta edición). España: Mc Graw – Hill.
- Carrasco, A. (2009). *Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: Editorial San Marcos.
- Carvalho, B. (2005) *Contabilidad de los fenómenos societarios*. [Versión Electrónica]. Recuperado el 25 de junio de 2018, de <https://books.google.com.pe/books?id=fz5XD4wSSz4C&printsec=frontcover&dq=caracteristicas+de+la+escisi%C3%B3n+empresarial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjm8NP3-fnbAhUNj1kKHYZVD2QQ6AEIJzAA#v=onepage&q=caracteristicas%20de%20la%20escisi%C3%B3n%20empresarial&f=false>
- Castro, J. (2015). *¿Qué es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos?* Recuperado el 05 de julio de 2018, de

<http://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>

Ccaccya, D. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa*. *Revista Actualidad Empresarial*, N° 341. [Versión electrónica]. Recuperado el 28 de junio del 2018 de

http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOW_NCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf

Economipedia. (2015). *Haciendo fácil la economía*. Recuperado el 15 de junio del 2018, de <http://economipedia.com/>

Gonzales, J. (2016). *Propuesta de estructura organizacional para mejorar la rentabilidad en las agencias de viajes y turismo caso: IAN TOURS SAC*. (Tesis Postgrado). Universidad Nacional de San Agustín. Facultad de Ciencias Contables y Financieras. Escuela Académico Profesional de Contabilidad. Lima, Arequipa. Recuperado el 15 de junio de 2018, de <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/2461>

Gómez, K. (2015). *Escisión de sociedades anónimas y su regulación en Guatemala*. (Tesis de Pregrado) .Universidad Rafael Landívar. Facultad de Ciencias Jurídicas y sociales. Escuela de Ciencias Jurídicas y sociales. Guatemala.

Recuperado el 28 de junio del 2018, de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesisjcem/2015/07/01/Gomez-Karolina.pdf>

Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. (Sexta edición). México: Editorial Mc Graw – Hill.

Laroza, E. (2003) *La escisión de Sociedades*. Recuperado el 15 de mayo de 2018, de

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/viewFile/11744/12312>

- León, S., González, H. (2007) *Derecho Mercantil Editorial* [Versión electrónica]
Recuperado el 30 de junio de 2018, de <http://www.upc.tax/noticia/escision-una-alternativa-en-los-negocios/>
- Leszman, L. (2017) *Clima Laboral: El aliado silencioso de la rentabilidad*
Recuperado el 02 de julio de 2018, de <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Clima-laboral-el-aliado-silencioso-de-la-rentabilidad-20170309-0001.html>
- Ley N° 26887 Ley General de Sociedades, promulgada el 05 de diciembre de 1997.
Recuperado el 30 de junio de 2018, de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-la-ley-26887-ley-general-de-sociedades-so-ley-n-30354-1307649-1/>
- El Marco Conceptual para la Información Financiera, emitida en setiembre 2010,
Recuperado el 30 de junio de 2018, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publicacion/nor_co/no_oficializ/ES_GVT_RedBV2016_conceptual.pdf
- Martínez, N. (2009). Factores de la rentabilidad *en las decisiones financieras*.
Recuperado el 28 de junio del 2018, de <https://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>
- Medina, C., Mauricci, G. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por la línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013. (Tesis Pregrado)*. Universidad Privada Antenor Orrego. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela Profesional de Economía y Finanzas. Trujillo, Perú. Recuperado el 28 de junio del 2018, de <http://repositorio.uncp.edu.pe/handle/UNCP/2449>
- Montes A. (2013). *Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en Minería. (Tesis Pregrado)*. Universidad Nacional del Centro del Perú. Facultad de Contabilidad. Escuela Profesional de Ciencias

Contables. Huancayo, Perú. Recuperado el 28 de julio del 2018, de [http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1450/TITU LO%20Pisano%20Salas%2C%20Fiorella%20Carinna.PDF?sequence=1&isAllowed=](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1450/TITU%20LO%20Pisano%20Salas%2C%20Fiorella%20Carinna.PDF?sequence=1&isAllowed=)

Pino, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. Lima: Editorial San Marcos.

Ramírez, J., Velarde, L. *La Escisión: sus aspectos societarios y tributarios*. Recuperado el 25 de junio de 2018, de revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/viewFile/11744/12312

Ramírez, P. (2014). *Efectos de la transformación, fusión y escisión de las sociedades comerciales en Colombia (1990-2012)*. (Tesis de Post Grado) Universidad Libre de Bogotá. Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Centro de Investigaciones Socio Jurídicas. Colombia. Recuperado el 30 de junio de 2018, de <http://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/7723/RamirezTorresPaolaAndrea2014.pdf;sequence=1>

Ramos, S. (2013). *Escisión de sociedades: Estudio económico – financiero y regulación mercantil, contable y fiscal*. (Tesis Post Grado). Universidad de Valladolid. Facultad de Ciencias Económicas. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. España. Recuperado el 15 de junio de 2018, de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/3628/1/TESIS375-131002.PDF>

Reyes, F. (2000). *Derecho Societario*. (Segunda Edición). Bogotá: Editorial Temis. Tomo II.

Rojas, A. (2011). *Escisión de Sociedades Mercantiles*. [Versión Electrónica]. México. Recuperado el 01 de Julio del 2018 de <http://alegatos.azc.uam.mx/index.php/ra/article/view/318>

Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 01 de Julio del 2018 de:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Zenteno, A. *Reestructuración empresarial y financiera*. Recuperado el 15 de mayo de 2018, de

<http://www.mbsperu.com/publicaciones/articulos/finanzas/reestructuracion-empresarial-y-financiera>

Zúñiga, R. *Reorganización de Sociedades*. Recuperado el 16 de Junio del 2018, de

<https://es.scribd.com/doc/49990623/Reorganizacion-de-Sociedades>

ANEXO I: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “ESCISIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD A LARGO PLAZO DE LA EMPRESA FIMA SA, PERIODO 2010 -2014”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente				
¿Cuál es el efecto de la escisión empresarial en la rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 - 2014?	Determinar los efectos de la escisión empresarial en la rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.	La escisión empresarial tuvo efecto favorable en la rentabilidad a largo plazo en la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.	La variable Independiente: escisión empresarial (X)	Bloque Patrimonial	•Activos y Pasivos	El tipo de investigación es descriptiva - correlacional, ya que estableceremos la relación y el impacto que tiene la variable independiente sobre la variable dependiente.	La población en el estudio será constituida por los estados financieros
Problema Especifico	Objetivo Especifico	Hipotesis Especifica	Variable Dependiente				
¿Cuál es el efecto del desprendimiento del bloque patrimonial en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 - 2014?	Determinar el efecto del desprendimiento del bloque patrimonial en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.	El desprendimiento del bloque patrimonial tuvo efecto favorable en la rentabilidad a largo plazo de la empresa FIMA SA, periodo 2010 – 2014.	Rentabilidad a largo plazo.(Y)	Rentabilidad Económica	<ul style="list-style-type: none"> • Retorno sobre los activos (ROA) • Rotación de Activos • Rotación de Cuentas por Cobrar y Pagar. 	El diseño de investigación será de tipo No experimental- longitudinal, ya que no manipulamos deliberadamente las variables y la investigación se llevó a cabo en más de un periodo. (2010 al 2014).	La muestra serán los estados financieros del periodo 2010 2014 de la empresa FIMA S.A.
				Rentabilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Margen Bruto • Margen Neto • Retorno sobre el patrimonio (ROE) 		

ANEXO II: ESTADOS FINANCIEROS

Estado de Situación Financiera FIMA S.A. 2010 - 2011

Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2011 y de 2010

En Nuevos Dólares	Nota	2011	2010
Activos			
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes de efectivo		1,308,988	2,430,788
Cuentas por cobrar comerciales		25,260,389	22,160,806
Otros cuentas por cobrar		7,888,237	4,338,740
Gastos pagados por anticipo		981,275	957,809
Mercaderías		36,018,717	32,154,917
Otros activos corrientes		-	-
Total activos corrientes		71,444,983	62,052,018
Activos no corrientes			
Inmueble, maquinaria y equipo		94,077,258	84,646,401
Intangibles		271,325	57,005
Inversiones a largo plazo		-	-
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo		1,012,248	2,181,958
Total activos no corrientes		95,351,229	87,185,424
Total activos		166,836,212	149,237,442

En Nuevos Dólares	Nota	2011	2010
Pasivos y patrimonio			
Pasivos corrientes			
Cuentas por pagar comerciales		5,419,117	4,767,456
Ingresos, aportaciones y remuneraciones por pagar		15,302,472	0,870,897
Otros cuentas por pagar		1,400,000	1,400,000
Obligaciones financieras		23,496,336	19,311,189
Total pasivos corrientes		45,618,027	35,350,531
Pasivos no corrientes			
Otros cuentas por pagar a largo plazo		20,070,214	10,277,402
Otros pasivos financieros		10,173,324	11,435,895
Impuesto a la renta diferido		15,191,889	15,444,705
Total pasivos no corrientes		45,435,427	37,158,002
Total pasivos		91,053,454	72,508,533
Patrimonio			
Capital		48,052,162	43,758,703
Otras reservas de patrimonio		3,955,086	8,955,088
Reserva legal		3,860,306	3,201,087
Resultados acumulados		5,288,042	8,251,447
Resultados del ejercicio		3,314,191	4,558,404
Total patrimonio		72,478,878	68,720,729
Total pasivos y patrimonio		166,836,212	149,237,442

1

Estado de Resultados FIMA S.A. 2010 - 2011

Estado de Resultados
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y de 2010

<i>En Nuevos Soles</i>	<i>Nota</i>	2011	2010
Venta		115,592,436	115,532,436
Recuperación de Impuesto Drawback		658,624	658,624
Costo de ventas		(84,512,647)	(84,512,647)
Utilidad bruta		30,958,277	31,738,113
Gastos de administración		(6,090,298)	(6,947,723)
Gastos de ventas		(18,017,734)	(17,278,224)
Resultado de operación		5,050,244	7,514,166
Costos financieros		(1,727,231)	(1,680,746)
Ingresos financieros gravados		336,533	442,064
Otros gastos			
Otros ingresos gravados		370,149	331,606
Diferencia de cambio		696,891	(126,112)
Utilidad antes de impuesto		4,734,559	6,508,148
Impuesto a la renta		(1,420,368)	(1,952,744)
Resultado del ejercicio		3,314,191	4,556,404

Estado de Situación Financiera FIMA S.A. 2012 - 2013

Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2013 y de 2012

En Nuevos Soles	Nota	2013	2012
Activos			
Activos corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo		1,518,872	1,010,152
Cuentas por cobrar comerciales		12,165,322	19,746,216
Otras cuentas por cobrar		1,295,770	8,402,474
Gastos pagados por anticipado		-	-
Mercaderías		32,500,748	35,928,824
Otros activos corrientes		1,034,905	1,275,252
Total activos corrientes		48,515,617	67,361,919
Activos no corrientes			
Inmueble, maquinaria y equipo		75,357,760	91,606,090
Intangibles		450,964	320,855
Inversiones a largo plazo		771,292	812,431
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo		-	196,967
Total activos no corrientes		76,580,016	92,936,343
Total activos		125,095,633	160,298,262

En Nuevos Soles	Nota	2013	2012
Pasivos y patrimonio			
Pasivos corrientes			
Cuentas por pagar comerciales		10,802,048	6,733,294
Tributos, aportaciones y remuneraciones por pagar		4,754,000	6,003,000
Otras cuentas por pagar		1,256,000	7,783,135
Obligaciones financieras		9,734,838	22,812,966
Total pasivos corrientes		26,546,886	42,335,395
Pasivos no corrientes			
Otras cuentas por pagar a largo plazo		-	21,602,650
Otros pasivos financieros		8,667,096	11,567,957
Impuesto a la renta diferido		8,673,119	15,134,284
Total pasivos no corrientes		17,280,215	48,504,886
Total pasivos		43,827,101	90,840,281
Patrimonio			
Capital		46,070,329	40,073,325
Otras reservas de patrimonio		8,055,000	0,055,000
Reserva legal		6,365,637	4,631,783
Resultados acumulados		13,276,178	8,783,479
Resultados del ejercicio		7,505,300	2,003,309
Total patrimonio		81,268,532	69,457,981
Total pasivos y patrimonio		125,095,633	160,298,262

Estado de Resultados FIMA S.A. 2012 - 2013

Estado de Resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y de 2012

<i>En Nuevos Soles</i>	<i>Nota</i>	2013	2012
Venta		127,431,845	123,356,086
Recuperación de Impuesto Drawback		722,507	762,000
Costo de ventas		89,951,113	96,898,562
Utilidad bruta		38,255,519	27,220,332
Gastos de administración		(5,943,002)	(5,734,526)
Gastos de ventas		(20,115,206)	(17,064,643)
Resultado de operación		12,197,311	4,421,163
Gastos financieros		(3,161,571)	(1,825,876)
Ingresos financieros gravados		776,138	250,004
Otros gastos		-10,494	
Otros ingresos gravados		920,473	684,571
Diferencia de cambio		-	767,722
Utilidad antes de impuesto		10,721,057	4,297,504
Impuesto a la renta		3,216,557	1,289,275
Resultado del ejercicio		7,505,300	3,008,309

Estado de Situación Financiera FIMA S.A. 2013 – 2014

Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013

En Nuevos Solos	2014	2013
Activos		
Activos corrientes		
Efectivo y equivalente de efectivo	1,899,372	1,519,972
Cuentas por cobrar comerciales	11,090,391	12,166,322
Otras cuentas por cobrar	2,830,815	1,295,770
Gastos pagados por anticipado	-	-
Mercaderías	28,929,669	32,500,748
Otros activos corrientes	315,261	1,024,905
Total activos corrientes	45,064,508	48,515,617
Activos no corrientes		
Inmueble, maquinaria y equipo	76,481,379	75,257,760
Intangibles	741,963	450,964
Inversiones a largo plazo	7,301,762	771,292
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo	-	-
Total activos no corrientes	84,525,144	76,500,016
Total activos	129,589,652	125,095,633

En Nuevos Solos	2014	2013
Pasivos y patrimonio		
Pasivos corrientes		
Cuentas por pagar comerciales	11,045,184	10,902,048
Tributos, aportaciones y remuneraciones por pagar	4,023,000	4,754,000
Otras cuentas por pagar	2,400,000	1,258,000
Obligaciones financieras	5,560,537	9,734,838
Total pasivos corrientes	22,968,421	26,546,886
Pasivos no corrientes		
Otras cuentas por pagar a largo plazo	-	-
Otros pasivos financieros	6,893,168	9,687,096
Impuesto a la renta diferido	14,954,971	9,612,119
Total pasivos no corrientes	21,838,139	17,299,215
Total pasivos	44,806,560	43,827,101
Patrimonio		
Capital	46,076,020	46,076,320
Otras reservas de patrimonio	0,955,000	0,955,000
Reserva legal	7,800,918	6,365,637
Resultados acumulados	16,993,710	13,376,178
Resultados del ejercicio	9,267,017	7,605,300
Total patrimonio	85,003,092	81,260,532
Total pasivos y patrimonio	129,809,652	125,095,633

Estado de Resultados FIMA S.A. 2013- 2014

Estado de Resultados
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y de 2013

<i>Fr. Nuevos Soles</i>	<i>Nota</i>	2014	2013
Venta		128,153,502	127,434,645
Recuperación de Impuesto Drawback		003,539	722,587
Costo de ventas		(89,201,414)	(89,951,713)
Utilidad bruta		39,795,717	38,255,519
Gastos de administración		(5,066,170)	(5,943,002)
Gastos de ventas		(19,384,541)	(20,115,200)
Resultado de operación		15,344,998	12,197,311
Gastos financieros		(3,947,233)	(3,161,571)
Ingresos financieros gravados		673,954	776,100
Otros gastos		(50,529)	(10,494)
Otros ingresos gravados		1,217,449	920,473
Diferencia de cambio		-	-
Utilidad antes de impuesto		13,238,639	10,721,857
Impuesto a la renta		3,971,592	3,216,557
Resultado del ejercicio		9,267,047	7,505,300

ANEXO III: RESOLUCIÓN DE RATIOS

CÁLCULO RATIOS DE RENTABILIDAD

<u>% Margen Bruto</u>	
	$\frac{\text{(Ventas - Coste de las ventas)}}{\text{Ventas}}$
2010	$\frac{115,592,436 - 84,512,947}{115,592,436} = 27\%$
2011	$\frac{115,124,734 - 84,843,204}{115,124,734} = 26\%$
2012	$\frac{123,356,086 - 96,898,562}{123,356,086} = 21\%$
2013	$\frac{127,484,645 - 89,951,713}{127,484,645} = 29\%$
2014	$\frac{128,153,592 - 89,261,414}{128,153,592} = 30\%$

<u>% Margen Neto</u>	
	$\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Ventas}}$
2010	$\frac{4,556,404}{115,592,436} = 4\%$

2011	$\frac{3,314,191}{115,124,734} = 3\%$
2012	$\frac{3,008,309}{123,356,086} = 2\%$
2013	$\frac{7,505,300}{127,484,645} = 6\%$
2014	$\frac{9,267,047}{128,153,592} = 7\%$

ROE

	<u>Resultado del Ejercicio</u>	
	Patrimonio	
2010	$\frac{4,556,404}{68,720,729} =$	7%
2011	$\frac{3,314,191}{72,478,878} =$	5%
2012	$\frac{3,008,309}{69,457,981} =$	4%
2013	$\frac{7,505,300}{81,268,532} =$	9%
2014	$\frac{9,267,047}{128,153,592} =$	11%

85,083,092

ROA

	<u>Resultado del Ejercicio</u>	
	<u>Total activos</u>	
2010	$\frac{4,556,404}{149,237,442}$	= 3%
2011	$\frac{3,314,191}{166,836,212}$	= 2%
2012	$\frac{3,008,309}{160,298,262}$	= 2%
2013	$\frac{7,505,300}{125,095,633}$	= 6%
2014	$\frac{9,267,047}{129,889,652}$	= 7%

CÁLCULO RATIOS DE LIQUIDEZ

Liquidez corriente

	<u>Activo Corriente</u>	
	<u>Pasivo Corriente</u>	
2010	$\frac{62,052,018}{35,358,531}$	= 1.75

2011	$\frac{71,444,983}{45,618,927} = 1.57$
2012	$\frac{67,361,919}{42,335,395} = 1.59$
2013	$\frac{48,515,617}{26,546,886} = 1.83$
2014	$\frac{45,064,508}{22,968,421} = 1.96$

Prueba ácida

Activo Corriente - Inventarios
Pasivo Corriente

2010	$\frac{62,052,018 - 32,154,917}{35,358,531} = 0.85$
2011	$\frac{71,444,983 - 36,018,717}{45,618,927} = 0.78$
2012	$\frac{67,361,919 - 39,928,824}{42,335,395} = 0.65$
2013	$\frac{48,515,617 - 32,500,748}{26,546,886} = 0.60$
2014	$\frac{45,064,508 - 28,928,669}{16,135,839} = 0.70$

22,968,421

Prueba defensiva

	<u>Efectivo y equivalente de Efect.</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	* 100%	
2010	2,430,788	35,358,531	* 100%	= 7%
2011	1,308,886	45,618,927	* 100%	= 3%
2012	1,010,153	42,335,395	* 100%	= 2%
2013	1,518,872	26,546,886	* 100%	= 6%
2014	1,699,372	22,968,421	* 100%	= 7%

Capital de trabajo

Activo corriente - Pasivo Corriente

2010	62,052,018 - 35,358,531	=	26,693,487
2011	71,444,983 - 45,618,927	=	25,826,056
2012	67,361,919 - 42,335,395	=	25,026,524
2013	48,515,617 - 26,546,886	=	21,968,731
2014	45,064,508 - 22,968,421	=	22,096,087

CÁLCULO RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

<u>Endeudamiento patrimonial</u>			
	<u>Total Pasivo</u>		
	<u>Total Patrimonio</u>		
2010	$\frac{80,516,713}{68,720,729}$	=	117%
2011	$\frac{94,357,334}{72,478,878}$	=	130%
2012	$\frac{90,840,281}{69,457,981}$	=	131%
2013	$\frac{43,827,101}{81,268,532}$	=	54%
2014	$\frac{44,806,560}{85,083,092}$	=	53%

<u>Razón de endeudamiento</u>			
	<u>Total Pasivo</u>		
	<u>Total Activo</u>		
2010	$\frac{80,516,713}{149,237,442}$	=	54%

2011	$\frac{94,357,334}{166,836,212} = 57\%$
2012	$\frac{90,840,281}{160,298,262} = 57\%$
2013	$\frac{43,827,101}{125,095,633} = 35\%$
2014	$\frac{44,806,560}{129,889,652} = 34\%$

Multiplicador de capital

	$\frac{\text{Total Activo}}{\text{Total Patrimonio}}$	
2010	$\frac{149,237,442}{68,720,729} = 2.17$	
2011	$\frac{166,836,212}{72,478,878} = 2.30$	
2012	$\frac{160,298,262}{69,457,981} = 2.31$	
2013	$\frac{125,095,633}{81,268,532} = 1.54$	
2014	$\frac{129,889,652}{85,083,092} = 1.53$	

CÁLCULO RATIOS DE ACTIVIDAD

<u>Rotación de cuentas por cobrar</u>		
	<u>Ventas</u>	
	<u>Cuentas por Cobrar Comerciales</u>	
2010	$\frac{115,592,436}{22,169,695 + 2,481,958}$	= 4.70
2011	$\frac{115,124,734}{25,250,068 + 1,042,946}$	= 4.40
2012	$\frac{123,356,086}{19,745,216 + 196,967}$	= 6.20
2013	$\frac{127,484,645}{12,165,322}$	= 10.50
2014	$\frac{45,064,508}{11,090,391}$	= 11.60

<u>Rotación de cuentas por pagar</u>		
	<u>Costo de ventas</u>	
	<u>Cuentas por Pagar Comerciales</u>	
2010	$\frac{84,512,947}{4,767,455}$	= 17.70
2011	$\frac{84,843,204}{5,418,117}$	= 15.70
2012	$\frac{96,898,562}{5,700,000}$	= 16.90

	5,739,294		
2013	$\frac{89,951,713}{10,802,048}$	=	8.30
2014	$\frac{89,261,414}{11,045,184}$	=	8.10

Periodo promedio de cobranzas

	$\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$		
2010	$\frac{360}{4.7}$	=	77
2011	$\frac{360}{4.4}$	=	82
2012	$\frac{360}{6.2}$	=	58
2013	$\frac{360}{10.5}$	=	34
2014	$\frac{360}{11.6}$	=	31

Periodo promedio de pagos

	$\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$		
2010	$\frac{360}{\quad}$	=	20

	17.7		
2011	<u>360</u>	=	23
	15.7		
2012	<u>360</u>	=	21
	16.9		
2013	<u>360</u>	=	43
	8.3		
2014	<u>360</u>	=	45
	8.1		

<u>Periodo promedio de rotación de activos totales</u>			
	<u>Ventas</u>		
	<u>Total Activo</u>		
2010	<u>115,592,436</u>	=	0.77
	149,237,442		
2011	<u>115,124,734</u>	=	0.69
	166,836,212		
2012	<u>123,356,086</u>	=	0.77
	160,298,262		
2013	<u>127,484,645</u>	=	1.02
	125,095,633		
2014	<u>45,064,508</u>	=	0.99

129,889,652

ANEXO IV: CONTABILIZACIÓN DE LA ESCISIÓN

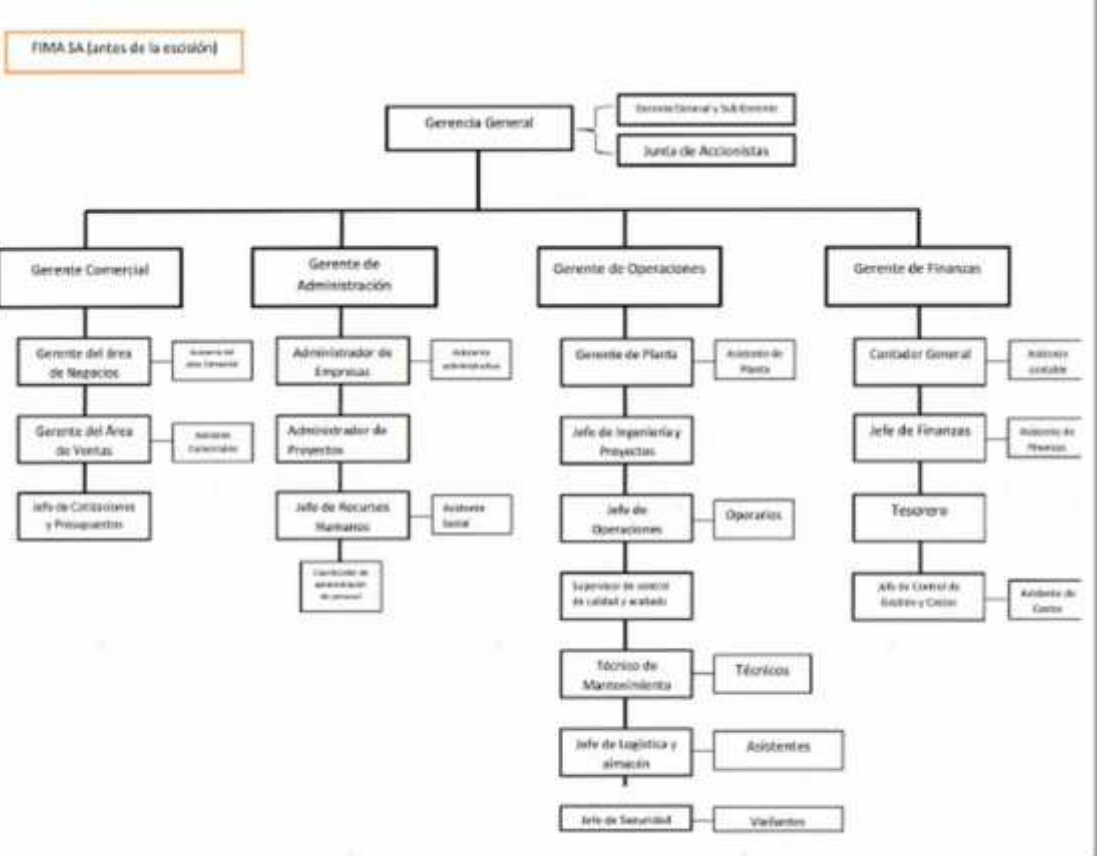
Contabilización de la transferencia del bloque patrimonial de FIMA S.A a FIMA DE SERVICIOS S.A.C.

Cuentas		DEBE	HABER
41	Tributos, aportes, remuneraciones y participaciones por pagar	699,430	
46	Otras cuentas por pagar a largo plazo	641,988	
10	Efectivo y equivalente de efectivo		500,000
12	Cuentas por cobrar comerciales		700,000
33	Inmueble, Maquinaria y Equipo		745,988
59	Resultados Acumulados	604,570	
12/03/2012	Por el traslado del Bloque patrimonial, del patrimonio y cierre de cuentas de acuerdo a la escisión.	1,945,988	1,945,988

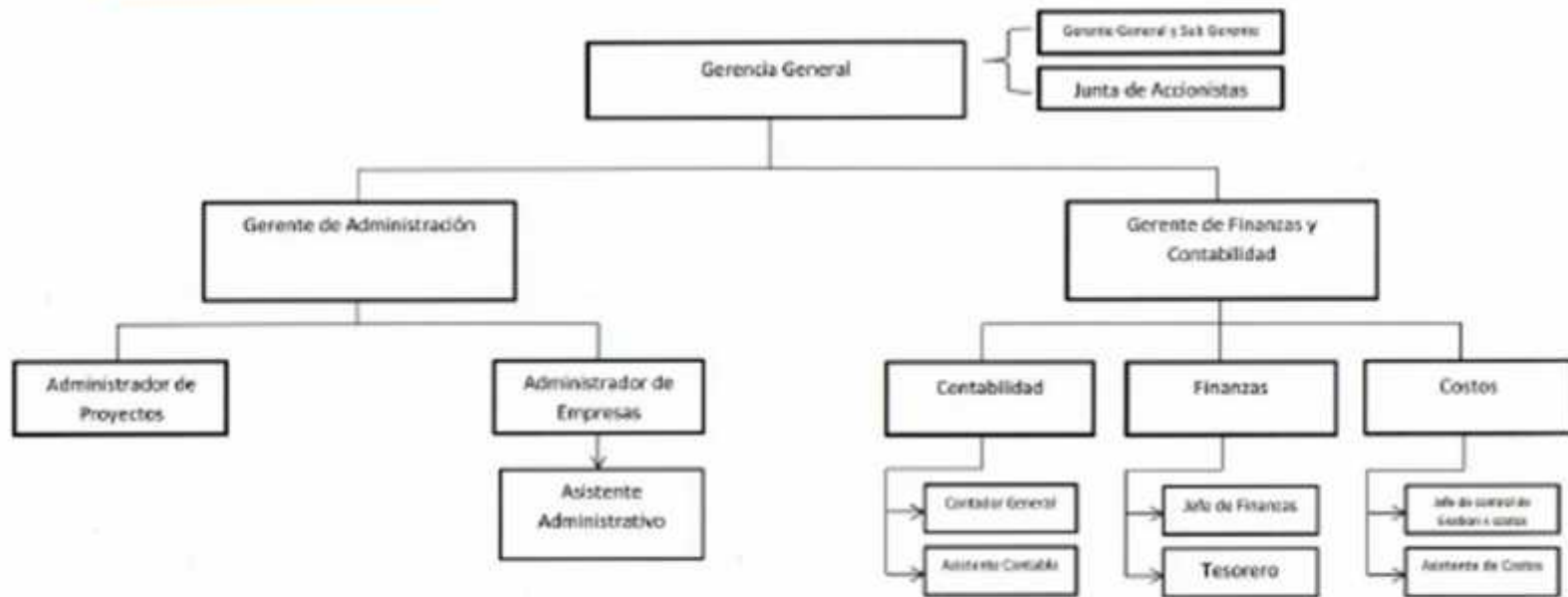
Contabilización de la transferencia del bloque patrimonial de FIMA S.A a FIMA INDUSTRIAL S.A.C.

Cuentas		DEBE	HABER
41	Tributos, aportes, remuneraciones y participaciones por pagar	796,000	
46	Otras cuentas por pagar a largo plazo	358,012	
10	Efectivo y equivalente de efectivo		500,000
12	Cuentas por cobrar comerciales		300,000
33	Inmueble, Maquinaria y Equipo		1,254,012
59	Resultados Acumulados	900,000	
12/03/2012	Por el traslado del Bloque patrimonial, del patrimonio y cierre de cuentas de acuerdo a la escisión.	2,054,012	2,054,012

ANEXO V: ORGANIGRAMAS



FIMA SA (después de la escisión)



ANEXO VI: PROYECTO DE ESCISIÓN

"PROYECTO DE ESCISIÓN ENTRE FIMA S.A."

I. INTRODUCCIÓN:

El presente Proyecto de Escisión ha sido elaborado en forma conjunta por la Gerencia de la Compañía FIMA S.A., el mismo que tiene por finalidad reflejar las principales consideraciones a fin de llevar a cabo la escisión entre las sociedades beneficiarias FIMA DE SERVICIOS S.A.C. y FIMA INDUSTRIAL S.A.C.

II. DATOS DE LAS SOCIEDADES PARTICIPANTES:

1.1. Sociedad Escindida

- * Denominación: FIMA S.A.
- * Domicilio: Callao.
- * Capital social: S/. 46, 076,329.00
- * Acciones: 46, 076,329
- * Valor nominal: S/. 1.00

1.2. Sociedad Beneficiaria 1

- * Denominación: FIMA DE SERVICIOS S.A.C.
- * Domicilio: Callao.

1.3. Sociedad Beneficiaria 2

- * Denominación: FIMA INDUSTRIAL S.A.C.
- * Domicilio: Callao.

III. FORMA DE LA ESCISIÓN:

La modalidad propuesta para la escisión es la regulada en el numeral 2 del artículo 367º de la LGS, es decir, la escisión parcial, por la cual FIMA S.A., como sociedad escindida, segregará los siguientes activos:

- 3.1. Efectivo y equivalente de efectivo por el importe de S/ 1, 000,000.
- 3.2. Cuentas por cobrar comerciales por el importe de S/ 1,000,000
- 3.3. Inmueble, maquinaria y equipo por el importe de S/ 2,000,000

Los activos anteriormente mencionados tienen un valor en libros al 12 de marzo de 2012 equivalente a la suma de S/. 4, 000,000.00 (Cuatro millones de nuevos soles) (en adelante, el "**Bloque Patrimonial**").

Como consecuencia de la transferencia del Bloque Patrimonial, FIMA S.A. reducirá su patrimonio en S/ 1, 504,570.00 (Un millón quinientos cuatro mil quinientos setenta y 00/100 Nuevos Soles) en el rubro de resultados acumulados.

IV. EXPLICACIÓN DEL PROYECTO DE ESCISIÓN:

4.1. Aspectos Jurídicos de la Escisión

Los principales aspectos jurídicos del proceso de escisión son los siguientes:

i. Efectos de la Escisión

Desde la fecha de entrada de vigencia de la escisión, FIMA DE SERVICIOS S.A.C y FIMA INDUSTRIAL S.A.C. recibirán, en calidad de beneficiarias, el Bloque Patrimonial, manteniendo cada empresa su personalidad jurídica.

ii. Aprobación de la Escisión

De conformidad con lo establecido en el artículo 371º de la Ley General de Sociedades (LGS), el Directorio de FIMA S.A., debe aprobar el Proyecto de Escisión.

Posteriormente a la aprobación del Proyecto de Escisión por parte de los Directorios de las sociedades participantes, éste deberá ser sometido a la consideración de: (i) la Junta General de Accionistas de FIMA S.A.; Por tanto, la aprobación del Proyecto de Escisión por parte de dicha junta generales conllevará también la aprobación de la escisión propiamente dicha, no requiriendo más acuerdos para aprobar la escisión en sí que la propia aprobación del presente Proyecto de Escisión.

Para efectos de la aprobación del Proyecto de Escisión por parte de las juntas generales de accionistas, deberán observarse los requisitos de quórum y de votación que se requieren para la adopción de los acuerdos de modificación de pacto social y estatuto previstos en la LGS.

Cabe señalar que, conforme al artículo 377º de la LGS, el presente Proyecto de Escisión caducará si no es aprobado por la junta general de Accionistas dentro de los tres (3) meses siguientes a la fecha de aprobación del Proyecto de Escisión por parte de los Directorios de FIMA S.A.

iii. Abstención de realizar actos significativos

Una vez aprobado el presente Proyecto de Escisión por parte del Directorio de FIMA S.A. hasta la fecha en que la Junta General de Accionistas de FIMA S.A. se pronuncie sobre la escisión, la empresa deberá abstenerse de realizar o ejecutar cualquier acto o contrato que pueda comprometer la aprobación de este Proyecto de Escisión o alterar significativamente la relación de canje de las acciones.

iv. Fomulación de balances

De aprobarse la escisión, FIMA S.A. de conformidad con lo establecido en el artículo 379º de la LGS, formular un balance de escisión cerrado al día anterior de la fecha de entrada en vigencia de la escisión.

El balance referido en el párrafo anterior deberán quedar formulado dentro de un plazo máximo de treinta (30) días, contado a partir de la fecha de entrada en vigencia de la escisión. El balance deberá ser aprobado por el Directorio de FIMA S.A y deberá estar a disposición de los accionistas y cualquier titular de derechos de crédito, en su domicilio social, por no menos de sesenta (60) días luego del plazo máximo para su preparación.

v. Publicaciones

Los acuerdos de escisión deben ser publicados en el Diario Oficial "El Peruano" y otro de mayor circulación nacional por tres (3) veces consecutivas y con un intervalo de cinco (5) días entre cada aviso.

vi. Derecho de separación

Los accionistas de la sociedad escindida que no hubiesen asistido a la junta general de accionistas en la que se apruebe el presente Proyecto de Escisión, o que hubiesen votado en contra de dicho acuerdo, podrán ejercer su derecho de separación conforme a lo dispuesto en los artículos 385º y 200º de la LGS.

El derecho de separación puede ser ejercido mediante el envío de una carta notarial a la sociedad correspondiente, dentro de los diez

(10) días siguientes a la publicación del último de los avisos a que se refiere el artículo 380º de la LGS.

Las acciones de quienes hagan uso del derecho de separación serán reembolsadas por la sociedad que corresponda al valor que acuerden el accionista y la sociedad. De no existir acuerdo, y en tanto las acciones no tengan cotización, se reembolsarán al valor en libros al último día del mes anterior al de la fecha de ejercicio del derecho de separación, siendo el valor en libros el resultante de dividir el patrimonio neto entre el número total de participaciones sociales o acciones, según sea el caso. El valor acordado entre el accionista y la sociedad no podrá ser superior al que resulte de aplicar la valuación en libros.

El reembolso de las acciones de quienes ejerzan el derecho de separación se realizará en los plazos establecidos en las normas legales pertinentes.

vii. Derecho de oposición

Dentro de los treinta (30) días siguientes a la publicación del último de los avisos a que se refiere el artículo 380º de la LGS, los acreedores de las sociedades participantes podrán oponerse a la realización de la escisión, si consideran que su crédito no se encuentra adecuadamente garantizado, de acuerdo a lo establecido en los artículos 383º y 219º de la LGS.

viii. Fecha de entrada en vigencia de la escisión

De conformidad con lo establecido en el artículo 378º de la LGS, la fecha de entrada en vigencia de la escisión es la fecha de inscripción en los Registros Públicos de la Escritura Pública de Escisión correspondiente.

ix. Otorgamiento de la escritura pública de escisión

De conformidad con lo establecido en el artículo 381º de la LGS, la escritura pública de escisión podrá ser otorgada en cualquier momento una vez vencido el plazo para el ejercicio del derecho de oposición de los acreedores, señalado en el punto vii. Anterior, siempre y cuando no se hubiese presentado oposición alguna a la realización de la escisión, en cuyo caso se otorgará una vez levantada la suspensión o concluido el proceso que declare infundada tal oposición.

4.2. Aspectos Económicos de la Escisión

El Directorio de FIMA S.A. luego de haber realizado estudios y

haber mantenido conversaciones, ha determinado que resulta conveniente para los intereses de la compañía llevar a cabo un proceso de escisión por el cual FIMA S.A. transfiere el Bloque Patrimonial a FIMA DE SERVICIOS S.A.C. y FIMA INDUSTRIAL S.A.C.

V. VALUACIÓN Y VALOR DEL BLOQUE PATRIMONIAL:

El valor del Bloque Patrimonial de FIMA S.A. ha sido determinado en función al valor en libros de las acciones que lo integran, según sus estados financieros al 12 de marzo de 2012.

Así, el valor de los activos que serán escindidos de FIMA S.A. asciende a la suma de S/. 4, 000,000.00 (Cuatro millones y 00/100 Nuevos Soles), pasivos a un importe de S/ 2, 495,430 (Dos millones cuatrocientos noventa y cinco mil cuatrocientos treinta y 00/100 Nuevos Soles).

Como consecuencia del proceso de escisión, FIMA DE SERVICIOS S.A.C. deberá reconocer un total de Activos por S/ 1, 945,988 (Un millón novecientos cuarenta y cinco mil novecientos ochenta y ocho y 00/100 nuevos soles), pasivos por S/ 1, 341,418 (Un millón trescientos cuarenta y un mil cuatrocientos dieciocho y 00/100 nuevos soles) y capital por el importe de S/. 604,570.00 (Seiscientos cuatro mil quinientos setenta y 00/100 Nuevos Soles).

FIMA INDUSTRIAL S.A.C. deberá reconocer un total de Activos por S/ 2, 054,012 (Dos millones cincuenta y cuatro mil doce y 00/100 nuevos soles), pasivos por S/ 1, 154,012 (Un millón ciento cincuenta y cuatro mil doce y 00/100 nuevos soles) y capital por el importe de S/. 900,000.00 (Novecientos mil y 00/100 Nuevos Soles).

VI. RELACIÓN DE CANJE DE ACCIONES:

Los accionistas de FIMA S.A. recibirán 1 acción de FIMA DE SERVICIOS S.A.C. y FIMA INDUSTRIAL S.A.C. por cada acción de su propiedad que se amortice en FIMA S.A. La amortización y entrega de acciones que ello origine afectará proporcionalmente a los accionistas, en relación a su participación en FIMA S.A.

VII. NÚMERO DE ACCIONES QUE EMITIRÁ FIMA DE SERVICIOS S.A.C. Y FIMA INDUSTRIAL S.A.C.:

Considerando la relación de canje acordada, las Sociedades Beneficiarias emitirán 604,570 y 900,000 acciones respectivamente a favor de los accionistas de FIMA S.A., de valor nominal de S/. 1.00.

VIII. ENTRADA EN VIGENCIA DE LA ESCISIÓN:

La escisión entrará en vigencia el día de inscripción en los Registros Públicos de la Escritura Pública de Escisión correspondiente.

IX. INFORMES LEGALES, ECONÓMICOS Y/O CONTABLES:

El Proyecto de Escisión ha sido elaborado con la participación de los asesores legales externos de las sociedades, y los aspectos económicos y contables han sido validados por las gerencias de cada una de las sociedades.

X. MODALIDADES A LAS QUE LA ESCISIÓN QUEDA SUJETA:

Ninguna."

ANEXO VII: PUBLICACIÓN DE ESCISIÓN

ESTUDIO MUNIZ
 MUNOZ RAMIREZ
 PUECO TRUJANO
 & CIA. W.A.
 Abogados

Boletín Societario N° 47-2011

EL PRESENTE BOLETÍN INFORMA SEMANALMENTE SOBRE LOS PRINCIPALES ACUERDOS SOCIETARIOS PUBLICADOS EN EL BOLETÍN OFICIAL DEL DIARIO "EL PERUANO". DE ESTE MODO, PODRÁN EJERCER LOS DERECHOS QUE LES CONFIERE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES, EN CASO CONSIDEREN QUE ALGUNO DE LOS ACTOS SEÑALADOS ATENTE CONTRA SUS INTERESES.

LA INFORMACIÓN HA SIDO RECOGIDA DEL BOLETÍN OFICIAL DEL DIARIO OFICIAL "EL PERUANO" DEL LUNES 11 AL DOMINGO 20 DE NOVIEMBRE DE 2011.

Enlaces: **Ofertas:**

Para en gran medida la edición de los trabajos profesionales de clientes que se han publicado en la semana correspondiente del 11 al 20 de Noviembre de 2011, en el Boletín Oficial del diario oficial "El Peruano".

Los avisos comerciales en el presente boletín incluyen a las sociedades reguladas en la Ley General de Sociedades y en la Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, así como de otras.

El acuerdo de cualquiera de las sociedades participantes, tiene derecho de oposición, el cual se ejercitará dentro de los 30 días de la fecha de la última publicación (Artículo 383 de la Ley General de Sociedades). Asimismo, el acuerdo de escisión otorga a los socios y accionistas el derecho de separación (Artículo 285, Ley 16997).

EMPRESA SEGUIDA	EMPRESA ABSORBENTE DEL BUDQUE SEGUIDO
JANAWIN PERU S.A.C. SINOMAQ S.A.	SINOMAQ S.A.
BUSSINES SERVICE CARGO S.A.	T.CONSTRUYE PERU INGENIERIA Y CONSTRUCCION S.A.C.
CORPORACION PERUKASA S.A.	AGROKASA HUBRINGS S.A.

EMPRESA DE TRANSPORTES E INVERSIONES TURISMO CRUZ AZUL S.R.L.	TRANSPORTES Y TURISMO CRUZ AZUL S.R.L.
LMSA S.A.	PRECOR S.A.
FIMA S.A.	- FIMA INDUSTRIAL S.A.C. - FIMA SERVICIOS S.A.C.
INMOBILIARIA Y SERVICIOS MASARIS S.A.C.	ENTRETENIMIENTOS MASARIS S.A.C.
INVERSIONES CASTELO BRANCO S.A.	ICB MUEBLES S.A.C.
NEW TRANSPORT S.A.	INMOBILIARIA OTTOCH S.A.C.
PERU TIMBER S.A.C.	MADERERA BOZOVICH S.A.C.

ANEXO VIII: CARTA DE SOLICITUD DE INFORMACIÓN

29 de junio del 2018

Sr. Nesta Brero Roberto Angelo Giovanni

Gerente General

FIMA S.A.

Estimado Sr.

Por el presente escrito nos presentamos ante Ud. La Srta. Karol García Zaravia identificada con DNI 72030048, la Srta. Mónica Bilbao Briceño identificada con DNI 46999040, y la Srta. Myriam Terrones Cárdenas identificada con DNI 47261908, con la finalidad de solicitar información financiera de la empresa FIMA S.A. para realizar nuestro proyecto de investigación a ser presentado en la Universidad Nacional del Callao.

Dado que FIMA S.A. es una empresa que realizó un proceso de reestructuración llamado escisión, lo cual permitirá completar nuestro informe de tesis de Grado sobre la investigación relacionada con el tema "ESCISIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD A LARGO PLAZO DE LA EMPRESA FIMA S.A. PERIODO 2010 -2014, cuyo estudio contribuirá e impactara en dicha empresa y en la sociedad, ya que demostraremos el efecto positivo de la escisión en la rentabilidad.

En cuanto tenga su respuesta favor de comunicarse con nosotras al correo tesis.escision.unac@gmail.com

Permitanos saludarlo cordialmente y a la vez agradecerle su atención a la solicitud, aprovechamos la oportunidad para reiterarle nuestra más alta consideración y estima.

Atentamente,

Karol García Zaravia
Mónica Bilbao Briceño
Myriam Terrones Cárdenas

